

Zukunft unternehmen

Wir sprechen über das Geschäftsjahr 2007
und die Zukunft der Messer Gruppe.

Kurzporträt

Messer ist der größte eigentümergeführte Industriegasespezialist und in über 30 Ländern in Europa sowie in China, Vietnam, Algerien und Peru mit mehr als 60 operativen Gesellschaften aktiv. Die internationalen Aktivitäten werden aus Sulzbach bei Frankfurt am Main gelenkt, die Steuerung der technischen Zentralfunktionen Logistik, Engineering und Produktion sowie Anwendungstechnik erfolgt aus Krefeld.

Von Acetylen bis Xenon bietet die Messer Gruppe ein Produktportfolio, das als eines der größten im Markt gilt – das Unternehmen produziert Industriegase wie Sauerstoff, Stickstoff, Argon, Kohlendioxid, Wasserstoff, Helium, Schweißschutzgase, Spezialgase, medizinische Gase und verschiedene Gasgemische.

Im modernsten Kompetenzzentrum für Forschung und Entwicklung entwickelt die Messer Gruppe Anwendungstechnologien für den Einsatz von Gasen in fast allen Industriebranchen, in der Lebensmitteltechnik, Medizin sowie Forschung und Wissenschaft.

Die Messer Gruppe weltweit

Holding in Deutschland
Messer Group GmbH
www.messergroup.com
info@messergroup.com

Algerien
Messer Algérie SPA

Belgien
Messer Belgium N.V.
www.messer.be
info@messerbenelux.com

Bosnien–Herzegowina
Messer Sarajevo Plin d.o.o.
www.messer.ba
info@messersarajevo.ba

Messer Mostar Plin d.o.o.
www.messer.ba
messer@tel.net.ba

Bulgarien
Messer Bulgaria EOOD
www.messer.bg
office@messer.bg

Dänemark
Messer Danmark A/S
www.messer.dk
danmark@messergroup.com

Deutschland
Messer Industriegase GmbH
www.messer.de
info.de@messergroup.com

Estland
Elme Messer Gaas A.S.
www.elmemesser.ee
emg@emg.bsr.ee

Frankreich
Messer France S.A.S.
www.messer.fr
info@messer.fr

Italien
Messer Italia S.p.A.
www.messeritalia.it
info.it@messergroup.com

Messer Medical S.r.l.
www.messeritalia.it
medical.it@messergroup.com

Russland (Kaliningrad)
000 Elme Messer K
www.elmemesser.ru
elmemesser@blr.ru

Kroatien
Messer Croatia Plin d.o.o.
www.messer.hr
mg-croatia-plin@zg.t-com.hr

Lettland
Elme Messer L SIA
www.elmemesser.eu
eml@eml.lv

Elme Messer Metalurgs
LSEZ SIA
elme@apollo.lv

Litauen
UAB ELME MESSER LIT
www.elmemesser.lt
vilnius@elmemesser.lt

Mazedonien
Messer Vardar Tehnogas
d.o.o.e.l.
messervt@mt.net.mk

Montenegro
Messer Tehnogas AD
tehgasd@cg.yu

Niederlande
Messer B.V.
www.messer.nl
info@messerbenelux.com

Österreich
Messer Austria GmbH
www.messer.at
info.at@messergroup.com

Laborex–Sanesco
medizinisch–technische
Geräte GmbH
www.laborex–sanesco.at
office@laborex–sanesco.at

Peru
Messer Gases del Peru S.A.
messer.peru@messergroup.com.pe

Polen
Messer Polska Sp. z o.o.
www.messer.pl
messer@messer.pl

Portugal
MesserGas
Distribuição de Gases
Industriais
www.messer.pt
info.pt@messergroup.com

Rumänien
Messer Romania Gaz SRL
Messer Magnicom Gaz SRL
Messer Energo Gaz S.R.L
www.messer.ro
mrg@messer.ro

Schweiz
Messer Schweiz AG
www.messer.ch
info@messer.ch

ASCO KOHLENSÄURE AG
www.ascoco2.com
info@ascoco2.com

Serbien
Messer Tehnogas AD
www.messer.co.yu
marketing@messer.co.yu

Slowakei
Messer Tatragas s.r.o.
www.messer.sk
info.sk@messergroup.com

Messer Slovnaft s.r.o.
www.messer–slovnaft.sk

Slowenien
Messer Slovenija d.o.o.
www.messer.si
info.si@messergroup.com

Spanien
Messer Ibérica de Gases S.A.
www.messer.es
info.es@messergroup.com

Tschechische Republik
Messer Technogas s.r.o.
www.messer.cz
info.cz@messergroup.com

Messer Odra Gas, spol. s.r.o.
www.mgog.cz
mgog@mgog.cz

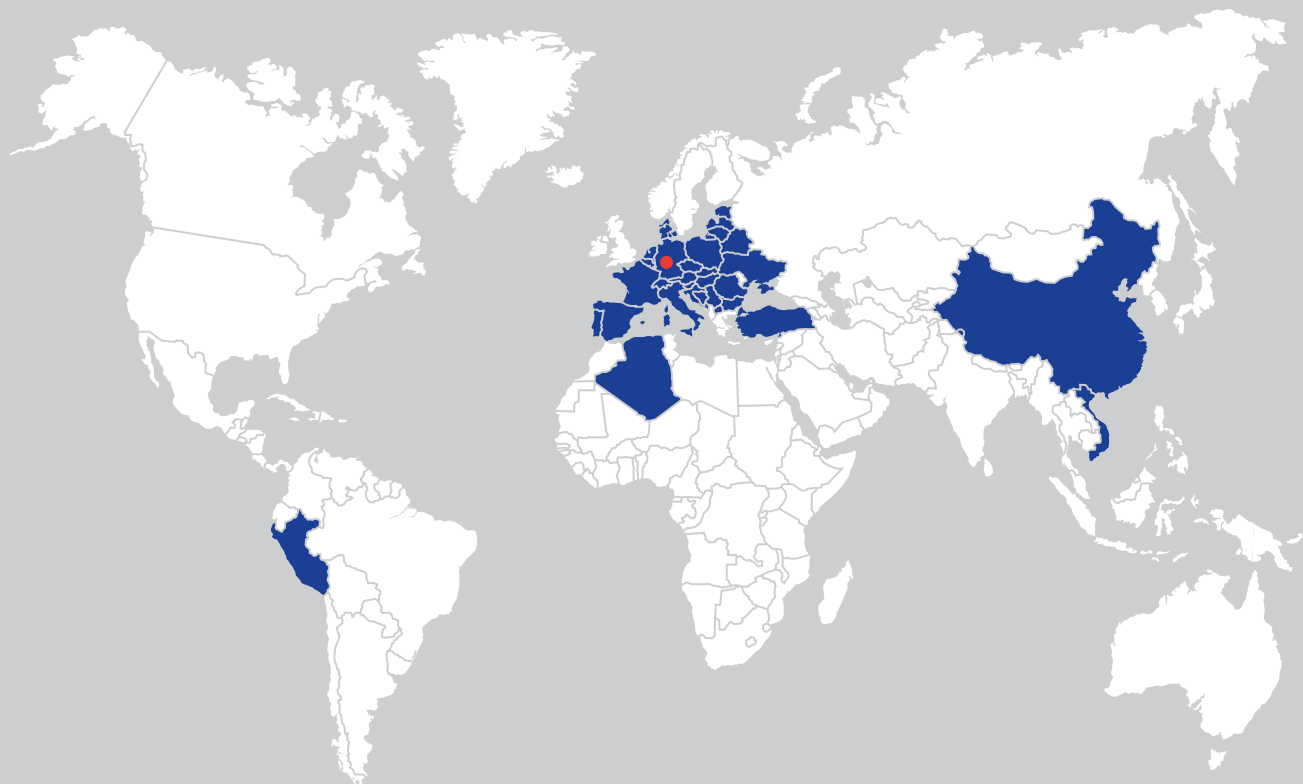
Türkei
Messer Aligaz, Sanayi Gazları AS
www.messer.com.tr
aligaz@messer.com.tr

Ukraine
Elme Messer Ukraine
www.elmemesser.com.ua
emu@emu.com.ua

Ungarn
Messer Hungarogáz Kft
www.messer.hu
info@messer.hu

Vietnam
Messer Vietnam Industrial
Gases Co., Ltd.
Messer Haiphong Industrial
Gases Co., Ltd.

Volksrepublik China
Messer China
www.messergroup.cn
communications@messer.com.cn



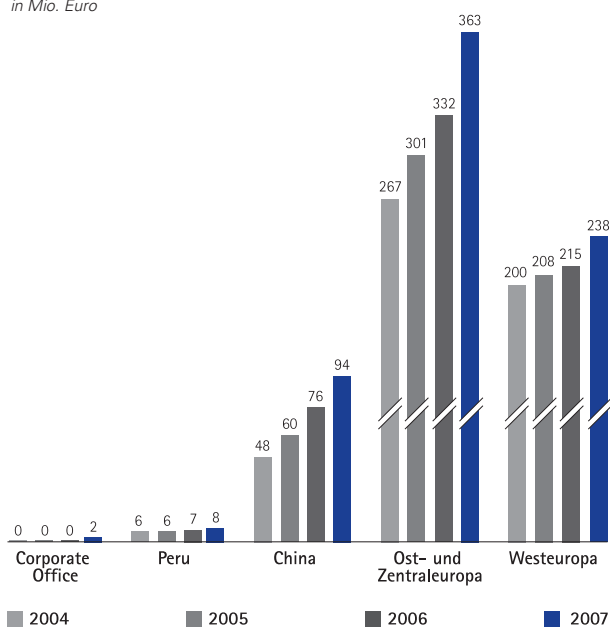
Kennzahlen der Messer Gruppe auf einen Blick

Stand 31.12.2007

	2004	2005	2006	2007
Umsatz <i>in Mio. Euro</i>	521	575	630	705
EBITDA <i>in Mio. Euro</i>	130	138	144	154
EBITDA-Marge <i>in Prozent</i>	25	24	23	22
Investitionen <i>in Mio. Euro</i>	92	108	153	173
Mitarbeiter	3.762	4.005	4.247	4.380

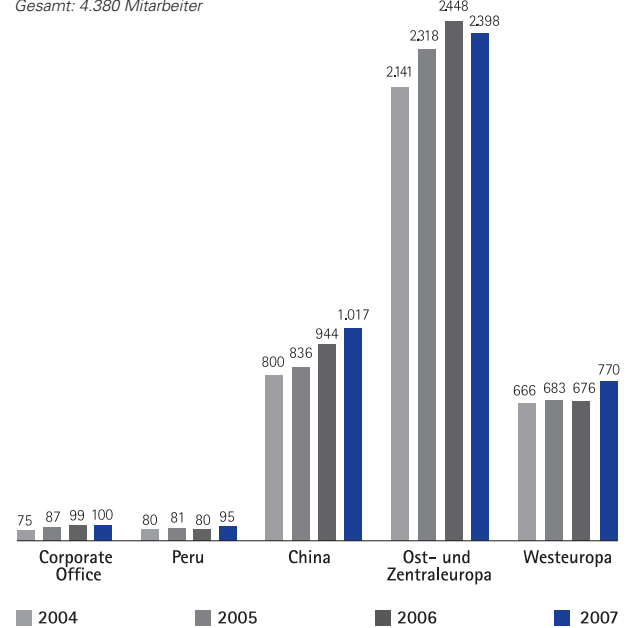
Umsatz (konsolidiert) nach Regionen

in Mio. Euro



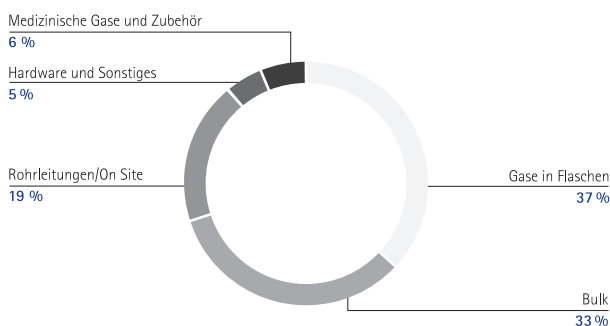
Mitarbeiter nach Regionen

Gesamt: 4.380 Mitarbeiter



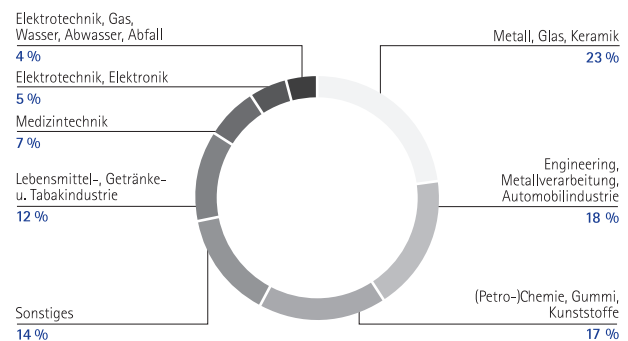
Umsatz nach Lieferformen

in Prozent



Umsatz nach Branchen

in Prozent



Zukunft unternehmen

Wir sprechen über das Geschäftsjahr 2007
und die Zukunft der Messer Gruppe.



Inhaltsübersicht

	Vorwort der Geschäftsleitung	05
	Bericht des Aufsichtsrates	07
Messer Group	Interview mit Adolf Walth	11
	Recht und Versicherung	14
	Revision	15
	Anwendungstechnik, Forschung und Technologieentwicklung.....	16
	Gaselogistik und -versorgung	20
	Sicherheit, Gesundheit, Umweltschutz und Qualität (SHEQ)	22
	Anlagenbau und Gaseproduktion	24
	Informationstechnologie	28
	Human Resources	30
	Unternehmenskommunikation	32
	Medizin	34
Länderberichte	Interview mit Helmut Schneider	39
	Bericht aus Asien.....	43
	Interview mit Dirk Fünfhausen und Johann Ringhofer	47
	Bericht aus Osteuropa.....	52
	Interview mit Egon Glitz	65
	Bericht aus Westeuropa	70
	Interview mit Juan Bedoya	76
	Bericht aus Peru	76
Mitarbeiter	80
Historie	Interview mit Stefan Messer	90
	100 Prozent Messer	95
Finanzbericht	Geschäftsjahr 2007 der Messer Gruppe	102
	Konzern-Lagebericht	104
	Konzernabschluss.....	122
	Impressum	126



Stefan Messer (r.) und Hans-Gerd Wienands blicken nicht nur auf das Geschäftsjahr 2007 zurück, sondern auch in eine erfolgversprechende Zukunft.

Liebe Geschäftspartner und Kunden, liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

im vierten Jahr unserer neuen Eigenständigkeit konnten wir unsere 109-jährige Unternehmensgeschichte erfolgreich fortsetzen. Dabei haben wir von einer anhaltend positiven Weltkonjunktur sowie der konsequenten Umsetzung unserer Unternehmensstrategie profitiert.

Unsere Produktpalette und Expertise rund um Kohlendioxid haben wir mit der Akquisition der Asco Kohlensäure AG in der Schweiz stark erweitert. Wir sind jetzt ein Komplettanbieter für Produktion, Analyse, Distribution und Anwendung von CO₂ in flüssiger, gasförmiger, fester und überkritischer Form.

In Spanien, Bosnien-Herzegowina, Rumänien, Bulgarien und bei der Gesellschaft OxysphAir in Belgien haben wir die Anteile unserer Minderheitspartner übernommen und konnten damit die Gesellschaftsstrukturen in den betroffenen Ländern wesentlich vereinfachen.

Mit dem Verkauf unserer Gesellschaften in Finnland, Griechenland, Sri Lanka und der gleichzeitigen Gründung einer neuen Gesellschaft in Albanien haben wir der weiteren Konzentration auf unsere geografischen Kernmärkte entsprochen.

Der Abhängigkeit von Wettbewerbslieferungen wirken wir mit der Planung und dem Bau von elf neuen Luftzerlegungsanlagen in Europa entgegen. Greenfield-Anlagen bauen wir in Frankreich, Polen und in der Türkei, wobei die beiden Letzteren Ende 2008 bzw. Anfang 2009 in Betrieb gehen werden. Die Gemeinschaftsanlage mit Linde in der Bretagne wird Mitte 2009 in Betrieb genommen.

On Site-Anlagen mit langfristigen Lieferverträgen und einer integrierten Flüssigkapazität errichten wir in Bosnien-Herzegowina für Mittal Steel, in der Schweiz für Lonza, in Rumänien für TKM Resita und in der Ukraine für Interpipe Dneprosteel.

In Spanien erweitern wir unsere vorhandene Produktionskapazität um eine weitere Luftzerlegungsanlage, die sowohl gasförmiges Produkt in das bestehende Rohrleitungsnetz einspeisen sowie Flüssigprodukte für den lokalen Industriegasemarkt erzeugen wird.

Im Rahmen des Wiedereintritts in den deutschen Industriegasemarkt ist es uns gelungen, langfristige On Site-Verträge mit den Deutschen Edelstahlwerken in Siegen sowie mit der Salzgitter Flachstahl in Salzgitter zu unterschreiben. Damit wird Messer bald wieder ein ernst zu nehmender Industriegaseproduzent in Deutschland sein. Beide Anlagen werden neben der Belieferung des Hauptkunden Flüssigprodukte für den umliegenden Markt erzeugen.

Bis Ende 2010 werden alle diese neuen Anlagen produzieren und damit einen deutlichen Beitrag zur strategisch wichtigen unabhängigen Industriegaseversorgung leisten.

Abfüllwerke für Industriegase gingen in Dänemark und im Osten Frankreichs an den Start. Weitere Abfüllwerke für Industriegase werden in Italien, Rumänien, Spanien und Deutschland errichtet. Die bestehenden Spezialgaswerke in Belgien, Frankreich, Österreich und der Schweiz wurden weiter ausgebaut. In Gumpoldskirchen haben wir einen großen Speicherbehälter für flüssiges Helium sowie eine Restgasentsorgungsanlage in Betrieb genommen.

An unsere neue und größte Luftzerlegungsanlage in Xiangtan (China) werden wir eine Krypton-Xenon-Rohgasanlage anschließen, um auch in diesem Spezialsegment unabhängiger zu werden. Die neuen Luftzerleger in Foshan und Zhanjiangang

wurden im Berichtsjahr offiziell eingeweiht. Weitere Anlagen sind in Chengdu, Yuxi und Yiangjiang im Bau. Messer wird mit diesen Neuinvestitionen zukünftig über 20 Luftzerlegungsanlagen in China betreiben.

Neben dem kontinuierlichen Ausbau unserer Produktions- und Distributionswerke in China werden wir nun auch in Vietnam nach dem erfolgreichen Abschluss eines On Site-Vertrages mit der Hoa Phat Steel Company in Hanoi über eine eigene Produktquelle in dem schnell wachsenden südostasiatischen Land verfügen.

Auch unser Geschäft in Peru hat sich erfreulich entwickelt. Mit der Übernahme von Sider Peru durch die Gerdau Gruppe läuft unsere Luftzerlegungsanlage in Chimbote nun endlich im Dauerbetrieb. So kann die Anlage jetzt auch Argon produzieren, das dort – wie fast überall – Mangelware ist.

Im Bereich der Standardisierung von Produktionstechnik und Logistik wurden weitere Verbesserungen und Systeme in den Bereichen Fülltechnik und Tourenplanung implementiert.

In unserer Anwendungstechnik arbeiten wir zusammen mit kompetenten Technologiepartnern an 37 kundennahen Entwicklungsprojekten. Neue Vertragsabschlüsse in den Anwendungsbereichen Metallurgie, Lebensmitteltechnik, Chemie/Umwelt, Industrie sowie Schweißen und Schneiden in allen Regionen unterstützten das organische Wachstum über Plan.

Zur Umsetzung unserer länderübergreifenden Vertriebsstrategie und zur Stärkung der Synergien in Europa haben wir zum 1. Januar 2008 die Geschäftsleitung um den Bereich „Central Sales Functions“ erweitert.

Aus- und Weiterbildung blieben auch im Jahr 2007 ein wichtiger Meilenstein in unserer Strategie. Die ersten Absolventen unserer international ausgerichteten dualen Berufsausbildung wurden in ein festes Arbeitsverhältnis übernommen. Der internationale Austausch von Mitarbeitern wurde weiter ausgebaut. Darüber hinaus haben wir mit einer europäischen Traineeausbildung für Hochschulabsolventen begonnen. Sozialengagement und Sicherheit standen auch im Berichtsjahr wieder ganz oben auf unserer Prioritätenliste. So führten viele Projekte und Verbesserungsmaßnahmen zu einer weiteren Festigung unserer diesbezüglichen Unternehmenswerte.

Die große Herausforderung für 2008 besteht neben der fristgerechten Errichtung und Inbetriebnahme der neuen Luftzerlegungsanlagen in Europa und Asien im Wiedereintritt in den deutschen Markt. Das mit Air Liquide vertraglich vereinbarte Markennutzungsverbot ist am 7. Mai 2008 abgelaufen, und so haben wir unsere neue deutsche Gesellschaft von „Gase.de Vertriebs-GmbH“ in „Messer Industriegase GmbH“ umfirmiert. Mit dem Bau der Luftzerlegungsanlagen in Siegen und Salzgitter sowie dem Abfüllwerk in Siegen haben wir alle Voraussetzungen geschaffen, um als ein vollwertiger Industriegaslieferant den Markt zu bedienen. Ein erfahrenes Vertriebs- und Service-Team steht unseren Kunden zur Verfügung. Als Familienunternehmen setzen wir auf die Solidarität und die Zusammenarbeit mit anderen mittelständischen Privatunternehmen. Unter dem Motto „gemeinsame Werte verbinden“ wollen wir mit gutem Service, zuverlässigen Lieferungen und marktgerechten Konditionen eine Alternative zu unseren börsennotierten Konkurrenten anbieten. Wir sind an einer langfristigen und vertrauensvollen Partnerschaft mit unseren Kunden interessiert, und die ersten Erfolge zeigen, dass wir mit diesem Trend richtigliegen.

Die Erfüllung einer Vision ist nur möglich mit engagierten und loyalen Kunden, Partnern, Gesellschaftern, Aufsichtsräten und Mitarbeitern. Ihnen allen danken wir für Ihr großes Vertrauen und Ihre Bereitschaft, uns bei der Umsetzung unserer erfolgreichen Strategie so tatkräftig zu unterstützen. Helfen Sie uns, dass sich Messer auch in Deutschland wieder zu einem erstklassigen Industriegaslieferanten entwickeln wird.

Ihre



Stefan Messer, CEO



Dr. Hans-Gerd Wienands, CFO

Bericht des Aufsichtsrates


Geschäftsentwicklung und Projekte

Der Aufsichtsrat hat in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und den Satzungbestimmungen die ihm obliegenden Aufgaben im Berichtszeitraum wahrgenommen und die Geschäftsführung beratend begleitet. Die Geschäftsführung hat ihm im Rahmen der turnusmäßigen Sitzungen am 2. Mai, 12. September und am 19. November sowie der außerordentlichen Sitzung am 13. Juli 2007 über die Geschäftsentwicklung und die Situation des Unternehmens mündlich und schriftlich berichtet.

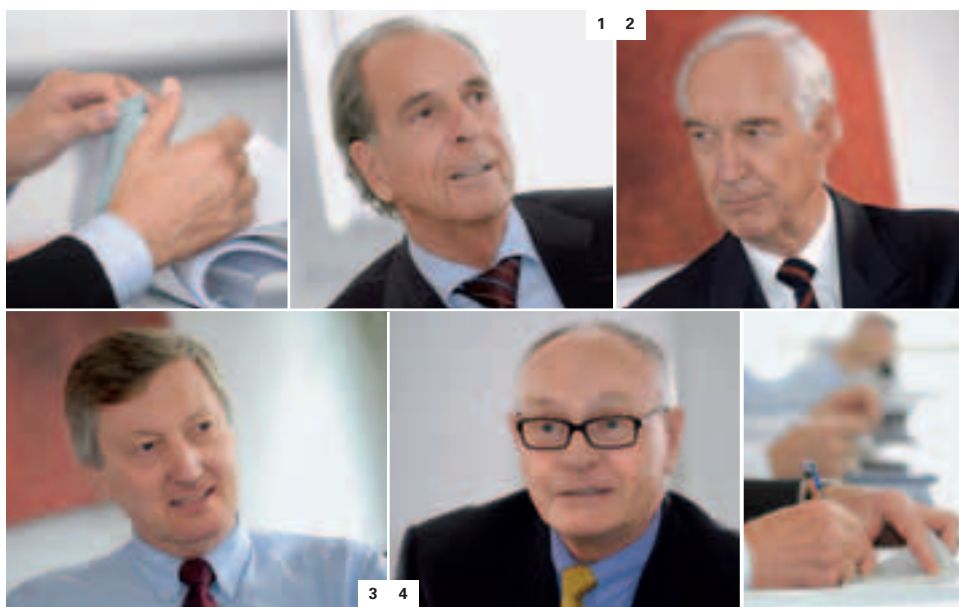
Der Aufsichtsrat ist zudem über wichtige Geschäftsvorfälle und Entscheidungen informiert worden. Zustimmungspflichtige Rechtsgeschäfte sind ihm zur Entscheidung vorgelegt worden. Der Aufsichtsrat hat sich im Plenum davon überzeugt, dass die Buchführung, der Jahresabschluss der Messer Group GmbH und der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2007 sowie der Lagebericht der Messer Group GmbH und der Messer Gruppe von der KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft AG, Frankfurt am Main, geprüft und mit uneingeschränkten Bestätigungsvermerken versehen wurden. Die Prüfberichte wurden in der Aufsichtsratssitzung am 29. April 2008 unter Hinzuziehung der Wirtschaftsprüfer besprochen. Der Aufsichtsrat hatte keine Einwände und stimmt dem Ergebnis des Abschlussprüfers zu. Der Aufsichtsrat dankt der Geschäftsführung sowie allen Mitarbeitern der Messer Gruppe für ihren Einsatz und die erfolgreiche Arbeit im Geschäftsjahr 2007.

Sulzbach, den 29. April 2008

Der Aufsichtsrat



Dr. Jürgen Heraeus, Vorsitzender



1 Dr. Jürgen Heraeus: Vorsitzender des Aufsichtsrates der Messer Group GmbH, Unternehmer, Vorsitzender des Aufsichtsrates der Heraeus Holding GmbH

2 Dr. Bodo Lüttge: stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates der Messer Group GmbH, Diplom-Kaufmann

3 Dr. Karl-Gerhard Seifert: Mitglied des Aufsichtsrates der Messer Group GmbH, Vorsitzender des Aufsichtsrates der AllessaChemie GmbH, Chemiker

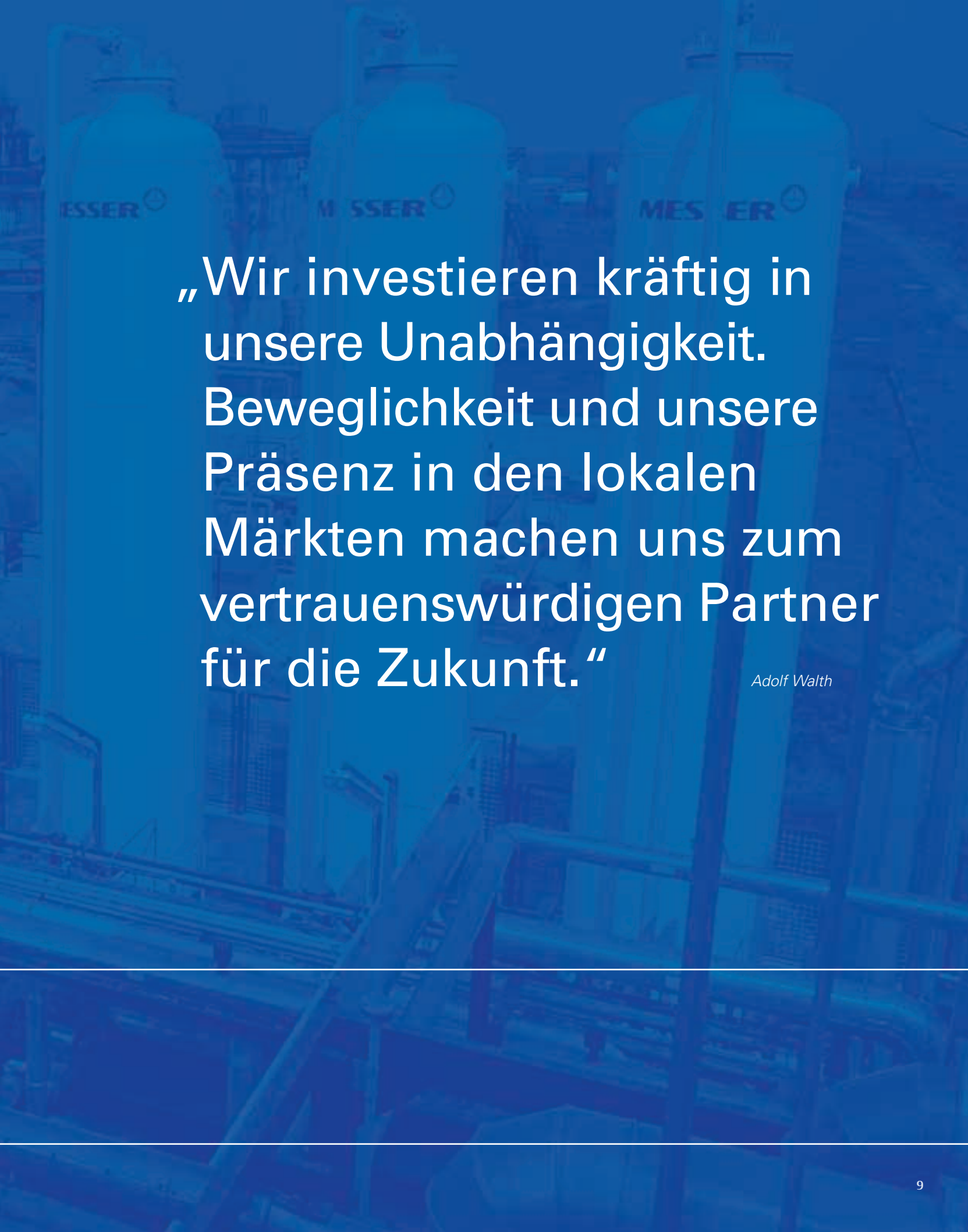
4 Peter Wilhelm Storm van's Gravesande: Mitglied des Aufsichtsrates der Messer Group GmbH, Consultant

Dr. Jürgen Großmann (ohne Foto): Mitglied des Aufsichtsrates der Messer Group GmbH bis zum 31.12.2007, Unternehmer, Vorsitzender des Vorstandes der RWWE AG, Diplom-Ingenieur



Produktionsanlage für Wasserstoff
bei Huntsman in Ungarn





„Wir investieren kräftig in unsere Unabhängigkeit. Beweglichkeit und unsere Präsenz in den lokalen Märkten machen uns zum vertrauenswürdigen Partner für die Zukunft.“

Adolf Walth



Central Sales Functions: Dr. Andreas Donnerhack,
Dr. Hermann Grabhorn, Dr. Christoph Erdmann, Paul Grohmann (o.v.l.),
Matthias Thiele, Adolf Walth und Ulrich Thorwarth (u.v.l.)

„Wir gehen einen weiteren Schritt auf unsere Kunden zu. Die Investitionen erlauben uns ganz neue Handlungsoptionen.“

Interview mit **Adolf Walth**, Executive Vice President Sales Marketing and Operations Europe

Als Mittelständler und insbesondere als kapitalintensive Industrie kann man nicht überall sein und muss seine finanziellen Ressourcen fokussiert einsetzen. Darum konzentrieren wir uns verstärkt auf den Ausbau unserer Kernmärkte und die Verfügbarkeit unserer Kernprodukte. So schaffen wir heute die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zukunft.

Herr Walth, was bedeutet die neue Organisationsstruktur für den Vertrieb?

Wir stärken unser Vertriebsgeschäft, indem wir eine gruppenweite Entscheidungskompetenz in der erweiterten Geschäftsführung angesiedelt haben. Wir unternehmen derzeit große Anstrengungen, um in unseren Kernregionen Luftzerlegungsanlagen zu errichten. Damit schaffen wir eine unabhängige Produktversorgung und sichern unser Wachstum. Lieferengpässe gehören nach Abschluss der laufenden Projekte der Vergangenheit an. In Europa betreiben wir heute zehn Luftzerlegungsanlagen zur Produktion von technischen Gasen. In den kommenden zwei bis drei Jahren gehen weitere elf Anlagen in Betrieb. Wir verdoppeln unsere Kapazität! Entsprechend dieser Entwicklung bauen wir neue Vertriebsstrukturen auf und planen eine ganze Reihe von Aktionen.



Adolf Walth

Welche Aktionen sind das?

Zunächst möchten wir die nächsten Jahre nutzen, um gezielt personelle Kapazitäten aufzubauen. Wir planen eine Verstärkung der Zusammenarbeit mit Universitäten und Instituten aller Industrie- und Fachbereiche. Gern möchten wir Praktikanten, Studenten, Diplomanden oder Doktoranten gewinnen, die an gaserelevanten Themen forschen, Marktstudien machen oder darüber referieren. In ganz Europa möchten wir Absolventen an das Unternehmen und die Marke Messer binden, um neue Forschungsthemen und neue Ideen für alle Branchen zu entwickeln und das Wissen zu multiplizieren.

Sie sprechen von Forschung – welche Rolle spielt zukünftig die Patentierung von Forschungsergebnissen?

Als Familienunternehmen können wir nicht massenweise investieren, sondern müssen uns über Klasse von unseren großen Wettbewerbern differenzieren. Im Jahr 2007 haben wir 17 Verfahren zu Patenten angemeldet. Das sind mehr

Patente pro Mitarbeiter als bei der früheren Messer Griesheim GmbH. Diese Tendenz ist schon richtig, doch wir möchten weiterhin bei Patenten schneller wachsen als im Umsatz. Wissen zu schützen wird in Zukunft noch bedeutender, denn es wird tief greifende industrielle Veränderungen im Bereich der Energiegewinnung geben. Ich gehe davon aus, dass der Bedarf an Industriegasen weltweit in den kommenden Jahren stark steigen wird. Wir werden uns nicht an dem Bau aller Produktionsanlagen beteiligen können; als Unternehmen Messer können wir aber unser Know-how bei dem Einsatz von Gasen beisteuern und uns über neue Technologien in diesem sich wandelnden Markt positionieren.

Inwieweit werden Sie dabei von Partnerschaften, etwa mit Ihren Kunden, unterstützt?

Erfolgreiche Allianzen mit unseren Kunden und Partnern werden analysiert, ob sie eine Ausweitung über Ländergrenzen hinweg tragen. Ich spreche



Adolf Walth und Frank Hopfenbach, Managing Director Messer Industriegase in Deutschland



„Key Account Management funktioniert nur, wenn man seine Kunden und ihre Bedürfnisse gut kennt. Das ist die Grundvoraussetzung.“

Klaus Ludwig,
Vice President Key Account Management, Central Sales Functions

beispielsweise von der Kooperation mit der französischen Firma Olivo, mit der wir gemeinsam das sehr erfolgreiche Siber-System zur Transportkühlung von Lebensmitteln entwickelt haben. Aber auch die Zusammenarbeit unserer Kollegen in Polen mit dem Unternehmen Trumpf im Bereich der Lasergase ist interessant. Diese Allianzen sollen uns helfen, unsere Produkte und Technologien zu vermarkten. Auch planen wir eine Anpassung unserer Großkundenbetreuung: Wir gehen proaktiv einen Schritt auf unsere Kunden zu, analysieren, welche unserer Technologien unsere Kunden erfolgreicher machen. Alle internen Vertriebsinstrumente werden zentral überarbeitet und als Standardwerk für Industriegase unseren Verkäufern als optimale Informationsquelle und Arbeitsgrundlage zur Verfügung gestellt.

Planen Sie auch, Ihre Produkte auf elektronischem Wege – über das Internet – zu vermarkten?

Ja, das E-Business ist im Industriegasebereich generell etwas schwerfälliger als in manch anderen Branchen. Wir haben aber in einigen Ländern seit Jahren sehr gute Erfahrungen mit elektronischen Portalen zu spezifischen Themen- und Aufgabenstellungen gemacht. Von unseren guten Beispielen lernen wir und planen, in einen funktionellen Webshop zu investieren. Zeitgleich werden wir das Internet zur attraktiven und umfangreichen Informationsquelle ausbauen. Wir werden in Zukunft viel mehr Moleküle verkaufen, über alle Kanäle.

Zum Schluss noch eine Prognose – wo wird es hingehen im Industriegasemarkt?

Wir beschäftigen uns in internen Arbeitsgruppen intensiv mit wirtschaftlichen Branchentrends und ihrer Bedeutung für die Messer Gruppe. Das ist ein ständiger Prozess, aber wir wissen schon, dass der Bereich der medizinischen Gase ein wichtiges strategisches Element ist, um unsere Zukunft am Markt zu festigen. Die Heimpflege hat beispielsweise in den letzten Jahren in Westeuropa eine starke Bedeutung erlangt, die sie in Kürze auch in Mittel- und Osteuropa erfahren wird. Die Bereitstellung von medizinischen Gasen, wie Sauerstoff zur Beatmung, hat für uns Vorteile – das Wachstum ist sehr interessant, und es ist längst nicht so kapitalintensiv wie das Industriegasegeschäft. Doch wo die Trends auch hingehen: Gemeinsam mit den Kollegen aus unseren Landesgesellschaften stimmen wir als neues Sales-Team alle Aktionen genau ab. Das sollte uns den Erfolg sichern. ■

Recht und Versicherung

Interview mit **Dr. Christof Spenrath**, Senior Vice President Legal

Herr Spenrath, als interner Dienstleister und Berater ist der Bereich Recht und Versicherungen in unglaublich viele Prozesse und Projekte eingebunden. Welche waren das im vergangenen Jahr?

Eines stand wirklich im Vordergrund: Die Messer Gruppe hat im Geschäftsjahr 2007 erhebliche Anstrengungen unternommen, um zukünftig in unseren Kernmärkten noch näher am Kunden zu sein und eine noch höhere Produktsicherheit und -verfügbarkeit zu bieten. Dafür sind große Investitionen, wie zum Beispiel in Polen, in der Schweiz, in Frankreich, Rumänien, Bosnien-Herzegowina, Vietnam und der Ukraine, auf den Weg gebracht worden. Meine Kollegen und ich unterstützen die administrativen und rechtlichen Prozesse eben besonders bei dem Ausbau unserer Beteiligungen, aber auch bei der Bereinigung unseres Portfolios. Durch zielgerichtete Übernahmen, wie zum Beispiel der Anteilsmehrheit von Asco Kohlensäure, oder durch Neugründungen von

Gesellschaften in unseren Kernmärkten wie Messer Medical in Italien, Messer Albagas in Albanien oder Messer BH Gas in Bosnien-Herzegowina, wurden unsere lokale Präsenz und unsere Marktstellung gefestigt und ausgebaut. Gleichzeitig haben wir bei unseren Beteiligungsgesellschaften etwas „aufgeräumt“.

Kosten sparen durch den Verkauf von Gesellschaften?

Wir haben uns im Jahr 2007 von drei Beteiligungen in Griechenland, Finnland und Sri Lanka getrennt, die nicht mehr in das strategische Konzept passten. Vor allem aber haben wir unsere Beteiligungsstruktur auch durch die Liquidation von Zwischenholdinggesellschaften und durch die Übernahme der Anteile von Joint-Venture-Partnern gestrafft. Aufgrund neuer steuerrechtlicher Rahmenbedingungen in China ist die Gesellschaftsstruktur der chinesischen Tochtergesellschaften umgewandelt worden, um zukünftig eine signifikante

„Die Messer Gruppe hat in diesem Geschäftsjahr erhebliche Anstrengungen unternommen, um zukünftig noch näher am Kunden zu sein.“

Christof Spenrath



Revision

Interview mit **Michael Holy**, Head of Internal Audit
(bis 31.12.2007)

Steueroptimierung zu erreichen. Erhebliche Synergien sind zudem durch eine steueroptimierte Gestaltung eines Sale-and-Lease-Back-Verfahrens generiert worden. Die strukturellen Veränderungen und Neugründungen machten eine Anpassung unseres Finanzierungsvertrages vom 28.07.2005, unserem Senior Facility Agreement, kurz SFA, erforderlich. Nach dem SFA ist Messer verpflichtet, die von der HypoVereinsbank bereitgestellten Kredite und Finanzierungsmittel über die Verpfändung von Geschäftsanteilen abzusichern. Jede wesentliche Änderung in der Beteiligungsstruktur hat auch eine Anpassung des SFA zur Folge.

