

Internationale Kontakte

International Business Days Le Mans

Dritte Kontaktbörse im Industriegebiet nahe der Rennstrecke mit über 50 Teilnehmern erfolgreich



Get together Sponsor des Cocktail-Empfangs Tony Robinson, PMW Expo, und Organisator François Lassalle im Gespräch

Kontakte sind das A und O im Geschäft, aber nicht ihre Zahl ist entscheidend, sondern ihre Qualität. Und da bieten die International Business Days in Le Mans ein sehr gutes Niveau. Einkäufer von Peugeot Sport, Citoën Racing, Oreca und Luc Alphand Aventures nahmen sich Zeit, neue Produkte in Augenschein zu nehmen und sich anzuhören, was Unternehmen aus ganz Europa anzubieten hatten.

Gerade nach Frankreich ist es nicht einfach, Kontakte aufzubauen, dabei sind französische Teams und Unternehmen sehr an hochwertigen Produkten interessiert. Die IBD bieten eine gut organisierte Gelegenheit, ohne viel Zeitverlust hochwertige Geschäftskontakte zu knüpfen und sich in professionellem Umfeld zu präsentieren.

In Kooperation von Koordinator François Lassalle, Invest in Western France und Institut de l'automobile du Mans werden die IBD durchgeführt, inklusive Karten für das Training, Besuch der Oreca Lounge, Cocktail-Empfang und Business Dinner. Die Organisatoren bieten eine Zimmerreservierung für die Auberge de Mulsanne, wo auch das Dinner stattfindet.

[François Lassalle, FLConseil@aol.com](mailto:François.Lassalle@aol.com)



Übernahme aus Galladé-Insolvenz

Manthey TZN GmbH: Neustart am Ring

CNC-Fertigung in Meuspath und Renndienst für Kupplungen von ZF-Sachs

Unter neuer Flagge tritt seit März die Mannschaft um Thomas Raquet an: Die **Manthey TZN GmbH** mit Sitz im Industriegebiet in Meuspath fertigt CNC-Komponenten in Dreh- und Frästechnik für Rennsport und Prototypenbau. Zusätzlich bietet sie Verkauf und Renndienst für Kupplungen von ZF Sachs.

Nach der Insolvenz der früheren Galladé-Firma fängt der Neubeginn gut an. »Die Unwägbarkeiten des vergangenen Jahres sind endlich vorbei«, sagt Thomas Raquet, der gemeinsam mit Olaf Manthey die Geschäfte führt. »Wenn es so weitergeht, wie es angefangen hat, können wir zufrieden sein.«

Mit vier Mitarbeitern leistet die Manthey TZN GmbH neben der Fertigung von Prä-



zisionsteilen auch Beratung und Verkauf von Kupplungen für High-Performance- und Rennfahrzeuge. »Das ist kein Kataloggeschäft, da muss man schon intensiv

beraten«, sagt Raquet. TZN ist als einziger externer Dienstleister im Auftrag von ZF Sachs unterwegs, um bei einigen DTM-Rennen, den Veranstaltungen der VLN, der Formel Renault 3,5 und anderen technischen Support an der Rennstrecke zu leisten, bis hin zu Lausitzring, Norisring, Spa und Magny Cours.

Manthey TZN GmbH, Thomas Raquet

Tel. +49 (0)2691 9338-60

t.raquet@manthey-tzn.de

Corporate Responsibility

Liqui Moly boykottiert BP

Von Verhalten des Lieferanten bei Ölkatastrophe enttäuscht

»Mit sofortiger Wirkung sind BP und alle seine Tochterfirmen von unserer Zuliefererliste gestrichen und unsere Firmenfahrzeuge tanken nicht mehr bei Aral.« Das verkündete Ernst Prost, Inhaber und Geschäftsführer des Ulmer Motorenölerherstellers **Liqui Moly**.

Mit dieser Aktion will er »ein Zeichen gegen Verantwortungslosigkeit und Umweltzerstörung« setzen, erklärt Prost und führt aus: »Wir bemühen uns hier im Kleinen im Umgang mit unseren Rohstoffen Tag für Tag,

Umweltbelastungen zu vermeiden. Aber im Großen lässt der BP-Aral-Castrol-Konzern jedes Verantwortungsgefühl vermissen. Das kann und möchte ich nicht mittragen.«

Das mittelständische Unternehmen fördert selbst kein Öl, sondern kauft es ein, um daraus HighTech-Motorenöle, Additive, Pflegeprodukte und chemisch-technische Problemlöser für den Automotive-Bereich herzustellen.

www.liquimoly.com

Bekaert verkauft DLC-Sparte an Sulzer

Sulzer Metco erweitert Portfolio an Beschichtungen

Die Bekaert-Gruppe hat ihre DLC-Sparte an **Sulzer Metco** verkauft, die Rennsportaktivitäten sind ebenfalls Bestandteil des Pakets. Das Schweizer Unternehmen Sulzer ist spezialisiert auf hochwertige Industriebeschichtungen von Oberflächen mit Thermo-Spray- und Dünnschicht-Coatings. Der Wert der Transaktion beträgt rund 11 Millionen Euro. Bekaert DLC erzielte 2009 mit seiner DLC-Technologie einen Um-

satz von 12,5 Millionen Euro. Die Akquisition stärkt die geographische Präsenz und ergänzt das Technologieangebot von Sulzer Metco in der Dünnschichttechnik.

Für die Kunden von Bekaert soll sich nichts ändern, da die Mitarbeiter übernommen wurden und ihre Kunden weiterhin betreut werden. Auch die Standorte bleiben unverändert.

www.bekaert.com