



Foto: Michael Jaspers / Zeitungsverlag Aachen

|| Peter Winkler und Günter Carpus (v. l.):
Ihr Erfolg ist eine Gemeinschaftsleistung.

Carpus+Partner AG am 30. März zu Gast beim IHK-Forum

Planung ist immer Teamarbeit!

Die Carpus+Partner AG ist ein international tätiges Beratungs- und Planungsunternehmen mit derzeit 180 Mitarbeitern. Schwerpunkte sind die Planung und Realisierung von Produktionsstätten, Büro- und Laborgebäuden für Industrieunternehmen, insbesondere im Life Sciences-Sektor. Am 30. März präsentiert sich die Carpus+Partner AG ab 18:30 Uhr im Großen Foyer der IHK Aachen beim 26. IHK-Forum, das die Aachener Zeitung und die IHK Aachen gemeinsam veranstalten.

Als Peter Winkler noch Maschinenbaustudent an der RWTH Aachen war, verdiente er sich seinen Lebensunterhalt als Tennislehrer. Einer seiner Schüler war Günter Carpus. Ein unzuverlässiger Schüler, der so manches Mal nicht zur Tennisstunde erschien. Daher gab Peter Winkler ihm immer die letzte Tennis-Stunde des Tages – da war es nicht so schlimm, wenn er mal nicht kommen konnte. Aber wenn er kam, gingen der Lehrer und sein Schüler nach dem Training oft noch gemeinsam etwas trinken. Der Tennis-Schüler Günter Carpus leitete damals schon ein Ingenieurbüro für Bauleitung. Die Vision, die er damals hatte, klang für den Tennis-Lehrer und Maschinenbauer Peter Winkler faszinierend: ein interdisziplinäres Team für Engineering aufzubauen. Darüber sprachen sie wieder und wieder. Dafür gab Peter Winkler schließlich seine Promotionsstelle auf und trat 1987 in die Geschäftsleitung des Unternehmens von Günter Carpus ein, das fortan Carpus+Partner hieß. Dies war der Übergang zu einem Generalplanungsbüro. Die Ingenieurdienstleistungen wurden zunächst erweitert um die Bereiche Architektur und Technik.

Erfolg mit dem positiven Ansatz

Heute hat die Carpus+Partner AG 180 Mitarbeiter. 45 verschiedene Berufe sind vertreten. Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung im Rücken wissen Günter Carpus und Peter Winkler: Es war damals ihr Leistungsversprechen, das bei den ersten Kunden gewirkt hat, denn Fachwissen alleine reicht nicht aus. „Unser Durchbruch kam mit 4711 zu unserem zehnten Firmengeburtstag“, erinnert sich Günter Carpus. Der Auftrag: ein kompletter Werksneubau. Nach nur sechs Monaten Bauzeit konnte die Produktion schon begonnen werden. Damals setzte man erstmals eine Idee um, die Günter Carpus „Vertrag mit positivem Ansatz“ nennt: Statt der üblichen Vertragsstrafen bei Nichterfüllung der Leistungen vereinbarte man einen Bonus, falls man früher fertig würde... Das Ergebnis: Es gab von allen Seiten ein eisernes Bemühen, mit dem Bau fertig zu werden.

Dieses Beispiel ist typisch für die Erfolgsstory von Carpus+Partner. Es ist eine Story, in der als roter Faden immer wieder dieser „positive Ansatz“ aufblitzt, der die Erfolge belohnt und sie allein schon dadurch vermehrt. Selbstverständlich schaffte man das 4711-Werk rechtzeitig und der Duft dieses Erfolges wehte zunächst zu Bayer Leverkusen, die mit Carpus+Partner ein großes Werk bauten und sie dann am Markt weiterempfehlen. Da im Kosmetikbereich Hygiene sehr wichtig ist, bauten diese Projekte für Carpus+Partner die Brücke in den Pharma-Bereich, dem heu-

tigen Schwerpunkt des Unternehmens. „70 Prozent unserer Kunden kommen aus dem Pharmabereich“, erklärt Peter Winkler. Zukünftig will Carpus+Partner den Bereich Krankenhausbau weiter ausbauen.

Kommunikation ist alles

Bis heute verbindet den früheren Tennis-Schüler Günter Carpus und seinen Tennis-Lehrer Peter Winkler eine tiefe Freundschaft. Sie teilen sich ein gemeinsames Büro und pflegen einen offenen Umgang miteinander. Natürlich haben beide auch schon mal unterschiedliche Ansichten zu einem Thema, entscheidend ist für sie dabei, wie sie zum Schluss einer Diskussion ohne Dominanz und Machtgehebe zu einem Konsens kommen. „Wir sind überzeugt davon, dass dies eine Strahlkraft auf unsere Mitarbeiter hat“, sagt Günter Carpus. Beide sind sich einig, dass Kommunikation, Fair Play und teamorientiertes Arbeiten das Fundament für den Erfolg bilden. Daher fördern sie dies in Workshops und Seminaren, die die Bindung der Mitarbeiter an das Team stärken und den Spaß am erfolgreichen Miteinander steigern. Für die beiden Unternehmer galt von Anfang an der Grundsatz: Kooperation statt Hierarchie.

(Heike Horres-Classen)

Erster Unternehmertag an der FH Aachen

Technologie- und Wissenstransfer in der Region soll intensiviert werden

Mit Unternehmertagen, die in enger Kooperation zwischen der IHK Aachen und der FH Aachen durchgeführt werden, sollen Transferleistungen für die Unternehmen der Region jetzt weiter intensiviert werden. Am 2. April stellt der erste Unternehmertag an der FH Aachen den Fachbereich Wirtschaftswissenschaften vor: Alle interessierten Unternehmer erwartet dort fundiertes betriebswirtschaftliches Know-how.

Die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens hängt heute mehr denn je davon ab, wie schnell es Innovationen umsetzen und erfolgreich einführen kann. Besonders kleine und mittlere Unternehmen verfügen jedoch oft nur begrenzt über die hierzu notwendigen Potenziale. Zukünftig wird diesen Unternehmen verstärkt angeboten, das technologische und betriebswirtschaftliche Wissen der FH Aachen zu nutzen.

Der Technologie- und Wissenstransfer der FH Aachen und die Innovationsberatung der IHK Aachen haben sich zu anerkannten Drehscheiben von Innovationen sowohl nach außen als auch nach innen entwickelt. Sie sind Anlaufstelle für vielfältige Aktivitäten wie Messen und Ausstellungen, Existenzgründungen, Personaltransfer und Erfindungsmeldungen. Die Mitarbeiter beraten über Förderprogramme von Land, Bund und EU und helfen bei der Kontaktaufnahme und

-pflege zu diesen Institutionen und zu anderen Hochschulen. Künftig steht die FH Aachen noch stärker als Partner für Fragen und Problemstellungen zu neuen Produkten, Verfahren und Dienstleistungen zur Verfügung.

Vor 25 Jahren haben FH und IHK ihre Zusammenarbeit im Sinne eines Technologie- und Wissenstransfers zum Wohle der regionalen Wirtschaft in einem Kooperationsvertrag festgeschrieben. Anlässlich dieses Jubiläums wollen beide Häuser nun zusätzliche Angebote für die Unternehmen der Region entwickeln.