Wie werden neue Projekte verabschiedet – gibt es da besondere Entscheidungsgremien?

Ja, die gibt es. Unser Investmentforum prüft in der Regel als unabhängiges Gremium alle Investitionsanträge der Tochtergesellschaften. Das Investmentforum erstellt eine Entscheidungsvorlage für die Geschäftsführung und hat sich so etabliert, dass sich auch unser Aufsichtsrat maßgeblich auf die Empfehlung des Forums verlässt. So werden alle wesentlichen Investitionen eingehend durchleuchtet und das Für und Wider bewertet.

Wie gehen Sie in die Zukunft?

Sehr optimistisch und glücklicherweise frei von größeren Altlasten! Wesentliche anhängige Verfahren, resultierend aus der Umstrukturierung der Messer Gruppe nach der 100-prozentigen Übernahme durch die Familie, konnten gewonnen oder erfolgreich beendet werden. Eine große Erleichterung für uns alle! Durch eine Verbesserung der Prüfungsvorgänge im Rahmen der internen Revision sowie eine weitere Optimierung der Versicherungsstruktur, insbesondere im Bereich des Risk Managements, den Ausbau des Knowledge Managements und eines personellen Netzwerkes im Bereich Recht und Versicherungen für die gesamte Gruppe sind Kommunikations- und Abstimmungsprozesse wesentlich effizienter gestaltet worden. Neue Herausforderungen sind willkommen – gemeinsam werden wir sie bewältigen! ■



„Wir binden die Mitarbeiter vor Ort aktiv in die Revision ein.“

Michael Holy

Herr Holy, kann es aus der Revision auch gute Nachrichten geben?

Ja natürlich! Wenn ein Verbesserungsbedarf aufgedeckt wird, dann ist das mit Sicherheit eine gute Nachricht. Wenn es optimal läuft, dann ist es umso besser. Im Jahr 2007 hat die Abteilung Interne Revision bei den Tochtergesellschaften in Kroatien, Bosnien-Herzegowina, Ungarn, Serbien und Slowenien interne Audits durchgeführt. Im Rahmen dieser regelmäßigen Überprüfungen konnten einige kritische Sachverhalte aufgeklärt werden. So konnten den geprüften Gesellschaften viele Verbesserungsvorschläge bezüglich der Transparenz der Geschäftsprozesse gemacht werden. Als besonders effektiv erwies sich der Ansatz, die Mitarbeiter vor Ort aktiv in die Revision einzubinden. Dadurch haben wir erreicht, dass die vom Revisionsteam vorgeschlagenen Maßnahmen mitgetragen und rasch umgesetzt wurden. Ziel dieser internen Revisionen wird auch in Zukunft sein, die Effektivität und Wirtschaftlichkeit der Prozesse sowie die Korrektheit und Zuverlässigkeit der Finanzberichterstattung zu überprüfen.

Verstehen Sie sich und Ihre Abteilung als Team, das Schwachstellen aufdeckt, um sie zu schließen?

Ja, in jedem Fall, denn wir führen nicht nur regelmäßige Überprüfungen durch. Um die Corporate-Governance-Anforderungen kontinuierlich zu erfüllen, wollen wir in 2008 auch im Rahmen der „SAP-Harmonisierung“ vor allem daran arbeiten, das Berechtigungskonzept zu verbessern und konsequent umzusetzen. ■

Anwendungstechnik, Forschung und Technologieentwicklung

Bericht von **Dr. Andreas Donnerhack**, Senior Vice President Application Technology



Andreas Donnerhack

Patentanmeldungen

Die Ergebnisse aus unseren Entwicklungsprojekten werden weiterhin konsequent in Patentanmeldungen umgesetzt. So gab es im Jahr 2007 insgesamt 19 Erfindungsmeldungen zu neuen Gaseverfahren. 17 Erfindungen wurden beim Patentamt eingereicht.

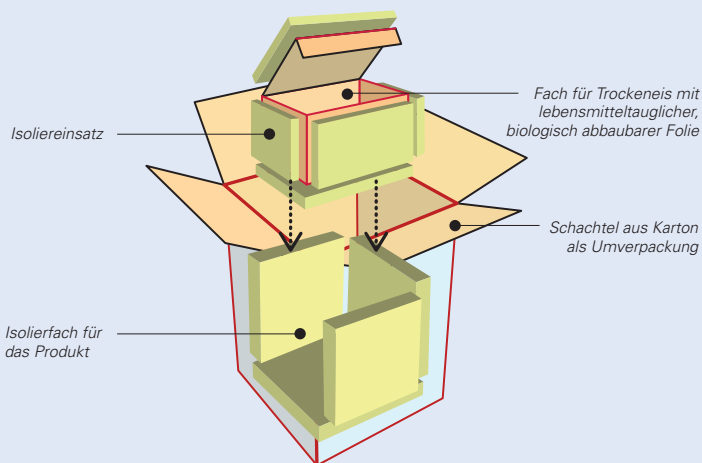
Neue Anwendungen und Verfahren

Strahlrohr-Brenner (FFG)

In einem vom österreichischen Forschungsförderungsfond (FFG) geförderten Projekt wurde an der Entwicklung eines Strahlrohrbrenners gearbeitet. Im Gegensatz zu konventionellen Brennern, die im Freistrahle verbrennen, sind diese Brenner von einem Strahlrohr umhüllt, welches die Wärme nur durch Strahlung in einer Schutzgasatmosphäre auf das zu wärmende Gut abgibt. Mit dieser Technologie wird der Erdgasbedarf des Brenners deutlich gesenkt und die NO_x-Emissionen durch flammenlose Verbrennung reduziert, ohne dass die Randbedingungen im Ofen selbst wesentlich verändert werden. Im ersten Forschungsjahr wurden schwierige Materialfragen geklärt. Der Test eines Prototypen ist in Vorbereitung.

Ecopack – umweltschonender Kühltransport mit Trockeneis

Mit Ecopack wurde eine recycelbare isothermische Einwegverpackung realisiert, die den Transport von trockeneisgekühlten Proben erlaubt. Bestandteile dieser Verpackung sind neben dem umhüllenden Karton das biologisch abbaubare Isoliermaterial sowie eine biologisch abbaubare Plastikfolie als Feuchtigkeitssperre. Damit werden konventionelle Kunststoffe wie Polyurethan, Polyethylen und Schaumpolystyrol abgelöst, ohne dass die Schutz- und Isoliereigenschaften des Verpackungssystems gemindert sind. Diese erfüllen vollumfänglich die Spezifikationen, wie sie von den Herstellern aus der Lebensmittel- und pharmazeutischen Industrie für den Transport ihrer Produkte gefordert werden, und genügen darüber hinaus der EN 13432 für biologisch abbaubare Materialien.



Ecoboxen erfüllen alle Schutz- und Isoliereigenschaften.



DuoCondex-Anlage bei Sanofi-Aventis in Vitry-sur-Seine bei Paris

Ein weiteres Verfahren aus der Papierindustrie: Beim Recycling entfernt Trockeneis Klebereste schonend vom Papier.



Beeinflussung des Ca-Gleichgewichts durch LCO₂ bei der Papierherstellung

Eines der wichtigsten Additive bei der Herstellung der Pulpe, dem in Wasser gelösten Papier- oder Faserbrei, ist Kalzium. Das den Metallen zugeordnete Element kann dabei in zwei verschiedenen Erscheinungsformen auftreten, wobei aber nur eine der beiden Modifikationen, nämlich die gebundene, erwünscht ist. Durch Zugabe von CO₂ lässt sich dieser bevorzugte Zustand verstärkt herbeiführen. In zwei Betriebsversuchen wurde dies bereits verifiziert. Durch die günstige Beeinflussung des Systems mit Kohlensäure konnte der Gesamtbedarf an Chemikalien erheblich reduziert werden. Es zeigte sich zudem, dass in den mit CO₂ beaufschlagten Papiermaschinen weniger Ablagerungen zu verzeichnen waren. Als Nebeneffekt wurde die Emission von Gerüchen merklich zurückgedrängt.

Das entscheidende Kriterium ist jedoch die maximale Lösungseffizienz von CO₂. Das Einbringen von gasförmigen Komponenten in den Papierherstellungsprozess ist an sich unbedingt zu vermeiden. Deshalb muss gewährleistet werden, dass der Lösungsvorgang des CO₂ mit möglichst hoher Ausbeute erfolgt. Dazu hat Messer ein Eintragungssystem entwickelt, das flüssiges CO₂ in die schwer zu behandelnde Matrix der Pulpe effizient einträgt.

DuoCondex-Doppelanlage

DuoCondex-Anlagen reinigen hochbeladene Abgasströme aus Industrieanlagen durch Kondensieren und Ausfrieren der Schadstoffe. Zur Kühlung der Apparate wird tiefkalt verflüssigter Stickstoff verwendet. Speziell für die chemische Industrie, wo derartige Anlagen rund um die Uhr in Betrieb sein müssen, wurde im Rahmen einer Weiterentwicklung der DuoCondex-Technologie eine Doppelanlage entwickelt. Sobald nach einigen Betriebsstunden die Kondensatoren des ersten Strangs einfrieren, wird die Abluft auf ein zweites Modul geschaltet. Der erste Apparat wird dann abgetaut und vor der nächsten Umschaltung wieder kaltgefahren.

Eine erste Anlage dieses Typs wurde bei Sanofi-Aventis in Vitry-sur-Seine bei Paris installiert und in Betrieb genommen. Die beiden Hauptkondensatoren sind in der Abbildung gut zu erkennen.

Zementkühlen

Das gemeinsam mit einem Partner entwickelte und zum Patent angemeldete Verfahren zum Zementkühlen vermischt ein Kühlmedium (flüssiges CO₂ oder flüssiger Stickstoff) mit dem pneumatisch geförderten Zement auf dem Weg zum Silo. Dabei kann der Steuerung die gewünschte Zieltemperatur des Zementes vorgegeben werden. Mit dem Einsatz dieses gekühlten Zements wird dann die Temperatur des Frischbetons entsprechend abgesenkt. Vorteilhaft bei diesem Verfahren im Vergleich zum herkömmlichen Betonkühlen mit Flüssigstickstoff-Lanzen ist insbesondere die gute Ausnutzung der eingesetzten Kälteenergie. Insgesamt wurde im Jahr 2007 auf fünf Baustellen, überwiegend in Österreich, jeweils eine Zementkühlanlage installiert. Damit wurde das neue Verfahren bereits im ersten Jahr nach Abschluss der Verfahrensentwicklung erfolgreich am Markt eingeführt.

Darüber hinaus laufen Gespräche mit Herstellern von Frischbeton-Mischanlagen, diese neue Technologie bereits herstellerseitig in neue Anlagen zu integrieren.

Schneestrahlen/Thermocool

Das Schneestrahlen mit Trockeneis wird als umweltschonendes Reinigungsverfahren seit zwei Jahren verstärkt eingesetzt, vor allem von Automobilherstellern und -zulieferern. Flüssiges CO₂ wird hierbei entspannt, und das dabei entstehende Trockeneis wird mit Druckluft auf die zu reinigenden Oberflächen geschossen. Feinstpartikel, Trennmittelrückstände und dünne Fettschichten werden damit wirksam entfernt. Diese Anwendung wird als Vorbehandlungsschritt vor dem Lackieren von Kunststoff- und Metallteilen eingesetzt.

Das bewährte Thermocool-Verfahren, mit dem bei geeigneter Fahrweise des CO₂-Speichertanks eine größere Ausbeute an Trockeneis mit Kosteneinsparungen von bis zu 15 Prozent erzielt werden kann, führt beim Schneestrahlen nicht nur zu einer höheren Strahlmittelausbeute, sondern liefert darüber hinaus je nach Fahrweise des Speichertanks eine deutlich höhere Abrasivität des Strahlmittels und damit einen erheblich verbesserten Reinigungseffekt. Diese Verfahrensweise wurde von Messer zum Patent angemeldet.

Schadstoffreduzierte Schutzgasgemische

Die Emissionen beim Schweißen und Schneiden unterliegen immer wieder neuen Grenzwerten. Seit Januar 2006 gibt es erneut eine Senkung der zulässigen Emissionswerte, speziell im Bereich Feinstaub. Die zulässige Konzentration in der Atemluft wurde von sechs auf drei mg/m³ reduziert. Für viele Schweißfachbetriebe stellen diese Werte eine ungeheure Herausforderung dar. Für uns als Gasehersteller bietet sich die Chance, dem Markt die Vorteile moderner Schweißschutzgase bewusst zu machen. Vorausgesetzt, es gibt einen nachweislichen Einfluss! Zum exakten Nachweis der Einflüsse der





3

- 1 Höhere Schweißgeschwindigkeit beim WIG-Schweißen
- 2 Erfolgreiche Markteinführung des Zementkühlens
- 3 Im Lebensmitteltechnikum Mitry-Mory in Frankreich: Frank Gockel, Technology Manager Food

Schweißschutzgase auf die Emissionen wurde 2006 in Zusammenarbeit mit der Universität Hannover ein Projekt begonnen.

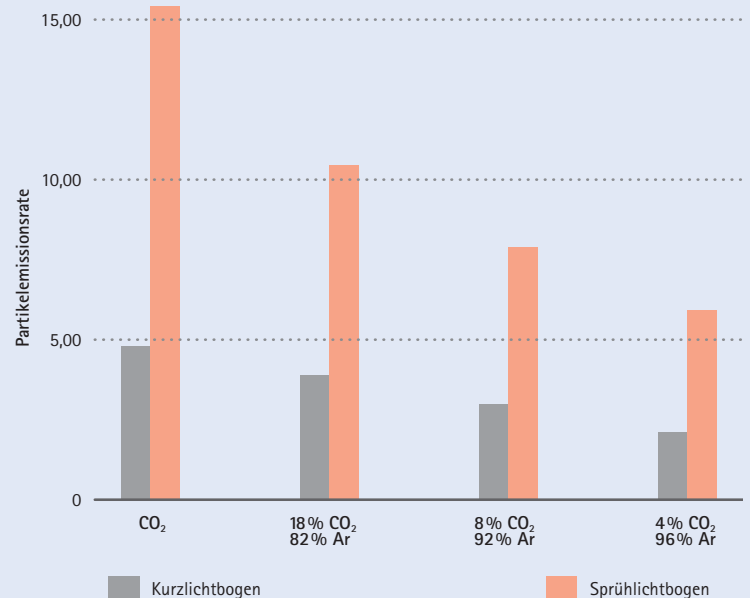
Mittlerweile wurden die Untersuchungen des Metall-Aktiv-Gas-Schweißens (MAG-Schweißen) von unlegierten und niedriglegierten Stählen mit Füll- und Massivdraht abgeschlossen. Die Untersuchungen haben ergeben, dass durch die Auswahl geeigneter Schweißschutzgase Einfluss auf die Emissionen genommen werden kann. Dies bezieht sich sowohl auf die Art der Emissionen (Stickoxide, Kohlenmonoxid, Eisenoxide) als auch auf Menge, Größe und Größenverteilung der Partikel.

In weiteren Schritten wird das MAG-Schweißen hochlegierter Stähle mit Füll- und Massivdraht sowie die Verarbeitung von Leichtmetallen untersucht.

Neue Schutzgasgemische

Beim manuellen Wolfram-Inertgasschweißen (WIG-Schweißen) hochlegierter Werkstoffe, vorwiegend im chemischen Apparatebau, erwartet der Anwender eine höhere Schweißgeschwindigkeit sowie Aufwandsreduzierung durch Einsparung von Nacharbeiten. Das eigens für diesen Anwendungsbereich entwickelte Schutzgas Inoxmix He3 H1 erlaubt einen verringerten Beizaufwand (chemische Nacharbeit zur Entfernung von Oxidschichten), ein verbessertes Nahtanfließen und einen besseren Einbrand bzw. alternativ höhere Schweißgeschwindigkeiten. Dieses Gas wurde im Berichtsjahr bei zahlreichen Kunden eingeführt.

Moderne Schweißschutzgase leisten einen aktiven Beitrag für verbesserte Arbeitssicherheit.



Auch beim MAG-Schweißen gab es bei Messer weitere Innovationen: Kunden, die bei Anwendung bewährter Standardschutzgase wie z. B. Ferromix C18 weitere Verbesserungen wünschen, können mit dem neuen Ferromix C12 X2 einen intensiveren Einbrand, glattere Nahtoberflächen sowie eine höhere Schweißleistung für alle Schweißpositionen erreichen.

Ausbau der Technika

Bei unserem Brennergversuchsstand in Gumpoldskirchen, Österreich, wurde die neue Brennergeneration Oxipyr-Air und Oxipyr-Flex zur Marktreife entwickelt. Dazu wurde der Brennergversuchsstand weiter ausgebaut. Im Lebensmitteltechnikum in Mitry-Mory, Frankreich, wurde ein Sprühturm für die Herstellung von Mikropartikeln installiert. In unserem Kaltmahltechnikum in Willich wurde eine weitere Mühle aufgestellt. Und mit unserem Schweißtechnikum in Deutschland sind wir in die Einrichtungen der Hochschule Niederrhein in Krefeld umgezogen, mit der wir gemeinsam fachliche Synergien in der Füge-technik nutzen wollen.

Mit diesen Maßnahmen stellen wir uns neuen technologischen Herausforderungen aus dem Markt und seitens unserer Kunden. ■

Gaselogistik und -versorgung

Interview mit **Ulrich Schlegel**, Senior Vice President Logistics, Sourcing and Filling Plants

„Der verantwortliche Umgang mit der Natur und ihren Ressourcen ist uns sehr wichtig. Wir haben deshalb in eine hochmoderne Restgaseentsorgungsanlage investiert.“

Ulrich Schlegel



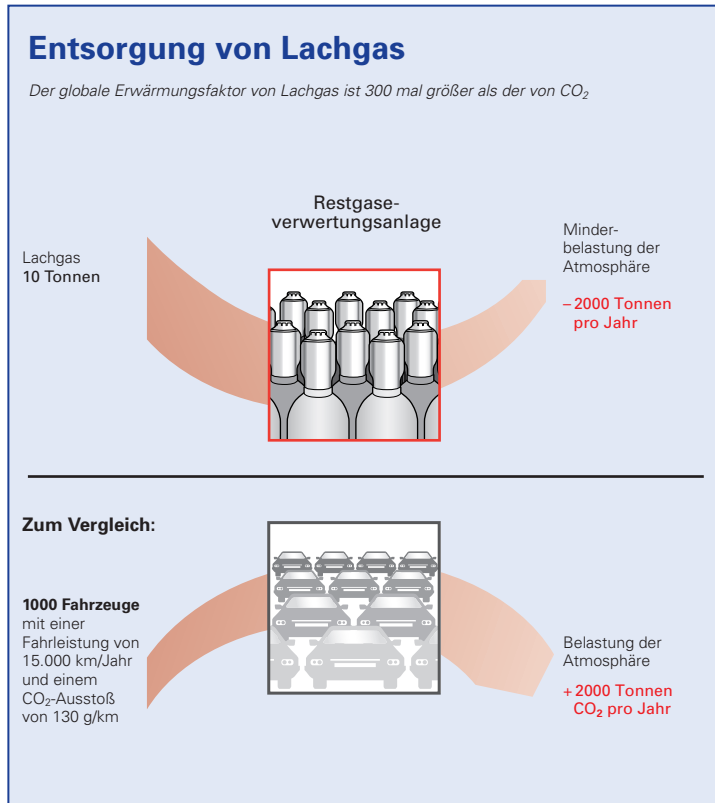
Herr Schlegel, welche sind Ihre Prioritäten im Bereich der Gaselogistik und -versorgung?

Ganz klar: Arbeitssicherheit und Kostenoptimierung. Wir müssen kostengünstig und effizient produzieren und abfüllen, dabei eine maximale Sicherheit für Mitarbeiter und Kunden gewährleisten. Das Team für sogenanntes Supply Chain Management hat deshalb im abgelaufenen Geschäftsjahr das Projekt PRIMUS - Program for the Improvement of the Productivity and Safety - gestartet, das eine gruppenweite einheitliche Definition der technischen Standards und Prozesse in Produktion und Abfüllung zum Ziel hat.



Welche Maßnahmen umfasst dieses Programm?

Allein in Europa plant die Messer Gruppe im Jahr 2008 die Errichtung von fünf Abfüllwerken, die alle nach diesem in PRIMUS definierten kosten- und leistungsoptimierten Standard gebaut werden. Unsere Experten für Sicherheit, Gesundheit, Umwelt und Qualität begleiten dieses Projekt mit der Erarbeitung gruppenweit gültiger Regeln für Arbeitssicherheit und Umweltschutz. Umweltschonendes Handeln, der verantwortliche Umgang mit der Natur und ihren Ressourcen ist einer der wesentlichen Punkte unseres Unternehmensleitbildes. Wir haben deshalb in eine hochmoderne Restgaseentsorgungsanlage



in unserem Spezialgaswerk Gumpoldskirchen, Österreich, investiert, die 2007 in Betrieb genommen wurde. Hier werden giftige, brennbare oder umweltgefährdende Gase fachgerecht und unter Berücksichtigung aller sicherheitstechnischen Standards für die gesamte Gruppe entsorgt.

Gaseproduktion und Auslieferung sind sehr kapitalintensiv.

Wie versuchen Sie, die Kosten auf einem guten Niveau zu halten?

Mit umfangreichen länderspezifischen Profitabilitätsanalysen haben wir unsere Geschäftsführung in ihren Bemühungen unterstützt, die Kosten- und Umsatzstruktur der ganzen Messer Gruppe weiter zu optimieren. Für die einzelnen Tochtergesellschaften haben wir jetzt signifikante Einsparpotenziale im Bereich der Gaseerzeugung und des Transports definiert. Diese sollen 2008 realisiert werden. Aber Sie haben recht: Das hohe Investitionsniveau bei der Erneuerung unserer Fahrzeugflotte hielt auch 2007 an. Insgesamt 21 Fahrzeugeinheiten konnten den Landesgesellschaften übergeben werden, weitere 20 Fahrzeuge befinden sich in der Auslieferung.

Konnten Sie eine Veränderung am Markt beobachten?

Die weltweite Nachfrage an Edelgasen, wie Helium, Krypton und Xenon, aber auch an Argon, stieg zum Teil dramatisch. Durch eine Reihe von Neuverträgen konnten wir den Bedarf unserer Kunden sichern und die Kundenversorgung auf eine zuverlässige Basis stellen.



3

- 1 Über den Dächern von Krefeld: Das Team Cylinder Filling traf sich in den Räumlichkeiten der Messer Group.
- 2 Besonders bei dem potenziell klimaschädigenden Lachgas zeigt sich der ökologische Stellenwert der Restgaseentsorgung.
- 3 Die Versorgung steht auf zuverlässiger Basis.
- 4 Flaschenhandling am Standort Gumpoldskirchen, Österreich



4

Sicherheit, Gesundheit, Umweltschutz und Qualität (SHEQ)

Interview mit **Danilo Ritlop**, Senior Vice President SHEQ

Sie unterstützen im Bereich Sicherheit, Gesundheit, Umweltschutz und Qualität die Messer Gruppe beim Erreichen ihrer strategischen Ziele. Wie machen Sie das mit Ihrem Team?

Wir verstehen uns als Dienstleister und Teammitglied. Wir wirken im Rahmen des PRIMUS-Teams mit bei der Erstellung von gruppenweit gültigen Standards, die in Zukunft weiter für Sicherheit, Qualität und eine umweltfreundlichere Produktion sorgen sollen. Einen ausführlichen Gefahrenkatalog für die Sauerstoffabfüllung haben wir bereits erstellt.

Im Jahr 2008 werden auch Gefahrenkataloge für die Acetylen- und Inertgaseabfüllung vorbereitet. Auch das Projekt der SAP-Harmonisierung gehört zu den Aktivitäten der Vereinheitlichung der Messer-Prozesse. Besonders viel Mühe wurde in die Kontrolle der gefährlichen Stoffe in den Lagern gemäß der gültigen Seveso-Richtlinie investiert. Mit diesen Aktivitäten werden wir den strengen EU-Umweltrichtlinien gerecht, was sich positiv auf eine Zusammenarbeit und Kommunikation mit der umliegenden Bevölkerung auswirkt.



1 SHEQ-Meeting im französischen Puteaux

2 Sicherheit, Qualität und eine umweltfreundliche Produktion stehen im Vordergrund.



„Durch Sicherheitsaudits und Safety Newsletters wurden bereits zahlreiche Sicherheitsmaßnahmen erfolgreich etabliert.“

Danilo Ritlop



Was unternehmen Sie, um die Produktion von Gasen so sicher wie möglich zu machen?

Für eine sichere Produktion in der Zukunft wurden im Jahr 2007 fünf Sicherheitsaudits durchgeführt. Wir haben das Ziel, in den nächsten Jahren mindestens ein Audit in allen Ländern, in denen sich Messer-Gesellschaften befinden, durchzuführen. Leider haben sich im Jahr 2007 Unfälle ereignet. Diese wurden sachgemäß von uns untersucht und in der Statistik vermerkt. Wir haben eine Software für Risikoanalysen eingeführt und ein Team geschult. Diese Gruppe von Experten wird in den nächsten Jahren Risikoanalysen in allen Messer-Werken durchführen. Wegen der großen Bedeutung und des großen Umfangs wird diesem Projekt im Jahr 2008 die meiste Zeit gewidmet. Durch Sicherheitsaudits und Safety Newsletters wurden bereits zahlreiche Sicherheitsmaßnahmen vorgeschrieben und erfolgreich etabliert.

Sie haben im Jahr 2006 die Leitung des Bereiches SHEQ übernommen. Wie sind Sie im Unternehmen vernetzt?

Wir haben unsere alten Handbücher vollkommen erneuert. Wichtig ist das Dokument „SHEQ Policy“. Dieses Dokument wurde aktuell von der Messer-Geschäftsleitung verabschiedet und stellt die Grundlage eines integrierten SHEQ-Systems dar. Das zweite Dokument ist „Der Rückrufplan“. Er ist ein Resultat der Zusammenarbeit zwischen Corporate SHEQ, der Rechtsabteilung und der Zentrale. Das SHEQ-Management wird immer mehr zu einer einheitlichen, festen Organisation, was besonders durch die immer bessere und stärkere Kommunikation und Zusammenarbeit, nicht nur mit den SHEQ-Managern, aber auch direkt mit den Kollegen aus dem Produktions- und Kommunikationsmanagement, sichtbar geworden ist. Das SHEQ-Komitee stellt eine wichtige, sich beratende Arbeitsgruppe dar, die Teamarbeit fördert. Große Aufmerksamkeit wird noch weiterhin den SHEQ-Intranet-Seiten gewidmet, damit alle wichtigen Informationen und Dokumente für alle zur Verfügung stehen. Jetzt bauen wir unseren Bereich weiter aus: Im Jahr 2007 wurden erste Gespräche in Richtung eines gemeinsamen Qualitäts-Management-Systems geführt. Erste Bewertungen und Vorschläge für eine Einführung eines einheitlichen Qualitäts-Management-Systems werden im Jahr 2008 gemacht. ■

Anlagenbau und Gaseproduktion

Interview mit **Dr. Frank Ruhland**, Senior Vice President Engineering & Production

„Zusammenarbeit ist der Schlüsselbegriff für eine funktionierende Projektabwicklung. Eine offene Kommunikation und Teamgeist unterstützen unsere Arbeitsprozesse.“

Frank Ruhland



Herr Ruhland, was versteht man unter einem „Ausbau der Produktionsanlagen“?

Unsere Strategie ist unter anderem der Ausbau unserer Produktionsanlagen in Europa und China, um eine unabhängige Produktversorgung unserer Kunden zu gewährleisten und „freie Flüssigkapazitäten zu erschließen“, sprich: Gase für Neukunden und den Ausbau des Bestandskundengeschäfts zu produzieren. Etwa 200 Millionen Euro fließen zum größten Teil in neue Luftzerlegungsanlagen, davon 80 Millionen Euro in den Aufbau des deutschen Geschäfts. Wir haben die Errichtung von insgesamt 14 Luftzerlegungsanlagen, aus denen wir die Luftgase Stickstoff, Sauerstoff und Argon gewinnen, auf dem Plan. Der Bau von sieben Anlagen in Europa und China ist bereits in vollem Gang. Unser strategisches Ziel ist es, eine Unabhängigkeit von externen Gasezukaufen zu erreichen.

Mindestens 14 neue Produktionsanlagen, die alle gleichzeitig geplant und gebaut werden müssen – welche Herausforderung stellt das an die Mitarbeiter?

Zusammenarbeit ist der Schlüsselbegriff für eine funktionierende Projektabwicklung. Eine gute Vorplanung für eine Anlage ersetzt zwar nicht die Auslegung der nächsten, aber eine offene Kommunikation und Teamgeist unterstützen unsere Arbeitsprozesse. Ehrlich gesagt, anders wären die Projekte nicht realisierbar, wir sind vollständig ausgelastet. Und wir stocken unser Personal entsprechend auf.

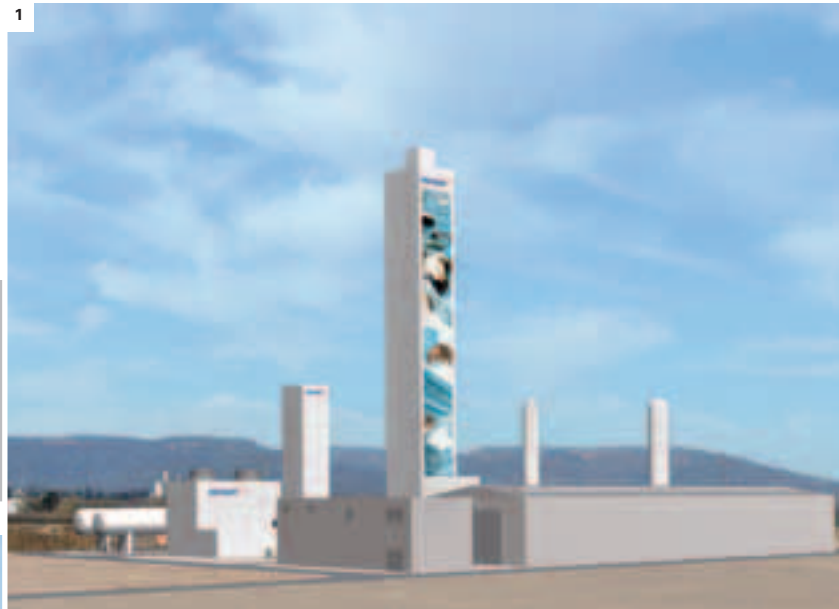
Welche neuen Themen bringen die Projekte mit sich?

In Zukunft werden wir uns in Europa verstärkt um Strombeschaffung kümmern, denn obwohl unsere neuen Anlagen durch ihre moderne Technik viel weniger Energie benötigen, müssen wir die Kosten dafür optimieren. Dafür wurde eine „Arbeitsgruppe Energie“ eingerichtet. Auch das PRIMUS-Team arbeitet daran.

1 Vorteile nutzen mit Luftzerlegern direkt vor Ort – hier das Modell der neuen Anlage in Spanien

2 Spannende Aktion: Aufstellung der Coldbox auf der spanischen Baustelle in El Morell

3 Eindrucksvoll: Die Coldbox misst eine Länge von 54 Metern.



Was passiert, wenn weitere Projekte hinzukommen?

Die Investitionen 2008 umfassen unter anderem mehrere Luftzerlegungsanlagen, zum Beispiel in Rybnik, Polen, in Visp in der Schweiz, im französischen Saint Herblain, in Resita (Rumänien), im spanischen El Morell oder in der Ukraine, die bereits im letzten Jahr oder sogar davor genehmigt wurden.



Da unsere personellen Ressourcen am Limit sind, wird schon das Projekt in der Ukraine komplett an externe Unternehmen vergeben. So würden wir auch bei anderen Engpässen verfahren. ■

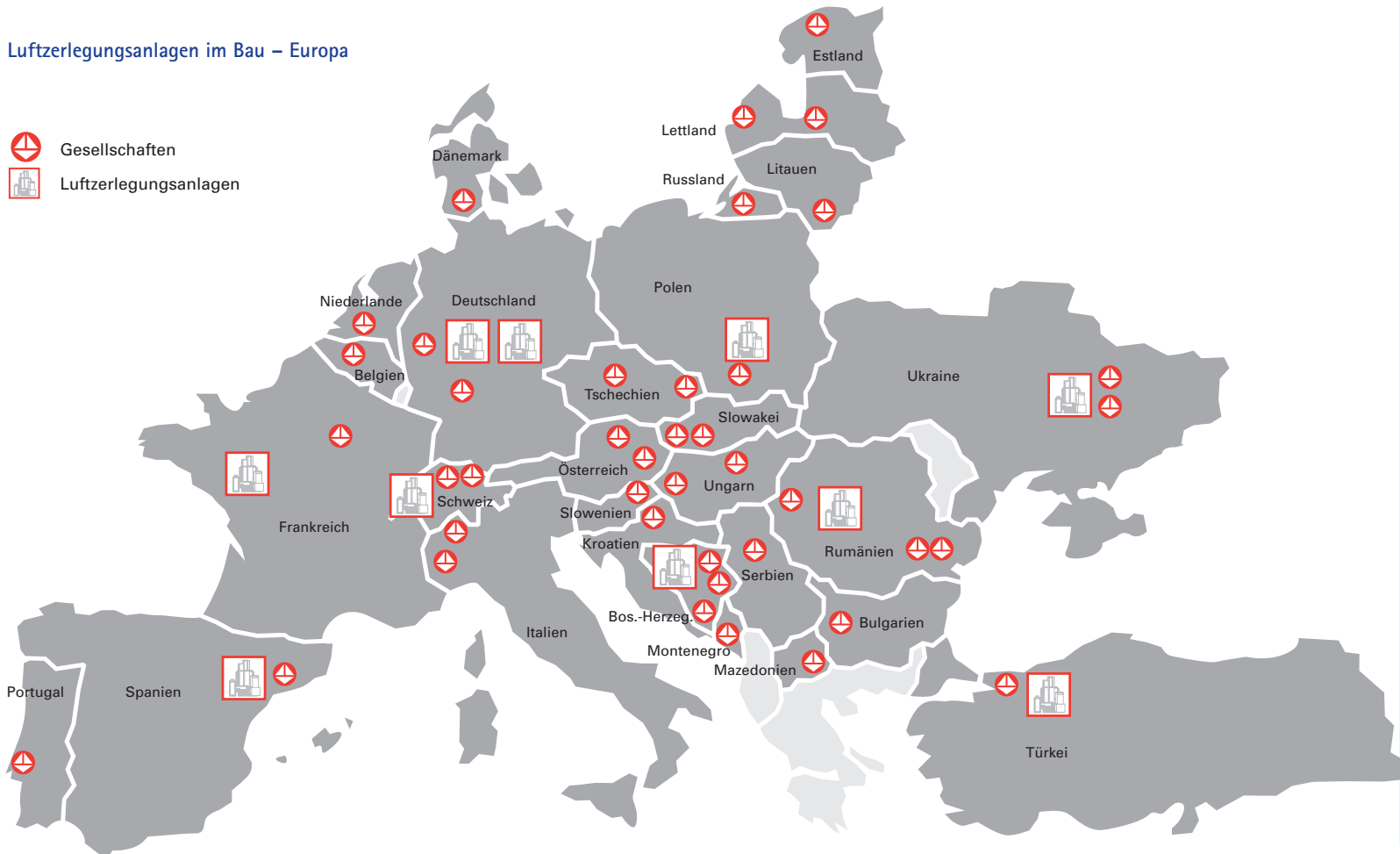


1 Fundament für die Coldbox der spanischen Luftzerlegungsanlage

2 Coldbox des Verflüssigers während der Montage

Luftzerlegungsanlagen im Bau – Europa

-  Gesellschaften
-  Luftzerlegungsanlagen



Anlagenbau bei Messer – länderübergreifende Kooperation

Ein großer Vorteil der weltweit agierenden Messer Gruppe ist es, Synergien nutzen zu können. Wie bei der Planung und Errichtung von On Site-Anlagen zur Erzeugung von Stickstoff. Hier hat sich inzwischen die deutsch-slowenische Zusammenarbeit bestens bewährt.

On Site-Anlagen zur Erzeugung von Stickstoff errichten wir komplett in Eigenregie. Zunächst wird das Engineering-Team in Krefeld aktiv, das die konzeptionelle Planung, die Spezifikation und die Beschaffung der Hauptkomponenten übernimmt. Die Detailplanung, die Beschaffung von Rohrleitungen, Kabeln und

anderer Hardware leistet ein erfahrenes Team von Messer in Slowenien. Der Kompressor, sämtliche Komponenten für die Luftvorbehandlung, die Elektrik und die Mess- und Regeltechnik der ferngesteuerten Anlagen werden dabei kompakt in einem Standard-Container untergebracht. Das Engineering der Messer Group überwacht diese Phase zwar, die Expertise der Spezialisten aus Krefeld wird aber vor Ort nur noch während weniger Tage, direkt beim Bau der Container, benötigt. Als Ergebnis der bestens eingespielten Zusammenarbeit sind wir in der Lage, Stickstoff-Generatoren schnell und sehr wettbewerbsfähig für die gesamte Gruppe bereitzustellen.



1

1 Vorbildlich: der CryoGAN-Stickstoffgenerator im neuen Messer-Design

2 Im Control-Center in Budapest werden die Anlagen überwacht.

3 Selbst ist das Unternehmen: On Site-Anlagen zur Erzeugung von Stickstoff errichtet Messer komplett in Eigenregie.



2

3



Kooperationsmodell ausgeweitet

Diese Arbeitsteilung geht auf die Errichtung des ersten CryoGAN-Stickstoffgenerators nach dem neuen Messer-Design zurück, der Anfang 2006 bei der Firma Julon im slowenischen Ljubljana installiert wurde. Aufgrund der sehr guten Zusammenarbeit mit den Ingenieuren und Monteuren von Messer Slowenien wurde vereinbart, dass das Team die Detailplanung und die Montage für ähnliche Anlagen auch für Kunden in anderen Ländern übernimmt. Inzwischen wurden drei Anlagen auf diese Weise erfolgreich errichtet – ein kryogener Generator und zwei Membrananlagen.

Der kryogene Generator ist an das European Control Center in Budapest angeschlossen und liefert Stickstoff spezifikationsgerecht und zuverlässig an den jeweiligen Kunden.

Informationstechnologie

Interview mit **Jürgen Zöllner**, Senior Vice President IT und Geschäftsführer der IT-Gesellschaft Messer Information Services

Herr Zöllner, die Aufgaben im Bereich der IT sind geprägt von langfristiger Orientierung, sollen aber bei den Anwendern schnellen Erfolg zeigen – wie ist da der Stand?

Das stimmt! Auch im Jahr 2007 wurde das „Server Based Computing Rollout“ konsequent weiterverfolgt. Das Projekt läuft seit 2005 und hat zum Ziel, die zentralen Server- und IT-Anwendungen allen Mitarbeitern weltweit über das zentrale Rechenzentrum von Deutschland aus zur Verfügung zu stellen. Die Konsolidierung von Datenbanken und Tools sowie die Nutzung einer einheitlichen Software-Landschaft spart Kosten und erhöht die Sicherheit unserer Daten. Erfolgreiche „Rollouts“ in die zentrale Server-Farm nach Groß-Umstadt konnten 2007 erfolgreich bei Messer Italia und bei Messer Technogas in der Tschechischen Republik durchgeführt werden. Teilimplementierungen gab es bei unseren Tochtergesellschaften in Spanien, Kroatien, Belgien und Polen.

Seit Start des Projekts bis Ende 2007 erhöhte sich die Anzahl der Mitarbeiter, die auf eine gemeinsame Datenbank zugreifen, von 300 auf 1300.

An welchen neuen Projekten arbeiten Sie in Ihrer Gesellschaft Messer Information Services?

Im Fokus der strategischen Ausrichtung der IT stand die SAP-Harmonisierung in der Messer Gruppe. Nach erfolgreichem Abschluss der Prototyperstellung im März 2007 konnte die Installation in den Gesellschaften begonnen werden. Nach Abschluss der SAP-Harmonisierung im Jahr 2009 werden rund 22 europäische Gesellschaften der Messer Gruppe in einem einzigen SAP-System arbeiten. Ein klasse Projekt! Gegenüber unseren Kunden werden wir mit einer einheitlichen Servicequalität über Landesgrenzen hinweg auftreten und die Liefertreue erhöhen.

„Gegenüber unseren Kunden werden wir mit einer einheitlichen Servicequalität über Landesgrenzen hinweg auftreten und die Liefertreue erhöhen.“

Jürgen Zöllner



Messer Information Services hat die höchste Ausbildungsquote in der Messer Gruppe, woran liegt das?

Wir bilden Fachinformatiker und Informatikkaufleute aus, das sind sehr beliebte Berufe in Deutschland. Messer pflegt seine Traditionen als Familienbetrieb und legt mit einem vielseitigen Aus- und Weiterbildungsprogramm den Grundstein für die Zukunft des Unternehmens und die Zukunft junger Menschen. Mit einer hohen Ausbildungsquote von 15,4 Prozent im Jahr 2007 leisten wir als IT-Gesellschaft einen überproportionalen Beitrag bei der Förderung von Nachwuchsmitarbeitern. Wir stellten drei neue Auszubildende ein und erhöhten damit die Anzahl der Auszubildenden auf sechs. Die Auszubildenden sind bei uns in den täglichen Arbeitsablauf voll eingebunden. Aber wir knüpfen auch ein wichtiges Netzwerk zu den Ländergesellschaften: Die IT-Verantwortlichen von Messer Benelux, Messer Polska und Messer Tatragas in der Slowakei übernahmen die europaweite Betreuung jeweils einzelner

IT-Module und Anwendungen, die in der Messer Gruppe zum Einsatz kommen. Die Verlagerung von IT-Aufgaben in die Gesellschaften fördert die länderübergreifende Zusammenarbeit und den Erfahrungsaustausch sowie den Wissenstransfer in der Messer Gruppe.



1 David Krause ist einer von sechs Auszubildenden bei Messer Information Services.

2 Das Team von Messer Information Services am Standort Groß-Umstadt, Deutschland



Human Resources

Interview mit **Dr. Jürgen Herrmann**, Senior Vice President Human Resources

„Wir möchten den Mitarbeitern bei Messer die Möglichkeit geben, mit ihren Ideen die Arbeitswelt aktiver zu gestalten.“

Jürgen Herrmann

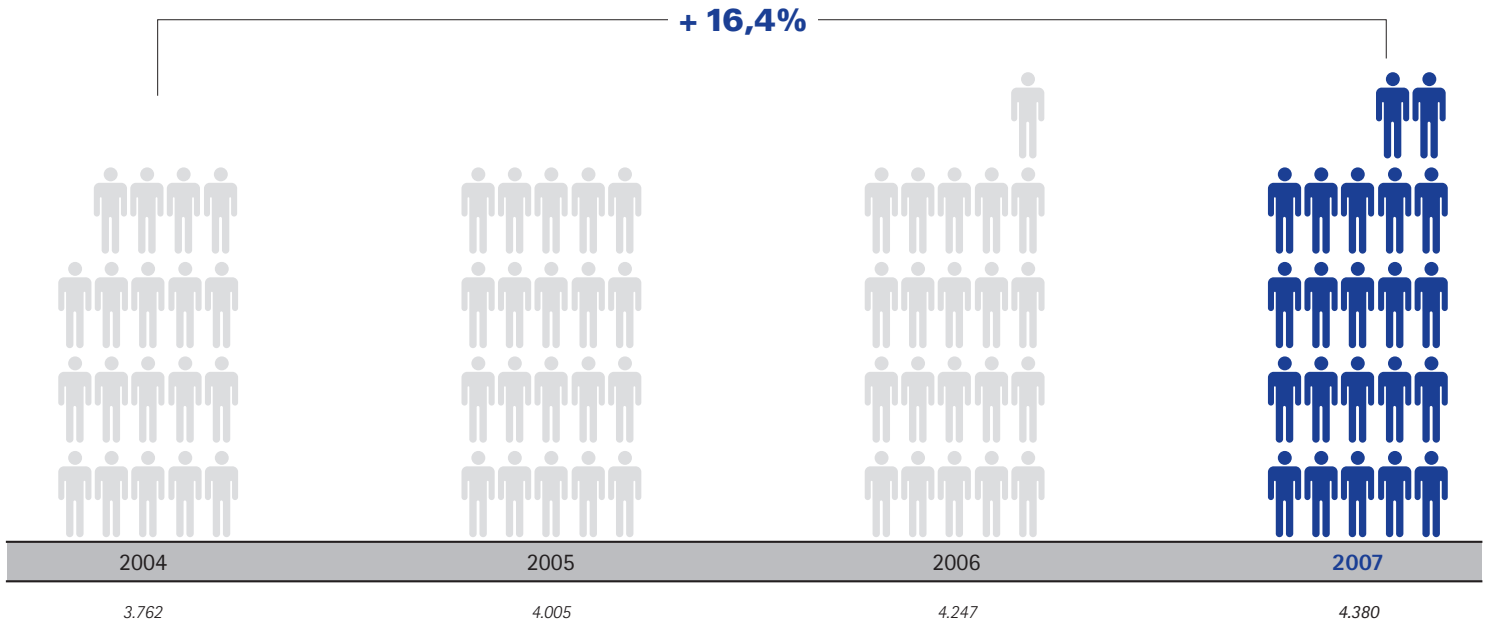


Herr Herrmann, welche Themen standen im Jahr 2007 bei Ihrer Arbeit im Bereich Human Resources im Vordergrund?

Der Bereich Human Resources übt eine Servicefunktion für alle Tochtergesellschaften der Messer Gruppe aus und wird je nach Struktur unserer Organisationen in den Ländern unterschiedlich genutzt. Seit der Gründung der deutschen Beteiligungsgesellschaft Messer Industriegase, zu jener Zeit noch unter dem Namen Gase.de, war ein Schwerpunkt der Personalaktivitäten im Jahr 2007 die Einstellung des erforderlichen Personals für den Wiederaufbau des ehemaligen Heimatgeschäfts. Alle genehmigten Planstellen konnten mit

qualifizierten und erfahrenen Mitarbeitern, die über langjährige Kenntnisse des Gasegeschäfts verfügen, besetzt werden. Generell unterstützen wir mit unserer Arbeit die Unternehmensstrategie. Unsere neue strategische Fokussierung auf die Verstärkung unserer Vertriebsstruktur hatte natürlich direkte Auswirkungen auf die Personalentwicklung. Die Funktion „Verkauf und Marketing“, die bisher im Bereich der Zentralfunktionen unterrepräsentiert war, wurde gestärkt. Die Funktion ist jetzt in der Geschäftsleitung unmittelbar repräsentiert, und auch weitere Unterfunktionen, insbesondere in den Bereichen strategisches Marketing und Medizingeschäft Europa, wurden ausgebaut.

Entwicklung Mitarbeiterzahlen – Vierjahresübersicht



Die Tätigkeiten von Human Resources wirken immer in die Zukunft – welchen Grundstein haben Sie noch gelegt?

Wir möchten den Mitarbeitern bei Messer die Möglichkeit geben, mit ihren Ideen ihre Arbeitswelt aktiver zu gestalten und die Messer Gruppe erfolgreicher zu machen. Wir haben einheitliche Richtlinien zum Ideenmanagement für unsere Mehrheitsgesellschaften erlassen. Ein Kernanliegen der Richtlinien ist es, länderübergreifend Verbesserungsvorschläge für die Gruppe zu nutzen. Dabei können Verbesserungsvorschläge mit bis zu 12.200 Euro honoriert werden. Jede Gesellschaft benennt einen Beauftragten, der das Ideenmanagement vor Ort organisiert. Das Thema Ideen wird auch bei der Führungskräftekonferenz 2008 eine große Rolle spielen. ■



Im Mai 2007 ging die deutsche Beteiligungsgesellschaft Gase.de an den Start: Dr. Hans-Gerd Wienands, Hartmut Böse und Stefan Messer (v. l.).

Unternehmenskommunikation

Bericht von **Diana Buss**, Vice President Corporate Communications



Diana Buss

Eine Strategie entwickelt und kommuniziert

Im Vordergrund der Unternehmenskommunikation 2007 stand die Strategieentwicklung und -kommunikation in der Messer Gruppe. Es galt, ein von der Geschäftsführung im Rahmen der Führungskräftekonferenz 2006 bereits vorbereitetes und im Jahr 2007 verabschiedetes Strategiepapier

inhaltlich unternehmensweit bekannt zu machen, um die Mitarbeiter besser in die Umsetzung der Unternehmensziele einzubinden. In einem ersten Schritt wurde das Strategiepapier, das aus sechs Leitsätzen besteht, zum besseren Verständnis über das Corporate Intranet „MesserNet“ in 25 Sprachen zur Verfügung gestellt. Die Geschäftsführer der Tochtergesellschaften übernahmen die Aufgabe, das Strategiepapier ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern vorzustellen und länderspezifische Maßnahmen zur Zielerreichung in diesem Zusammenhang hinzuzufügen.

Unternehmenskonferenz 2007 – The Messer Identity

Im Zeichen der Strategie stand auch die Unternehmenskonferenz 2007 für rund 60 verantwortliche Geschäftsführer und Führungskräfte. Erstmals wurden alle geplanten, angestoßenen und umgesetzten Maßnahmen, die ergriffen werden müssen, um die Vision der Messer Gruppe zu erreichen, in ihrer Gesamtheit sichtbar – und damit auch der Strategieprozess transparent. Zusätzlich kommunizierte Corporate Communications in der Dezember-Ausgabe der Mitarbeiterzeitschrift „messenger“ die Ergebnisse unter dem Titel „Mission, Strategie, Investitionen: Messer schärft Identität“. Den Artikel zur Unternehmenskonferenz rundete eine Tabelle ab, in der alle Leitsätze, Ziele und strategischen Maßnahmen der Messer Gruppe auf einen Blick erfassbar waren.

Internet-Seiten im neuen Design

Am 7. Dezember 2007 fiel der Startschuss für die Umstellung unserer Internet-Seiten in ein neues Design. Der Relaunch soll unsere Strategie verdeutlichen, Messer für die kommenden Jahre als traditionsreiches, innovatives und kundennahes Familienunternehmen zu präsentieren. Mit neu strukturierten und überarbeiteten Inhalten wurden die Internet-Seiten benutzerfreundlicher. Ein Schwerpunkt liegt nun auf dem Bereich Produkte und Technologien. Das Projekt wurde im Januar 2008 erfolgreich abgeschlossen. Seitdem präsentieren sich 21 Gesellschaften der Messer Gruppe im neuen Look.





- 1 Das neu erschienene Buch über Messer
- 2 Teilnehmer der Unternehmenskonferenz 2007
- 3 www.messergroup.com: die neuen Internet-Seiten



Das Buch „100 Prozent Messer“ ist erschienen

Im Oktober 2007 erschien im renommierten deutschen Piper Verlag das Buch „100 Prozent Messer – Die Rückkehr des Familienunternehmens, 1898 bis heute“. In dem Buch schildert der Historiker Dr. Jörg Lesczenski von der Johann Wolfgang Goethe-Universität in Frankfurt am Main die Stationen unseres Unternehmens unter der jeweiligen Führung von Adolf Messer, Dr. Hans Messer und Stefan Messer. Anlässlich der Unternehmenskonferenz 2007 referierte der Historiker in einem spannenden Vortrag über die 109-jährige Geschichte von Messer als ein Lehrstück privaten Unternehmertums. Der Autor schildert informativ und präzise, wie Messer durch eine erfolgreiche Sanierungs- und Entschuldungspolitik nach dem Ausstieg von Hoechst wieder als Familienunternehmen zurückgewonnen werden konnte.

Damit das Buch überhaupt entstehen konnte, waren im Vorfeld viele Recherchen und die Beschaffung von historischen Texten, Bildern und Grafiken notwendig. Der Bereich Unternehmenskommunikation unterstützte diese Arbeiten während des gesamten Entstehungsprozesses. Anfang 2008 schenkte Stefan Messer jeder Mitarbeiterin und jedem Mitarbeiter der Messer Gruppe ein Buch als Anerkennung für deren Loyalität.

Presseveröffentlichungen verdoppelt

Im Jahre 2007 verstärkte Corporate Communications die Pressearbeit erheblich und verdoppelte im Vergleich zu 2006 die Anzahl der in den deutschen Medien veröffentlichten Beiträge. In der Wirtschaftspresse standen die Investitionen in Europa und Asien im Vordergrund, oft verbunden mit einer Porträtiertung des Eigentümers Stefan Messer und seines Unternehmens. Auch in der deutschen Fachpresse konnten alle Presseberichte zu den Investitionen in neue Produktionsanlagen platziert werden. Die deutlich gesteigerte Pressearbeit sollte helfen, das Bewusstsein der Öffentlichkeit um die Traditionsmarke Messer während des Markennutzungsverbotes in Deutschland bis zur Wiederaufnahme der Aktivitäten im deutschen Markt im Mai 2008 zu festigen. Die Positionierung Stefan Messers in den überregionalen Medien unterstützte dieses Ziel. ■

Medizin

Interview mit **Matthias Thiele**, Vice President Medical Gases

Herr Thiele, im Jahr 2007 wurde das Medizin-Geschäft als eine Kernaktivität der Messer Gruppe definiert und Sie haben in diesem Zusammenhang die Leitung für Europa übernommen. Ist das Thema ganz neu?

Lassen Sie mich zunächst sagen – wir haben ein Team gebildet! Die Organisation des Medizin-Bereiches setzt sich aus Kompetenzpersonen verschiedener Landesgesellschaften zusammen, so können wir eine „europäische Ausrichtung“ gewährleisten. Und nein, das Thema ist nicht neu. In der Medizin spielen Gase wie Sauerstoff, Helium, Lachgas und Kohlendioxid schon lange eine wichtige Rolle. Es gibt zwei wesentliche Qualitätsaspekte: zum einen die Vielzahl von Gasgemischen für unterschiedliche medizinische Anforderungen, zum anderen die Reinheit und sorgfältige Herstellung der Gase. Unser Geschäft ist lokal, daher setzen wir bisher in unseren Tochtergesellschaften unterschiedliche Schwerpunkte. Wir möchten aber in ganz Europa Komplettanbieter für Gase und Medizintechnik werden.

Was sind die nächsten Schritte?

Besonderes Augenmerk gilt der Versorgung unserer Kunden mit medizinischem Sauerstoff. Bei unseren Tochtergesellschaften ist das bereits ein Bestandteil des Geschäftsbereiches Medizin, allerdings ausbaufähig. Unser Ziel ist es, in allen europäischen Märkten zum Vollanbieter im Bereich der Beatmung zu werden. Vom Krankenwagen über das Krankenhaus bis in den Heimpflegebereich wollen wir eine Sauerstoffversorgung garantieren. Die beiden Marktsegmente nennt man Clinical Care und Home Care. Genauso wichtig ist die zugehörige Hardware, die von uns als Handelsware vertrieben wird und ohne die wir nicht wettbewerbsfähig sind. Unser in Österreich angesiedeltes Tochterunternehmen Laborex-Sanescio unterstützt uns mit der Versorgung dieser Produkte. Bestandteil unseres Engagements ist auch der Aufbau des Geschäfts mit medizinischen Gasen und Produkten in Deutschland. Der Blick in die Zukunft richtet sich auch auf eventuelle Allianzen, die unser Know-how noch erweitern.



„Unser Geschäft ist lokal, daher setzen wir bisher in unseren Tochtergesellschaften unterschiedliche Schwerpunkte. Wir möchten aber in ganz Europa Komplettanbieter für Gase und Medizintechnik werden.“

Matthias Thiele



1 Ein Stück Gesundheit atmen

2 Kundenspezifische Medizingase direkt vor Ort

3 Hilft Lebensqualität zu verbessern: medizinischer Sauerstoff von Messer



Sicher unterscheiden sich Ihre Zielgruppen im Bereich medizinischer Gase zu den Industrien, die Sie mit technischen Gasen beliefern – was sind die Besonderheiten?

Besonders für den Bereich der Heimpflege gilt, dass die Kundenstruktur völlig anders ist und damit auch unsere Verkäuferstruktur daran angepasst werden muss. In Belgien und Italien haben wir die Geschäftsbereiche Industriegase und Medizingase bereits getrennt (siehe Kasten). In Italien benötigt einer von 1.000 Menschen im Alter flüssigen Sauerstoff zur Beatmung. Doch wir bieten auch daran angeschlossene Dienst- und Arztleistungen und schließen Verträge mit Gesundheitsbehörden, Physiotherapeuten, Pflege- und Transportdiensten. Nicht dass Sie mich falsch verstehen: Wir bieten keine ärztliche Versorgung, aber Versorgungskoordination zum Wohle unserer Kunden. ■

Messer Medical nimmt Betrieb in Italien auf

Zum 1. Januar 2008 nahm Messer Medical S.r.l. ihre geschäftlichen Aktivitäten auf dem italienischen Markt auf. Die Gesellschaft wurde im November 2007 gegründet. Sie ist eine 100-prozentige Tochter von Messer Italia mit Sitz in Collegno.

Messer Medical übernahm 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie alle Kunden aus dem Bereich Medizin von Messer Italia. Zudem wurden alle relevanten Lizenzen, Zulassungen und Genehmigungen von Messer Italia



an die neue Gesellschaft übertragen. Mit sechs Vertriebs- und Produktionsstandorten in Collegno, Bari, Brugine, Neapel, Rom und in der Region Kalabrien verfügt Messer Medical über ein großflächiges Vertriebsnetz, um auf Wachstumskurs zu gehen. Messer Medical wird sich noch intensiver auf die Geschäfte von Messer in der medizinischen Gase-

versorgung konzentrieren. Im Vordergrund steht der Ausbau des Marktes für den Einsatz von Sauerstoff und medizinischen Geräten im Home-Care-Bereich sowie für medizinische Dienstleistungen. Die neue Gesellschaft bietet dazu ein neues Konzept für ganzheitliche Dienstleistungen für Patienten an, das nahezu alle Bereiche wie Sauerstoffversorgung für die Beatmung, häusliche Krankenpflege, Patientenüberwachung, Rehabilitation und künstliche Ernährung etc. abdeckt.



Auf dem Gelände des ungarischen Chemiewerkes TVK betreibt Messer Hungarogáz eine On Site-Anlage für Stickstoff und synthetische Luft.



„Elf Jahre Erfahrung in China machen uns optimistisch. Wir wollen den Umsatz in den kommenden fünf Jahren verdoppeln. Seit 1996 wurde er bereits verfünffacht.“

Helmut Schneider



Helmut Schneider, Chief Executive Officer von Messer in China, kennt die Besonderheiten und die Erfolgsfaktoren des chinesischen Industriegasgeschäfts.

„Wenn eine Luftzerlegungsanlage steht, kommt niemand auf die Idee, eine andere danebenzustellen.“

Interview mit **Helmut Schneider**, Chief Executive Officer Messer China

Messer hatte im Jahr 2007 in China elf operative Gesellschaften mit 15 Standorten im Gasegeschäft. Sechs dieser Firmen sind Joint Ventures, die übrigen im Alleinbesitz. Messer hat sich seit Beginn der China-Aktivitäten nicht nur auf die Küstenregionen konzentriert, sondern ist Vorreiter bei Investitionen in den chinesischen Inlandsprovinzen.

Helmut Schneider, Geschäftsführer von Messer in China, nennt folgende Erfolgsfaktoren: den Markt und den Partner kennen, die vertraglichen Verhandlungen sorgfältig führen und flexibel bleiben, ohne die ethischen und professionellen Grundprinzipien des Managements aufzugeben. „Dabei ist es wichtig, nicht ausschließlich Fehler vermeiden zu wollen, sondern aus ihnen zu lernen“, ist einer der Grundsätze Helmut Schneiders.

Die Industriegasekundschaft ist im Reich der Mitte im Wesentlichen durch die großen Abnehmer aus der Stahlindustrie geprägt. Doch das soll nicht so bleiben.

Herr Schneider, das Industriegasegeschäft ist sehr kapitalintensiv und in China ganz anders strukturiert als in Europa. Wie hält Messer in China Schritt?

Wir haben seit der Übernahme der Messer Gruppe durch die Familie Messer im Jahr 2004 zielstrebig expandiert und sind vornehmlich mit unseren Schlüsselkunden gewachsen. Im Jahr 2005 haben wir 24 Millionen Euro investiert, im Jahr 2006 waren es bereits 40 Millionen Euro. Im vergangenen Jahr flossen 35 Millionen Euro in unser chinesisches Geschäft und für 2008 sind sogar 60 Millionen Euro geplant. Durch die exzellente weltweite Stahlkonjunktur müssen unsere Kunden mehr produzieren und benötigen vor allem mehr Sauerstoff in ihren Prozessen. So werden entweder bestehende Standorte erweitert

oder neue erschlossen, wie eine Neuansiedelung einer unserer Kunden in Yuxi in der Provinz Yunnan. Den Liefervertrag haben wir nach einer Ausschreibung gewonnen – der Kunde hat sich selbst daran beteiligt und geprüft, ob eine eigene Produktion von Industriegasen für ihn Sinn macht. Auch unser Partner und weltweit größter Kunde, Xiangtan Steel, entschloss sich im vergangenen Jahr, einen neuen Stahlkocher in Yangjiang in der südchinesischen Provinz Guangdong zu errichten. Unser gemeinsames Joint Venture XMG, die Xianggang Messer Gas, wird eine Produktionsanlage betreiben, die in einer ersten Phase 15.000 Normkubikmeter Luftgase pro Stunde erzeugt, und einen Verflüssiger für 150 Tagestonnen errichten. Den Auftrag konnten wir wegen der sehr gut funktionierenden Partnerschaft gewinnen.

Welche Strategie haben Sie, um sich auch in Zukunft behaupten zu können, sollte die Nachfrage der Stahlproduzenten wieder zurückgehen?

Die jüngste unserer Gesellschaften in China, Zhangjiagang Messer, hat im April 2007 die Einweihung ihres Luftzerlegers im Zhangjiagang Chemical Park gefeiert. Zhangjiagang Messer produziert in dem Industriepark 150 Kilometer nordwestlich von Shanghai außerdem auch Wasserstoff. Wir haben die Luftzerlegungsanlage in Zhangjiagang unabhängig von einem bedeutenden Rohrleitungs-Kunden gebaut. Unsere Gase werden von vornherein für Kunden einer größeren industriellen Bandbreite produziert. Nach ähnlichem Konzept sind

wir schon vorher in Ningbo und Foshan vorgegangen. Wir wollen mehr solche Produktionsstellen in China errichten, um in Zukunft weiter zu diversifizieren. Die vermehrte Ausweitung des Vertriebs von Flaschen- und Flüssiggasen erfordert auch eine Ausweitung der Verkaufsorganisation. Wir gehen aber noch einen Schritt weiter in die Zukunft: In Wujiang und Chengdu sind Werke zur Herstellung und Abfüllung von Spezialgasen gebaut worden, ein Spezialgaswerk in Foshan befindet sich bereits im Bau. Das ist in China völlig neu für uns und wird eine Herausforderung für die nächsten Jahre.

Wie groß ist die Angst vor der Konkurrenz – spielt die Gesellschaftsform von Unternehmen in China eine Rolle?

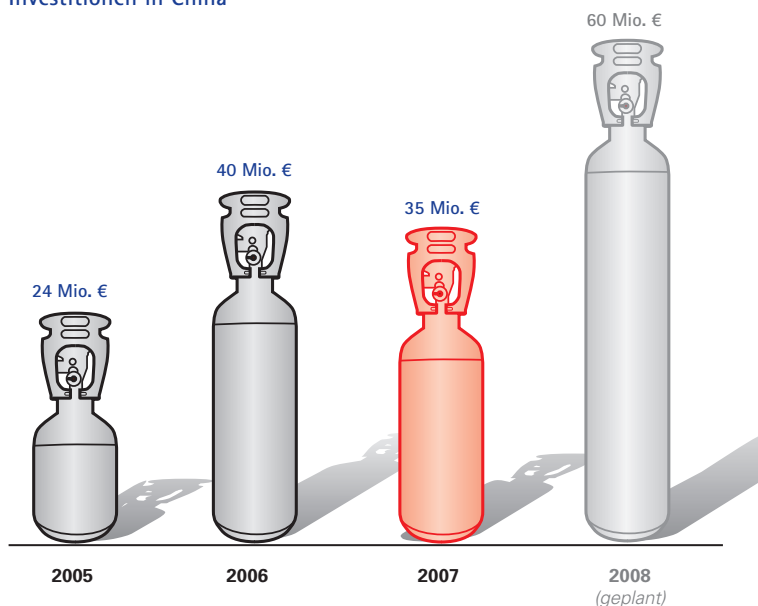
Vor allem die große internationale Konkurrenz ist weiterhin sehr aktiv in China, und wir begegnen den bekannten Namen praktisch bei jedem Projekt. Aber auch lokale Konkurrenz – zum Teil gegründet mit Kapital europäischer Investoren – ist in den letzten Jahren viel aggressiver geworden und wirbt verstärkt Mitarbeiter aus unserer Branche ab. Bei der Auftragsvergabe spielt die Größe eines Unternehmens vor allem für chinesische Staatsfirmen oftmals eine wichtige Rolle; das verringert manchmal unsere Chancen, da wir als Mittelstandsunternehmen nicht den Vorstellungen der großen Staatsfirmen entsprechen. Trotzdem sind wir sehr

erfolgreich, weil wir langfristige Verträge abschließen, erfüllen und dabei erfolgreiche und zum Teil harmonische Kooperationen aufgebaut haben. Hier ist es allerdings unerheblich, dass wir ein Familienunternehmen sind – das wird eher überrascht zur Kenntnis genommen, denn in China gibt es keine Mittelstandsaktivität im selben Maße, wie wir sie in Deutschland finden. Deutsche Unternehmen haben durchaus auch Vorbildcharakter in China: Made in Germany, Zuverlässigkeit, Gründlichkeit und Geradlinigkeit – die uns schon wie Klischees erscheinenden Schlagworte gelten hier sehr wohl noch als deutsche Tugenden.

Wie sorgen Sie in dem riesigen Land mit der weitverzweigten Struktur für ein gutes Arbeitsklima?

Wir freuen uns über eine relativ niedrige Fluktuationsrate, unsere Leute springen nicht so schnell ab. Diese Loyalität hat viele Gründe; allen voran steht der Erfolg der Firma und das Einbinden der Mitarbeiter in diesen Erfolg. Es macht einfach Spaß, in einer erfolgreichen Organisation zu arbeiten. Das gute Arbeitsklima erreichen wir, indem wir viel Verantwortung und Eigeninitiative erwarten und fördern; das ist ein unschätzbare Motivationsfaktor. Wir sind dezentral ausgerichtet, denn unsere Zentrale ist in Shanghai, wo wir aber kein Geschäft machen. Die Mitarbeiter mögen unsere dezentrale Verantwortungsstruktur.

Investitionen in China





2



3

Im Bereich der Mitarbeiter-Kommunikation gehen wir für China sehr ungewöhnliche Wege: Wir haben eine Mitarbeiterzeitung, die regelmäßig erscheint. Und obwohl wir lernen mussten, darin mit Sachinformationen vorsichtig umzugehen, damit diese unseren Wettbewerbern nicht in die Hände fallen, hat sie sich vor allem zur Identifikation mit den Werten und Zielen der ganzen Messer Gruppe bewährt. Die Mitarbeiterzeitung, aber auch unser Intranet, führen wir zweisprachig, englisch und chinesisch. ■

MESSER IN ASIEN



- Messer ist mit 15 Gesellschaften in den bekanntesten Industriezentren und im Inland Chinas vertreten
- Strategisches Ziel: Vorreiterschaft in den Binnenprovinzen
- Messer investiert in den größten Luftzerleger Vietnams



4 5

- 1 Helmut Schneider
- 2 Management-Meeting in China
- 3 Eröffnung des Chemieparks Zhangjiagang
- 4 Betriebsgelände von Xiangtan Steel
- 5 Gase per Pipeline für den Stahlkocher

Asien



Asien – 60 Prozent der Erdbevölkerung, etwa vier Milliarden Menschen, leben auf dem größten Kontinent der Erde. Messer hat Unternehmen in China und Vietnam. In China ist Messer mit 15 operativen Gesellschaften in den bekanntesten Industriezentren der Volksrepublik vertreten. Für Helmut Schneider, verantwortlich für die gesamte asiatische Region, ist es wichtig, sich dabei nicht nur auf die Küstenregionen zu konzentrieren, sondern Vorreiter bei Investitionen in den Provinzen zu sein.

Bericht aus Asien

Einstieg in neue Marktsegmente in China

Rohm and Haas ist einer der weltgrößten Hersteller von Spezialmaterialien. Bereits seit August 2007 bezieht das Unternehmen, das derzeit ein neues Forschungs- und Entwicklungszentrum in Shanghai errichtet, die speziellen Laborgase von Messer. Kern-Liebers ist eine deutsche Gesellschaft, die sich in China auf die Produktion von Ersatzteilen für Präzisionsgeräte spezialisiert hat. Die Gesellschaft investiert in den Bau eines neuen Fabrikgebäudes für ihre Anlage in Taicang in der Provinz Jiangsu. Messer übernimmt die Gasversorgung für die neu gebauten Wärmebehandlungs-Werkstätten und liefert unter anderem Stickstoff, Kohlendioxid, Methylalkohol, Propylalkohol und Ammoniak. Auch wenn der jährliche Verbrauch des Kunden nicht so groß ist, der Bau einer spezifischen On Site-Anlage ist kompliziert und die Sicherheitsanforderungen sind hoch. Die Erfahrungen in diesem Projekt wird Messer in China nutzen, um weitere On Site-Kunden zu gewinnen. Benteler zählt zu den 100 größten deutschen Industrieunternehmen. Zurzeit investiert Benteler in eine neue

On Site-Anlage
in Taicang



Forschungs- und Entwicklungszentrum von Rohm and Haas in Shanghai

Produktionsanlage für Automobilteile in Qingpu, Shanghai. Die zukünftige Fertigung wird große Mengen an Stickstoff, Sauerstoff, Argon, Kohlendioxid und Wasserstoff als Schutzgase für die Wärmebehandlung und für das Löten erfordern. Ende September 2007 konnte Messer China den Liefervertrag unterzeichnen.

Stefan Messer in
deutscher Delegation

Netzwerke der Chemieindustrie stärken

Stefan Messer reiste im Juni 2007 als Mitglied der Wirtschaftsdelegation, die den deutschen Bundesminister für Wirtschaft und Technologie, Michael Glos, begleitete, nach China. Während der Delegationsreise war Stefan Messer unter anderem Mitglied in der Arbeitsgruppe „Verstärkung der Zusammenarbeit in der Chemieindustrie“, denn auch der chinesische Industriegasemarkt ist stark im Wandel.

Mehr Sauerstoff, mehr Stahl

Die Hochöfen im chinesischen Stahlwerk Xiangtan in der Provinz Hunan haben einen riesigen Verbrauch an Sauerstoff. Die fünfte Luftzerlegungsanlage – und die weitaus größte in der Messer Gruppe – auf dem Gelände des Stahlkochers sorgt seit Juli 2007 für eine so große Verfügbarkeit an Industriegasen, dass Xiangtan seine Stahlproduktion von jetzt 6,5 Millionen Tonnen jährlich noch erhöhen kann. Sauerstoff fördert die Verbrennung

Größte Luft-
zerlegungsanlage

Sauerstoff für die Aufbereitung von Trinkwasser

Seit August 2007 nutzt das Wasserwerk von Changsha in Chinas südlicher Provinz Hunan Sauerstoff für den Reinigungsprozess von Trinkwasser.

Der Sauerstoff wird für die Ozon-Herstellung in einem Ozon-Generator verwendet. Ozon befreit Wasser effektiv von organischen und anorganischen Stoffen wie Eisen und Mangan und ist als starkes Oxidationsmittel und Antiseptikum in der Lage, durch organische Stoffe erzeugte Gerüche und Verfärbungen im Wasser zu beseitigen. Zudem steigert Ozon die Flockung im Wasser, verbessert damit die Abbaubarkeit der organischen Schadstoffe und hilft bei geringer Dosierung bei der schnellen Entkeimung. Dabei produziert Ozon keine Abfallprodukte, wie es bei der Desinfektion mit Halogenen (beispielsweise Chlor) der Fall wäre. Neben der Belieferung mit Gas bietet Messer in China seine Dienste bei der Konstruktion, beim Betrieb und bei der Instandhaltung der Gasanlagen an. Zurzeit bereitet das Wasserwerk bis zu 100.000 Tonnen Wasser pro Tag auf, was einem Verbrauch von 1,4 Millionen Kubikmetern flüssigen Sauerstoffs pro Jahr entspricht. Im nächsten Jahr sollen die Kapazitäten des Wasserwerks verdoppelt, in den nächsten fünf Jahren sogar verdreifacht werden.



Riesige Dimensionen: Bis zu 100.000 Tonnen Wasser reinigt das Wasserwerk von Changsha am Tag.

Bericht aus Asien
 Bericht aus Osteuropa
 Bericht aus Westeuropa
 Bericht aus Peru



2

- 1 Luftzerlegungsanlage im Stahlwerk Xiangtan in der chinesischen Provinz Hunan
- 2 Messer China versorgt den Elektronikhersteller Intel mit Gasen über eine Pipeline.
- 3 Vertragsunterzeichnung mit dem Stahlproduzenten Hoa Phat Steel in Vietnam



1 3

und wird in Öfen eingesetzt, um die zur Stahlschmelze notwendigen hohen Temperaturen effizient erreichen zu können. Auf dem Gelände der Pangang Group Chengdu Steel Mill errichtete die Gesellschaft CMG bereits die sechste Luftzerlegungsanlage.

Mit der Pipeline zum Elektronikhersteller

Messer China hat eine Luftzerlegungsanlage an den Standort der Anlage von Intel verlagert, der seit Mai 2007 die benötigten Gase über eine Rohrleitung bezieht.

Größter Luftzerleger Vietnams

Messer investiert etwa 13 Millionen Euro in die größte und modernste Luftzerlegungsanlage Vietnams. Der Luftzerleger und der Gaseverflüssiger werden auf dem Gelände des Stahlproduzenten Hoa Phat Steel errichtet. Die Vertragslaufzeit für die Lieferung von Sauerstoff, Stickstoff und Argon beträgt 25 Jahre. 16.500 Normkubikmeter Sauerstoff pro Stunde werden nach der Inbetriebnahme der Produktionsanlage über eine Pipeline in das Stahlwerk in der Provinz Hai Duong strömen. ■

Osteuropa



Enge Kundenbeziehungen zu festigen stellt für Dirk Fünfhausen das Kernziel dar, denn „in Zentraleuropa sieht Messer es als mittelfristige Aufgabenstellung, die zusätzlichen freien Kapazitäten, die sich durch die neuen Luftzerlegungsanlagen ergeben werden, auszulasten. Dabei steht nicht eine reine Volumenstrategie, sondern der profitable Ausbau des Bestandskundengeschäfts im Vordergrund.“

„In den südosteuropäischen Ländern, in denen der Pro-Kopf-Verbrauch von Industriegasen bisher noch nicht mal halb so hoch ist wie in Westeuropa, gibt es in allen Branchen noch ein sehr großes Potenzial“, so die Einschätzung von Johann Ringhofer.

„Wir haben sehr enge Kundenbeziehungen, die wir stets weiter festigen.“

Interview mit **Dirk Fünfhausen**, Senior Vice President Central Europe, und **Johann Ringhofer**, Senior Vice President South Eastern Europe

Herr Ringhofer, was zeichnet die wirtschaftliche Umgebung in Osteuropa aus?

Ringhofer: In Osteuropa hält die Europäische Union Einzug, und damit einhergehend gleichen sich die Rahmenbedingungen für die Industrie in jedem Land an. Die EU-Standards gelten vornehmlich für Qualitäts- und Sicherheitsanforderungen. Nach wie vor gibt es viele ausländische Direktinvestitionen, und die Arbeitskräfte sind vergleichsweise günstig. Je weiter wir nach Osten kommen, umso höher ist der Neubedarf an unseren Gasen. In Rumänien, der Türkei und in Serbien erleben wir ein starkes allgemeines Wirtschaftswachstum, das auch unsere Branche mitzieht. Durch entsprechende Investitionen in diese Länder errichten wir ein wichtiges Standbein für die Produktversorgung. Polen und die Ukraine, wo wir neue Luftzerlegungsanlagen errichten, sind herausragend bezüglich ihrer Einwohnerdichte und Fläche und sollten daher auch Wachstumstreiber sein. Traditionell hat der Name Messer in Osteuropa einen sehr guten Klang. Wir setzen gleiche Standards wie bei unserem Kunden Lonza in der Schweiz – nicht mehr, aber auch nicht weniger.



Johann Ringhofer



Dirk Fünfhausen

Herr Fünfhausen, was sind denn die Besonderheiten der osteuropäischen Märkte?

Fünfhausen: In Osteuropa gehen wir nicht so sehr in die Nischen wie in Westeuropa, sondern sind breiter aufgestellt. Diese flächendeckende Marktstellung bauen wir stetig aus. Schon lange wird in Osteuropa länderübergreifend gedacht und gehandelt. Das liegt vor allem daran, dass in den entsprechenden Ländern die Infrastruktur ähnlich und gleichzeitig gewachsen ist. Auf Messer ist das wie folgt übertragbar: Eine Produktionsanlage liefert Gase zur Versorgung von Kunden über Ländergrenzen hinweg. Aus unserer neuen Luftzerlegungsanlage im polnischen Rybnik, die Ende 2008 fertiggestellt wird, werden wir neben unseren Gesellschaften in Tschechien und der Slowakei auch die Salzgitter AG, einer der führenden Stahltechnologie-Konzerne Europas, in Deutschland beliefern, bis die Luftzerlegungsanlage in Salzgitter in Betrieb geht.

Welche Technologien und Branchen versprechen in Polen die besten Ansatzpunkte für profitables Wachstum?

Fünfhausen: Natürlich ist die Metallurgie immer noch eine Kernbranche in Polen. Wir haben im Geschäftsjahr 2007 über 70 neue Kunden gewonnen, die Betriebs- und Arbeitsgase zum Laserschneiden, Laserschweißen oder -löten benötigen. In Chorzów, unserem Hauptstandort in Polen, können wir Lasergase unter einem Druck von 300 bar in Flaschenbündel abfüllen, das macht uns zum einzigen Anbieter von 300-bar-Bündeln in Polen. Mit Trumpf sind wir in Polen sehr eng verzahnt und haben das Fertigungstechnikum in Warschau komplett ausgestattet. Viele konkrete Projekte betreffen aber auch die Abwasserbehandlung und Trinkwasseraufbereitung. In Polen boomen die Fischzucht, in der wir Sauerstoff einsetzen, und der Kohlendioxid-Eintrag in Gewächshäusern, vor allem weil das Verfahren das teure Erdgas spart. Für die Lebensmittelindustrie entwickeln wir innovative Anwendungen für die Kühlung mit Flüssigstickstoff oder Kohlendioxid. Wir setzten den ersten Meilenstein für die Einführung des Siber-Transportkühlungssystems und bauen unsere Kompetenzen im Bereich des Schutzgasverpackens von Lebensmitteln aus. In diesem Bereich erwarten wir größeres Kundeninteresse dank wachsender Exporte in die westeuropäischen Märkte. Die führenden Lebensmittelhersteller beginnen, mit unserer Hilfe die Konservierungsmittel mit antiseptischer Prozessführung unter dem Einsatz von Stickstoff zu ersetzen. So beliefern wir beispielsweise den polnischen Fleischverarbeiter Sokołów mit flüssigem Stickstoff zur Kühlung der Fleischprodukte während der Verarbeitung und der Fertigung.

Welche Schwerpunkte haben Sie in Österreich gesetzt?

Fünfhausen: Wir können heute von Erfolgen in sehr verschiedenen Branchen berichten: In der österreichischen Bauindustrie wurde die Zementkühlung bei vier weiteren Kunden eingesetzt. Das Verfahren ermöglicht eine zuverlässige Temperatursteuerung des Betons bei geringerem Kühlmittelverbrauch. Mit drei Neukunden für die CO₂-Gewächshausdüngung und weiteren Verträgen mit Lebensmittelgroßhändlern zur Installation des Siber-Systems zur Transportkühlung zeigt sich auch der Bereich Lebensmitteltechnik erfolgreich. Nach Coca-Cola, Red Bull und Römerquelle konnte mit Starzinger ein weiterer Getränkehersteller als Kunde gewonnen werden. Für die Gewinnung von Energie aus erneuerbaren Energieträgern im Bioethanolwerk Pischelsdorf liefert Messer Austria Stickstoff zur Inertisierung und Sauerstoff zur Kühlwasserzoonisierung. Wir sind sehr breit aufgestellt, auch im Bereich Spezialgase. Die intensive Bearbeitung der Märkte brachte 2007 einen Zuwachs bei Krypton und Helium von über 50 Prozent.

Herr Ringhofer, in Slowenien haben Sie gute Erfolge im Bereich der Lebensmitteltechnik zu verzeichnen, welche sind das?

Ringhofer: Wir haben in der Tat die meisten neuen Projekte auf dem Gebiet der Nahrungsmittelindustrie zu verzeichnen, aber immer noch auch im Bereich Schweißen und Schneiden. Mercator versorgen wir mit flüssigem Kohlendioxid zur Herstellung von Trockeneis für die Cryo2pack5-Anlagen zur Transportkühlung. Bei Proconi installierten



1 2



3



Bericht aus Asien
 Bericht aus Osteuropa
 Bericht aus Westeuropa
 Bericht aus Peru



4

- 1 Messer legt in Polen den Grundstein für Umweltschutz, Gesundheit und Produktivität.
- 2 Messer Polska ist der einzige Anbieter von Lasergasen in 300-bar-Flaschenbündeln in Polen.
- 3 Österreich gewann drei neue Kunden für die Gewächshausdüngung.
- 4 Zementkühlen mit Stickstoff
- 5 Proconi frostet unter anderem gefüllte Tomaten.
- 6 Die Handelskette Mercator kühlt mit Cryo2pack.
- 7 Zoltek ist der größte On Site-Kunde in Ungarn.

wir einen Gefriertunnel zum Schockfrosten von gefüllten Tomaten, Paprika und Zucchini. Die Firma Calcit benötigt jährlich 1000 Tonnen Kohlendioxid zur Herstellung von Kalziumkarbonat. Sehr wichtig ist für unsere Gesellschaft Messer Slovenija: Wir haben als erster Industrie-gaseanbieter in Slowenien eine Genehmigung für die Herstellung von Arzneimitteln bekommen und können jetzt medizinischen Sauerstoff in Stahlflaschen vertreiben.

Budapest ist die Zentrale der südosteuropäischen Gesellschaften. Sie betreiben dort neben einer Luftzerlegungsanlage das Messer-Control-Center zur länderübergreifenden Überwachung von Produktionsanlagen. Nun ist Ungarn für Messer kein Land, das neu erobert werden muss – welche sind aber die neuen Projekte?

Ringhofer: Wir haben schon sehr enge Kundenbeziehungen, die wir stets weiter festigen. Bei unserem langjährigen Kunden Richter Gedeon, dem bedeutendsten ungarischen Pharmaproduzenten, haben wir die Gasproduktion vor Ort in 2007 mit einer neuen On Site-Anlage mehr als verdoppelt. Der wichtigste Hersteller von Kohlefasern Ungarns, Zoltek, ist unser größter On Site-Kunde. Mit einer weiteren Investition von 2,65 Millionen Euro für eine Erweiterung der Stickstoffproduktion haben wir den langfristigen Liefervertrag gesichert. Kohlefasern kommen unter anderem in der Raumfahrt und in der Auto-, Plastik- und Bauindustrie zum Einsatz. Bei ihrer Herstellung wird Stickstoff zum Inertisieren während der Karbonisierung der Fasern verwendet.



5 6



7



Ein neuer Kunde ist Hankook, Reifenhersteller aus Korea. Hankook hat seine erste europäische Produktionsanlage in Ungarn errichtet. Seit März 2007 liefern wir 3,5 Millionen Kubikmeter Stickstoff im Jahr, bis wir einen Stickstoffgenerator in Betrieb nehmen, der den bis 2009 steigenden Bedarf von etwa zehn Millionen Kubikmetern Stickstoff im Jahr decken wird.

Sie haben sich auch in Ungarn als Partner für die Lebensmittelindustrie etabliert – welche Neuigkeiten gibt es?

Ringhofer: Die Firma Waterdeep produziert seit diesem Jahr eine Million Flaschen Mineralwasser der Marke Imola, 60 Prozent davon mit Sprudel. Wir liefern 800 Tonnen Kohlensäure im Jahr, in diesem Jahr wird auch ein Flüssigstickstoffinjektor in Betrieb genommen. Unseren Partner Buszesz beliefern wir auch mit Kohlendioxid und mit Stickstoff, der in PET-Flaschen und in Getränkedosen für einen Innendruck sorgt, der sie formstabil und stapelbar macht. Beim Backwarenhersteller Zalaco wird der Produktions-

betrieb ausgedehnt. Wir unterstützen dies mit einem neuen Schrankfroster. Die Schockfrostung sichert die hohe Qualität der Produkte. Und nicht zuletzt haben wir Ende Oktober 2006 mit Unilever einen Vertrag über die Lieferung von flüssigem Stickstoff unterzeichnet. Er wird zur schnellen Härtung der Schokoladenbeschichtung von Eiscreme eingesetzt.

Im Jahr 2007 hat die serbische Gesellschaft ihren 10. Geburtstag gefeiert. Wie ist das Fazit Ihrer Geschäftstätigkeit im Herzen des Balkans?

Ringhofer: Wenn man Messer und Tehnogas zusammennimmt, dann kann man auf eine sehr lange Gase-Erfahrung zurückgreifen. Diese „Message“ haben wir unseren Kunden, Partnern und Mitarbeitern im Jahr 2007 mitgegeben. Zum dritten Mal in Folge wurde Messer Tehnogas mit dem Award für die beste ausländische Marke ausgezeichnet. Der Award wird jährlich vom serbischen Handelsministerium und der Zeitung Pregled vergeben. Zwei andere deutsche Marken – Henkel und Raiffeisenbank – konnten sich hinter Messer Tehnogas



platzieren. Wir erhielten in Serbien das in der EU vorgeschriebene HACCP-Zertifikat für die sichere Produktion von Lebensmittelgasen vom Technischen Überwachungsverein München, Deutschland. Da Messer Tehnogas seine Gase, wie CO₂, Stickstoff, Argon und seit Mai 2007 auch wieder Lachgas, an die Lebensmittelindustrie und Messer-Gesellschaften in der benachbarten EU liefert, wurde die Zertifizierung erforderlich, obwohl Serbien noch nicht der EU beigetreten ist. Die Überprüfung des HACCP-Systems erfolgt jährlich.

Wie wichtig sind solche Zertifizierungen in Ihrer Branche?

Ringhofer: Sehr wichtig! Blicken wir einmal nach Kroatien, dort haben wir uns im Geschäftsjahr 2007 vor allem auf den Erhalt von Genehmigungen und Zertifikaten konzentriert, um unseren Wettbewerbsvorsprung auszubauen. Das Bewusstsein für die Bedeutung der Qualitätssicherung sowohl unserer Produkte als auch Leistungen wurde durch zwei wichtige Genehmigungen bestätigt - im September haben wir auch in Kroatien das HACCP-Zertifikat

erhalten. Das hat uns ermöglicht, Kunden wie Coca-Cola, die Bäckereikette Klara oder Ledo, Anbieter von Speiseeis und gefrorenem Obst und Gemüse, zu akquirieren. Dieses Zertifikat wird für uns zukünftig sehr wichtig sein, da Kroatien mit der Europäischen Union über den EU-Beitritt verhandelt. Die erhaltenen GMP-Genehmigungen für medizinischen Sauerstoff und Stickstoffoxydul haben unsere Leaderposition im Bereich der Medizingase bei den kroatischen Krankenhäusern gestärkt, wo wir über einen sehr großen Marktanteil verfügen. Es ist besonders wichtig zu betonen, dass keiner unserer Wettbewerber über alle erforderlichen Genehmigungen zur Herstellung und zum Vertrieb von Arzneimitteln verfügt. ■



4 5



- 1 Im Control-Center von Messer in Budapest werden alle Anlagen fernüberwacht.
- 2 Leckere Backwaren dank Schockfrostung mit flüssigem Stickstoff
- 3 Die serbische Gesellschaft feierte in 2007 ihren 10. Geburtstag.
- 4 Messer Tehnogas erhielt einen Award für die beste ausländische Marke.
- 5 Die kroatische Gesellschaft erhielt alle notwendigen Genehmigungen.

MESSER IN OSTEUROPA



- *Führende Marktstellung in vielen Ländern*
- *Kompetenzzentren für Anwendungen im metallurgischen und industriellen Bereich*
- *Zwei Spezialgaswerke in Österreich und Ungarn*
- *Zertifizierte Produktion von Lebensmittelgasen und medizinischen Gasen*

Bericht aus Osteuropa

Osteuropa – Fokus auf bestehende Kunden

Stahl und Eisen, Lebensmittel und Umweltschutz – das sind die Branchen, denen Messer das größte Potenzial für den Einsatz von Industrie- und Spezialgasen in Osteuropa in den kommenden Jahren zuspricht. Das größte Wachstum in der Region Zentraleuropa prognostiziert die Messer Gruppe für die Märkte Polens und der Ukraine. Das „Aufholpotenzial“ ist – mit allen Chancen und Risiken – in der Ukraine am größten. Messer wird in Polen und in der Ukraine Luftzerlegungsanlagen errichten, die in den Jahren 2009 und 2010 in Betrieb gehen sollen. In der Ukraine wird Messer sich punktuell auf Regionen fokussieren und hat mit einem großen Stahlproduzenten einen Vertrag über die Lieferung von Luftgasen in Pipelines abgeschlossen. In Südosteuropa setzt sich der Trend der ausländischen Investitionen, vor allem aus Ländern des Fernen Ostens wie Japan und Korea, fort. Serbien und Rumänien versprechen ein starkes Wachstumspotenzial. Für Messer ist die stahlverarbeitende Industrie der Türkei ein wichtiger Markt. Im Technischen Zentrum für metallurgische und industrielle Verfahren der Messer Gruppe im österreichischen Gumpoldskirchen werden gemeinsam mit Kunden technologische Neu- und Weiterentwicklungen auf der Basis spezifischer Fragestellungen betrieben.

Große Wachstumspotenziale in Polen und der Ukraine

Frische und Sicherheit für Lebensmittel und Getränke

Die großen Supermarktketten haben in Osteuropa vermehrt Einzug gehalten und stehen vor der logistischen Herausforderung, ihre verderblichen Lebensmittel bei Transport und Lagerung frisch zu halten. Aber nicht nur die Verfahren zur Sicherung einer ununterbrochenen Kühlkette mit Kohlendioxid oder Stickstoff sind für die osteuropäische Lebensmittelindustrie interessant, sondern auch die Technologien zur sicheren Lebensmittelherstellung und Getränkeabfüllung.

Umwelttrend setzt sich fort

Im gesamten osteuropäischen Raum lässt sich ein Umwelttrend erkennen, der durch den verstärkten Einsatz von Wasseraufbereitungsverfahren und Schadstoffbegrenzung, vornehmlich mit den Gasen Kohlendioxid und Sauerstoff, deutlich wird. Die Behandlung und Neutralisation von Industrieabwässern – auch aus der Stahlindustrie – und die Aufbereitung von Trinkwasser mit Kohlendioxid stehen dabei im Vordergrund. Aber auch Luftreinhaltung und Monitoring sind interessante Spezialgasanwendungen.

Investitionen in Polen

Gesicherte Zukunft im größten Markt Zentraleuropas

Der Grundstein für eine neue Luftzerlegungsanlage wurde Anfang Oktober in der oberschlesischen Stadt Rybnik – im industriellen Herzen Polens – gelegt. Für Messer in Polen ein Meilenstein, denn zum ersten Mal wird die polnische Gesellschaft über eine eigene unabhängige Produktversorgung für Luftgase für den größten Industriegasemarkt Zentraleuropas verfügen. Die Investition von 30 Millionen Euro geschieht im 15. Jahr des Bestehens von Messer Polska. Das Werk soll ab Anfang 2009 technische, medizinische und lebensmitteltechnische Gase für den polnischen, slowakischen und den tschechischen Markt herstellen. Das Werk wird zu den modernsten Luftzerlegungsanlagen der Welt gehören.

Umweltbewusstsein in Polen wächst

Das Umweltbewusstsein von Rohstofflieferanten wächst. Ein hervorragendes Beispiel dafür ist das

bei KGHM Polska Miedź Legnica umgesetzte Projekt für die Neutralisation der Abgase in Schwefelschmelzöfen und bei der Bleiraffination durch den Einsatz von flüssigem Stickstoff.

Wirkungsvolle Schutzatmosphäre

Endolin ist ein Beispiel für eine sehr wirkungsvolle Herstellung der Schutzatmosphäre für niedriggekohte und niedriglegierte Stahlsorten bei der Wärmebehandlung in einem breiten Temperaturspektrum. Der größte Hersteller nahtloser Stahlrohre in Polen, WRJ Serwis, setzt auf Endolin. Ein Rollenherdofen wurde mit einer Endolin-Versorgung ausgestattet. Am Standort Siemianowice Śląskie wird Endolin vor allem zum Glühen von Rohren benutzt, die in den Export gehen. Diese brauchen eine besonders blanke Oberfläche, die mit Exogas nicht erreichbar war. Nach der Umstellung ist der Exportanteil dieser Güter deutlich gestiegen.



1

1 Dank Endolin zeichnen sich die Rohre durch eine glänzende Oberfläche aus.

2 Vorteile nutzen mit Luftzerlegern vor Ort – hier das Modell der neuen Anlage in Polen

2





Foto: Wienerberger

- 1 Graublau Klinker sind zurzeit äußerst beliebt und prägen immer mehr Häuserfronten.
- 2 Holzhäuser haben in Österreich Tradition. Durch das Trockeneisstrahlen lassen sich verwitterte Holzfassaden optisch aufhellen.
- 3 Der Fußboden der Innsbrucker Hofkirche wurde mit Trockeneis verschönert.

Stickstoff verhilft Ziegeln zu neuen Farben

Klinkerziegel mit einer graublauen Färbung sind momentan sehr beliebt. Die Färbung der Ziegel kann durch Reduktion des Sauerstoffes im Ofen variiert werden. Dazu wird während des Abkühlens der Ziegel Stickstoff in den Ofen eingeleitet. Der polnische Ziegelhersteller CRH reagiert auf die neuen Bedürfnisse des Marktes und rüstet seine Ziegelei in Gozdnica mit einer Inertisierungsvorrichtung aus. Messer Polska konnte durch effektive Marktbearbeitung und gute Marktkennntnis den Kunden für die Stickstofflieferung gewinnen.

Fachberatung in Österreich erfolgreich

Die konsequente Fachberatung für Schweißschutzgase direkt beim Kunden zeigte mit Zuwächsen bei Argon und Argongemischen Wirkung. Der Erfahrungsaustausch direkt vor Ort trägt wesentlich zur erfolgreichen Kundenbeziehung bei und wird in auch Zukunft ein wichtiges Instrument zur Geschäftsentwicklung sein.

Erfahrungsaustausch mit Kunden

Kreativer Einsatz des Trockeneisstrahlens

Mit der Inbetriebnahme des CO₂-Pelletizers in Schwaz (Tirol) verfügt Messer Austria nun auch über eine Trockeneisproduktion im Westen Österreichs. Unser Know-how und die Kooperation mit Asco Kohlensäure tragen wesentlich zum weiteren Ausbau des Trockeneisgeschäftes bei. Es hat schon kreative und erfolgreiche Aktionen gegeben: Ohne Abkleben von Fensterrahmen, Glasscheiben oder Kunststoffteilen sowie ohne nachträgliche Reinigung, wie sonst beim Sandstrahlen und Hochdruckwasserstrahlen üblich, empfiehlt sich die Reinigung mit CO₂ beispielsweise als das perfekte Mittel gegen Graffiti. In Gebirgsregionen hat die Verkleidung von Häusern mit Holzfassaden Tradition, doch Regen und Sonnenschein lassen Holz schnell verwittern. Das Trockeneisstrahlen ermöglicht eine schnelle Abtragung der verwitterten Flächen. Dabei hellt sich das Holz optisch wieder auf. Dieses Verfahren spart schmutzintensives Abschleifen und Abbeizen

von Hand oder mit der Maschine. Da die Trockeneis pellets keine Schäden an Fenstern verursachen, entfällt auch hier zeitraubendes Abkleben. Seit 2007 präsentieren sich auch die Bodenmosaiken in der bekannten Innsbrucker Hofkirche im österreichischen Tirol den Besuchern in neuem Glanz. Defekte Stellen und Verschmutzungen auf dem Marmorboden der 450 Jahre alten Basilika erforderten Restaurierungsarbeiten. Mit der Anwendung des Trockeneisstrahlens konnten die Marmorstrukturen des Bodens, auch um den denkmalgeschützten Altar, gesäubert werden. Gegenüber einer herkömmlichen Reinigung mit chemischen Lösungsmitteln und Dampfstrahlern war das Trockeneisstrahlen weitaus schonender und gründlicher. Als gewünschter Nebeneffekt trug unser Verfahren defekte Marmorbereiche zur anschließenden Sanierung ab. Für eine geringe Staubentwicklung sorgte eine Absauganlage. Im Vergleich zu herkömmlichen Verfahren ist das Reinigen mit Trockeneis eine weitaus wirtschaftlichere und umweltschonendere Methode und damit eine echte Alternative.

Neuer Glanz für Holzflächen



2 3

Abluftreinigung in der Tschechischen Republik

Messer Technogas hat im November 2007 zwei Verträge für das DuoCondex-Verfahren gewinnen können. Bei Ivax Pharmaceuticals Opava, dem führenden Hersteller von Arzneimitteln der Tschechischen Republik, wird die Abluft mit dem Stickstoff-System gereinigt. Eine zweite DuoCondex-Anlage wurde bei D+P Rekont zum umweltfreundlichen Recycling von Kühlschränken in Betrieb genommen.

Reines Wasser durch reinen Sauerstoff

Der Eintrag von reinem Sauerstoff hilft in den modernen Industriekläranlagen des Chemieunternehmens Spolchemie und des Zellstoffproduzenten Biocel bei der Reinigung des Abwassers. Beide tschechischen Unternehmen hatten mit stark erhöhten Schmutzfrachten zu rechnen. Die Sauerstoffzufuhr in den biologischen Reinigungsstufen wurde nun erhöht; dabei kommt modernste Injektor-Technologie von Messer zum Einsatz, welche gleichzeitig Sauerstoffeintrag und Umwälzung des Abwassers sicherstellt.

Injektor-Technologie
von Messer

Glasklarer Erfolg

Die tschechische Tochtergesellschaft lieferte im Januar 2007 vier Sauerstoffbrenner für Glasöfen an Sklárna Heřmanova Huť, die einen jährlichen Sauerstoffbedarf von etwa drei Millionen Kubikmetern aufweisen.

Kohlensäure – Weg zur besseren Umwelt

Das Umweltbewusstsein in Unternehmen verändert sich – unterstützt von einer verschärften Gesetzgebung zum Schutz von Luft, Boden und Wasser. Die Molkerei Mlékárna Klatovy a.s. in der Tschechischen Republik hat als erstes Unternehmen in Mitteleuropa ihre Neutralisationsanlage für Abwasser jetzt von Schwefelsäure auf Kohlensäure von Messer umgestellt. Das vereinfacht den technologischen Prozess und senkt gleichzeitig die Kosten für die Einhaltung des pH-Wertes um 36 Prozent.

Kostensenkung
bei Abwasser-
neutralisation

Trockeneis reinigt Kunststoff

OLHO-Technik Czech nutzt die Vorteile des neuen Schneestrahlers mit Kohlendioxid zum Reinigen von Kunststoffteilen für die Automobilindustrie. Der Schnee wird mit Druckluft auf die Oberfläche

Heiß-kalte Gaumenfreuden

Blinis mit Beluga-Kaviar vom Stickstoff-Grill, Himbeerbaiser aus dem Stickstoff und dazu eine Bloody-Mary-Nitro – was sich anhört wie das Festtagsmenü der Astronauten auf der Internationalen Raumstation ISS, ist der neueste Schrei unter den Anhängern der Molekularküche: Kochen mit Stickstoff. An die Grenzen der traditionellen Kochkunst stoßend, verbinden die neuen Zaubermeister der Molekularküche Know-how, Erfahrung, Chemie, Physik und Wissenschaft. So führt der Technologietransfer zwischen Kochkunst



Grandioses für den Gaumen: Kochen mit Stickstoff bietet ganz neue kulinarische Möglichkeiten.

und Biotechnologie, gepaart mit der Kreativität der Herdkünstler zu einer Steigerung von Geschmack und Genuss, die in einer Explosion der Sinne endet. Mit nur wenigen Zutaten zaubern sie eine Vielfalt an verblüffenden Effekten – der Fantasie sind dabei keine Grenzen gesetzt: außen mit minus 70 Grad Celsius kalt und gefroren, innen eine warme Füllung mit bis zu plus 20 Grad Celsius. Diese Gegensätze sind möglich in nur einem Gericht und bringen wahrlich ein spektakuläres, nachhaltiges Geschmackserlebnis.

gebracht. Die Feinstpartikel des Schneestrahls entfernen dabei die Rückstände aus der Herstellung, wie Trennmittel und Fette. Entgegen der konventionellen Reinigung mit Wasser benötigt das neue Verfahren keine aufwändige Trocknung und spart somit Zeit. Die Empfehlung des Lackieranlagenherstellers Vanjakob und des Schneepistolenherstellers mycon brachte Messer in der Tschechischen Republik den neuen Kunden.

Vertrag mit ArcelorMittal Ostrava verlängert

Mit ArcelorMittal Ostrava wurde ein neuer Vertrag über gasförmigen Sauerstoff, Argon und Stickstoff mit einer Laufzeit von zehn Jahren abgeschlossen. Durch diesen bedeutenden Schritt verlängert sich die dem seit Jahr 1993 bestehende Geschäftsbeziehung mit dem größten Stahlhersteller in der Tschechischen Republik.

Neuer
Vertrag



1

1 *Modernste Technologie sorgt für Sauerstoffeintrag und gleichzeitige Umwälzung des Abwassers in Industriekläranlagen.*

2 *Mit Trockeneis befreit OLHO-Technik Kunststoffteile von Rückständen aus der Herstellung.*

3 *Bei der Herstellung von Milchprodukten fällt Abwasser an, das mit CO₂ neutralisiert wird.*



2 3



1 Champignonzucht benötigt flüssiges Kohlendioxid.

2 Elme Messer Gaas liefert Stickstoff unter anderem an Sillamäe.



Kooperationen und Versorgungsverträge

Mehr Gas für Kohleförderung

Der Ende 2006 abgeschlossene Vertrag mit dem On Site-Kunden OKD, DPD a.s. über Stickstofflieferungen für Kohlegruben mit einer Gültigkeit bis Ende 2015 wurde im Geschäftsjahr 2007 aktualisiert, denn der Kunde erwartet einen erhöhten Bedarf an Stickstoff bei der Kohleförderung.

Stickstoff im Seehafen

Das Jahr 2007 markierte den Beginn einer fünfjährigen Kooperation zwischen Elme Messer Gaas in Estland und AS Alexela Sillamäe, Betreiber eines Ölterminals am Seehafen von Sillamäe. Messer installierte auf dem Kundengelände einen Stickstofftank.

Neue Verträge in Litauen

Elme Messer Lit in Litauen hat Gasversorgungsverträge mit fünf neuen Kunden aus dem Bereich der Laserfertigung unterzeichnen können.

Flüssiges Kohlendioxid liefert Elme Messer Lit an das Unternehmen Baltic Champignons zur Kompostkühlung bei der Pilzzucht. Seit Sommer 2007 beliefert die litauische Messer-Gesellschaft die erste baltische Biodieselanlage von Statoil mit flüssigem Stickstoff zur Inertisierung.

Stickstoff für Mobiltelefone

Messer versorgt Elcoteq Tallinn in Estland mit Stickstoff. Damit zählt die Tochter von Elcoteq SE, des größten europäischen Elektronik-Fertigungsdienstleisters für Kommunikationstechnik, zu den bedeutendsten Elektronikkunden von Messer in der Region. Aufgrund des ungebrochenen Trends der Miniaturisierung von Bauteilen und Leiterplatten benötigt Elcoteq Tallinn als Hersteller von Mobiltelefonen, Drahtlosmodulen und schnurlosen Telefonen sowie Equipment von Kommunikationsnetzen große Mengen an Stickstoff, die beim Löten während der Fertigungsprozesse zum Einsatz kommen.

Kühlschrankrecyclen in Litauen

Elme Messer Gaas erhielt den ersten Auftrag zur Belieferung der neu erbauten Kühlschranks- und Elektronik-Recyclinganlage mit Stickstoff. Die Anlage ist die erste ihrer Art im Baltikum. Mit ihrer Inbetrieb-

nahme im Januar 2007 liefert Elme Messer Gaas für die nächsten fünf Jahre rund 740.000 Kubikmeter Stickstoff an den Recycler. Elme Messer Gaas hält damit nicht nur 90 Prozent der Marktanteile in Litauen, sondern baut seine führende Position weiter aus.

Hohe Marktanteile

CO₂ neutralisiert basisches Flusswasser

Im Kraftwerk von Narva Elektriijaamad in Estland wird zur Erzeugung von Strom Ölschiefer verfeuert. Als Ölschiefer werden sogenannte Sedimentgesteine bezeichnet, die Bitumen oder schwerflüchtige Öle enthalten. Ihre Verbrennung liefert Energie. Was zurückbleibt, ist Asche. Mittels Wasser wird diese Asche von der Feuerung zur Deponie transportiert. Dort wird das Transportwasser aus dem Kreislauf in einem See neben der Deponie zwischengestaut. Um den Wasserpegel des Sees zu regulieren, muss das Wasser in den Fluss Narva ausgeschleust werden. Da das Wasser durch den Transport der Asche sehr alkalisch ist, muss es vor dem Einleiten

in den Fluss neutralisiert werden. Ursprünglich geschah dies durch Zugabe von Salzsäure. Da der 78 Kilometer lange Grenzfluss zu Russland für die Stadt Narva, drittgrößte Stadt Estlands, als Trinkwasserquelle von großer Bedeutung ist, entschied sich der Kraftwerksbetreiber für die umweltfreundliche Alternative von Messer: Abwasserneutralisation mit CO₂.

100-prozentiger Wirkungsgrad von Kohlensäure

Die Neutralisation des alkalischen Wassers mit Kohlensäure bietet besondere Vorteile: Es ist

wirtschaftlich in Investition und Verbrauch, es gibt keine ökologisch bedenkliche Aufsalzung des Wassers mit Chloriden und Sulfaten, und das CO₂ kann leicht dosiert werden. Rund 2.000 Kilogramm flüssiges Kohlendioxid werden pro Stunde in das Abwasser eingeleitet und lösen sich dort vollständig zu Kohlensäure. Die milde Kohlensäure neutralisiert das basische Wasser und ist überdies als natürlicher Bestandteil von Trinkwasser völlig unbedenklich für Mensch und Umwelt. Dank flüssiger Einleitung muss das Kohlendioxid nicht vorher verdampft werden, das spart Energie.

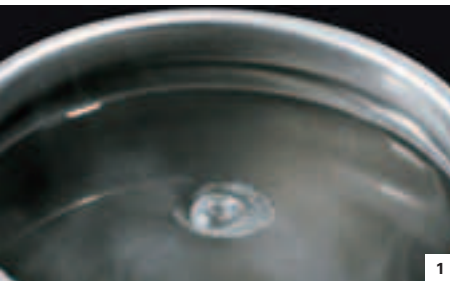


Das Kraftwerk Narva Elektriijaamad in Estland reinigt sein Abwasser mit CO₂.

Foto: Narva



Fachleute von Messer prüfen die Beschaffenheit von mit Kohlensäure gereinigtem Wasser.



1 2

Neukunden für Messer Tatragas

Die slowakische Gesellschaft Messer Tatragas konnte interessante Neukunden gewinnen, wie Sachs Levice a.s. und Lear Corp. Prešov, die beide Schweißargon beziehen. Bei Caurmeuse Košice hat Messer Tatragas eine Löscheinrichtung mit Kohlendioxid installiert. Für U.S.Steel in der Slowakei errichtete Messer eine Wasserstoff-Station für die Herstellung der Ofenatmosphäre beim Blechglühen.

Gase sind Lebensmittel, auch in der Slowakei

In der Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie eingesetzte Gase unterliegen einer strengen Gesetzgebung, denn sie selbst werden durch ihren Einsatz zum „Lebensmittel“. Messer in der Slowakei wurde nach ISO 9000 zertifiziert und erwarb gleichzeitig das HACCP-Prüfzeugnis: Die Produktion, Lagerung und Distribution von Messer erfüllen somit die strengen Qualitätsanforderungen für technische Gase in der Lebensmittelindustrie nach der Europäischen Richtlinie.

Werk modernisiert

Messer Slovnaft hat die Stickstoffleistung seines Backups für die Raffinerie Slovnaft von 4.000 auf 10.000 Normkubikmeter in der Stunde erhöht. Gleichzeitig modernisierte die slowakische Gesellschaft die Abfüllanlage für Formiergas und medizinischen Sauerstoff.

Luftzerleger bei ArcelorMittal in Bosnien-Herzegowina

ArcelorMittal erweitert seine Produktion im Stahlwerk von Zenica in Bosnien-Herzegowina und hat, um seinen Bedarf an Industriegasen zu decken, ein Versorgungskonzept für Sauerstoff und Argon mit Messer ausgehandelt. Messer hat kurzfristig die vorhandene Sauerstoffproduktionsanlage modernisiert und kann dadurch den für diese Entwicklungsstufe benötigten Sauerstoff vor Ort produzieren. Gleichzeitig wird sukzessive eine neue Luftzerlegungsanlage errichtet, die ab Mitte 2008 den kompletten Bedarf des Stahlwerks an Industriegasen deckt. Die Herausforderung: Bereits ab Mitte 2008 benötigt der Stahlkocher über 15.000 Kubikmeter Sauerstoff pro Stunde. Messer hat gemeinsam mit ArcelorMittal ein flexibles Konzept auf die Beine gestellt und investiert 20 Millionen Euro in die neue Luftzerlegungsanlage.

Investition mit flexiblem Konzept

Frischer Wind in Bosnien-Herzegowina

Im Jahr 2007 wurden bei Messer Sarajevo Plin organisatorische Änderungen vorgenommen. Personalanpassungen haben frischen Wind in die Gesellschaft gebracht: Durch neue Methoden in der Administration, in Verkauf und Technik haben die Ergebnisse die Planung weiter übertroffen. Der Umsatz liegt 18 Prozent über dem Planwert und zwölf Prozent über dem Vorjahr, vor allem dank dem erhöhten Verkauf von flüssigem Sauerstoff an den Kunden ArcelorMittal Steel und dem Vertrieb von Schweißgasen.

Hohe Qualitätsstandards

- 1 Ein Tropfen Stickstoff sorgt für Stabilität.
- 2 Gelber Treibstoff: Das Öl von Raps, Sonnenblumenkernen und Sojabohnen dient als Grundlage für Biodiesel.
- 3 Messer beliefert das Krankenhaus in Mostar mit Sauerstoff.



Krankenhaus in Mostar

Messer Mostar Plin liefert seit dem Frühjahr 2008 Sauerstoff und Lachgas sowie flüssigen Sauerstoff an das Krankenhaus in Mostar, das in ein neues Gebäude umgezogen ist.

Messer in Rumänien unterstützt TMK

Messer zieht mit seinen Kunden mit: Auf dem Gelände des Stahlrohrproduzenten TMK im rumänischen Resita baut die Messer Gruppe für 20 Millionen Euro eine Luftzerlegungsanlage zur Produktion von Stickstoff, Sauerstoff und Argon. Der russische Rohrproduzent TMK (Trubnaja Metallurgitscheskaja Kompanija) gilt weltweit als zweitgrößter Produzent von Stahlrohren. Mit Inbetriebnahme der Luftzerlegungsanlage in Resita, die für Juli 2009 geplant ist, verfügt Messer in Rumänien zum ersten Mal über eine eigene Produktionsanlage. Der Luftzerleger liefert zukünftig Sauerstoff, Stickstoff und Argon für die ansässigen produzierenden Unternehmen und medizinischen Sauerstoff für Krankenhäuser und die Heimpflege von Patienten.

Prickelnde Kohlensäure für rumänische Coca-Cola

Einen großen Schritt nach vorne machte Messer Romania Gaz auf dem hart umkämpften Markt in der rumänischen Getränkeindustrie: Seit März 2007 bezieht der Softdrinkhersteller Coca-Cola das Kohlendioxid von Messer in Rumänien. Den Schlüssel zum Erfolg lieferte Messer Tehnogas dank seiner hervorragenden Partnerschaft mit Coca-Cola.

Schnell zum Erfolg beim Kunden

Schnelligkeit kann entscheidend sein. Die Bereitschaft von Messer in Rumänien, kurzfristig Entscheidungen zu treffen, hat die rumänische Tochtergesellschaft Gormet des deutschen Unternehmens IEV von einer langfristigen Partnerschaft überzeugt. Die Metallbau-firma in Cluj benötigt in ihrer Fertigung die Flüssiggase Argon, Sauerstoff und CO₂ sowie Acetylen.

Gase im
Metallbau

Labore in Mazedonien eingerichtet

Messer hat in Mazedonien das Labor der Firma Makpetrol und das Labor des Veterinärmedizinischen Instituts in Skopje ausgestattet.

Neue Gesellschaft in Albanien

In Albanien wurde im Geschäftsjahr 2007 die neue Tochtergesellschaft Messer Albagas gegründet.

Serbien tankt Biodiesel

In Serbien wurde im Sommer die erste Produktionsanlage für Biodiesel des Landes in Betrieb genommen. Neben Biodiesel wird auch Methanol in Tanks auf dem Gelände der Raffinerie von Victoria Oil in Šid bei Novi Sad gelagert. Sowohl in die Methanoltanks als auch in die Tanks mit dem fertigen Biodiesel wird zusätzlich Stickstoff eingebracht. Dieser schützt Methanol und Biodiesel vor Feuchtigkeit und Luftsauerstoff, das erhält ihre gute Qualität und dient als Explosionsschutz.

Reine Geschmackssache

Stickstoff sorgt schon bei der Abfüllung stiller Getränke für die Bewahrung des Geschmacks und eine längere Haltbarkeit, weil er den Sauerstoff verdrängt. In den vergangenen Jahren hat Messer in Serbien mehr als 20 Flüssigstickstoff-Injektoren in der Speiseöl- und Getränkeindustrie in Betrieb genommen. Für diese Anwendungen werden in Serbien pro Jahr ungefähr 250 Tonnen flüssiger Stickstoff - der übrigens Lebensmittelqualität hat - verwendet.

Erste eigene
Produktion

Symposien für Winzer in Ungarn

Messer in Ungarn hat im Mai und Juni 2007 Symposien für die ungarischen Winzer aus den bedeutendsten ungarischen Weingebieten – Tokaj und Villány – organisiert. Den Gästen wurden Einsatzmöglichkeiten unserer Gase vorgeführt, von

der Behandlung der Trauben bis zum Ausschank von Wein. Zusätzliche fachliche Unterstützung kam von der Budapester Corvinus-Universität: Professoren der Fakultät für Weintechnologien haben die Vorteile des Einsatzes von Gasen in der Weinbehandlung mit positiven Forschungsergebnissen unterstützt.

Vorteile für den Weinbau

Kundenverbindungen – per Pipeline

Messer in Ungarn hat eine optimale Lösung gefunden, zwei Partner mit einer On Site-Anlage zu versorgen. Dank der geografischen Gegebenheiten und der guten Kontakte mit den Partnern TVK und Columbian konnte ein bemerkenswertes anwendungstechnisches Projekt verwirklicht werden. Auf dem Gelände des ungarischen Chemiewerkes TVK in Tiszaújváros betreibt Messer Hungarogáz eine On Site-Anlage für Stickstoff und synthe-

tische Luft. In dem Industriepark ist auch die Firma Columbian Tiszai Koromgyártó Kft. in direkter Nachbarschaft von TVK tätig. Columbian produziert Ruß durch die Verbrennung von Öl und wollte die Produktionskapazität erhöhen: Ein Weg dazu ist die Steigerung des Sauerstoffgehaltes der Luft im Verrußungsprozess. In der On Site-Anlage bei TVK entsteht Abluft mit 35-prozentigem Sauerstoffanteil – mehr als in unserer atmosphärischen

Luft, die 21 Prozent Sauerstoff beinhaltet. Diese Abluft, welche normalerweise an die Umgebung zurückgegeben wird, kann man aber gut nutzen – bei Columbian in der Produktion. Letztes Jahr wurde eine Pipeline zwischen Columbian und unserer On Site-Anlage bei TVK errichtet. Diesem Bau gingen ausführliche Untersuchungen und Planungen voraus, weil der Produktionsprozess bei Columbian sehr sensibel auf den Sauerstoffgehalt der Prozessluft reagiert. Es musste genau geprüft werden, ob der Sauerstoffinhalt während des Produktionsprozesses exakt geregelt werden kann. Dies ist notwendig, um die Reaktoren in der Rußanlage nicht zu gefährden. Durch einen langfristigen Versorgungsvertrag können wir die Restluft an Columbian verkaufen.

Ruß für Reifen

Ruß ist einer der unentbehrlichen Grundstoffe bei der Reifenherstellung. Er ist nicht zur Färbung der Reifen nötig, sondern durch den Einsatz von Ruß werden die mechanischen und physikalischen Eigenschaften der Reifen verändert. Die Qualität von Reifen hängt im Wesentlichen von der des Rußes und damit von der Zuverlässigkeit von Messer Hungarogáz ab.



TVK und Columbian sind mit einer Pipeline verbunden.



2



- 1 Forschungsergebnisse belegen die Vorteile des Einsatzes von Gasen in der Weinbehandlung.
- 2 Spezielles aus einer Hand: In Ungarn versorgt Messer den Pharmahersteller Servier mit Gasen und Gasgemischen sowie der kompletten Laborausstattung.

Ausstattung des Labors

Beitrag zur Pharmaforschung

Der Pharmahersteller Servier hat sich für den Bau eines neuen Pharmaforschung-Labors in einem der modernsten Industrieparks in Budapest entschieden. Für den Ausbau der kompletten Laborausstattung hat Servier Messer gewählt. Der Vertrag, der die Rahmenbedingungen dieser langfristigen Kooperation definiert, wurde Anfang November 2007 unterschrieben. Das voraussichtlich in 2008 fertiggestellte Labor wird von Messer Hungarogáz mit hochreinen Gasen und Gasgemischen versorgt.

Messer in Bulgarien

Die bulgarische Gesellschaft Messer Chimco Gas wird seit dem Jahr 2007 als 100-prozentige Tochtergesellschaft der Messer Gruppe unter dem neuen Namen Messer Bulgaria geführt. Besonders im Bereich der Lasergase und Schweißschutzgase ist der Name Messer in Bulgarien ein Begriff. Doch auch neue Anwendungen zogen Verträge nach sich, etwa mit Lactina, die Starterkulturen mit flüssigem Stickstoff frosten, oder Alcomet, die beim Incal-Prozess zum Aluminiumstrangpressen flüssigen Stickstoff einsetzen.

Neue Basis für das Wachstum in der Türkei

Messer Aligaz versorgt 48 seiner Kunden vor Ort über Tankwagen mit Flüssiggasen. Das starke Wachstum dieses Bereiches dokumentiert die gute und Erfolg versprechende Entwicklung des Geschäfts in der Türkei: Der jährliche Kundenbedarf stieg innerhalb der vergangenen fünf Jahre von 7.000 auf 14.600 Tonnen. Messer Aligaz füllt derzeit 185.000 Gasflaschen pro Jahr in eigene Gasflaschen und Flaschenbündel sowie eine bedeutende Anzahl von kundeneigenen Behältern. Als innovatives Vertriebsmittel setzt Messer Aligaz sogenannte Rangers – 180-Liter-Flüssiggaswechselbehälter – vorrangig in der Versorgung von Krankenhäusern ein. Messer Aligaz zählt zahlreiche bekannte Firmen wie BASF, Bosch, Elektrosan, ISA, Renault und Valeo zu seinen Kunden. Ein wichtiger Partner ist auch die Schiffswerft Deniz Endüstri, die die türkischen Kollegen über einen 22.000-Liter-Tank mit CO₂ versorgen. Mit dem geplanten Bau einer Luftzerlegungsanlage, die im Jahr 2009 in Betrieb gehen soll, wird Messer in der Region seinem strategischen Wachstum eine noch breitere Basis geben. ■

Neue Produktions- anlage

Westeuropa



Westeuropa – jedes Land ist anders, die Strukturen sind über viele Jahre gewachsen. Für Messer bedeutet das zum Beispiel: In Frankreich das Flaschen- und Bulkgeschäft weiter stärken und in Spanien das Rohrleitungsgeschäft ausbauen. Für Egon Glitz, Leiter der Region Westeuropa bei Messer, ist es wichtig, dass in jedem Land eigene Strategien vernünftig formuliert und konsequent umgesetzt werden. „Wir können nicht alles machen“, sagt er, „aber wir können alles, was wir tun, richtig gut machen.“

„Wir gehen eigene strategische Wege in jedem Land Europas.“

Interview mit **Egon Glitz**, Senior Vice President Western Europe

Westeuropa, das klingt etwas nach „old economy“ und heterogenem Markt – in welchem Maße trifft das auch auf die Aktivitäten von Messer zu?

Der Gasemarkt in Spanien, Portugal, Frankreich, Belgien, den Niederlanden, Dänemark, Italien und der Schweiz ist in der Tat keinesfalls einheitlich. Abhängig von den Strukturen in den Ländern gibt es dort in unserem Geschäft große Unterschiede. Medizingase erhalten immer größere Bedeutung, vor allen Dingen das Home-Care-Geschäft in Italien oder Belgien – hier sei etwa der Erwerb des belgischen Medizintechnik-Unternehmens OxysphAir durch unsere Tochtergesellschaft Messer Belgium genannt. Einmalig ist auch unser Rohrleitungsverbund in Spanien, im Industriekomplex in Tarragona bei Barcelona, in dem wir die dort angesiedelten Chemie- und Petrochemieunternehmen über eine Pipeline mit Sauerstoff und Stickstoff versorgen. Darauf aufbauend spüren wir eine dynamische Entwicklung im Bereich der Flaschen- und Flüssiggase. Unsere Investition in eine neue Luftzerlegungsanlage, aus der wir unsere Produkte durch die kryogene Teilung der Luft erhalten, ist ein wichtiger Schritt in Richtung Liefersicherheit. Der Bau der neuen Produktionsanlage und eines Gaseverflüssigers in El Morell ist zweifelsohne ein bedeutender Beitrag für die Zukunft Messers in Spanien sowie für gemeinsame Projekte innerhalb der Messer Gruppe mit europäischen Großunternehmen.

Wie viel mehr als die Sicherung des Bestandskundengeschäfts bedeutet der Ausbau der Produktionskapazitäten in Spanien?

Die neue Anlage, deren Inbetriebnahme für Juni 2008 geplant ist, wird uns die Produktunabhängigkeit sowohl für gasförmigen als auch flüssigen Sauerstoff und Stickstoff als auch für Argon garantieren. Die gegenwärtig in Betrieb befindliche Luftzerlegungsanlage in Vilaseca kann somit als Reserveanlage vorgehalten werden, um die Pipeline- und Bulkbelieferungen zu gewährleisten. Ein weiterer Schritt in Richtung Unabhängigkeit war der Erwerb der

Anteile des Wettbewerbers Air Products an Messer Carburos durch die Messer Gruppe. Damit gehört die spanische Tochtergesellschaft zum ersten Mal seit ihrer Gründung zu 100 Prozent zu Messer. Der Prozess der Umfirmierung zu Messer Ibérica de Gases erfolgte zu Beginn des Jahres 2008. Als nächster Entwicklungsschritt der Gesellschaft wurde der Bau eines neuen Füllwerkes in Alicante ins Auge gefasst. Dieses Werk soll bis Ende 2008 fertiggestellt werden und wird zur Konsolidierung unserer Präsenz im Südosten Spaniens beitragen. Die an unserem Standort Vilaseca betriebene Anlage wird entlastet, die Gesamtproduktionskapazität sowie die Rentabilität gesteigert und unsere Position in den interessanten Märkten in Katalonien und Levante ausgebaut.



Egon Glitz



1

Wenn wir nach Frankreich blicken, wie viel von der französischen Lebensart spiegelt sich in Ihrem Geschäft wider?

Essen wie Gott in Frankreich - nicht von ungefähr haben wir im Jahr 2006 eine Produktreihe namens „Gourmet“ eingeführt. Gourmet, das sind Gasgemische, die in der Nahrungsmittelherstellung und -weiterverarbeitung eingesetzt werden. Frankreich ist dabei unser größter Markt für den Einsatz von CO₂ in der Lebensmitteltechnik. Wir betreiben eine CO₂-Produktion im südfranzösischen Lavéra und zwei weitere Anlagen in Nangis und Rouen, denn unsere führende Stellung halten wir durch eine gesicherte Versorgung und durch innovative Technologieentwicklung. In Mity-Mory - in der Nähe von Paris - arbeiten wir in einem Kompetenzzentrum für Lebensmitteltechnologien gemeinsam mit unseren Kunden an neuen Anwendungen. Technologien zur Sicherung einer ununterbrochenen Kühlkette mithilfe von Trockeneis spielen dabei eine enorme Rolle. Ein Beispiel ist die patentierte Cryo2pack-Technologie, damit lassen sich Trockeneisbeutel sicher und kostengünstig herstellen: Der Konzern Carrefour Logidis hat sich im Jahr 2007 entschieden, nach und nach alle seine Standorte mit diesem Verfahren auszurüsten. Als Auftakt hat Messer France zwei Cryo2pack5-Anlagen an den Standort Plaisance du Touch bei Toulouse vermietet, gekoppelt mit einem Liefervertrag über 1.800 Tonnen flüssigem CO₂ pro Jahr. Der Vertrag mit Carrefour Logidis ist ein wichtiger Meilenstein in der Vermarktung dieser Technologie, da der Konzern eine der größten Referenzen auf dem Lebensmittelmarkt ist.

2



Welche strategischen Wege schlagen Sie in den Ländern Belgien und den Niederlanden ein?

In Belgien haben wir mit der ehemaligen Oxydrique eine über 100 Jahre alte Gesellschaft – in den Niederlanden sind wir mit 15 Jahren eher „sehr kurz“ im Industriegasemarkt tätig. In unserem Geschäft braucht man mindestens zehn Jahre, um sich eine ordentliche Marktposition zu erarbeiten. In Belgien hat der Ausbau unseres Bestandskundengeschäfts eine sehr hohe Priorität – wir setzen auf Service, neue Technologien und Sicherheit. In Machelen wurde im Jahr 2007 ein neuer „Sicherheitsraum“ für die Herstellung von reaktiven Gasgemischen in Betrieb genommen.

In den Niederlanden möchten wir dagegen neue Kunden gewinnen, die wir vor allem durch unsere Technologien zum Schweißen und Schneiden im Metallbau sehen. Im gesamten administrativen und

logistischen Bereich arbeiten wir in Benelux synergetisch, um die Kunden kostengünstig und pünktlich zu beliefern. Sehr interessant ist auch der Einsatz von Kohlendioxid in Gewächshäusern. Die Ziele des Unterglasbaus bei Gärtnereibetrieben sind natürlich vor allem wirtschaftlicher Art. Pflanzen werden daher oft mit Kohlendioxid „gedüngt“, um ihr Wachstum zu verstärken. Einfacher und preiswerter geht das mit reinem CO₂. In der Gewächshausatmosphäre nimmt durch den CO₂-Verbrauch der Pflanzen die Konzentration an Kohlendioxid – zur Fotosynthese absolut notwendig – tagsüber stetig ab. Dieser Mangel lässt sich aber durch eine gezielte CO₂-Zufuhr in Verbindung mit Licht ausgleichen. Traditionell werden die Glashäuser mit Erdgas beheizt und das bei der Verbrennung entstehende CO₂ wird gereinigt und in das Gewächshaus eingeleitet. Kosten spart der, der den CO₂-Gehalt in seinem Gewächshaus dann mit reinem Kohlendioxid aus der Gasflasche oder dem Speichertank anreichert.



3 4



- 1 Pflanzen im Gewächshaus werden mit CO₂ „gedüngt“, um ihr Wachstum zu verstärken.
- 2 Im französischen Mitry-Mory betreibt Messer ein spezialisiertes Technikum für die Entwicklung von Technologien für die Lebensmittel- und Getränkeindustrie.
- 3 Die Cryo2pack-Technologie erlaubt ein sicheres und kostengünstiges Befüllen von Trockeneisbeuteln für die Transportkühlung von Lebensmitteln.
- 4 Unter dem Markennamen Gourmet versammeln sich alle Lebensmittelgase, ob reine Gase oder Gemische.

Italien – da denkt man spontan an Zusammenhalt und Familie.

Gibt es diesen Zusammenhalt mit Ihren Kunden?

Ja, ich glaube schon, dass es zwischen uns als Familienunternehmen und unseren eigentümergeführten Kunden eine Solidarität gibt. Die Infrastruktur im Nordosten, im Veneto, ist stark davon geprägt und sehr dynamisch – das ist gut für uns im Bereich Lebensmitteltechnologien und Schweißtechnik. Es gibt in Italien viele kleine spezialisierte Unternehmen in Familienhand. Wir haben beispielsweise einen Kunden, der Tag und Nacht mit den Familienmitgliedern eine Laseranlage betreibt und die Automobilindustrie beliefert.

In Italien beziehen Sie Ihr CO₂ aus einer Naturquelle. Ist das nicht ökologisch bedenklich im Vergleich zur CO₂-Gewinnung aus Industrieabluft?

Absolut nicht! Das CO₂ aus der Naturquelle entweicht kontinuierlich in die Atmo-



- 1** Vertragsunterzeichnung bei Lonza AG: (von links) Klaus Kalbermatter, Standortleiter Werk Visp Lonza AG; Stefan Messer, CEO Messer Group GmbH; Lukas Utiger, Leiter des Geschäftsbereichs Organische Feinchemikalien & Performance Chemicals Lonza AG; Wolfgang Pöschl, Geschäftsführer Messer Schweiz AG
- 2** Kohlendioxid aus der Naturquelle von Messer Italia reichert unter anderem das natürliche Mineralwasser von San Pellegrino prickelnd an.
- 3** Messer Schweiz ist der Spezialist für Spezialgase und -gemische.





3

sphäre. Wir fangen es auf und reinigen es, sodass es vor allem im Lebensmittel- und Getränkebereich eingesetzt wird. Ein sehr interessanter Kunde ist in diesem Zusammenhang San Pellegrino. San Pellegrino stellt „natürliches Mineralwasser“ her, angereichert mit „natürlicher Kohlensäure“. Ich möchte betonen, dass alles Kohlendioxid, was wir produzieren und vertreiben, als „grünes CO₂“ verstanden werden darf. Wir nutzen CO₂, das ansonsten emittiert würde, vor allem als Kälteträger, denn konventionelle Kühlung verbraucht viel Energie. Wir führen CO₂ einer wirtschaftlichen Nutzung zu und vermeiden dadurch Umweltbelastungen, etwa bei der Wasseraufbereitung und pH-Wert-Neutralisation – das gilt für uns wie für alle unsere Wettbewerber.

Und zum Schluss die Schweiz – klein, aber fein?

Sehr fein! Messer in der Schweiz ist unser Spezialist. Die Flaschen sind optimal gepflegt, die Abfüllmengen entsprechend der Marktgröße klein. Wir haben dort eine sehr große Kompetenz bei den Spezialgasen und produzieren nicht nur für Westeuropa, sondern auch für Osteuropa. Eine weitere Stärke ist unser Steam-Reformer zur Herstellung von hochreinem Wasserstoff. Bei der Abfüllung von hochreinem Helium mit 300-bar-Technik ist die Schweiz führend in der Alpenrepublik und in der Messer Gruppe. Dabei produziert Messer Schweiz in

Lenzburg seine Energie ökologisch in einem hauseigenen Wasserkraftwerk – eine weitere Besonderheit. Von „klein“ kann aber bald keine Rede mehr sein. Mit Lonza hat Messer einen Vertrag zum Bau einer Luftzerlegungsanlage beschlossen. Messer Schweiz investiert rund 33 Millionen Schweizer Franken in die Produktionsanlage auf dem Gelände der Lonza AG in Visp/Lalden im Schweizer Kanton Wallis. Lonza ist weltweit führender Hersteller chemischer und biotechnologischer Wirkstoffe und Produkte für die Life Sciences Industrie. Messer wird in Visp/Lalden die Industriegase Sauerstoff, Stickstoff und Argon für Lonza, den Schweizer und italienischen Markt sowie medizinischen Sauerstoff für den Krankenhaus- und Home-Care-Bereich herstellen. Mit diesem Produktionsstandort verfügt die Messer Schweiz AG nun über eine der umfassendsten Produktpaletten im eigenen Land und ist so hervorragend positioniert für einen weiteren Marktausbau. Die Kooperationen zwischen Messer Schweiz und Messer Italia sind ein gutes Beispiel für länderübergreifende Zusammenarbeit innerhalb der Messer Gruppe. ■

MESSER IN WESTEUROPA



- *Länderspezifische Strategien in der Marktbearbeitung*
- *Ausbau der Produktionskapazitäten in Spanien*
- *Wahrung der führenden Stellung in Frankreich*
- *Mehr Service, neue Technologie und Sicherheit für Benelux*
- *Italien: Kundenstruktur von Familienunternehmen geprägt*
- *Neuer Schweizer Produktionsstandort Visp/Lalden sichert Marktausbau*

Bericht aus Westeuropa



1 2

Grundstein in Spanien für die Sicherung der Zukunft

„Eine europäische Gesellschaft von Messer sollte in jeder Generation eine neue Luftzerlegungsanlage bauen“ ist eine alte Messer-Weisheit. Die ehemalige Produktionsanlage von Messer in Vilaseca entstand im Jahr 1977 und wird bald ersetzt, denn das Unternehmen investierte fast 40 Millionen Euro in eine der größten Luftzerlegungsanlagen Spaniens am Standort El Morell. „Die Grundsteinlegung im März 2007 bedeutete für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Messer Ibérica einen wichtigen Meilenstein, denn



Investitionen in El Morell

die neue Anlage sichert die Versorgung der Kunden und damit unsere Zukunft", sagt Karl Hauck, Geschäftsführer der spanischen Gesellschaft. Messer Ibérica hat 79 Mitarbeiter am Standort in Vilaseca an der katalanischen Costa Dorada, der Goldenen Küste. Mit vereinten Kräften haben sie das Fest der Grundsteinlegung vorbereitet und die 85 Gäste aus Wirtschaft und Politik empfangen. Ein Grundstein bedeutet nämlich nicht nur den Startschuss für die Mannschaft von Messer, sondern bringt das Projekt vom Planungstisch an die Öffentlichkeit. Und die muss wissen, dass investiert wird, Arbeitsplätze entstehen und vor allem die Versorgung mit Gasen – in vielen Prozessen so wichtig wie Wasser und Strom – gesichert ist. Über ein eigenes Pipeline-Netz von 90 Kilometern Länge beliefert Messer weiterhin die wichtigsten chemischen und petrochemischen Unternehmen des Industriekomplexes Tarragona mit Stickstoff und Sauerstoff.

- 1 Egon Glitz und Karl Hauck, Geschäftsführer von Messer Ibérica de Gases, entwickeln gemeinsam die Strategie zum Ausbau des spanischen Geschäfts.
- 2 Die neue Luftzerlegungsanlage im spanischen Tarragona ist bereits kurz vor ihrer Fertigstellung.
- 3 Die Mitarbeiter von Messer France trafen sich im neuen Abfüllwerk in Folschviller.



Neue Standorte in Frankreich bezogen

Seit Januar 2007 ist der neue Firmensitz von Messer France in Puteaux im Pariser Westen, neben dem Geschäftszentrum La Défense. Aufwändige Sanierungen im alten Bürogebäude in Asnières machten den Umzug erforderlich. Nun verfügt Messer über ein sechsstöckiges Gebäude mit mehreren Schulungsräumen. Ein neu eröffnetes voll automatisiertes 300-bar-Abfüllwerk im Osten Frankreichs erschließt zudem eine neue Region: Das neueste Abfüllwerk von Messer France wurde im Juni 2007 in Folschviller im französisch-deutschen Grenzgebiet in Betrieb genommen. Ein von Messer entwickeltes automatisches Abfüllsystem ermöglicht ein beschleunigtes und sicheres Befüllen von Gasflaschen mit reinen Gasen und Gasgemischen bis zu einem Druck von 300 bar. Außerdem gewährleistet Messer die Rückverfolgbarkeit seiner Produkte entlang der kompletten Logistikkette zum Kunden.

Mit Hochdruck in Dänemark

Eine Investition von etwa zwei Millionen Euro macht Messer zum ersten Anbieter von 300-bar-Gasflaschen im dänischen Markt. Ein neues Abfüllwerk wurde dafür Ende Januar 2007 in Kolding, dem Zentrum der Edelstahlindustrie in Dänemark, eingeweiht und in Betrieb genommen. Die erfolgreiche 300-bar-Technologie hat vor allem wirtschaftliche Vorteile, denn sie bietet den Verbrauchern mehr Inhalt und dadurch längere Nutzungszeiten der Gasflaschen – bei gleicher Flaschengröße.



Messer Danmark am Standort Kolding ist der erste Anbieter von 300-bar-Gasflaschen in Dänemark.

- 1 Seit April 2007 fährt Messer Belgium ein Drittel seiner Flaschenlieferungen an die Gasecenter nachts aus, um Staus zu vermeiden und Kosten zu sparen.
- 2 Alle Gasflaschenbewegungen werden über einen Barcode am Flaschenhals erfasst.
- 3 Besonders das Home-Care-Geschäft in Italien wächst – Messer reagierte darauf mit der Eröffnung mehrerer neuer Produktionsstandorte für medizinische Gase.



1 2

Linde und Messer produzieren als LiMes

Limes investiert etwa 20 Millionen Euro in eine Produktionsanlage für Luftgase in Saint-Herblain bei Nantes. Eigens für dieses Vorhaben wurde Ende 2006 das Joint Venture, an dem die französischen Töchter der deutschen Industriegaspezialisten Linde AG und Messer Group GmbH zu jeweils gleichen Teilen beteiligt sind, in Paris gegründet. Die Inbetriebnahme der Anlage wird voraussichtlich im Mai 2009 erfolgen.

Joint Venture in Saint-Herblain

Belgien kann einpacken

Wenn wir unsere Lebensmittel einkaufen, dann möchten wir mehr und mehr frisch verpacktes Fleisch, Gemüse oder Salate. Sie sollen gesund und appetitlich sein. Die Lebensmittelindustrie greift diesem Trend vor – Messer Benelux erfährt ein erhebliches Wachstum im Einsatz von MAP-Gasen (Modified Atmosphere Packaging). Unsere Kunden suchen dabei einen Gasepartner, der umfassendes Know-how mitbringt. Die Gase der Gourmet-Linie bekommen eine immer größere Bedeutung beim erhöhten Gasflaschenumsatz in Benelux. Im Jahr 2007 hat Messer Benelux das Flaschenverfolgungssystem BABEL eingeführt. Bereits seit 1998 werden alle neuen Gasflaschen mit Barcodes gelabelt. Heute werden alle Flaschenbewegungen zwischen Abfüllstation, Verteilerzentren und Gasecentern lückenlos aufgezeichnet. Vorteil: exakte Registrierung bis zum Kundengelände.

Gourmet-Linie erfolgreich

Ein Signal für Kunden und Kollegen

Am 1. Mai 2007 wurde in den Niederlanden eine neue Abfüllstelle für 300-bar-Flaschen mit Stickstoff in Betrieb genommen. Marina De Ridder, ComManager von Messer in Moerdijk, befragte Werksleiter Peter Huijbregts über die Investition.

Warum wurde diese neue Anlage installiert?

Messer B.V. konnte den Absatz von Stickstoff in den vergangenen drei Jahren um etwa zehn Prozent steigern. Bisher wurde Stickstoff für den niederländischen Markt in Belgien abgefüllt. 320.000 Flaschen pro Jahr werden in Moerdijk befüllt und an den Kunden geliefert – durch die eigene Abfüllanlage sind wir viel produktiver. Die Geschäftsleitung hat uns dadurch signalisiert, dass sie auf die Zukunft von Messer B.V. in den Niederlanden setzt.



3

Kostenreduktion durch Nachttransporte

Seit dem 16. April 2007 führt Messer Belgium 30 Prozent der Flaschenlieferungen an die Lager nachts aus. Messer ist in der Gasebranche in Benelux der erste Lieferant, der sich zu diesem Schritt entschieden hat und der damit seine Position im Wettbewerb verstärkt. Durch Stau bedingte Wartezeiten von zwei Stunden sind bei Tagestouren keine Ausnahme mehr. Da es nachts selten Staus gibt, verkürzt sich bei Nachtbelieferung die Einsatzzeit für das Fahrzeug und den Fahrer. Durch diese Maßnahme reduziert sich der Transportkostenpreis. Weiterer Vorteil: Messer Benelux hält sich damit auch an die neuen EU-Vorschriften, die die Fahr- und Arbeitszeit der Fahrer streng regeln. Wichtig war den Verantwortlichen von Messer, dass die Fahrer bei Nachtfahrten zusätzlich abgesichert sind. Dafür werden alle Fahrer mit einem Handy ausgestattet. Der Fahrer trägt das Handy in der Brusttasche. Gerät es in „Schieflage“, alarmiert es nach wenigen Sekunden den Fahrer. Falls dieser nicht antwortet, sendet das Handy ein Signal an einen externen Überwachungsdienst. Über das im Handy eingebaute GPS ist der Fahrer lokalisierbar, sodass ihm jederzeit Hilfe geschickt werden kann.

Sicherheit für Fahrer

Produktion in Italien ausgeweitet

Messer Italia hat im März 2007 ein neues Werk zur Abfüllung von technischen Gasen in 300-bar-Flaschen in Brugine, in der Nähe von Padua, in Betrieb genommen. Das führte zu einer Produktionssteigerung von 14 Prozent in nur drei Monaten. Im Sommer 2008 wird ein weiteres Abfüllwerk in Settimo Torinese in Betrieb gehen. In Kalabrien und in Neapel darf Messer Italia seit 2007 medizinische Gase herstellen. Zum Jahresende wurden auch Abfüllstationen in Rom und Bari fertiggestellt, in denen – sobald die erforderlichen Genehmigungen vorliegen – auch medizinische Gase produziert werden dürfen.

Neues Abfüllwerk

Wichtige Verträge sichern die Zukunft

Messer Italia konnte einen wichtigen Vertrag über die Lieferung von flüssigem Stickstoff mit GlaxoSmithKline in Verona für weitere zwei Jahre verlängern. Stickstoff wird bei der Produktion von medizinischen Produkten eingesetzt.

Der italienische Kunde Cytec Italy ist ein weltweit tätiges Unternehmen für Spezialchemikalien mit 170 Mitarbeitern in Romano d'Ezzelino bei Vicenza. Zur Produktion und Verarbeitung von Polymeren benötigt Cytec Stickstoff und Sauerstoff

und hat mit Messer Italia den Bau zweier PSA-Produktionsanlagen vereinbart.

Im April 2007 haben Messer Italia und UniCoop in Florenz einen Vertrag über Transportkühlung frischer Güter mit Trockeneis unterzeichnet. Heute liefert UniCoop täglich in etwa 400 Containern, die mit Cryo2pack-Beuteln ausgerüstet sind.

Bis Juni 2008 sollen 700 Container am Tag mit den Trockeneisbeuteln ausgestattet werden, das entspricht einem Verbrauch von 700 Tonnen flüssigem Kohlendioxid im Jahr.

Partnerschaft
auf Dauer

Edler Stein noch schöner

Italien: Travertin ist einer der am häufigsten verwendeten Steine in der modernen Architektur und wird als Fassadenmaterial, Wandumhüllung und Bodenbelag genutzt. Das größte Gebäude in der Welt, das aus Travertin konstruiert wurde, ist aber das Kolosseum in Rom. Umfangreiche Travertinablagerungen gibt es vor allem in Mittelitalien, wie bei Tivoli nahe Rom. In der Tat wird der Name Travertin von dieser Stadt abgeleitet: Tivoli war im altrömischen Reich als Tibur bekannt. Der historische Name für den Stein ist „lapis tiburtinus“, der Tibur-Stein. Travertinablagerungen findet man auch nahe der Rapolano Therme, wo Messer natürliche CO₂-Quellen besitzt und betreibt. Bandsägearbeiten, Polieren und Waschen von Travertin benötigen wegen der starken Auswaschung von natürlichem Kalziumkarbonat aus dem Stein eine sehr große Menge Wasser, denn Schläuche und Düsen verstopfen leicht. Die Zudosierung von CO₂ in das Wasser aber beeinflusst das Kalk-Kohlensäure-Gleichgewicht so, dass das Wasser mehr Kalziumkarbonat aufnehmen kann und so Rückstände vermieden werden. Das vermindert nicht nur den Bedarf an Frischwasser, sondern hellt den Travertin auf. Dies macht den edlen Stein noch schöner.



Verarbeiten von Travertin: weniger Wasserverbrauch durch die Zugabe von Kohlensäure



1



2



3

1 Trockeneisstrahlanlagen werden vor allem bei der Reinigung von Industrieanlagen eingesetzt.

2 Stefan Messer (links) erwarb von Thomas Trachsel die Mehrheit an der Asco Kohlenensäure AG.

3 Das ganze Team hat zu dem Erfolg beigetragen:
 v.l. Pierre Vitali, Messer Schweiz; Ivo Lobmaier, CERN;
 Dr. Dimitri Delikaris, CERN; Hermann Grabhorn, Messer Group;
 Herbert Schönagl, Messer Austria; Giorgio Passardi, CERN;
 Klaus Barth, CERN; Daniele Landi, ehem. Messer Austria.

Marktanteile ausgeweitet

Zukunftsträchtige Vertragsunterzeichnung in der Schweiz

Mit der Vertragsunterzeichnung im Mai 2007 erwarb Messer die Mehrheit an der Asco Kohlenensäure AG aus Romanshorn. Die Übernahme erweiterte unser Produktportfolio um das vollständige Spektrum an Technologien rund um CO₂, vor allem im Bereich der Trockeneisproduktion und -anwendung. Ein wesentlicher Baustein ist das auf die Produktion und Anwendung von Kohlenensäure fokussierte Anlagen- und Maschinengeschäft. Asco nimmt auf diesem Gebiet einen substantiellen Weltmarktanteil in Anspruch. Das Unternehmen ist Technologieführer bei Trockeneisstrahlanlagen, welche unter anderem bei der industriellen Reinigung von Industrieanlagen eingesetzt werden. Mit dieser Akquisition baut Messer seinen Marktanteil auf dem Industriegasemarkt Schweiz nachhaltig aus und wird zweitgrößter Anbieter von Kohlenensäure und Trockeneis.

Helium kühlt Magnete bei CERN

Messer in der Schweiz ist es gelungen, einen Heliumliefervertrag mit CERN, der europäischen Organisation für Kernforschung mit Sitz in Genf, abzuschließen. Bis ins Jahr 2011 beläuft sich das Auftragsvolumen auf max. 180.000 Kilogramm Helium. Das Helium wird für die Inbetriebnahme des LHC (Large Hadron Collider) Komplexes benötigt, denn es dient der Kühlung der supraleitfähigen Magnete, welche über eine 26,7 Kilometer lange unterirdische Beschleunigungsstrecke verteilt sind. Das Helium wird weiterhin dazu verwendet, die großen Spektrometernagnete für die physikalischen Analysen herabzukühlen. ■

Peru



„Wir nutzen die gute wirtschaftliche Konjunktur, um neue Kunden zu gewinnen.“

Juan Bedoya

Der Reiz der wachsenden Märkte

Interview mit **Juan Bedoya**, Managing Director
Messer Gases del Peru



- 1 Juan Bedoya
- 2 Die riesigen Minentrucks von Barrick werden mit Stickstoff versorgt.
- 3 Schiffbau gehört zu den traditionellen Märkten in Peru.

Peru – seit Anfang 2007 sorgt die gute Wirtschaftskonjunktur für eine positive Stimmung auf dem peruanischen Markt. Davon profitieren der Export landwirtschaftlicher Produkte, das peruanische Erdgasgeschäft sowie die Minen- und Fischfang-Industrie. Alles Bereiche, in denen auch Messer in Peru mit seinen Gasen aktiv ist. Für Juan Bedoya, Managing Director bei Messer Gases del Peru, ist dies Grund genug, um auch in die wachsenden Märkte wie Schiffbau, produzierende und verarbeitende Industrie oder Bergbau weiter vorzustoßen. „Wir nutzen die gute wirtschaftliche Konjunktur, um neue Kunden zu gewinnen“, informiert er, „das ist Teil unserer Strategie.“

Herr Bedoya, Perus Wirtschaft privatisiert sich zunehmend.

Immer mehr Unternehmen siedeln sich an, gleichzeitig steigt das Wirtschaftswachstum. Welche Chancen nutzt Messer?

Für Messer in Peru ergeben sich grundsätzlich neue Chancen, um in allen Branchen mit neuen und bekannten Anwendungstechnologien und Verfahren von Messer noch stärker Fuß zu fassen, wie das Beispiel von Maersk Peru zeigt: Mit dem steigenden Export von Südfrüchten und Gemüse erhöhte sich die Nachfrage bei Maersk Peru an Stickstoff und CO₂ zum Inertisieren und Kühlen von Waren während der Verschiffung. Durch Umstellung von gasförmigem auf flüssiges Kohlendioxid



3



2

können die Früchte im Kühlcontainer nun doppelt so schnell heruntergekühlt werden. Unsere neue Art der Verdampfung von CO₂ überzeugte die Tochter einer der weltweit führenden Containerschiffsreedereien und wir erhielten den Auftrag. Bei Construcciones A. Maggiolo S.A., der führenden Werft in Peru, gelang es uns, die Produktionskosten von Schiffbau und Instandhaltung zu senken und die Produktivität zu steigern, indem wir die Belieferung von Sauerstoff in Gasflaschen auf Bulk-Versorgung mit flüssigem Sauerstoff umstellten. Bei der Beratung zur Produktivitätssteigerung waren wir auch bei Motores Diesel Andinos S. A., kurz Modasa, sehr erfolgreich. Motores Diesel Andinos ist für uns ein wichtiger Kunde aus den wachsenden Märkten. Früher fertigte das Unternehmen nur Dieselmotoren für Schwerlastfahrzeuge und Generatoren. Seit der Eröffnung eines neuen Werkes in der Landeshauptstadt Lima zählt Modasa zu den führenden Herstellern im Bereich des Fahrzeugaufbaus für Langstreckenbusse und von Generatortriebwerken in der Andenregion. Bisher lieferten wir Argon, Sauerstoff, Kohlendioxid, Schweißschutzgase, Schweißdrähte und Stabelektroden an Modasa. Nach einer erfolgreichen Beratung im Hause Modasa über den Einsatz von Industriegasen zur Produktivitätssteigerung erhielten wir den Auftrag, ein Gasversorgungssystem zu errichten. Zusätzlich vereinbarten wir die Inbetriebnahme eines von unserer Schwestergesellschaft Messer Cutting & Welding hergestellten Multi-Plasmaschneidsystems bei Modasa.

Für uns von ganz besonderer Bedeutung ist die Übernahme von Sider Peru durch die Gerdau Gruppe. Seitdem produziert unsere Luftzerlegungsanlage am Standort Chimbote endlich im Dauerbetrieb Luftgase, die wir über Rohrleitungen sozusagen über den Zaun an den Stahlproduzenten liefern. Außerdem produziert die Anlage Argon, das – wie fast überall auf der Welt – in Peru Mangelware ist.

Herr Bedoya, eines der schwersten Erdbeben erschütterte im August Peru. Hinterließ die schlimmste Naturkatastrophe auch bei Messer Spuren?

Das nur wenige Minuten andauernde Beben zerstörte ganze Städte und große Teile der Küstenstadt Pisco. Dem stärksten Erdbeben in der Region seit 25 Jahren fielen mehr als 550 Menschen zum Opfer. Darunter befanden sich auch Angehörige von sechs Messer-Mitarbeitern. Trotz aller Ungewissheit und des herrschenden Chaos gelang es unseren Mitarbeitern an unseren zwei Standorten, die Versorgung der Kunden weiter aufrechtzuerhalten. Die Verantwortungsbereitschaft meiner Kollegen und Kolleginnen ließ uns die schwierige Situation überwinden und wieder schnell in den Alltag zurückfinden. Die menschlichen Schicksale bewegen uns jedoch noch weiter. ■

MESSER IN PERU



■ Gute Wirtschaftskonjunktur in Peru

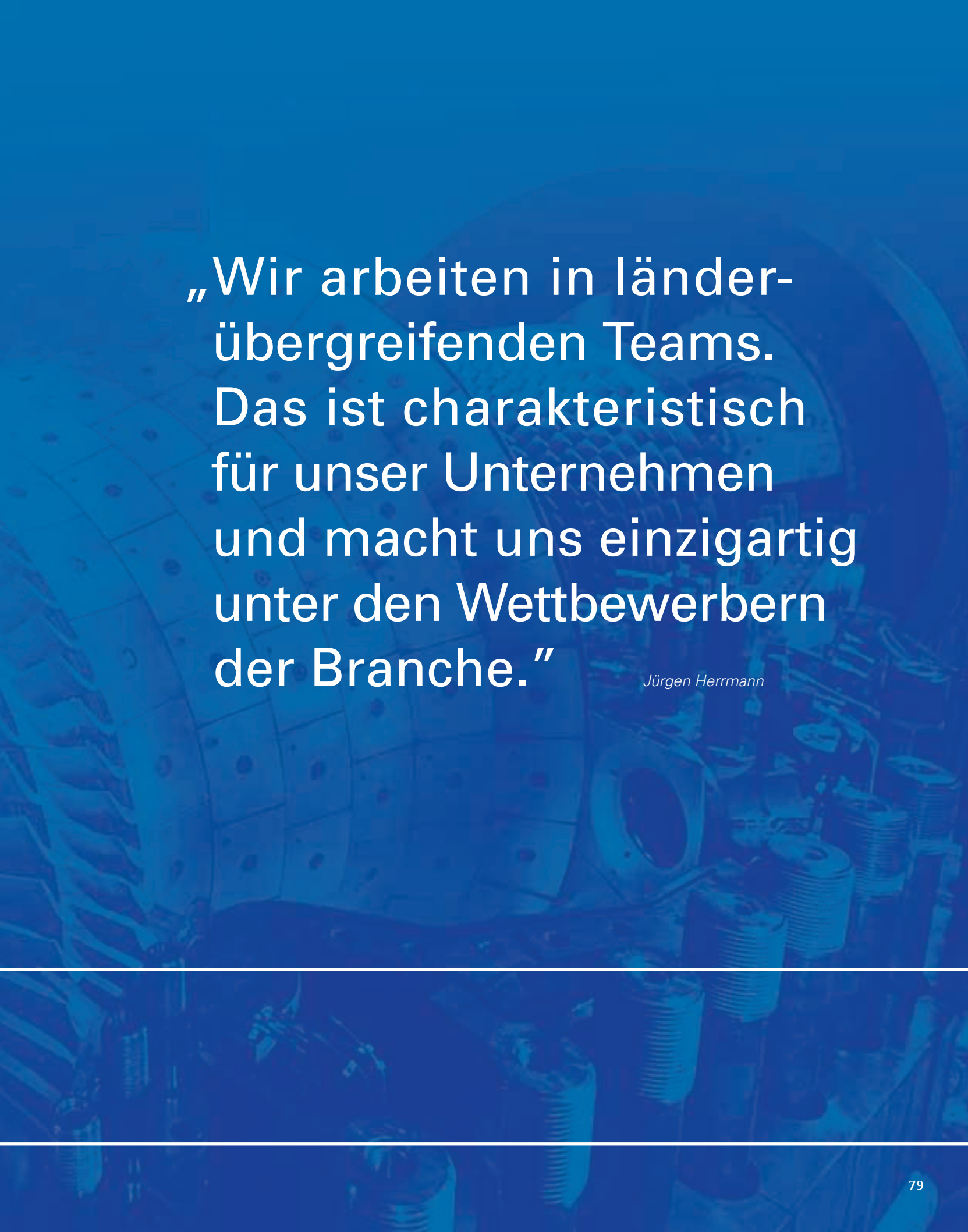
■ Vorstoß in wachsende Märkte Schiffbau, produzierende und verarbeitende Industrie und Bergbau

■ Neue Chancen mit neuen und bekannten Anwendungstechnologien und Verfahren von Messer



Metalllegierungen finden in allen Industriezweigen ihre Anwendung und sind oftmals Hightech-Produkte wie z. B. Turbinenschaufeln.





„Wir arbeiten in länder-
übergreifenden Teams.
Das ist charakteristisch
für unser Unternehmen
und macht uns einzigartig
unter den Wettbewerbern
der Branche.“

Jürgen Herrmann



Nutzen den internationalen Mitarbeiteraustausch für neue berufliche Erfahrungen: (v. l.) Jana Duchova, Slowakei, Ute Schaad, Marlen Schäfer und Frank Hopfenbach, Deutschland, und Anita Kötél, Ungarn.

„Der Mut, Grenzen zu überwinden, ist entscheidend. Denn nur dann entstehen Verbindungen, die ein Leben lang halten können.“

Interview mit **Marlen Schäfer**, Manager Marketing Services, Messer Group, Deutschland

Marlen Schäfer, in der Zentrale der Messer Gruppe verantwortlich für Marketing Services im Bereich der Unternehmenskommunikation, hat für zwei Monate ihren Job mit Anita Kötél, Mitarbeiterin bei Marketing und Kommunikation bei Messer Hungarogáz in Budapest, getauscht.

Was hat Sie überhaupt dazu bewogen, am Mitarbeiteraustausch teilzunehmen?

Aus beruflicher Sicht hat es mich gereizt, in einer Messer-Gesellschaft zu arbeiten, die dichter am Markt arbeitet, als wir es in der Holding können. Ich wollte lernen, wie man in einer Kommunikations- und Marketingabteilung effektiv mit den Kollegen aus dem Vertrieb agiert. Und ins Ausland wollte ich schon immer, doch es hatte sich nie die Gelegenheit ergeben. Ich wollte es nach dem Abitur, dann während des Studiums, und als ich direkt nach dem Studium einen Job bekommen habe, gab es keine Möglichkeit mehr. Früher wäre ich wohl nach Amerika oder Asien gegangen.

Warum haben Sie sich dann für Ungarn als Ihr Tauschland entschieden?

Meine Kollegin aus Ungarn hatte vage den Wunsch geäußert, einige Zeit in der Zentrale zu arbeiten. Ich habe daraufhin darüber nachgedacht, ob mich Ungarn anziehen würde. Das Land unterscheidet sich stark von Deutschland, obwohl es in Europa liegt. Es ist spannend zu sehen, wie die Menschen dort arbeiten, die noch Erfahrung mit dem Sozialismus gemacht haben, als es die freie Marktwirtschaft noch nicht gab. Auch Budapest als europäische Metropole ist faszinierend – eine Teilnahme am Mitarbeiteraustausch hat die positive Begleiterscheinung, dass Messer meist in den Hauptstädten angesiedelt ist. So habe ich mich schnell entschieden – ich mach's!

Anita Kötél und
Marlen Schäfer



Und schließlich waren Sie der treibende Faktor?

Genau! Nach der Idee meiner Kollegin Anita Kötél von Messer Hungarogáz ging die Initiative von mir aus. Mir war klar, dass das Bild über unsere Arbeit für die Kollegen aus den Landesgesellschaften unklarer ist als umgekehrt. Ich wollte daher, dass sie sieht, welche Dinge wir in unserer Abteilung Corporate Communications leisten und erarbeiten. Dass die Broschüren oder Anzeigen, die in den Landesgesellschaften benutzt werden, von uns nicht gedankelos erstellt werden, sondern wir uns mit Fachleuten zusammensetzen. Es war mir wichtig, dass sie sieht – und ihr Wissen dann auch weiterträgt –, wie viel Austausch mit allen Ländern da ist und nötig ist und wie viele Meinungen und Wünsche wir oft unter einen Hut bekommen müssen. Es sollte ein Verständnis dafür entstehen, dass man in der Unternehmenskommunikation nicht auf jeden individuellen Wunsch eingehen kann, sondern dass Kommunikation im Rahmen einer Gesamtstrategie erfolgen muss.

Wie sah Ihr erster Arbeitstag aus, wie haben Sie sich gefühlt?

Zuvor gab es eine Einarbeitungszeit von ein paar Tagen. Ich wusste also schon, wo mein Büro ist, wo meine Wohnung sein würde, alles war vorbereitet. Die Kollegen sind mit mir sogar die U-Bahn-Strecke abgefahren. Bei meiner Ankunft zum zweimonatigen Austausch wurde ich vom Flughafen abgeholt und zunächst zur Wohnung gebracht. Am ersten Arbeitstag haben

wir alle Projekte besprochen, die für die kommenden acht Wochen geplant waren, und die Aufgaben aufgeteilt. Dann haben wir einen Rundgang durch die Hauptabteilungen gemacht und die Kollegen wurden mir vorgestellt. Schließlich wurde ich sofort in die Mittagessenrunde aufgenommen! Es war toll, ich fühlte mich sehr wohl dabei.

Hatten Sie den Eindruck, effektive Arbeit leisten zu können, in einem Land, dessen Sprache Sie nicht sprechen?

Ja, weil ich in meiner Arbeitszeit das Intranet von Messer Hungarogáz aufgebaut habe. Zu Beginn meines Austausches gab es kein Intranet, bei meinem Weggang war es gefüllt und gestaltet. Weil ich mehr Erfahrung mit dem gruppenweiten Content-Management-System hatte, konnten die Kollegen von meinen Kenntnissen profitieren.

Wie ging es Ihnen, als Sie nach Deutschland zurückkehrten?

Ich freute mich auf die Arbeit, auf die Kollegen, auf Zuhause ganz besonders. Ich bin mit Wehmut gegangen, weil ich in diesen zwei Monaten sehr enge Kontakte geknüpft habe. Es gab einen rührenden Abschiedsabend, wo Geschenke ausgetauscht wurden und ein paar Tränen flossen. Wenn man aber zwei Monate nicht im Büro war, hat man auch etwas aufzuarbeiten, was der Tauschpartner aus Mangel an Zeit und Erfahrung nicht erledigen konnte.



So waren die ersten Wochen nach meiner Rückkehr sehr anstrengend. Privat hat sich auch etwas verändert. Meine Tochter ist selbstständiger geworden. Ich kam zurück mit vielen Eindrücken, die meine Umgebung schließlich etwas überforderten. Ich musste mich wieder in mein altes Leben eingewöhnen, in den Alltag eintauchen.

Wie hat sich die Zusammenarbeit durch den Mitarbeiteraustausch verändert?

Wir sind miteinander geduldiger geworden. Ich weiß jetzt, dass die ungarischen Kollegen unheimlich viele anstrengende und kurzfristige Aktionen für den Vertrieb machen müssen, das Tagesgeschäft ist sehr zeitintensiv. Ich habe also jetzt Verständnis dafür, dass von mir benötigte Informationen mal nicht sofort kommen können. Umgekehrt scheint es mir auch so zu sein.

Meinen Sie, Ihr Austausch hatte Vorbildcharakter?

Ja, ich glaube schon. Ich habe einen internen Blog darüber geschrieben, wir haben über den Mitarbeiteraustausch sogar in unserem Kundenmagazin berichtet, das Thema fand selbst bei unserer Führungskräftekonferenz statt. Es hat einige neue Interessenten nach sich gezogen und den Mitarbeiteraustausch intern hervorgehoben.



3



4

1 Blick auf die Fischerbastei in Buda

2 Kollegialität geht durch den Magen (von links nach rechts): Andrea Megyeriné, Krisztina Lovas, Zsófia Vakany, Katalin Kovács, Marlen Schäfer, Szilvia Kamaran.

3 Vertrauensbasis über den Arbeitsplatz hinaus: Marlen Schäfer (r.) mit ihren ungarischen Kollegen auf Zeit Krisztina Lovas und Tibor Déry

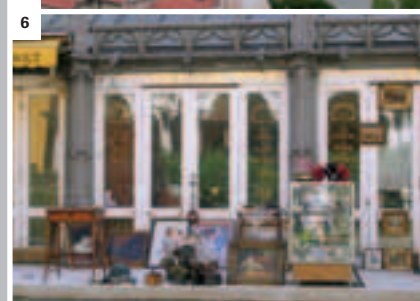
4 Historische Frische: die Budapester Markthalle

5 Grandioser Ausblick auf Budapest: die Kettenbrücke und das Parlament

6 Zum Verweilen schön: die Altstadt Buda



5



6

Der beste Sauerkirschstrudel der Welt

Ute Schaad, Controllerin von Messer Group in Sulzbach, tauschte im März 2007 für einige Wochen ihren Job mit Aber Babic, Controller Südosteuropa bei Messer Hungarogáz.



Ute Schaad

Senior Manager

Internal Audit,

Messer Group, Deutschland

Mich reizte die Idee, im Rahmen des „Job Swaps“ einen mehrwöchigen Einblick in eine andere Gesellschaft zu bekommen. Als Mitarbeiterin im Konzern-Controlling von Messer in Sulzbach habe ich bei der Erstellung des Management-Reports jeden Monat Kontakt mit vielen Kollegen aus den Gesellschaften. In Budapest lernte ich die andere Seite schnell kennen. Meine neuen Kollegen haben mir während des Quartalsabschlusses geduldig viele interessante Besonderheiten der Gesellschaft erklärt und gezeigt.

Aber auch die Stadt Budapest hat viel zu bieten: Oft schlenderte ich durch das Burgviertel auf der Buda-seite und besuche das traditionelle Café Ruszwurm, in dem ich den besten Sauerkirschstrudel meines Lebens aß. Außerdem hat man von dort oben einen herrlichen Ausblick auf die Stadt. Beeindruckend ist besonders die architektonische Vielfalt der alten und vielfach renovierten Gebäude im Stadtteil Pest. So war mein Aufenthalt in der Hauptstadt der Magyaren nicht nur beruflich, sondern auch in kultureller Hinsicht spannend und aufschlussreich. Köszönöm szépen! (Vielen Dank!)

Ute Schaad hat in Ungarn nicht nur das Land, sondern auch die Sitten der Magyaren kennengelernt.



Meine Dienstabenteuer im Reich der Mitte

Frank Hopfenbach, Controller in der Messer-Holding in Sulzbach, tauschte für vier Monate den Job mit seinem Kollegen Xu Qing, Chief Financial Officer bei Messer China in Shanghai.

Für die Verhandlungen zur Gründung der Cryogenic Engineering GmbH reiste ich erstmals für sechs Tage nach Hangzhou. Der erste Eindruck war rundum positiv – China scheint sehr westlich orientiert zu sein, es gibt zum Beispiel die Magnetschwebebahn, gut ausgebaute Straßen und riesige Hochhäuser. „Geduld“ heißt jedoch das Zauberwort bei Verhandlungen, denn die Entscheidungsfindung gestaltet sich oft als sehr langwierig. Kulinarisch wurde dafür sehr viel geboten: Neben frischem Fisch, Gambas, Krebsen und Gemüse wurden auch exotische Gerichte wie Quallen, Seegurken, Reismwürmer, frittierte Bienen und Schlange serviert. Höhepunkt war der Moment, als der Gänsefuß aufgetischt wurde. Mit einem Handschuh bewaffnet nagte ich die einzelnen Zehen ein wenig ab, mehr davon zu essen war mir nicht möglich. Im April hatte ich als frischgebackener Chief Financial Officer der Region China die Möglichkeit, an diversen Verwaltungsratssitzungen unserer Tochtergesellschaften teilzunehmen. Meine erste Dienstreise führte zu einem zahlungsunwilligen Kunden. Nach seinem Ver-

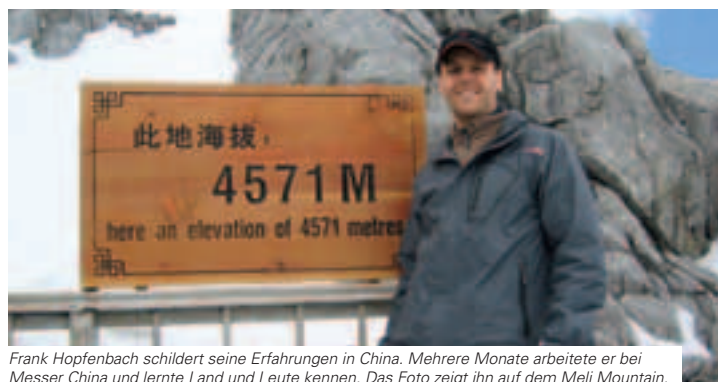
sprechen, zukünftig zu zahlen, lud er uns zum Essen ein. Neben den üblichen Köstlichkeiten wurde diesmal eine Schildkröte serviert. Dazu floss der Mao Tai – ein chinesischer Weißwein mit 53 Prozent Alkoholgehalt. Neben Geduld sollte man also auch Trinkfestigkeit mitbringen.

Die chinesischen Finanzkollegen lernte ich bei einem Finanzmeeting in Lijiang kennen. Höhepunkt war der Besuch der örtlichen Grundschule. In einer Englisch-Unterrichtsstunde versuchte ich, den Schülern westliche Essmanieren zu vermitteln. Vor der gesamten Schüler- und Lehrerschaft folgte eine Rede in Chinesisch, ehe ich ein paar Präsente an den Direktor überreichen konnte. Ich trat weitere Dienstreisen in den Westen Chinas an. In vielen Gegenden ist die Natur einfach traumhaft, durch die Industrialisierung jedoch auch schon ein wenig in Mitleidenschaft gezogen. Im Gegensatz dazu zeigt sich Shanghai eher nüchtern. Hochhäuser, volle Straßen – nicht nur Autos, Fahrräder und Roller, sondern auch Menschenmassen prägen das Bild. Es war überwältigend.



Frank Hopfenbach

Managing Director,
Messer Industriegase,
Deutschland



Frank Hopfenbach schildert seine Erfahrungen in China. Mehrere Monate arbeitete er bei Messer China und lernte Land und Leute kennen. Das Foto zeigt ihn auf dem Meli Mountain.



In einer Schule in Lijiang durfte Frank Hopfenbach die Schüler in Sachen westliche Essmanieren unterrichten.

Unternehmensgeschichte aus erster Hand

Jana Duchova, Managerin Marketing und Kommunikation bei Messer Tatragas in der Slowakei, schnupperte für drei Wochen in die Abteilung Corporate Communications mit Sitz im deutschen Krefeld.



Jana Duchova

Managerin Marketing und
Kommunikation
Messer Tatragas, Slowakei

Seitdem es bei Messer die Möglichkeit für einen „Job Swap“ gibt, war mir klar, dass ich daran teilnehmen möchte. Warum? Weil ein Auslandsaufenthalt eine berufliche und persönliche Herausforderung ist und weil ich Herausforderungen liebe! Ich war noch nie mehrere Wochen lang im Ausland, ohne meine Familie und ohne meine Freunde. Was würde mich erwarten? Die Anmeldung dazu war sehr unkompliziert, es erforderte lediglich die Beantragung einer Arbeitserlaubnis. Intern waren nur ein paar Gespräche nötig, da bedurfte es keiner Formalismen. Die Kollegen in Krefeld haben mir eine möblierte Wohnung in einem hübschen Häuschen direkt gegenüber von unserem Firmensitz gemietet.

Die Herausforderungen standen nun vor der Tür – und die Erwartungen? Die waren eher mit meiner Arbeit verbunden. Und sie haben



Jana Duchova erkundet die Umgebung Krefelds.



Jana Duchova (re.) nutzte den Austausch, um Symposien zu besuchen.

sich erfüllt: Ich konnte an der Verleihung des Hans-Messer-Preises zu Ehren des verstorbenen Vaters unseres Geschäftsführers Stefan Messer teilnehmen und viele Mitglieder der Unternehmerfamilie treffen. Auch war ich dabei, als Stefan Messer von einer überregionalen deutschen Tageszeitung interviewt wurde. Dabei habe ich viel mehr über das Unternehmen erfahren als in den Jahren zuvor – und das auch noch aus erster Hand! Ich bin überzeugt, dass ein solcher Austausch die Loyalität zum Unternehmen stärkt. Bei mir hat's funktioniert!

Jeden Tag einen Grund zum Feiern

Monika Zbróg, Assistentin der Geschäftsleitung Messer Polska, über ihre Zeit in der Rechtsabteilung in Sulzbach.

„Tief im Westen, wo die Sonne verstaubt, ist es besser, viel besser als man glaubt. Tief im Westen, tief im Westen ...“

Nein, es geht hier nicht um Bochum oder ein Konzert von Herbert Grönemeyer, sondern um sechs Wochen bei der Messer Group in Deutschland. Anfang Januar fuhr ich zur Schulung in die Rechtsabteilung nach Sulzbach, da ich in meiner Heimat bei Messer Polska einen neuen Aufgabenbereich übernehmen sollte. Schon am ersten Arbeitstag dort gab es Kaffee und Kuchen, spendiert von Stefan Messer höchstpersönlich, ein kleiner Neujahrsgruß. Die nächsten Tage brachten die nächsten Kuchen. An die Namen der einzelnen Geburtstagskinder kann ich mich leider nicht erinnern. Dann bestand eine Kollegin aus der Rechtsabteilung ihre Abschlussprüfung, und was folgte? – Kuchen!

Inzwischen war Faschingszeit in Deutschland – da gab es viel zu feiern, nicht unbedingt mit Kuchen, aber mit tollen Umzügen. Einen konnte ich zufällig in Mainz miterleben. Um Fasching auf dem Lande kennenzulernen, wurde ich von einer Kollegin aus der Rechtsabteilung nach Hause eingeladen. Mit „Helau!“ auf den Lippen und Taschen voller Süßigkeiten fuhr ich in meine Pension zurück. Zwischen dem einen und dem anderen Kuchen lernte ich auch viel über Versicherungen in der Gruppe und was die Landesgesellschaften betrifft. Ich beschäftigte mich mit den laufenden rechtlichen Problemen. Nachmittags konnte ich die Taunusumgebung genießen, beim Joggen. Gott sei Dank, dass ich die Muße und Lust zum Laufen hatte, sonst wäre ich mit zehn Kilogramm Übergewicht nach Polen zurückgekommen. An meinem vorletzten Aufenthaltsabend war Valentinstag. Ich habe ihn mit der ganzen Rechtsabteilung in einem gemütlichen Restaurant verbracht. Das war mein Abschied von einer aufregenden Zeit, tollen Leuten, einer schönen Umgebung, leckerem Kaffee und Kuchen, doch halt! Am letzten Tag gab es auch Kuchen, die schöne Tradition habe ich übernommen, und bevor ich abgereist bin, haben die Kollegen auch ein Stück Kuchen von mir bekommen.



Monika Zbróg

Assistentin der
Geschäftsleitung,
Messer Polska, Polen



Monika Zbróg und Yvonne Albedyhl beim Straßenkarneval



Aus dem Familienalbum: Adolf Messer mit seiner Tochter Rosemarie.
Im Alter von 20 Jahren gründete Adolf Messer eine kleine Werkstatt,
in der Acetylenentwickler und Beleuchtungskörper hergestellt wurden.



„ Kopf ohne Herz macht
böses Blut. Herz ohne
Kopf ist auch nicht gut.
Wo Glück und Segen soll'n
gedeih'n, muss Kopf und
Herz beisammen sein.“

Adolf Messer



Stefan Messer ist mit der Messer Industriegase GmbH wieder auf dem deutschen Markt zurück.

„Gewinne sind für uns wichtig, aber nicht alles. Genauso wichtig ist es, unabhängig zu sein und eigene Ideen zu verwirklichen.“

Interview mit **Stefan Messer**, Eigentümer und CEO der Messer Group

Der Wiedereintritt von Messer in den deutschen Industriegasemarkt nach Ende eines vertraglichen Markennutzungsverbots in Deutschland stellt für uns einen wichtigen Meilenstein in der Unternehmensgeschichte dar. Unser Ziel ist es, in Deutschland zu investieren und uns auf dem Markt als Industriegasespezialist zu etablieren. Wir pflegen in unseren Geschäftsbeziehungen familiäre Werte, besitzen fundierte Kenntnisse und kennen die Bedürfnisse unserer Kunden.

Herr Messer, Sie sind am 7. Mai mit der Messer Industriegase GmbH erfolgreich in den deutschen Markt zurückgekehrt. Wie haben Sie das geschafft?

Mit Pioniergeist. Und etwas Glück. Seit dem Verkauf von Messer Griesheim war mir klar, dass die vierjährige Zwangspause eine geeignete Zeitspanne war, um den Wiedereintritt in den deutschen Markt vorzubereiten. Von Altlasten befreit, konnten wir uns auf unser Geschäft in unseren Kernregionen Europa und China voll konzentrieren und gleichzeitig eine neue Gesellschaft in Deutschland von Grund auf planen. Unser bescheidenes Ziel war, uns zunächst als regionaler Gaseanbieter für kleine und mittlere Unternehmen im Westen und Südwesten des Landes zu positionieren – im Gegensatz zur Zeit von Messer Griesheim, als wir dank eines dichten Produktionsnetzes bundesweit liefern konnten. Wir setzen aber jetzt auf das Wachstum von kleinen und mittelständischen, vor allem eigentümergeführten Firmen in dem sich wandelnden deutschen Markt. Wir haben gemeinsame Werte, wie Vertrauen und Glaubwürdigkeit, und gemeinsame Eigenschaften, wie Mut und Flexibilität.

Wie sind Sie genau vorgegangen?

Mit Ablauf des Wettbewerbsverbotes im Mai 2007 ging es vom Planungstisch unter dem Namen Gase.de Vertriebs-GmbH in den Markt. Wir haben diesen Namen gewählt, weil das Markennutzungsverbot ein weiteres Jahr nach Ablauf des Wettbewerbsverbotes bestand. Doch ohne Referenzkunden und Produktionsanlagen ist die Akquisition schwierig, denn Liefersicherheit ist oberstes Gebot im Industriegasegeschäft. Wir suchten einen Kooperationspartner, den wir in den Deutschen Edelstahlwerken – kurz DEW –, einem Unternehmen der Firma Schmolz und Bickenbach, gefunden haben. Auf dem Gelände von der DEW in Siegen errichten wir eine Luftzerlegungsanlage, die im Jahr 2009 in Betrieb gehen wird. Mit dem Vertragsabschluss haben wir einen wichtigen Pfahl eingeschlagen: Nach innen und außen haben wir ein Zeichen gesetzt, dass wir in Deutschland „Zukunft unternehmen“. Das hat unsere neuen Mitarbeiter stark motiviert und gleich einen weiteren Erfolg nach sich gezogen. Bei der Salzgitter AG in Salzgitter werden wir einen weiteren Luftzerleger errichten und damit unser Geschäft auf die Mitte und den Osten Deutschlands ausdehnen.

Herr Messer, was ist Ihre Vision?

Mit der neuen deutschen Gesellschaft, die am 7. Mai 2008 in Messer Industriegase GmbH umbenannt wurde, möchten wir ein Großer unter den Kleinen sein – nicht umgekehrt. Wir profitieren von unserer Erfahrung als bedeutender Industriegasespezialist. Gleichzeitig ziehen unsere Kunden Nutzen aus der Flexibilität und Nähe eines Lieferanten, der auf Augenhöhe mit ihnen zusammenarbeitet. Wir sind nicht mit uns selbst oder mit unseren Aktionären beschäftigt, sondern kennen als Familienunternehmen die Bedürfnisse unserer Kunden und gehen darauf ein.

Wieso trägt das Familienunternehmen als Zukunftsmodell?

Das Wort Familie erhält auch in einem Familienunternehmen seine eigentliche Bedeutung. Das Familienunternehmen gehört nicht nur einer Familie, sondern es wird in vielen Fällen auch wie eine Großfamilie geführt, wobei familiäre Werte wie Vertrauen, Bindung, Geborgenheit und Loyalität Wettbewerbsvorteile, insbesondere bezogen auf die Motivation und Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter, bieten. Die anonyme Raffgiergesellschaft, in der die Mitarbeiter mit Geld und Angst zur Leistung angetrieben werden, bietet keine Grundlage für langfristigen Erfolg. Hier fehlen einfach die familiären Beziehungsmuster,



1 2



3

1 Familienunternehmer Stefan Messer

2 Familie Messer: Marcel, Maureen, Petra und Stefan Messer (v.l.)

3 Spaß und Interesse an der Unternehmensgeschichte zeigt Marcel Messer beim Sichten des Archivs.

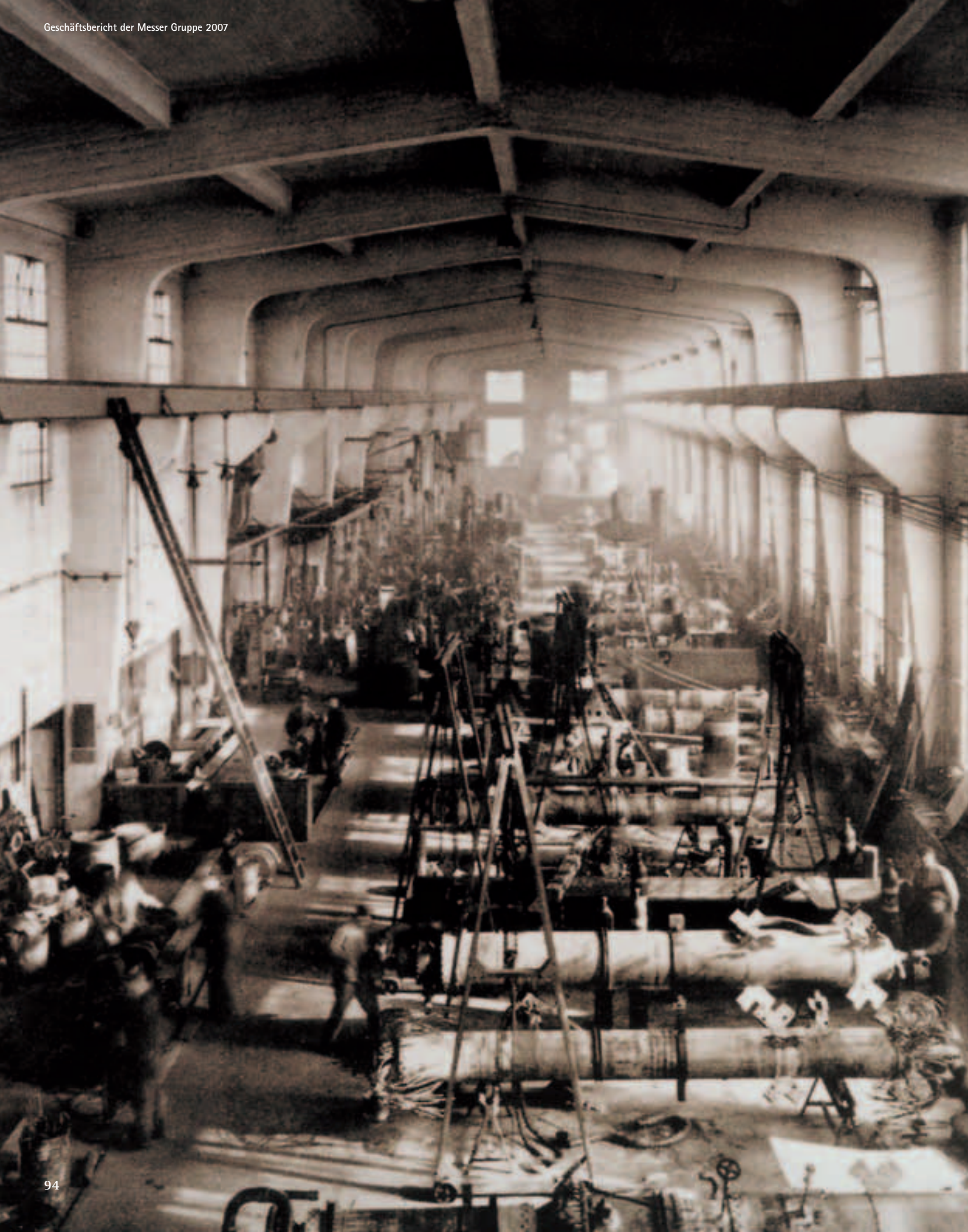
die einer Belegschaft erst die wahre Sinnstiftung ihrer Tätigkeit sowie eine höhere Identifikation mit dem Unternehmen vermitteln. Geld spielt natürlich auch für die Mitarbeiter eines Familienunternehmens eine wichtige Rolle, schließlich muss jeder sein eigenes Leben aus seinem Arbeitslohn finanzieren. Doch erst die „emotionalen Zusatzdividenden“ in Form einer familiären Wertegemeinschaft fördern Zusammenhalt und Leistungsbereitschaft für ein gemeinsames Ziel.

Kann das Familienunternehmen als Leitbild für die deutsche Wirtschaft stehen?

Gern möchte ich mich zur Beantwortung der Frage auf die „Zehn Wittener Thesen“ stützen, die von der Universität Witten/Herdecke aufgestellt wurden. Sie sagen, dass Familienunternehmen anders, erfolgreicher, gefährdeter, intelligenter, finanziell anders aufgestellt, langfristiger orientiert, familiärer, beratungsresistenter und langlebiger sind. Die zehn Thesen zeigen alle Vor- und Nachteile dieser besonderen und in Deutschland weitverbreiteten Unternehmensform auf:

- **Anders**, da Familienunternehmen über den bestimmenden Einfluss der Familie auf die Entwicklung definiert sind.
- **Erfolgreicher**, da Familienunternehmen eine Familie an ihrer Seite haben, die für Vertrauen, Bindung und Loyalität sorgt.
- **Gefährdeter**, da es in einer Unternehmerfamilie auch zu Streitigkeiten, Vertrauensverlust oder andersgearteten Interessen kommen kann, die sich dramatisch auf das Unternehmen, bis zu seiner völligen Zerschlagung, auswirken können.
- **Intelligenter**, da Familienunternehmen nicht vom schnelllebigem Kapitalmarkt abhängig sind. Sie können langfristige Strategien verfolgen.
- **Finanziell anders aufgestellt**, da Familienunternehmen immer an einer finanziellen Eigenständigkeit interessiert sind. Das kann bei schneller Expansion natürlich auch ein Nachteil sein.
- **Langfristiger orientiert**, da Familienunternehmen an bewährten Geschäftsprinzipien, gewachsenen Kunden- und Lieferantenbeziehungen und vor allem an ihren Mitarbeitern festhalten.
- **Familiärer**, da Familienunternehmen familiäre Werte und Muster auf Führungskräfte und Mitarbeiter übertragen, die zur höheren Identifikation mit dem Unternehmen führen.
- **Unternehmerischer**, da ein besonderer Gestaltungswille, das Streben, etwas Dauerhaftes zu schaffen, die Orientierung am Kunden und die Bereitschaft, Risiken einzugehen, das Familienunternehmen prägen.
- **Beratungsresistenter**, da ein Familienunternehmen nicht alle „Moden“ in der Unternehmensführung mitmacht und sich auf bewährte Methoden verlässt.
- **Langlebiger**, da nicht abhängig vom Shareholder-Value-Gedanken des Kapitalmarkts. Allerdings müssen die Paradoxien, die sich aus der Kopplung von Familie und Unternehmen ergeben, gut gemanagt werden.

Zusammenfassend kann ich sagen, dass gut geführte Familienunternehmen, bei der die Inhaberfamilie ihre erste Priorität in das Interesse des Unternehmens stellt, sehr erfolgreich sein können und aus den vorher beschriebenen Thesen auch Wettbewerbsvorteile gegenüber großen Publikumsgesellschaften haben.



„Wir kehren zurück zu unseren Wurzeln: als Familienunternehmen.“

Messer-Geschichte ist Familiengeschichte: Untrennbar ist beides miteinander verbunden.

Der Erfolg des Buches „100 Prozent Messer – die Rückkehr zum Familienunternehmen von 1898 bis heute“ zeigt, wie wichtig das Wissen um diese Geschichte ist.

Adolf Messers früher Weg ins Auslandsgeschäft (1889–1954)

Adolf Messer wurde am 6. April 1878 in Hofheim/Taunus als Sohn von Johann Matthäus und Margarethe Messer geboren. Noch als Maschinenbaustudent gründete er 1898 im Alter von 20 Jahren eine kleine Werkstatt, die schnell mit dem Bau von Acetylenentwicklern und -beleuchtungskörpern erste Erfolge erzielte. Sehr früh schaute Messer auch über die deutschen Marktgrenzen hinaus. In den ersten sieben Jahren nach der Betriebsgründung fanden etwa 300 Anlagen ihren Weg ins Ausland. Da Beleuchtungsanlagen mit Acetylen zunehmend unter der Konkurrenz des Gasglühlichts und

elektrisch betriebener Beleuchtungssysteme litten, sah sich Adolf Messer schnell gezwungen, das Produktionsprogramm neu auszurichten: Er nahm das autogene Schweißen auf und lieferte noch vor dem Ersten Weltkrieg Luftzerlegungsanlagen ins Ausland. Die Expansion des Unternehmens spiegelte sich vor allem auch in der Gründung von Filialen und Tochtergesellschaften im In- und Ausland wider, die sich zu einem überaus wichtigen Standbein für das Unternehmen entwickelten.

Der Beginn des Ersten Weltkriegs 1914 setzte der Expansion im Ausland ein vorläufiges Ende. Im schwierigen wirtschaftlichen Umfeld der Nachkriegszeit ab 1918 bemühte sich Adolf Messer mit viel persönlicher Energie darum, Exportmärkte

wiederzugewinnen, nachdem die Beteiligungen in Großbritannien und den USA beschlagnahmt und versteigert worden waren. Das Unternehmen baute in den 20er-Jahren die Kontakte zu ausländischen Kunden wieder auf und festigte im Inland in der Sparte Schweiß- und Schneidtechnik wieder ihre Marktposition, da die Produktionsstätten den Ersten Weltkrieg nahezu ohne Schäden überstanden hatten.

Obwohl es Messer gelang, das Produktportfolio fortlaufend auszudifferenzieren und technisch zu modernisieren, machte die Weltwirtschaftskrise 1929–1932 auch vor Messer nicht halt. Der weltweite Zusammenbruch der Konjunktur führte zum dramatischen Absturz der industriellen

Produktion. Umsatzeinbruch und Arbeitsplatzabbau bestimmten seit den späten 20er-Jahren auch den Geschäftsalltags Messers.

Das Frankfurter Unternehmen bewegte sich nach dem Untergang der Weimarer Republik 1933 in einem gesamtwirtschaftlichen Umfeld, das sich von der schweren ökonomischen Krise zunehmend erholte. Die Talsohle der Rezession hatte die deutsche Industrie im Frühjahr 1933 bereits durchschritten, der nun die weltwirtschaftliche Belebung und die durch das NS-Regime mit Rüstungs- und Beschäftigungsprogrammen gepuschte Staatskonjunktur zugutekam. Auch bei der Messer & Co. GmbH stand der Geschäftsalltag zusehends

seit 1936 erprobte, und lieferte vier Großanlagen an die Heeresversuchsanstalt Peenemünde, die der Erzeugung von Flüssigsauerstoff dienten.

Mit dem Vormarsch der Alliierten in den letzten Kriegswochen kamen im Frühjahr 1945 schrittweise alle Produktionsstätten Messers zum Erliegen. Die rund drei Jahre zwischen Kriegsende am 8. Mai 1945 und der Währungsreform 1948 wurden durch Improvisationen auf allen Gebieten bestimmt. Für die Unternehmensentwicklung in der Nachkriegszeit erwies es sich als ein unschätzbare Vorteil, dass es trotz der verheerenden Folgen der aggressiven Außenpolitik des NS-Staates schnell gelang, die Beziehungen zu langjährigen

**Auf dem Weg zum Weltunternehmen.
Die Ära Hans Messer (1953–1993)**

Mit dem noch jungen Hans Messer an der Unternehmensspitze, der im Alter von 28 Jahren seinen Vater Adolf als verantwortlicher Geschäftsführer ablöste, partizipierte die Adolf Messer GmbH an der blühenden Konjunktur der 1950er-Jahre. Zum Wachstum Messers in der frühen Bundesrepublik trugen indes nicht nur die Geschäfte mit den Schlüsselbranchen des „Wirtschaftswunders“ (Hütten- und Schiffbauindustrie etc.), sondern auch die zahlreichen Gründungen von Tochter- und Beteiligungsgesellschaften im Ausland bei.



1898

1910

1911

1932

1945

Frankfurter Acetylen-Gas-Gesellschaft, Höchst am Main

Erste Luftzerlegungsanlage

Messer & Co. GmbH; Sprung in die USA

Produktion von Lichtbogen-Schweiß-Elektroden

Wiederaufbau Adolf Messer GmbH und Expansion nach Europa und in die USA

im Schatten der forcierten Aufrüstung, die für Bestellungen etwa des Heereswaffenamts sorgte, das mehrere Aufträge für die Konstruktion von Sondermaschinen erteilte. So wurden mithilfe von Elektroschweißgeräten Messers Panzerwannen gefügt, die Widerstandsschweißtechnik verbessert, um Druck- und Hohlkörper gasdicht zu verschließen, oder die Raumkurven-Brennschneidemaschine Nivosec entwickelt, die es ermöglichte, gepresste Panzerkuppeln für Panzerkampfwagen dreidimensional zu bearbeiten. Des Weiteren war das Unternehmen in die Forschungsarbeiten zum Bau von Raketenwaffen eingebunden, die das Heer

Geschäftspartnern im Ausland auf eine vertrauensvolle Basis zu stellen. Im April 1946 hatte Adolf Messer etwa Raoul Amédéo, kurz darauf auch seine Söhne Pierre und Jean zu Gast, um die Zusammenarbeit in der Société Française des Appareils et Procédés Messer aufleben zu lassen. Noch bevor Adolf Messer am 13. Mai 1954 schwer erkrankt starb, hatte er die Weichen gestellt, um das Unternehmen weiter in Familienhand zu halten. Ein Jahr vor seinem Tod, in seinem 75. Lebensjahr, hatte er sich entschlossen, die Verantwortung für die Gesamtleitung des Unternehmens seinem Sohn Hans zu übertragen.

Nachdem das Wachstum des Unternehmens in den frühen 1960er-Jahren an interne Grenzen stieß, fusionierte die Adolf Messer GmbH 1965 mit Teilen der Knapsack-Griesheim AG, die zum Konzernverbund der Hoechst AG gehörte, zur Messer Griesheim GmbH. Mit der Fusion verlor die Familie Messer zumindest auf dem Papier an unternehmenspolitischer Macht, veränderten sich doch die Eigentumsverhältnisse im Unternehmen grundlegend: Das Stammkapital in Höhe von zunächst 30 Millionen DM wurde nun zu 66 2/3 Prozent von Hoechst und zu 33 1/3 über die Messer Industrie GmbH von der Familie Messer gehalten.

Obgleich das fusionierte Unternehmen als Firma eines großen Konzernverbunds an den Start ging, verstand es die Familie, ihren Einfluss auf die Geschichte Messer Griesheims über die Grundsatzvereinbarung zwischen Hans Messer und der Hoechst AG auf Dauer abzusichern. Wie im Vorfeld zwischen Messer und Karl Winnacker vereinbart, wurde die ständige Präsenz der Familie in den Führungsgremien festgeschrieben. Die Geschäftsführung sollte „aus mindestens drei, höchstens vier Personen bestehen. Die Familie Messer ist berechtigt, solange ihre Beteiligung nicht unter zehn Prozent absinkt, einen Geschäftsführer, Hoechst ist berechtigt, zwei Geschäftsführer vorzuschlagen.“ Weiter heißt

Entscheidungen fest, die „einer Mehrheit von 75 Prozent bedürfen“. Dazu gehörten u. a. eine „Änderung des Gesellschaftszwecks“, die „Aufnahme größerer Kredite“ oder die „Bestellung und Abberufung von Geschäftsführern“.

Hinzu kamen diverse familieninterne Vereinbarungen, um den Einfluss auf das operative Geschäft nicht zu gefährden. So beschlossen Hans und Ria Messer etwa, mit ihren Kindern eine Vereinbarung zu unterzeichnen, die alle Familienmitglieder verpflichtete, ihre Stimmrechte in der Messer Griesheim GmbH künftig nur noch gemeinsam auszuüben. Der Vereinbarung vom 29. Juni 1979, die Hans Messer zum ersten Stimmführer bestimmte,

einer Milliarde DM und lag 1984, im bis dahin erfolgreichsten Geschäftsjahr Messer Griesheims, mit über 1,7 Milliarden DM etwa doppelt so hoch wie zehn Jahre zuvor. Der eigentliche Motor des Wachstums blieb das Geschäft mit Industriegasen, das zwischen 1975 und 1989 rund 70 Prozent zum Gesamtumsatz beitrug. Es zahlte sich für das Unternehmen vor allem aus, dass es gelang, neben dem traditionellen Gaseinsatz in der Stahl-, Schiffbau, Automobil- und chemischen Industrie dank intensiver Forschungsarbeit neue Anwendungen für komprimierte und verflüssigte Gase, Gasgemische und Spezialgase zu erschließen und Unternehmen junger Wachstumsbranchen als Geschäftspartner zu gewinnen.



1953

1953

1963

1965

Adolf Messer tritt zurück

Dr. Hans Messer übernimmt die Leitung

Edward Kennedy in Frankfurt

Fusion mit Knapsack-Griesheim AG zur Messer Griesheim GmbH

es: „Jede Partei wird dem Vorschlag der anderen Partei bei der Bestellung der Geschäftsführer entsprechen, wenn nicht ein wichtiger Grund in der Person des Vorgeschlagenen dagegenspricht.“ Zum ersten Vorsitzenden in der Geschäftsführung wurde Hans Messer ernannt, „solange er dies selbst wünscht“. Darüber hinaus verständigten sich beide Parteien darauf, einen Gesellschafterausschuss zu konstituieren, „in den Hoechst und die Familie Messer je zwei Mitglieder entsenden“ und der „insbesondere der Geschäftsführung gegenüber weisungsberechtigt sein soll.“ Schließlich legte die Grundsatzvereinbarung unternehmenspolitische

schlossen sich auch die Familie von Erika Heberer (Tochter des Unternehmensgründers Adolf Messer) und die Adolf Messer Stiftung an. Kurzum: Trotz einer Beteiligung von „nur“ rund 33 Prozent gab es durchaus einen 100-prozentigen Einfluss der Familie auf die Unternehmenspolitik.

Im zweiten Jahrzehnt nach ihrer Gründung zeigte sich rasch, dass es der Messer Griesheim GmbH gelungen war, Synergiepotenziale zu bilden, die nun konsequent ausgeschöpft wurden. Der weltweite Umsatz stieg seit 1975 im Sog einer mehrjährigen gesamtwirtschaftlichen Erholungsphase kontinuierlich, durchbrach 1978 erstmals die Schallmauer von

Nach der Erosion des „Eisernen Vorhangs“ in Osteuropa verstand es Messer Griesheim ebenfalls, die neuen Marktchancen in den ehemals sozialistischen Staaten zu nutzen, bevor im Frühjahr 1993 in der Geschichte Messer Griesheims eine Ära ihr Ende fand. Nach 40 Dienstjahren als Geschäftsführer zog sich Hans Messer, gemäß der Vereinbarung mit der Hoechst AG, im Alter von 68 Jahren aus dem operativen Geschäft des Unternehmens zurück. Allerdings blieb er dem Unternehmen in veränderten Funktionen erhalten und gehörte bis zu seinem Tod 1997 dem Gesellschafterausschuss und dem Aufsichtsrat an.

**Krisen, Turbulenzen, Aufbrüche.
Vom Global Player zu „100 Prozent Messer“
(1993–2004/05)**

Nach dem Rückzug Hans Messers aus der Geschäftsführung, der die Verantwortung für die Unternehmensleitung 1993 an Herbert Rudolf übergab (einem familienfremden Manager, der zuvor das Auslandsgeschäft Messers in den USA erfolgreich geführt hatte), wurden in den 1990er-Jahren das jahrelange harmonische Arrangement zwischen der Messer Industrie GmbH und der Hoechst AG sowie die Position der Familie im Unternehmen gleich aus mehreren Richtungen massiv bedroht.

von seinem Nachfolger scharf infrage gestellt. Herbert Rudolf zielte offen darauf ab, den Einfluss der Familie auf die laufenden Geschäfte möglichst ganz auszuschalten.

Die Unternehmenspolitik Messer Griesheims stand in den 1990er-Jahren in einem engen Zusammenhang mit den strategischen Zielen des Hoechst-Konzerns, der sich seit 1994 auf die Kerngeschäfte Pharma, Agrochemie und industrielle Chemie konzentrierte und darauf aus war, seine Zweidrittelmehrheit an Messer Griesheim abzustößen. Es folgten jahrelange Debatten über die zukünftige Eigentümerstruktur der Messer Griesheim Gruppe und eine

Allianz Capital Partners über, die gleichfalls auch zwei Drittel der Nettoschulden übernahmen, die im Frühjahr 2001 beträchtliche 1,72 Milliarden Euro betrugten.

Schließlich gefährdeten auch familiäre Streitigkeiten den Fortbestand der Firma. Thomas Messer, ältester Sohn von Hans Messer, lehnte es etwa ab, weiter „die Verantwortung für die Erhaltung und Entwicklung des unternehmerischen Familienbesitzes [zu] tragen“, da er seine Zukunft selbst gestalten wollte. Im Dezember 1996 schied Thomas Messer aus der Messer Industrie GmbH aus und verschenkte den größten Teil seiner MIG-Anteile an die gemeinnützige Adolf Messer Stiftung.



1966

Weitere Expansion in Westeuropa und den USA



1989

Expansion in Osteuropa – Umsatzmarke von zwei Milliarden DM erreicht



1995

Auf Globalisierungskurs



1998

Stefan Messer wird Mitglied der Geschäftsführung

Unter Herbert Rudolf schlug Messer Griesheim einen aggressiven Globalisierungskurs ein, der am Ende scheiterte. Die zahlreichen und zum Teil hochriskanten Zukäufe und Neugründungen von ausländischen Unternehmen und Tochtergesellschaften mündeten in eine exorbitante Verschuldung, die kurz vor der Jahrtausendwende zur Ablösung Herbert Rudolfs und zu einer deutlichen Korrektur der Geschäftspolitik führen sollte. Damit nicht genug: Was über Jahre die Entwicklung der Firma wie selbstverständlich mitbestimmte, wurde außerdem nach dem Abschied Hans Messers aus der Geschäftsleitung

bemerkenswert passive Haltung des Hoechster Vorstands gegenüber der rasant steigenden Verschuldung Messers. Frühzeitige Hinweise aus dem Familienkreis auf den drohenden Firmenkollaps wurden beiseitegeschoben und Herbert Rudolf eine unantastbare Position eingeräumt. Nachdem sowohl der Börsengang als auch der lange favorisierte Verkauf des Unternehmens an die Linde AG in letzter Minute – wegen drohender kartellrechtlicher Hürden – scheiterten, gingen die Hoechst/Aventis-Anteile an Messer Griesheim schließlich im April 2001 an die beiden Finanzinvestoren Goldman Sachs Fonds und

Nur wenige Jahre später war es Stefan Messers Schwester Andrea Giese, die den Familienfrieden aufkündigte und dafür eintrat, auch ihre Beteiligung der Messer Industrie GmbH an Messer Griesheim den Finanzinvestoren zu verkaufen. Da für die Geschäftsleitung um Stefan Messer die erfolgreiche Sanierung des Unternehmens die höchste Priorität hatte, erwarb die Messer Industrie GmbH im Dezember 2001 unter großen finanziellen Anstrengungen einen Teil der Anteile von Andrea Giese, wobei Restanteile und die gesamten Anteile ihrer Kinder zunächst im Besitz der Gieses verblieben, die im Frühjahr

2003 allerdings erneut mit einem langwierigen Rechtsstreit drohten. Um die Auseinandersetzungen endgültig zu beenden, gab die Geschäftsführung ihrer grundsätzlichen Forderung nach einem Verkauf ihre Anteile letztlich nach, die im Oktober 2003 die Messer Industrie GmbH erwarb.

Als in der zweiten Hälfte der 1990er-Jahre das Schicksal Messer Griesheims auf dem Spiel stand, brachte Stefan Messer, zweitgeborener Sohn des 1997 verstorbenen Hans Messer, immer deutlicher zum Ausdruck, dass der Familieneinfluss auf das Unternehmen langfristig erhalten bleiben sollte. So kaufte er 1999 das Tochterunternehmen

Entschuldungspolitik die Unternehmenspolitik. Messer Griesheim stieß eine Vielzahl seiner Beteiligungen ab, konzentrierte sich auf ausgewählte Kernregionen und schloss seine „Verschlankung“ mit Erfolg ab. Als folgerichtig seit dem Herbst 2003 erneut über die Zukunft Messers diskutiert wurde, entschloss sich ein Teil der Familie unter Führung von Stefan Messer (durchaus zur Überraschung der Finanzinvestoren), die Verantwortung für das Unternehmen wieder selbst in die Hand zu nehmen, trennte sich von den Geschäften in Deutschland, USA und Großbritannien und erwarb die Anteile von Goldman Sachs und Allianz Capital Partners.

Im Februar 2006 begann Jörg Leszczenski im Auftrag der Gesellschaft für Unternehmensgeschichte mit der Aufarbeitung der Unternehmensgeschichte der Messer Group GmbH. Erschienen ist ein 272 Seiten umfassendes Buch mit dem Titel: **100 Prozent Messer.**

Die Rückkehr des Familienunternehmens. 1898 bis heute.

Piper-Verlag. ISBN: 9783492050852.

Euro 24,90 [D], Euro 25,60 [A], sFr 43,70



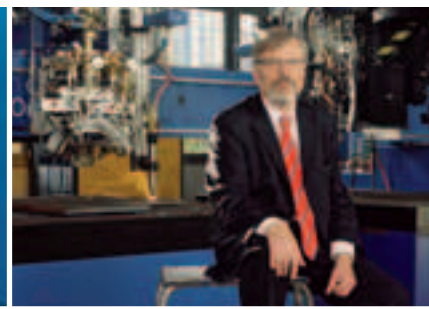
1999

Verkauf der Sparte Schweißen und Schneiden an Familie Messer



2001

Übernahme der 2/3-Höchst-Anteile durch Investmentfonds



2004

Rückwerb aller Anteile durch Familie Messer. Stefan Messer wird CEO



2007

Gründung der deutschen Gesellschaft Gase.de GmbH



2008

Gründung der Messer Industriegase GmbH in Deutschland

Messer Cutting & Welding aus der Messer Griesheim GmbH für die Familie heraus. Ein Jahr später fusionierte der Bereich Schweiß- und Schneidtechnik unter der Regie des amerikanischen Finanzinvestors Carlyle mit der Schweizerischen Castolin Eutectic zur Messer Castolin Eutectic Gruppe – an der neuen Gesellschaft wurde die Familie Messer mit 36 Prozent beteiligt.

Bei Messer Griesheim, in der das größere Industriegasgeschäft verblieb, bestimmte nach der Jahrtausendwende unter dem Einfluss der Finanzinvestoren zunächst die Sanierungs- und

Seit Mai 2004 ist die nun ehemalige Messer Griesheim Gruppe als Messer Group wieder ein inhabergeführtes Industriegase-Unternehmen. Stefan Messer erwarb Anfang des Jahres 2005 schließlich auch die Beteiligung des Finanzinvestors Carlyle an der Messer Castolin Eutectic Gruppe und führte damit in Familienhand zurück, was sein Großvater Adolf Messer vor mehr als 100 Jahren gegründet und was sein Vater Hans Messer nach dem Zweiten Weltkrieg ausgebaut hat – ein international aufgestelltes Unternehmen in den Bereichen Industriegase sowie Schweiß- und Schneidtechnik.

Dr. Jörg Leszczenski



Technische Gase in Flaschen oder Bündeln eignen sich für die Belieferung mit kleinen Mengen, speziell für die Anwendungen im Bereich Schweißen und Schneiden.





Das Geschäftsjahr 2007

Geschäftsjahr 2007 der Messer Gruppe

Der von der Messer Group GmbH, Sulzbach/Taunus, nach den internationalen Reporting Standards (IFRS) aufgestellte Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Aufstellung aller im Eigenkapital erfassten Erträge und Aufwendungen, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2007 wurde von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft AG geprüft und mit Datum vom 26. Februar 2008 mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Im Folgenden werden Auszüge aus dem Konzernabschluss 2007 wiedergegeben. Der vollständige Konzernabschluss 2007 kann jederzeit im Bundesanzeiger eingesehen werden.

„Wir haben keine Altlasten mehr und konzentrieren uns auf unser Geschäft in den Kernmärkten. Dieses entwickeln wir gemeinsam mit unseren Kunden. Der Fokus liegt dabei heute auf den Wachstumsmärkten in Osteuropa und China. Unser profitables Wachstum aus eigener Kraft ist durch eine eigenständige, langfristige Finanzierung sichergestellt.“

Markus Müller, Senior Vice President Group Treasury





„In der Messer Gruppe wird Controlling zukunftsweisend als unternehmerische Führungsunterstützung verstanden und ist von Beratungs- und Anregungsaspekten geprägt. Starre Kennzahlen werden dabei immer auch im wechselseitigen Zusammenspiel des operativ Machbaren und Erforderlichen beurteilt.“

Uwe Bechtolf, Executive Vice President Finance



„Die IFRS befinden sich in einem sehr evolutiven Stadium und entwickeln sich mit rasender Geschwindigkeit zur Rechnungslegungsnorm in der EU. Auch in den nächsten Jahren werden wir uns den damit einhergehenden Herausforderungen stellen und so den Kapitalgebern und Kunden weiterhin hochwertige und aussagekräftige Jahresabschlüsse zur Verfügung stellen.“

Andrea Lange, Vice President Corporate Accounting

Konzern-Lagebericht für das Geschäftsjahr 2007

1. Organisation der Messer Gruppe

Die Messer Group GmbH („Gesellschaft“) mit Sitz in Sulzbach bei Frankfurt am Main fungiert als Management Holding der Messer Gruppe („Konzern“). Die Produkte, Dienstleistungen und Technologien werden unter dem geschützten Namen „Messer“ vertrieben.

Die Messer Gruppe verfügt über eigene Standorte in den wesentlichen Märkten Europas (mit Ausnahme von Deutschland und Großbritannien) sowie China, Vietnam, Algerien und Peru. Im abgeschlossenen Geschäftsjahr 2007 konnten wir unsere Präsenz in Ost- und Westeuropa durch Neugründungen, den Erwerb von Minderheitsanteilen und die Akquisition der Asco Kohlensäure AG, Schweiz, erweitern. Innerhalb der Messer Gruppe existieren technische Kompetenzzentren, die auch in 2007 weiter ausgebaut wurden: Messer verfügt in Deutschland über Expertenteams für alle Gasetechnologien sowie ein hochspezialisiertes Technikum für Anwendungen wie Kaltmahlen, Recycling und Kryotechnik und ein Technikum für Entwicklungen rund um das Gebiet Schweißen und Schneiden. In Österreich befindet sich unser Technikum für Anwendungsverfahren in den Bereichen Industrie, Metallurgie, Wärmebehandlung und Brennertechnologie. Der Schwerpunkt des französischen Technikums liegt in Verfahren für die Branchen Lebensmittel, Pharmazie und Biotechnologie.

2. Wirtschaftliche Entwicklung

Wirtschaftliches Umfeld

Die Weltwirtschaft befand sich im Jahr 2007 nach Untersuchungen des Internationalen Währungsfonds IMF und der OECD in einem sehr robusten Zustand. Die Folgen der Verunsicherung durch die Immobilienkrise in den USA, des sinkenden US-Dollars sowie des weiteren Anstiegs der Rohstoffpreise für die weltwirtschaftliche Entwicklung blieben bisher begrenzt. Das Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukt (BIP) der Welt verringerte sich nach IMF-Angaben nur leicht von 5,0% Wachstum im Jahr 2006 auf 4,9% Wachstum im Jahr 2007.

In den USA verlangsamte sich das Wirtschaftswachstum spürbar. So stieg das BIP in 2007 um 2,2% verglichen mit 2,9% in 2006. Die kräftige wirtschaftliche Expansion der Volksrepublik China setzte sich im Jahr 2007 fort. Das BIP stieg um 11,4% verglichen mit 11,1% im Jahr 2006. Die konjunkturelle Entwicklung innerhalb der Eurozone war 2007 trotz der Verunsicherungen mit einer BIP-Zuwachsrate um 2,6% verglichen mit 2,8% im Jahr 2006 erfreulich. Während in Westeuropa die meisten Volkswirtschaften ihre moderate Aufwärtsbewegung fortsetzten, hielt in Osteuropa in den meisten Ländern der dynamische Trend an.

Wesentliche Entwicklungen

Nachfolgend stellen wir die wesentlichen Entwicklungen und Trends für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2007 dar.

Veränderung des Betriebsvermögens

Im Laufe des Geschäftsjahres wurden Maßnahmen zur Reduzierung des kurzfristigen Betriebsvermögens, bestehend aus Vorräten sowie Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, durchgeführt. Dennoch ist das kurzfristige Betriebsvermögen im Vergleich zum Vorjahr bei gestiegenen Umsatzerlösen und somit höheren Forderungen gestiegen und beläuft sich zum 31. Dezember 2007 auf T€ 61.969 (31. Dezember 2006: T€ 56.942). Ursächlich ist vor allem der im Vergleich zum Vorjahr höhere Vorratsbestand, der maßgeblich Anzahlungen und Materialien für Projekte beinhaltet. Insgesamt hat sich die Relation des kurzfristigen Betriebsvermögens zum Umsatz jedoch weiter reduziert und beträgt zum 31. Dezember 2007 8,8% (Vorjahr: 9,0%).

Finanzierung

Durch die gute Entwicklung der Messer Gruppe in den letzten Jahren war es uns möglich, im Geschäftsjahr 2007 mit den kreditgebenden Banken eine Reduzierung der Kreditmargen bei gleichzeitiger Verlängerung der Kreditlaufzeit zu vereinbaren.

Investitionen

Unsere Investitionen folgen klaren Grundsätzen, wonach nur in Bereiche investiert wird, die unsere Produktversorgung sichern und Chancen auf profitables Wachstum bieten. Die Investitionen, ohne Effekte aus Erstkonsolidierung, lagen im Geschäftsjahr weltweit bei Mio € 173 und entsprechen damit 24,6% des Jahresumsatzes. Wie im Vorjahr floss ein großer Teil der Investitionen in den Bau von Luftzerlegungsanlagen. Des Weiteren haben wir bei einigen Gesellschaften in Europa unsere Anteile auf 100% aufgestockt.

Die maßgeblichen Investitionen in Europa betreffen vor allem die Errichtung einer weiteren Luftzerlegungsanlage in Spanien zur Sicherung des Wachstumspotenzials innerhalb des existierenden Rohrleitungsverbunds in Tarragona und des Flüssigmarktes. Des Weiteren wurde mit dem Bau von Luftzerlegungsanlagen für On Site-Kunden begonnen, mit denen in 2007 langfristige Lieferverträge abgeschlossen werden konnten. Diese Produktionsanlagen werden so ausgelegt, dass jeweils neben der Versorgung des Hauptkunden zugleich der Flüssigmarkt bedient werden kann. Im Einzelnen betrifft dies den begonnenen Bau von Produktionsanlagen im Schweizer Kanton Wallis, in Rumänien (Resita) und in Bosnien-Herzegowina (Zenica). Darüber hinaus wird in den Ausbau zur Abfüllung von Industriegasen investiert. So konnte in Dänemark zu Jahresbeginn das erste Abfüllwerk und im französischen Folschviller ein weiteres hochmodernes Abfüllwerk im Juni in Betrieb genommen werden. In Italien wurde im Rahmen einer Standortverlegung mit der Errichtung eines neuen Abfüllwerkes begonnen. Der begonnene Bau eines Abfüllwerkes in Rumänien ist das erste Abfüllwerk für Messer in diesem Land. In China konnte die Erstellung der bereits fünften Luftzerlegungsanlage für eines der größten Stahlwerke Chinas in Hunan abgeschlossen werden und der Bau einer weiteren Produktionsanlage zur Deckung des gestiegenen Bedarfs eines unserer Hauptkunden in Chengdu erfolgreich vorangetrieben werden. In Vietnam konnte ein langfristiger Liefervertrag mit einem bedeutenden Stahlproduzenten abgeschlossen und damit erstmalig mit dem Bau einer Luftzerlegungsanlage begonnen werden.

Veränderung des Konsolidierungskreises

Mit Wirkung zum 31. Mai 2007 hat die Messer Gruppe die Mehrheit der Anteile an der Asco Kohlensäure AG, Schweiz, erworben. Damit erweitert die Messer Gruppe ihr Produktportfolio um das vollständige Spektrum an Technologien rund um CO₂, vor allem im Bereich der Trockeneisproduktion und -anwendung.

Bei den Gesellschaften Messer Bulgaria EOOD, Bulgarien, OxysphAir S.P.R.L., Belgien, Messer Ibérica de Gases S.A., Spanien, und Messer Magnicom Gaz S.R.L., Rumänien, wurden im Geschäftsjahr 2007 die restlichen Minderheitsanteile erworben, so dass die Messer Gruppe nun 100% der Anteile an diesen Gesellschaften hält. Darüber hinaus hat die Messer Gruppe 48,05% der Anteile an der Messer Mostar Plin d.o.o., Bosnien-Herzegowina, von einem Minderheitsaktionär erworben und hält demnach 99,05% zum 31. Dezember 2007.

Aufgrund der Aufnahme des Geschäftsbetriebs wurde die Limes S.A.S., Frankreich, ein Produktions-Joint Venture zur gemeinsamen Errichtung und Betreibung einer Luftzerlegungsanlage in Nantes zwischen der Linde Gruppe und der Messer Gruppe, mit Wirkung zum 1. Januar 2007 als assoziiertes Unternehmen in den Konzernabschluss einbezogen.

In 2006 wurde die Eloros Sp.z o.o., Polen, als Joint Venture zwischen Messer Polska Sp.z o.o., Polen, und der Cryogenic Engineering GmbH, Deutschland, gegründet. Aufgrund der Aufnahme des Geschäftsbetriebes in 2007 wird die Gesellschaft mit Wirkung zum 1. Januar 2007 als assoziiertes Unternehmen in den Konzernabschluss einbezogen. Messer investiert dort in eine bedeutende Produktionsbasis für Zentraleuropa. Die Luftzerlegungsanlage wird Sauerstoff, Stickstoff und Argon für die polnischen, slowakischen und tschechischen Märkte produzieren.

In 2007 wurde die Messer BH Gas d.o.o., Bosnien-Herzegowina, als 100%-ige Tochtergesellschaft der Messer Tehnogas AD, Serbien, gegründet. Die neue Gesellschaft wird eine Luftzerlegungsanlage für ein saniertes Stahlwerk in Bosnien-Herzegowina bauen.

Von den Anteilen an der Messer Gas Products (Zhangjiagang) Co., Ltd., China, hat die Messer Gruppe im Geschäftsjahr 2007 49% an die Messer Cutting Et Welding Co., Ltd. (Kunshan), China, verkauft. Der Vertrag sieht vor, dass Kunshan der Messer Gruppe ein Kaufrecht für den Rückkauf der erworbenen 49% einräumt. Demgemäß erfolgt kein Ausweis von Minderheitsanteilen.

Aufgegebene Geschäftsbereiche

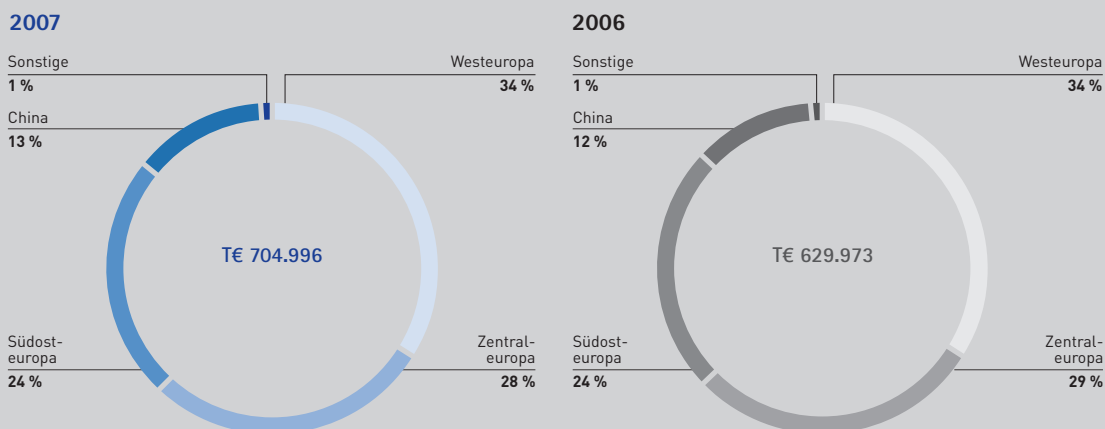
Die Messer Gruppe hat mit Vertragsunterschrift am 9. Juli 2007 das Geschäft von Messer Hellas S.A., Griechenland, im Wege eines Asset Deals an Air Liquide Hellas S.A. verkauft. Die Transaktion bedurfte nicht der Genehmigung der Kartellbehörden. Damit ist eine weitere Maßnahme zur Konsolidierung der Beteiligungsstruktur der Messer Gruppe vollzogen worden. Die Entwicklung von Messer Hellas entsprach in den vergangenen Jahren nicht den Zielvorgaben. Der starke Wettbewerb auf dem Markt sowie das Fehlen einer eigenen Produktionsanlage ließen auch für die Zukunft nicht erwarten, dass Messer Hellas dem positiven Trend der Gruppe folgen konnte.

3. Wirtschaftliche Lage

Der allgemeine Aufschwung der Weltwirtschaft, unsere gute Marktposition in vielen Ländern und der Boom in China förderten die positive wirtschaftliche Entwicklung der Messer Gruppe.

Ertragslage

Im Geschäftsjahr 2007 erzielte der Konzern weltweit einen Umsatz von T€ 704.996, der sich wie folgt auf die verschiedenen Regionen verteilt:



Das Geschäftsjahr 2007 zeichnete sich durch gestiegene Umsatzerlöse aber auch zugleich deutlich erhöhte Energie-, Rohstoff- und Produktbezugskosten aus. Der Wettbewerb auf dem Industriegasemarkt war weiterhin stark. Dennoch konnten wir in allen Regionen unsere Marktpräsenz aufrecht erhalten oder sogar erweitern.

In **Westeuropa** konnten Umsatzerlöse in Höhe von T€ 237.920 erzielt werden. Dies sind 34% des Gesamtumsatzes und entspricht einer Steigerung von 11% im Vergleich zum Vorjahr. Diese Steigerung ist zu Teilen (4%) durch Änderungen im Konsolidierungskreis bedingt.

Messer France S.A.S., **Frankreich**, konnte im Geschäftsjahr 2007 ihren Umsatz und das operative Ergebnis deutlich steigern. Neben dem guten marktwirtschaftlichen Umfeld trugen hierzu vor allem auch eine stabilere CO₂-Versorgung bei. Bei Messer Italia S.p.A., **Italien**, konnte insbesondere die Präsenz im Medizingasengeschäft erweitert werden. Für den Süden des Landes wurde die Erlaubnis zur Erzeugung von medizinischen Gasen erlangt. So konnte das Netzwerk im Medizingasengeschäft nachhaltig gestärkt werden. Seit dem 1. Januar 2008 gibt es in Italien eine eigene Gesellschaft,

die Messer Medical S.r.l., Italien, die das Medizingasengeschäft der Messer Italia S.p.A., Italien, übernommen hat und vor allem den Home Care Markt weiter ausbauen wird. Im Mai 2007 hat die Messer Schweiz AG, **Schweiz**, die Mehrheit an der Asco Kohlensäure AG, Schweiz, erworben. Mit dieser Akquisition baut die Messer Gruppe ihren Marktanteil auf dem Industriegasemarkt Schweiz nachhaltig aus und wird so zweitgrößter Anbieter von Kohlensäure und Trocken-eis. Im Juli 2007 ist es gelungen einen langfristigen Liefervertrag mit einem in Visp ansässigen Chemiekonzern abzuschließen, der den Bau einer Luftzerlegungsanlage ermöglicht. Diese Produktquelle wird zudem zukünftig eine unabhängige Flüssigversorgung im Schweizer und zugleich auch norditalienischen Markt ermöglichen. Des Weiteren ist es der Gesellschaft gelungen, einen langfristigen Liefervertrag für Helium mit der europäischen Organisation für Kernforschung abzuschließen. In **Benelux** entwickelte sich insbesondere das Flaschengas- und Medizingasgeschäft sehr positiv. Messer Ibérica de Gases S.A., **Spanien**, profitierte von der guten Entwicklung des Rohrleitungsgeschäftes, zu dessen Verstärkung der Bau der neuen Luftzerlegungsanlage, die in 2008 in Betrieb gehen soll, zügig voran schreitet.

In **Zentraleuropa** wurden T€ 196.158 der Umsatzerlöse erwirtschaftet. Dies entspricht 28% des Gesamtumsatzes. Der Umsatz konnte in dieser Region um 7% gesteigert werden.

In **Österreich** wiesen vor allem das Flaschengas- und Heliumgeschäft eine sehr erfreuliche Entwicklung auf. Das Jahr in **Polen** zeichnete sich durch eine sehr dynamische wirtschaftliche Entwicklung aus. Die Messer Polska Sp.z o.o. baute ihre starke Position in ausgewählten Industriebranchen aus. Eines der wichtigsten Ereignisse im Geschäftsjahr 2007 war die Grundsteinlegung für die Errichtung der Luftzerlegungsanlage in Oberschlesien. Die Anlage wird die Unabhängigkeit von externen Lieferanten sicherstellen und als Basis für das Wachstum in Polen, in Tschechien und der Slowakei dienen. In **Tschechien** konnte die gute Marktstellung trotz Produktengpässen und einem von Jahr zu Jahr stärker werdenden Wettbewerb gesichert werden, da ausländische Investoren weiter auf den tschechischen Markt drängen und die bereits bestehenden Kapazitäten in nahezu allen Industriesektoren ausgebaut werden. Auch bei unserem Joint Venture in Tschechien, MG Odra Gas spol.s.r.o., verlief das Geschäftsjahr 2007 zufriedenstellend. Wichtigstes Ereignis war hier die erfolgreiche Verlängerung der langfristigen Lieferbeziehung mit unserem Joint Venture-Partner, dem größten Stahlhersteller in Tschechien. Bei Messer Tatrugas spol.s.r.o., **Slowakei**, konnten wichtige neue Verträge abgeschlossen werden. Um Kosten zu senken, wurden Maßnahmen umgesetzt, die die Prozesse weiter verbessern und die Logistik optimieren. Unsere Tochtergesellschaften im **Baltikum** und der **Ukraine** weisen einen weiterhin dynamischen Wachstumstrend auf. Zum Jahresende konnte ein langfristiger Liefervertrag mit einem Stahlwerk in der Ukraine abgeschlossen und damit der Bau der ersten Luftzerlegungsanlage ermöglicht werden.

Die Region **Südosteuropa** hat im Geschäftsjahr 2007 mit Umsatzerlösen von T€ 166.678 24% des Gesamtumsatzes und damit eine Steigerung um 12% gegenüber 2006 erzielt.

Unsere Aktivitäten in **Ungarn** haben sich gut entwickelt. Insbesondere konnten im Geschäftsjahr 2007 bei zwei Kunden neue On Site-Generatoren installiert werden. Auch der CO₂-Bereich entwickelte sich durch den Abschluss von neuen Verträgen erfreulich. In **Kroatien** profitierte die Geschäftsentwicklung von einer in allen Produktbereichen starken Nachfrage. Darüber hinaus wurden wichtige Zertifizierungen erhalten, die die EU-konforme Kundenbelieferung im Lebensmittel- und Medizingasbereich ermöglichen. Die Messer Tehnogas AD, **Serbien**, verzeichnete eine sehr positive Geschäftsentwicklung, die von allen Produktbereichen getragen wurde. Darüber hinaus hat die Gesellschaft den „best foreign brand award“ erhalten. In **Slowenien** konnten im Geschäftsjahr 2007 vor allem neue Projekte auf dem Gebiet der Nahrungsmittelindustrie begonnen werden. Zudem konnte die Messer Slovenija d.o.o. als erste Gesellschaft in Slowenien eine Genehmigung zur Herstellung von medizinischem Sauerstoff erhalten. In **Bulgarien** und bei einer Gesellschaft in **Bosnien–Herzegowina** haben wir im Geschäftsjahr 2007 die Anteile von unserem Joint Venture-Partner bzw. die noch in Privathand gehaltenen Anteile erworben, um eigenständig in der Zukunft agieren zu können. In Bosnien–Herzegowina konnte zudem ein langfristiger Liefervertrag mit einem Stahlwerk abgeschlossen werden, der mit dem Bau der ersten eigenen Luftzerlegungsanlage in diesem Land verbunden ist. Der EU-Beitritt von **Rumänien** verstärkt das rasche Wirtschaftswachstum des Landes. Unsere drei Tochtergesellschaften konnten an diesem Wachstum partizipieren und neue Verträge mit Kunden abschließen und bestehende verlängern bzw. ausbauen. Vor allem aber ist es gelungen, die bestehende Flüssigbelieferung eines Stahlwerkes zu einem langfristigen Liefervertrag, verbunden mit dem Bau der ersten eigenen Luftzerlegungsanlage in Rumänien, auszubauen. Vom operativen Geschäft in **Griechenland** haben wir uns im Rahmen eines Asset Deals mit Air Liquide im Juli 2007 getrennt.

Die Wirtschaft in **China** ist auch in 2007 in allen Bereichen weiter stark gewachsen. Im Geschäftsjahr 2007 konnte in China ein Umsatz von T€ 93.698 erzielt werden. Dies entspricht einer Steigerung von 24%. Hierzu trugen neben dem weiterhin starken wirtschaftlichen Umfeld, die Inbetriebnahme einer weiteren Luftzerlegungsanlage in Hunan, für einen der größten Stahlerzeuger in China, der zugleich auch Joint Venture-Partner ist, ebenso bei wie der erfolgreiche Start einer Luftzerlegungsanlage in einem Chemiepark in der Region Shanghai. Neben der Stahlindustrie gewinnen auch die chemische Industrie und die Elektronikindustrie langsam an Bedeutung.

Im Bereich **Sonstige** ist vornehmlich unsere Geschäftsaktivität in **Peru** enthalten. Im Geschäftsjahr 2007 konnte hier ein Umsatz von T€ 8.074 erzielt werden. Dies entspricht einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr von 17%. Vor allem die Erweiterungsinvestitionen unseres On Site-Kunden und der damit gestiegene Gasebedarf trugen zu dieser Entwicklung bei.

Für die **Messer Gruppe** ergab sich im Geschäftsjahr 2007 insgesamt ein Jahresüberschuss vor Anteilen anderer Gesellschafter von T€ 38.801. Bei einem Bruttoergebnis vom Umsatz von T€ 374.257 (53% der Umsatzerlöse) wurde ein Betriebsergebnis von T€ 67.387 (10% der Umsatzerlöse) erzielt. Insbesondere durch geringere Abwertungen auf Geschäfts- und Firmenwerte liegt das Betriebsergebnis um T€ 14.943 über Vorjahresniveau. Das Betriebsergebnis vor Abwertungen auf Geschäfts- und Firmenwerte, immaterielle Vermögenswerte und das Sachanlagevermögen erhöhte sich um T€ 4.044. Der Gewinn vor Steuern und Anteilen anderer Gesellschafter ist hauptsächlich durch ein negatives Zinsergebnis in Höhe von T€ 16.639 belastet, das abweichend zum Vorjahr diesmal nicht teilweise durch Erträge aus assoziierten Unternehmen und Beteiligungen kompensiert werden konnte. Aus der beschriebenen Entwicklung resultierte ein Konzernjahresergebnis, nach Abzug von Minderheiten, von T€ 28.914, das somit um T€ 5.818 über dem Vorjahreswert liegt.

Vermögenslage

Die Bilanzsumme beläuft sich zum 31. Dezember 2007 auf T€ 1.519.263. Dabei macht das gesamte langfristige Vermögen analog zum Vorjahr mit 82% den größten Anteil aus. Den größten Posten der Aktivseite bildet mit 78% das Anlagevermögen (Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte), das sich im Geschäftsjahr 2007 durch weitere Investitionen um 6% erhöht hat. 5% der Bilanzsumme entfallen auf Bankguthaben.

Die Eigenkapitalquote ist mit 59% nahezu unverändert. Die Brutto-Finanzschulden belaufen sich auf 22% der Bilanzsumme und erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr um T€ 10.325. Die Tilgung von Krediten und positive Währungseinflüsse des in US\$ abgeschlossenen USPP wurden durch die Neuaufnahme von Darlehen überkompensiert. Die Nettoverschuldung hat sich von T€ 254.015 um T€ 7.596 auf T€ 261.611 erhöht. Der negative Marktwert der Cash Flow Hedges führt zu höheren sonstigen Verbindlichkeiten als im Vorjahr.

Finanzlage

Die Liquiditätslage der Messer Gruppe ist aufgrund des stabilen Cash Flows, der bestehenden und nicht ausgenutzten Kreditlinien in Höhe von Mio € 111,2 und hoher Zahlungsmittel ausreichend gesichert.

Kapitalflussrechnung

	1.1. – 31.12. 2007	1.1. – 31.12. 2006*
Gewinn vor Steuern	48.551	47.371
Cash Flow aus der betrieblichen Tätigkeit	159.698	126.714
Cash Flow aus Investitionstätigkeit	(149.681)	(123.230)
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit	(5.994)	(24.584)
Veränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	4.023	(21.100)
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode	72.315	92.332
Währungsumrechnungsergebnis der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(1.294)	1.083
am Ende der Periode	75.044	72.315

* Die Zahlen des Geschäftsjahres 2006 wurden gemäß IAS 8.14 i.V.m. IAS 8.22 für eine angemessene Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage angepasst.

Der **Cash Flow aus der betrieblichen Tätigkeit** lag mit T€ 159.698 um T€ 32.984 über dem Vorjahreswert. Der Gewinn vor Steuern stieg um T€ 1.180. Ursächlich für die Verbesserung ist neben dem verbesserten Betriebsergebnis vor allem die Rückzahlung von Darlehen, die im Vorjahr an nicht konsolidierte und nahe stehende Unternehmen gereicht worden sind. Dem Anstieg des Cash Flows aus der betrieblichen Tätigkeit steht ein gestiegenes Vorratsvermögen infolge zahlreicher Projekte entgegen.

Der **Cash Flow aus Investitionstätigkeit** ist um T€ 26.451 angestiegen. Dieser Mittelabfluss spiegelt vor allem die gestiegenen Investitionen in Sachanlagen und sonstige immaterielle Vermögensgegenstände im Umfang von T€ 147.853 im Vergleich zum Vorjahr (T€ 146.719) wider. Für den Erwerb von Anteilen von Minderheitsgesellschaftern und sonstigen Anteilen wurden T€ 25.370 investiert. Im Vorjahr standen diesen Abflüssen hauptsächlich Erlöse aus den Abgängen von Beteiligungen in Höhe von T€ 22.371 gegenüber.

Der **Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit zeigt** mit T€ –5.994 einen um T€ 18.590 deutlich niedrigeren Mittelabfluss als im Vorjahr (T€ –24.584). Dem liegt vornehmlich die gesteigerte Aufnahme von Schulden zur Finanzierung von Investitionen in das Sachanlagevermögen und in Finanzanlagen zugrunde. Die planmäßig erfolgte Tilgung von Finanzschulden wird überkompensiert. Zum einen wurde im Geschäftsjahr 2007 die Kapitalrücklage um T€ 15.120 reduziert, um eine Dividende an die Gesellschafterin zu bezahlen. Zum anderen hat die Gesellschafterin eine Einlage in die Kapitalrücklage über T€ 6.000 geleistet.

Im Geschäftsjahr 2008 benötigen wir weiteres Kapital zur Finanzierung der stetig wachsenden operativen Geschäftstätigkeit, zur planmäßigen Durchführung von Investitionen sowie für die Rückzahlung fälliger Darlehen und Zinsen. Diese Finanzmittel werden aus dem Cash Flow der betrieblichen Tätigkeit, verfügbaren Zahlungsmitteln und freien Kreditlinien generiert werden. Die gute Positionierung in den verschiedenen Märkten und der Ausbau von neuen Märkten werden es ermöglichen, die solide Entwicklung unserer Finanzlage weiter beizubehalten.

4. Sonstige Angaben

Logistik und Versorgung

Einer kostenoptimierten Produktion und Abfüllung unter Berücksichtigung maximaler Arbeitssicherheit bei optimalem Einsatz des Equipments kommt grundsätzlich höchste Priorität zu. Der Bereich Supply Chain Management („SCM“) hat deshalb im abgelaufenen Geschäftsjahr das Projekt PRIMUS (Program for the Improvement of the Productivity and Safety) gestartet, das eine gruppenweite einheitliche Definition der technischen Standards und Prozesse in Produktion und Abfüllung zum Ziel hat.

Alein in Europa plant die Messer Gruppe in 2008 die Errichtung von fünf Abfüllwerken, die alle nach dem in PRIMUS definierten kosten- und leistungsoptimierten Standard gebaut werden. Der Bereich SHEQ („Safety Health Environment and Quality“) begleitet dieses Projekt mit der Erarbeitung gruppenweit gültiger Regeln für Arbeitssicherheit und Umwelt. Umweltschonendes Handeln, der verantwortliche Umgang mit der Natur und ihren Ressourcen ist einer der wesentlichen Punkte unseres Unternehmensleitbildes. Wir haben deshalb in eine hochmoderne Restgaseentsorgungsanlage in unserem Spezialgaswerk Gumpoldskirchen investiert, die 2007 in Betrieb genommen wurde. Hier werden giftige, brennbare oder umweltgefährdende Gase fachgerecht und unter Berücksichtigung aller sicherheitstechnischen Standards für die gesamte Gruppe entsorgt.

Mit umfangreichen länderspezifischen Profitabilitätsanalysen unterstützte der Bereich SCM die Geschäftsführung in ihren Bemühungen, die Kosten- und Umsatzstruktur weiter zu optimieren. Signifikante Einsparpotenziale wurden in den einzelnen Ländern definiert, die in 2008 realisiert werden sollen.

Das hohe Investitionsniveau bei der Erneuerung unserer Fahrzeugflotte hielt auch im abgelaufenen Geschäftsjahr an. Insgesamt 21 Fahrzeugeinheiten konnten den Landesgesellschaften übergeben werden, weitere 20 Einheiten befinden sich in der Auslieferung. Ein vergrößerter Fuhrpark ermöglicht der Messer Gruppe eine weitere Optimierung bei der Belieferung der Kunden.

Die weltweite Nachfrage bei Edelgasen, wie zum Beispiel Helium, Krypton und Xenon, aber auch Argon, stieg zum Teil dramatisch. Durch eine Reihe von Neuverträgen konnte die Messer Gruppe ihren Bedarf weitestgehend sichern und die Kundenversorgung auf eine zuverlässige Basis stellen. Dies wird durch das am österreichischen Standort der Messer Gruppe befindliche Heliumtanklager mit einem Fassungsvermögen von 113.000 Litern unterstützt.

Eine von der Messer Gruppe entwickelte IT-Anwendung ermöglicht das lückenlose Überwachen aller Gasflaschen von der Befüllung über Transport und Auslieferung bis zur Rückgabe. Das europaweit einheitliche System ermöglicht den Kunden neben der Erfassung von internen Flaschenbewegungen den Abruf der verschiedensten Informationen.

Unternehmenskultur

Nachhaltiges unternehmerisches Handeln ist zentraler Bestandteil unserer Geschäftspolitik und trägt dazu bei, unseren langfristigen Erfolg zu sichern. Unser Ansatz berücksichtigt die Faktoren Umwelt, Mensch und Gesellschaft sowie den wirtschaftlichen Erfolg.

Der in 2004 gestartete Prozess einer Strategieentwicklung konnte in 2007 durch die Veröffentlichung von Leitsätzen zur Unternehmensstrategie erfolgreich abgeschlossen werden. Die Strategiepapiere wurden in jeder Gesellschaft in der jeweiligen Landessprache kommuniziert. In einem nächsten Schritt werden die Ziele und Maßnahmen der Unternehmensstrategie auf die Gesellschaften und deren Organisationsebenen herunter gebrochen.

Innerhalb der Messer Gruppe basiert die Zusammenarbeit auf Verlässlichkeit, Aufrichtigkeit, Transparenz und offener Kommunikation. Die kulturellen und gesellschaftlichen Gepflogenheiten und Unterschiede in den Ländern, in denen wir vertreten sind, werden respektiert und geachtet.

Soziales Unternehmertum bringt soziales Engagement und Verantwortung mit sich. Die Messer Gruppe engagiert sich finanziell für soziale Einrichtungen und Projekte: Beispielsweise leistete Messer Hungarogáz im Jahr 2007 eine Spende an eine Kinderklinik in Budapest, Messer France stellte Helium für die Kinderveranstaltung einer gemeinnützigen Organisation zur Verfügung und Messer Romania Gaz sponsorte die Weihnachtsfeier einer Hilfsorganisation in einem Stadtteil von Bukarest. In China wurden T-Shirts versteigert, deren Erlös einer Grundschule zukam, die in 2006 mit Hilfe von Messer errichtet wurde. Die der Messer Gruppe nahe stehende Adolf-Messer Stiftung unterstützt in erster Linie Ausbildung und Wissenschaft durch die Förderung wissenschaftlicher Projekte und Einrichtungen. Die uns ebenso nahe stehende Dr. Hans Messer Sozialstiftung hilft mit Spenden unschuldig in Not geratenen und kranken Menschen.

Unsere Mitarbeiter

In 2007 beschäftigte die Gruppe weltweit durchschnittlich 4.364 Mitarbeiter im Vergleich zu 4.208 im Jahr zuvor. Dabei resultiert die Erhöhung vor allem aus dem Wachstumsmarkt China, der neu erworbenen Gesellschaft Asco Kohlensäure AG, Schweiz, und einem gestiegenen Bedarf an Mitarbeitern in Deutschland.

Der Erfolg der Messer Gruppe hängt von dem umfassenden Wissen und der langjährigen Erfahrung sowie der hohen Motivation, dem ausgeprägten Leistungswillen und dem tatkräftigen Einsatz ihrer Mitarbeiter ab. Die dazu notwendige Bereitschaft der Beschäftigten steigern wir mit Hilfe von leistungs- und erfolgsabhängigen Einkommenskomponenten und Entlohnungssystemen, in- und externen Weiterbildungsmaßnahmen sowie mit Sozial- und Förderungssystemen. Qualifizierte und talentierte Mitarbeiter sollen sich umfassend einbringen können. Wir sind uns bewusst, dass Leistungsträger kurzfristig nur sehr schwer ersetzt werden können. Nachwuchsförderung und Karriereplanung, um motivierte, talentierte und aufstrebende Mitarbeiter langfristig an das Unternehmen zu binden, stehen auf der Tagesordnung der Personalführung.

Um schon früh mit der Mitarbeiterförderung anzufangen, engagiert sich die Messer Gruppe in besonderem Maße für die Ausbildung junger Menschen.

In 2007 hat die Messer Gruppe einheitliche Richtlinien zum Ideenmanagement erlassen. Ein Kernanliegen dieser Richtlinie ist es, länderübergreifend Verbesserungsvorschläge für die gesamte Gruppe zu nutzen. Hierfür wurde ein Ideenmanagement-Team der Messer Gruppe eingesetzt, das Vorschläge, die aus den Landesgesellschaften kommen, auf die Anwendbarkeit in anderen Bereichen prüft. In einigen Ländern, so in Deutschland, besteht darüber hinaus die Möglichkeit, mittels eines EDV-Tools direkt Vorschläge einzugeben. Bereits jetzt kann festgestellt werden, dass durch die Umsetzung der Richtlinie die Anzahl und Qualität der Verbesserungsvorschläge angestiegen ist. Die Einreicher können interessante Prämien für ihre Vorschläge erhalten.

Der im letzten Jahr angestoßene internationale Mitarbeiteraustausch wurde intensiviert. Hierdurch wurde das gegenseitige Verständnis, insbesondere über die kulturellen Unterschiede sowie die unterschiedlichen Arbeitsweisen in den einzelnen Ländern, verbessert.

Sicherheit, Umwelt und Qualität

Sicherheit, Umweltschutz und Qualität sind in den Leitlinien der Messer Gruppe fest verankert und haben höchste Priorität. So verpflichtet sich die Messer Gruppe dem Schutz der Mitarbeiter und der sicheren Herstellung, Nutzung und Behandlung ihrer Produkte. Die eingesetzten Arbeitsstandards stellen die Gesundheit und das Wohlbefinden des Einzelnen sicher. Die Umwelt ist immer zu schützen. Die eingesetzten Arbeitsstandards werden kontinuierlich verbessert, so dass jegliche Gefahr für Mensch und Umwelt vermieden wird. Nur in einem sicheren und gesunden Geschäftsumfeld, in dem wir den Anforderungen und Bedürfnissen unserer Kunden und Mitarbeiter sowie den vorgegebenen Gesetzen gerecht werden, kann es zukünftig gelingen, alle Ziele auf dem Gebiet der Arbeitssicherheit zu erreichen.

Die Unfallquote liegt mit 2,1 Arbeitsunfällen pro Million geleisteter Arbeitsstunden unter dem internationalen Durchschnitt der Gaseindustrie. Im Vergleich zum Vorjahr ist die Unfallquote leicht gestiegen bei einem Rückgang der Ausfalltage und der Unfallschwere. Auf der Sommer- und der Wintertagung des Europäischen Industriegaseverbandes EIGA im Jahr 2007 konnte die Messer Gruppe wiederum jeweils zehn Sicherheitsauszeichnungen für vorbildliche Arbeitssicherheit entgegennehmen. Dabei erhielten Messer Tatragas spol.s.r.o., Slowakei, ein Standort von MG Odra Gas spol.s.r.o., Tschechien, und Messer France S.A.S., Frankreich, jeweils einen goldenen „EIGA-Safety Award“. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden in fünf Tochtergesellschaften interne SHEQ-Audits durchgeführt und ein Gefahrenkatalog für die Sauerstoffabfüllung angefertigt. Besonders investiert wurde auch in die Kontrolle der gefährlichen Stoffe in den Lagern, um den strengen EU-Richtlinien gerecht zu werden und die Kommunikation mit der umliegenden Bevölkerung zu fördern. Um die Unfallquote wieder zu senken, werden wir in 2008 weitere interne SHEQ-Audits durchführen sowie das Verantwortungsbewusstsein der Mitarbeiter weiter stärken. Neben der Vorbereitung eines Gefahrenkatalogs auch für die Acetylen- und Inertgaseabfüllung soll besonderes Augenmerk auf den Beginn von Risikoanalysen in den einzelnen Tochtergesellschaften gelegt werden, die in den nächsten Jahren in allen Messer-Werken ausgeführt werden sollen. Wir sind davon überzeugt, dass Sicherheit und Umweltschutz in den kommenden Jahren noch stärker als bisher in den Fokus der Industrieaktivitäten rücken werden.

Das unternehmensweite Bekenntnis zur Umwelt findet sich auch in den zertifizierten Managementsystemen nach ISO 9001, ISO 14000, ISO 14001 und ISO 17025. Sie dienen als Werkzeug, um die Beziehungen zu den Kunden, Mitarbeitern und der Umwelt ständig weiter zu entwickeln und zu vertiefen.

IT-Umfeld der Messer Gruppe

Seit Mitte 2006 erfolgt die IT-Betreuung der Messer Gruppe durch die Messer Information Services GmbH, ein Gemeinschaftsunternehmen mit der MEC Gruppe, mit Sitz in Groß-Umstadt. Diese Gesellschaft stellt als IT-Dienstleister das komplette Anforderungsspektrum innerhalb beider Konzerne zur Verfügung.

Auch im Jahr 2007 wurde das strategische IT-Projekt „Server Based Computing Rollout“ konsequent weiterverfolgt. Das Projekt hat zum Ziel, die zentralen Server- und IT-Anwendungen allen Mitarbeitern der Messer Gruppe weltweit über das zentrale Rechenzentrum der Messer Information Services von Deutschland aus zur Verfügung zu stellen. Die Konsolidierung von Datenbanken und Tools sowie die Nutzung einer einheitlichen Office-Landschaft in der von Messer genutzten Citrix-Technologie führen zu Kosteneinsparungen bei gleichzeitiger Optimierung der IT-Sicherheit und Infrastruktur für die gesamte Gruppe. Rollouts in die zentrale Server-Farm nach Groß-Umstadt konnten in 2007 erfolgreich bei zwei Tochtergesellschaften durchgeführt werden. Teilimplementierungen führten Corporate IT und Messer Information Services bei vier Unternehmen durch. Seit Start des Projekts im Jahr 2005 bis Ende 2007 erhöhte sich die Anzahl der Mitarbeiter, die ihre Daten und IT-Anwendungen über die neue Citrix-Infrastruktur beziehen, von 300 auf 1.300.

Ebenfalls im Fokus der strategischen Ausrichtung der IT steht die SAP-Harmonisierung in der Messer Gruppe. Nach erfolgreichem Abschluss der Prototypenstellung im März 2007 konnte die Installation in den Gesellschaften begonnen werden. Zwischenzeitlich arbeiten drei Gesellschaften über die neue harmonisierte SAP-Plattform. Die Einführung des harmonisierten SAP-Systems bei weiteren drei Tochterunternehmen steht kurz vor dem Abschluss. Nach Abschluss der SAP-Harmonisierung im Jahr 2009 werden rund 22 europäische Gesellschaften der Messer Gruppe in einem SAP-System arbeiten. Die Standardisierung von Produktion und Logistik schafft die Voraussetzung für eine dauerhafte Kostenreduzierung innerhalb der Gruppe. Gegenüber seinen Kunden wird Messer mit einer einheitlichen Servicequalität über Landesgrenzen hinweg auftreten und den Servicegrad sowie die Liefertreue erhöhen.

Im Jahr 2007 hat sich die Zusammenarbeit zwischen Corporate IT, Messer Information Services und den IT-Verantwortlichen in den Gesellschaften der Messer Gruppe weiter intensiviert. Die IT-Verantwortlichen von drei Gesellschaften übernahmen die europaweite Betreuung jeweils einzelner IT-Module und Anwendungen, die in der Messer Gruppe zum Einsatz kommen. Die Verlagerung von IT-Aufgaben in die Gesellschaften fördert die länderübergreifende Zusammenarbeit und den Erfahrungsaustausch sowie den Wissenstransfer in der Messer Gruppe.

5. Künftige Entwicklung

Ausblick

Die verschiedenen Wirtschaftsprognosen gehen im Konsens davon aus, dass sich die Weltkonjunktur in 2008 etwas abschwächen wird. Dämpfend wirken die durch die Immobilienkrise in den USA ausgelösten Probleme an den internationalen Finanzmärkten und deren negative Abstrahlung auf die Realwirtschaft insbesondere in den USA. Hinzu kommt, dass sich die Exportaussichten von Produzenten außerhalb des Dollarraums durch die Aufwertung ihrer jeweiligen Währung ebenfalls verschlechtert haben. Die Produktion bleibt aber deutlich aufwärts gerichtet. Während das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) in den Industrieländern spürbar schwächer steigen dürfte als das Produktionspotenzial, wird der Produktionsanstieg in den Schwellenländern im historischen Vergleich nach wie vor hoch sein. In vielen Ländern wird die wirtschaftliche Aktivität weiterhin durch die hohen Rohstoffpreise gefördert. Dämpfende Wirkungen gehen hingegen allgemein von der Verlangsamung des Nachfrageanstiegs in den Industrieländern aus. Die Volkswirtschaften China und Indien werden den Wirtschaftsinstituten zufolge 2008 zu den neuen Lokomotiven der globalen Konjunktur. So prognostizieren die Experten für China einen Anstieg des (BIP) von etwa zehn Prozent, auch wenn die Bemühungen der Regierung, eine weitere Überhitzung der Wirtschaft zu vermeiden und das hohe Expansionstempo bei den Investitionen zu verringern, zunehmend Wirkung zeigen dürfte. Die lebhaftere Investitionstätigkeit der Schwellenländer, insbesondere von China und Indien, wird die Auftragslage der Unternehmen in Europa beflügeln und die Abhängigkeit vom Wirtschaftsmotor USA verringern. Der weltweite Produktionsanstieg soll sich demnach 2008 ebenso wie 2009 auf etwa 4,5 Prozent belaufen.

Innerhalb der uns gegebenen, weiterhin positiven wirtschaftlichen Rahmenbedingungen werden wir sowohl in neuen als auch in den Märkten wachsen, in denen die Messer Gruppe bereits mit einer festen Marktposition verankert ist. In den europäischen Märkten werden wir verstärkt daran arbeiten, unsere Produktquellen zukunftssicher und flächendeckend auszubauen. Zu diesem Zweck werden wir in den kommenden zwei Jahren ausgeprägte Investitionen in Luftzerlegungsanlagen in Frankreich, Spanien, der Schweiz, Polen, Bosnien-Herzegowina und Rumänien vornehmen. Darüber hinaus werden wir unsere Position in aufstrebenden Schwellenländern so ausbauen, dass wir zukünftig von dem langfristigen Wirtschaftswachstum dieser Länder profitieren können. Hierzu gehören vor allem die Türkei, die Ukraine und Vietnam. In den drei genannten Ländern beinhaltet der Ausbau immer auch die Errichtung einer ersten Luftzerlegungsanlage. Weiterhin arbeiten wir mit aller Kraft daran, in den Wachstumsregionen Chinas weitere Marktanteile zu gewinnen, dies insbesondere in enger Zusammenarbeit mit unseren expandierenden Kunden und Joint Venture-Partnern.

Nachdem das Namensnutzungsverbot am 7. Mai 2008 ablaufen wird, werden wir uns verstärkt dem Wiedereinstieg in den deutschen Markt unter dem Namen Messer widmen. Wir setzen hierbei auf den immer noch existierenden guten Ruf des Namens und sehen eine Vielzahl von aussichtsreichen Möglichkeiten. Die gezielte Ausrichtung auf qualitätsorientierte Nischen und eine überlegte regionale Expansion stimmen uns für das zukünftige Engagement sehr positiv. Die Ausschöpfung des Geschäftspotenzials wird noch in 2008 durch die Eröffnung eines Abfüllwerkes und den Bau von zwei Luftzerlegungsanlagen gewährleistet.

Im Rahmen unserer Mittelfristplanung 2008 und 2009 wollen wir nicht nur den Umsatz organisch weiter steigern, sondern vor allem auch die Rentabilität der Messer Gruppe nachhaltig erhöhen. Um dies zu erreichen, werden wir eine Verbesserung der operativen Margen vorantreiben, dies u. a. mittels Transportkostensenkung durch eine weiter optimierte Versorgung unserer Kunden sowie den zielgerichteten Ausbau unserer Produktionskapazitäten. Vor allem durch den Ausbau der Produktionskapazitäten erwarten wir ab 2009 eine deutliche Reduzierung der Produktkosten.

Die Entwicklung der wesentlichen Finanzkennzahlen der Messer Gruppe streben wir für die Jahre 2008 und 2009 wie folgt an:

in Prozent	2008	2009
Umsatzwachstum*	8	9
EBITDA-Marge	22,0	23,8
CapEx / Umsatz	27	19
Kurzfristiges Betriebsvermögen / Umsatz	12,7	13,1
Finanzschulden / Bilanzsumme	28,3	27,3

* Ohne Bereinigung von Währungseffekten und Änderungen im Konsolidierungskreis.

Wesentliche Chancen und Risiken der künftigen Entwicklung

Als internationaler Anbieter von Industriegasen stehen wir sowohl Chancen als auch Risiken gegenüber, die untrennbar mit unternehmerischem Handeln verbunden sind. Dabei ist es vornehmlich die Aufgabe aller, die Chancen erfolgreich wahrzunehmen und zugleich die Risiken zu begrenzen. Die künftige Ergebnisentwicklung ist von der Entwicklung im operativen Gasgeschäft und der Konjunktur abhängig. Im Einzelnen können insbesondere folgende Risiken wesentliche Bedeutung für die Geschäftsentwicklung sowie Vermögens-, Finanz- und Ertragslage erlangen:

- Das Geschäft mit industriellen Gasen unterliegt einem starken Wettbewerb, der im Rahmen der Globalisierung zugenommen hat. Das wettbewerbsintensive Umfeld kann die zukünftigen Ergebnisse und Mittelzuflüsse vermindern.
- Wir beliefern eine große Bandbreite von Industrien und Branchen (Stahlerzeugung und Metallverarbeitung, Chemische Industrie, Petrochemie, Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie, Gesundheitswesen und Glasindustrie) auf der Basis langfristiger Lieferverträge mit einer Laufzeit von bis zu 15 Jahren in Europa und bis zu 30 Jahren in China. Ein signifikanter Rückgang der Marktnachfrage in einigen dieser Schlüsselindustrien und -branchen kann die zukünftige Entwicklung des Ergebnisses nachteilig beeinflussen. Die Umsatzerlöse der Messer Gruppe sind jedoch nicht nennenswert von einzelnen Kunden abhängig.
- Die Messer Gruppe ist in vielen Ländern tätig und daher den lokalen politischen, sozialen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und den daraus resultierenden Geschäftsrisiken ausgesetzt.
- Mit der Expansion in verschiedenen Märkten steigen die Anforderungen an unsere Infrastruktur. Betriebsunterbrechungen bei Kunden versuchen wir zu vermeiden, indem die Anlagen regelmäßig gewartet und überwacht werden. Für den Fall, dass ein Schaden eintritt, verfügen wir über Not- und Ausfallpläne sowie Instrumente, um die finanziellen Folgen einer Betriebsunterbrechung bei unseren Kunden zu mindern. Die Messer Gruppe arbeitet daran, die Lieferstärke so auszubauen, dass auch in Notfällen die Versorgungssicherheit ihrer Kunden gewährleistet ist.

- Die immer wieder entstehenden Krisensituationen in ölfördernden Ländern und der zunehmende Energiebedarf der Schwellenländer, vor allem in China und Indien, lassen steigende Öl- und Energiepreise mit den entsprechenden Auswirkungen auf die Preise der von der Gruppe benötigten Betriebsstoffe sowie auf die Vorprodukte befürchten. Obwohl die Messer Gruppe oftmals einen Teil der Kostensteigerungen an ihre Kunden weitergeben kann, können Preissteigerungen bei Energiekosten die Rentabilität der Gruppe belasten.
- Die Messer Gruppe ist zur Begleichung von Verpflichtungen aus der Fremdkapitalaufnahme auf Zahlungsmittel aus dem laufenden Geschäft angewiesen. Dies ist in erheblichem Umfang von einem positiven operativen Cash Flow abhängig.
- Der Konzern hat positive Geschäfts- und Firmenwerte bilanziert. Die Anwendung des IAS 36, d.h. die Durchführung so genannter Impairment Tests, kann außerplanmäßige Abschreibungen auf Firmenwerte erfordern, wenn sich die Geschäftsaussichten einer Tochtergesellschaft gegenüber dem ursprünglichen Bewertungszeitpunkt deutlich verschlechtern.
- Unternehmen sehen sich immer wieder mit den Behauptungen konfrontiert, dass gewerbliche Schutzrechte oder gesetzliche Pflichten verletzt, fehlerhafte Produkte geliefert oder die Umweltschutzaufgaben nicht eingehalten wurden. Ungeachtet der Erfolgsaussichten derartiger Ansprüche können im Zusammenhang mit deren Abwehr hohe Kosten entstehen. Die Messer Gruppe wehrt sich in solchen Angelegenheiten energisch mit Unterstützung interner und externer Experten.
- Die Informationstechnologie nimmt einen immer wichtiger werdenden Teil unserer täglichen Arbeit ein. Unser in Deutschland gelegenes Rechenzentrum ermöglicht es uns, eine moderne und leistungsfähige Infrastruktur zu schaffen und die Geschäftsprozesse zu verbessern. Durch diese Konzentration sind wir anfälliger für Betriebsunterbrechungen geworden, verursacht durch Elementarschäden oder menschliches Versagen. Um dies zu vermeiden, besitzt unser Rechenzentrum ein eigenes IT-Risikomanagement.
- Die Integration neuer Länder in die EU birgt insofern Risiken, dass eine Vielzahl der bisher staatlichen Betriebe unter Vorgaben der EU und des Internationalen Währungsfonds privatisiert und restrukturiert werden müssen. Die Anzahl und die Höhe der bisher gewährten Staatszuschüsse könnten sich drastisch reduzieren, so dass es in diesen Ländern zu zahlreichen Stilllegungen und Fusionen mit negativem Einfluss auf unseren Umsatz kommen würde. Es wäre damit zu rechnen, dass es zu einem verstärkten Preisdruck kommen könnte.
- Unsere Geschäftstätigkeit in vielen Ländern unterliegt länderspezifischen Umweltgesetzen und -vorschriften, beispielsweise zu Luftemission, Grundwasserverschmutzung, Gebrauch und Behandlung gefährlicher Substanzen sowie Bodenuntersuchung und -entgiftung. Daraus entstehen immer wieder Haftungsrisiken aus dem laufenden wie auch aus dem in der Vergangenheit liegenden Geschäftsbetrieb. Vor allem die neuen und an die EU-Richtlinien angepassten Umweltauflagen in den neuen EU-Mitgliedsstaaten machen es erforderlich, unsere derzeit bestehenden hohen Umweltstandards den neuen Verpflichtungen anzupassen. Konsequenzen daraus könnten höhere Produktionskosten und Anpassungen im Produktionsprozess sein. Das abgeschlossene Geschäftsjahr 2007 zeigt aber, dass die Integration von strengeren Umweltvorschriften zu einem effizienteren Produktionsprozess und einem qualitativ höheren Produkt führt.

Die zuvor genannten Risiken sind nicht die einzigen Risiken, denen wir ausgesetzt sind. Zum heutigen Zeitpunkt unbekannt oder als unwesentlich erachtete Risiken können sich bei veränderten Rahmenbedingungen gegebenenfalls nachteilig auf die Messer Gruppe auswirken. Dennoch sehen wir zurzeit für die Messer Gruppe keine wesentlichen gesamtwirtschaftlichen Risiken. Für den Konzern waren im Geschäftsjahr 2007 keine Risiken erkennbar, die einzeln oder in ihrer Gesamtheit einen wesentlichen Einfluss auf den Fortbestand des Unternehmens haben könnten. Diese drohen auch nicht in absehbarer Zukunft.

Chancen ergeben sich für die Messer Gruppe aus den insgesamt weiterhin noch guten Rahmenbedingungen der Weltwirtschaft und unserer ausgewogenen Präsenz in den Wachstumsbranchen und dynamischen Märkten. Die positive Entwicklung der für uns relevanten Märkte wird zu einer anhaltenden Nachfrage nach unseren Produkten führen – mit der Chance für eine anhaltende gute Geschäftsentwicklung der Messer Gruppe. Mit unseren Investitionen nehmen wir die Chance wahr, auf den steigenden Wettbewerb zu reagieren und unsere Marktposition zu erhalten. Die Möglichkeiten, die sich aus der Internationalisierung mit der positiven Entwicklung von Schwellenländern und vor allem der EU-Osterweiterung ergeben, nehmen wir durch gezielten Aufbau unserer Standorte in diesen Ländern wahr. Dadurch erreichen wir einen Zugang zu neuen Märkten, die langfristiges Wachstumspotenzial besitzen. Die Anzahl der europaweit oder sogar weltweit geltenden Standards für umweltverträgliches Verhalten steigt. Die Messer Gruppe unterstützt dies durch die konsequente Entwicklung von neuen und innovativen Konzepten (z. B. CO₂-Verwertungen im Rahmen der aktuellen Klimadiskussion).

Risikomanagement

Das Risikomanagement der Messer Gruppe ist ein wesentlicher Bestandteil aller Entscheidungen und Geschäftsprozesse. Durch die Management-Struktur und die Reporting-Prozesse ist gewährleistet, dass nicht nur bestandsgefährdende Entwicklungen, sondern bereits Entwicklungen, die zur Gefährdung von kurzfristigen Unternehmenszielen (wie z. B. EBITDA oder Cash Flow) führen können, zeitnah und regelmäßig an die maßgeblichen Stellen berichtet werden. Dadurch wird das Management in die Lage versetzt, rechtzeitig Maßnahmen gegen etwaige geschäftliche und/oder finanzwirtschaftliche Risiken ergreifen zu können. In den einzelnen Tochtergesellschaften sind Risikomanager benannt, die die lokalen Berichtsabläufe sicherstellen. Zur Gewährleistung der Gesamtübersicht erstellt der Risikomanager der Messer Gruppe in Zusammenarbeit mit den lokalen Verantwortlichen jeweils zu Jahresbeginn einen gruppenweiten Risikobericht, der mit der Geschäftsführung erörtert und dem Aufsichtsrat der Messer Gruppe zeitnah zur Kenntnis gebracht wird.

Für potenzielle Schadensfälle und Haftungsrisiken hat die Messer Gruppe adäquate Versicherungen abgeschlossen, die sicherstellen, dass sich mögliche finanzielle Folgen durch eintretende Risiken in Grenzen halten bzw. gänzlich ausgeschlossen werden. Der Umfang dieser Versicherungen wird laufend in Anlehnung an die konkreten Bedürfnisse der Landesgesellschaften optimiert.

Im Geschäftsjahr 2007 fanden in zahlreichen osteuropäischen Gesellschaften der Messer Gruppe interne Revisionen statt. Hierbei wurde die Einhaltung der Corporate Guidelines und in Stichproben Belegkontrollen innerhalb der verschiedenen Prozesse durchgeführt, um die Effektivität und Wirtschaftlichkeit der Prozesse sowie die Richtigkeit und Zuverlässigkeit der Finanzberichterstattung zu überprüfen. Kritische Sachverhalte konnten aufgeklärt werden und Verbesserungsvorschläge bezüglich der Transparenz der Geschäftsprozesse gemacht werden. Die Empfehlungen aus der Revision wurden priorisiert und noch im Geschäftsjahr umgesetzt. Auch in 2008 werden wieder Gesellschaften der Messer Gruppe einer regulären Revision unterzogen.

Im IT-Bereich werden modernste Technologien eingesetzt, um das Risiko im Bereich der elektronischen Datenverarbeitung zu minimieren. Der unberechtigte Zugriff auf Daten und Systeme sowie ein wesentlicher Datenverlust sind nahezu ausgeschlossen. Effizienz, Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit der Systeme werden ständig überwacht. Das Sicherheitskonzept umfasst des Weiteren eine detaillierte Notfallplanung.

Steuerliche und wettbewerbsrechtliche Regelungen können ebenfalls Unternehmensrisiken beinhalten. Die Gesellschaft lässt sich deshalb umfassend von internen und externen Fachleuten beraten.

Finanzielle Risiken

Finanzielle Risiken können in der Messer Gruppe primär durch Wechselkurs- und Zinssatzänderungen entstehen.

Das Management der Zinssatzänderungs-, Währungs- und Liquiditätsrisiken erfolgt durch die zentrale Finanzabteilung („Group Treasury“) anhand der vom Management vorgegebenen Richtlinien. Group Treasury ermittelt und bewertet die Finanzrisiken und sichert diese ab. Die Treasury-Richtlinien enthalten Grundsätze für das generelle Risikomanagement sowie Einzelregelungen bestimmter Bereiche, wie das Wechselkursrisiko, das Zinssatzänderungsrisiko, den Einsatz derivativer Finanzinstrumente und die Anlage überschüssiger Liquidität.

Die Erträge und der betriebliche Cash Flow sind im Wesentlichen unabhängig von Änderungen der Marktzinsen, da der Konzern keine bedeutenden verzinslichen Vermögensgegenstände besitzt. Variabel verzinsliche Kredite werden teilweise mit Hilfe von Zins Swaps und Zins Caps abgesichert („Cash Flow-Sicherungsgeschäfte für künftige Zinszahlungen“). Dadurch erfolgt wirtschaftlich eine Umwandlung von Krediten mit variablen Zinssätzen in solche mit festen Zinssätzen bzw. Zinsobergrenzen. Im Rahmen der Zins Swaps wird in bestimmten Abständen die Differenz zwischen festen Vertragszinssätzen und variablen Zinssätzen, die unter Bezugnahme auf einen vereinbarten Betrag ermittelt wird, ausgeglichen. Bei Zins Caps erfolgt ein Ausgleich zu den jeweils vereinbarten Terminen nur bei Überschreiten der Cap-Grenze. Am Bilanzstichtag bestehen ausschließlich derivative Finanzinstrumente, die mit renommierten internationalen Finanzinstituten abgeschlossen wurden. Ein Währungs- bzw. Zinssatzänderungsrisiko wird somit als gering eingeschätzt.

Das Management geht davon aus, dass in einer Gesamtbewertung der Risikosituation des Unternehmens die Risiken begrenzt und überschaubar sind und den Fortbestand der Messer Gruppe nicht gefährden.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Zum 1. Januar 2008 nahm die Messer Medical S.r.l., Italien, ihre geschäftlichen Aktivitäten auf dem italienischen Markt auf. Die neue Gesellschaft wurde im November 2007 als 100%-ige Tochtergesellschaft der Messer Italia S.p.A., Italien, gegründet. Zu Beginn des Jahres übernahm die neue Gesellschaft 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie alle relevanten Lizenzen, Zulassungen und Genehmigungen von Messer Italia.

Am 19./20. Februar 2008 haben wir die restlichen 45% der Anteile an der Messer Aligaz Sanayi Gazlari AS, Türkei, für einen Preis von TUS\$ 540 erworben. Die Konsolidierung der weiteren Anteile wird keine materiellen Auswirkungen auf die Konzernbilanz haben.

Das Unternehmenssteuerreformgesetz sieht unter anderem beginnend mit dem Geschäftsjahr 2008 eine Reduzierung des Körperschaftsteuersatzes von 25% auf 15% vor. Der effektive Gewerbesteuersatz wird dagegen geringfügig ansteigen. Außerdem führt eine Verbreiterung der Bemessungsgrundlage sowohl bei der Körperschaftsteuer als auch bei der Gewerbesteuer zu einem Anstieg der Ertragsteuerbelastung. Die Neubewertung der das Inland betreffenden latenten Steuern gemäß IAS 12.47 führte aufgrund der nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge zu keinen Auswirkungen.

Dank an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Die Geschäftsführung dankt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die hohe Leistungsfähigkeit, kreativen Ideen und das persönliche Engagement im Geschäftsjahr 2007. Ihr Einsatz hat entscheidend zu den Erfolgen der Messer Gruppe im Jahr 2007 beigetragen.

Die Geschäftsführung hat nach bestem Wissen den Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage der Messer Gruppe so dargestellt, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird und die für die zukünftige Entwicklung wesentlichen Chancen und Risiken angemessen beurteilt und erläutert werden.

Sulzbach, 26. Februar 2008

MESSER GROUP GMBH

Konzernabschluss

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

<i>in T€</i>	1.1. – 31.12.2007	1.1. – 31.12.2006 <small>angepasst</small>
Umsatzerlöse	704.996	629.973
Umsatzkosten	(330.739)	(287.958)
Bruttoergebnis vom Umsatz	374.257	342.015
Vertriebskosten	(239.323)	(212.588)
Allgemeine Verwaltungskosten	(66.926)	(64.226)
Sonstige betriebliche Erträge	14.475	13.723
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(9.546)	(10.031)
Wertminderung immaterieller Vermögenswerte und des Sachanlagevermögens	(2.994)	(2.889)
Wertminderung Geschäfts- und Firmenwerte	(2.556)	(13.560)
Betriebsergebnis	67.387	52.444
Ergebnis aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	(12)	3.687
Sonstiges Beteiligungsergebnis	(151)	6.288
Zinsergebnis	(16.639)	(13.624)
Sonstiges Finanzergebnis	(2.034)	(1.424)
Finanzergebnis	(18.836)	(5.073)
Konzern-Gewinn vor Steuern	48.551	47.371
Steueraufwand	(9.750)	(13.873)
Konzern-Jahresüberschuss	38.801	33.498
Davon entfallen auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	28.914	23.096
Anteile anderer Gesellschafter	9.887	10.402

Konzern-Bilanz

<i>in T€</i>		31.12.2007	31.12.2006
Aktiva	Immaterielle Vermögenswerte	522.613	525.364
	Sachanlagen	664.589	600.591
	Anteile an assoziierten Unternehmen	24.922	17.143
	Beteiligungen und Sonstige Finanzanlagen	8.118	13.391
	Latente Steueransprüche	8.978	7.941
	Sonstige langfristige Forderungen und Vermögenswerte	10.669	11.606
	Langfristige Vermögenswerte	1.239.889	1.176.036
	Vorräte	32.170	24.132
	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	135.723	130.313
	Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	138	261
	Laufende Ertragsteuererstattungsansprüche	3.473	2.842
	Andere Forderungen und sonstige Vermögenswerte	32.826	41.152
	Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	75.044	72.315
	Kurzfristige Vermögenswerte	279.374	271.015
	Bilanzsumme	1.519.263	1.447.051
Passiva	Gezeichnetes Kapital und Kapitalrücklage	649.305	697.451
	Sonstige Rücklagen	5.905	5.905
	Gewinnrücklagen	119.507	57.385
	Konzern-Jahresüberschuss	28.914	23.096
	Neubewertungsrücklage	8.747	1.050
	Erfolgsneutrale Währungsumrechnung	12.580	13.957
	Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zuzurechnendes Eigenkapital	824.958	798.844
	Anteile anderer Gesellschafter	66.806	69.829
	Eigenkapital	891.764	868.673
	Rückstellungen für Leistungen an Arbeitnehmer	17.646	16.632
	Sonstige Rückstellungen	13.903	13.151
	Langfristige Finanzschulden	266.741	278.330
	Latente Steuerschulden	47.392	46.583
	Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	10.360	378
	Langfristige Schulden	356.042	355.074
	Sonstige Rückstellungen	16.465	12.936
	Kurzfristige Finanzschulden	69.914	48.000
	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	105.924	97.503
	Laufende Ertragsteuerschulden	3.305	4.558
	Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	75.849	60.307
	Kurzfristige Schulden	271.457	223.304
	Bilanzsumme	1.519.263	1.447.051

Aufstellung aller im Eigenkapital erfassten Erträge und Aufwendungen

<i>in T€</i>	1.1. – 31.12.2007	1.1. – 31.12.2006
Unterschiedsbetrag aus Währungsanpassungen ausländischer Tochterunternehmen	(2.369)	7.259
Veränderung aus der Neubewertung der Sicherungsgeschäfte zur Absicherung der Zins- und Währungsrisiken des US Private Placement	10.989	7.510
Abgrenzung latenter Steuern	(3.461)	(2.378)
Unrealisierte Gewinne/(Verluste) bei zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	69	(3.883)
Unrealisierter Gewinn aus zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten	100	–
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen	5.328	8.508
Konzern-Jahresüberschuss	38.801	33.498
Insgesamt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen	44.129	42.006
Davon Minderheitenanteile	8.895	10.565
Davon Anteilseigner des Mutterunternehmens	35.234	31.441

Konzern-Kapitalflussrechnung

<i>in T€</i>	1.1. – 31.12.2007	1.1. – 31.12.2006 <small>angepasst</small>
Konzern-Gewinn vor Steuern	48.551	47.371
Gezahlte Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(15.544)	(13.236)
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	85.938	91.966
Abschreibungen auf langfristige finanzielle Vermögenswerte	225	255
Sonstige nicht einzahlungswirksame Erträge	(1.948)	(13.627)
Veränderung des Wertes der Anteile an assoziierten Unternehmen	400	(2.694)
Zinsergebnis	15.569	12.851
Sonstiges nicht einzahlungswirksames Finanzergebnis	2.437	1.424
Veränderungen der Vorräte	(5.805)	(1.948)
Veränderungen der Forderungen und sonstigen Vermögenswerte	8.613	(24.136)
Veränderungen der Rückstellungen	3.940	782
Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Verbindlichkeiten	17.322	27.706
Cash Flow aus der betrieblichen Tätigkeit	159.698	126.714
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(147.853)	(146.719)
Investitionen in Beteiligungen und sonstige langfristige Vermögenswerte	(11.092)	(10.954)
Erwerb von Anteilen anderer Gesellschafter	(10.100)	–
Erlöse aus Abgängen von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	11.057	7.535
Erlöse aus Abgängen von Beteiligungen und Darlehen	3.994	22.371
Zinsen und ähnliche Erträge	4.313	4.537
Cash Flow aus Investitionstätigkeit	(149.681)	(123.230)
Kapitalveränderungen durch Gesellschafter der Messer Group GmbH	(9.120)	–
Einzahlungen aus langfristigen Finanzschulden	14.747	1.160
Einzahlungen von kurzfristigen Finanzschulden	23.305	6.248
Auszahlungen von kurzfristigen Finanzschulden	(7.229)	(12.013)
Ausschüttungen auf Anteile anderer Gesellschafter	(9.994)	(5.822)
Einzahlungen anderer Gesellschafter	3.720	3.802
Gezahlte Zinsen und ähnliche Aufwendungen	(19.923)	(17.477)
Sonstiges Finanzergebnis	(1.500)	(482)
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit	(5.994)	(24.584)
Veränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	4.023	(21.100)
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		
am Anfang der Periode	72.315	92.332
Währungsumrechnungsergebnis der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(1.294)	1.083
am Ende der Periode	75.044	72.315

Impressum

Herausgeber

Messer Group GmbH
Limespark
Otto-Volger-Straße 3c
65843 Sulzbach/Taunus
Deutschland
Telefon +49 (0) 61 96 – 77 60-0
Telefax +49 (0) 61 96 – 77 60-501
www.messergroup.com

Ansprechpartner

Messer Group GmbH
Diana Buss
Corporate Communications
Telefon +49 (0) 61 96 – 77 60-361
Telefax +49 (0) 61 96 – 77 60-515
diana.buss@messergroup.com

Beiträge:

Die Beiträge zum vorliegenden Geschäftsbericht wurden von der Geschäftsführung der Messer Group GmbH und der Tochtergesellschaften und Mehrheitsbeteiligungen sowie den Verantwortlichen der Zentralen Funktionen erstellt.

Konzept, Kreation, Realisierung

thema communications ag, Frankfurt am Main
info@thema-communications.de
www.thema-communications.de

Übersetzung

(der vorliegende Bericht ist auch in englischer Sprache verfügbar)
Greg Vanes, München
Context Language and Media Services GmbH, Köln

Fotografie

Dipl. Des. Mareike Tocha, Köln
tocha@online.de

Druck

Volkhardt Caruna Medien GmbH & Co. KG
Kleinheubach
www.vc-medien.de



Messer Group GmbH
Limespark
Otto-Volger-Straße 3c
D-65843 Sulzbach/Taunus

www.messergroup.com

Part of the **Messer World** ■ ■ ■