

In der Welt zu Hause

von Hartmut Bein, IHK

Außenwirtschaftliche Verflechtungen gewinnen für kleine und mittlere Unternehmen an Bedeutung. In der Region zeigt sich der Trend ganz deutlich: Aus Melle wurden Schwingtüren nach Neuseeland geliefert. Und im „Vapiano“ in Kuwait wächst eine Begrünung aus Glandorf.



Regionales in der Skyline von London: Das Foto zeigt einen Kran mit Technik der NTK Ingenieurbüro GmbH aus Werlte.

10

Etwas abenteuerlich war es für den Gartenbaubetrieb Boymann GmbH & Co. KG aus Glandorf schon, als die Anfrage kam, für die Restaurantkette „Vapiano“ eine Vertikalbegrünung anzubieten. Nicht in Osnabrück oder Münster, sondern in Kuwait und Baku. „Bis dahin waren wir mit unseren 150 Mitarbeitern eher auf inländische Geschäftskunden ausgerichtet“, sagt Geschäftsführer Jens Boymann – „ein Engagement im Mittleren Osten war etwas Besonderes für uns“. Doch der Betrieb wollte den langjährigen Kunden, der immer mehr ins Ausland expandiert, nicht enttäuschen und stellte sich der Herausforderung. Mit Unterstützung der IHK waren die zolltechnischen Fragen rasch geklärt, die

Abwicklung ohne große Probleme erledigt. „Hilfreich war es für uns, einen versierten Spediteur an der Seite zu haben, der uns auf eventuelle Fallstricke aufmerksam gemacht hat“, berichtet Boymann. So habe dieser Dienstleister für Kuwait etwa den wichtigen Tipp gegeben, den Transport nur bis zum Flughafen Kuwait-City zu übernehmen, ihn aber bis zur Baustelle dann dem Kunden zu überlassen, der die örtlichen Besonderheiten kennt. Hinzulernen mussten die Glandorfer, was die Kommunikation mit den anderen Baustellenbeteiligten und Auftraggebern angeht. Die Geschäftskultur in Kuwait sei schon eine andere, ist zu hören: Wie Entscheidungsprozesse organisiert und

Verantwortungen verteilt sind, verlange Geduld und Übung.

Niederlande als Einstieg

Vergleichsweise einfacher als Kuwait ist für viele Betriebe der Exporteinstieg über die Niederlande. Schon die geografische Nähe und die ähnliche Geschäftskultur machen das Nachbarland zu einem der Favoriten für Export-Newcomer. Die Grothaus Pendeltüren GmbH & Co. KG aus Melle, ein Hersteller von Schwingtüren für Lebensmittelproduzenten, ist eines jener kleineren Unternehmen, die die Auslandsaktivitäten in den Niederlanden gestartet haben. Die Ergebnisse dort waren so erfolgreich, dass man sich auf weitere Märkte traute. Mittlerweile ist die Weltkarte im Büro von Vertriebsleiterin Sandra Dixius mit vielen Pin-Nadeln gespickt: Jede markiert ein Land, in das geliefert wurde. „Unsere Highlights sind Exportlieferungen nach Island und sogar nach Neuseeland“, sagt Sandra Dixius. Bislang war der Einstieg in neue Auslandsmärkte „eher zufällig“. Dies will das Unternehmen künftig ändern und den Export noch systematischer angehen. Wichtig, um Geschäftskontakte zu knüpfen, seien insbesondere Messebesuche und -beteiligungen (vgl. S. 17). Weil die Vereinigten Arabischen Emirate dabei als aussichtsreicher Markt identifiziert wurden, ist eine



Ein Stück Melle im Supermarkt in Jeddah/Saudi Arabien: Grothaus Pendeltüren lieferte zu.



In einer Wüste in Zentralasien: Pipelinteknik von niwatec aus Bissendorf.

Messebeteiligung in Dubai nun das nächste Ziel für den Betrieb mit sieben Mitarbeitern.

Dem Kunden folgen

Viele Mittelständler legen die Zielmärkte nicht selber fest, sondern folgen ihren Kunden rund um den Globus. Das trifft etwa auf die NTK Ingenieurbüro GmbH aus Werlte zu, die spezialisiert ist auf die Entwicklung und Herstellung von kompletten Kransteuerungen inklusive aller Sicherheits-, Überwachungs- und Bedienkomponenten. Die Kransteuerungen werden in der Regel zusammen mit Krankabinen ausge-

liefert. Vor etwa zehn Jahren begann das NTK Ingenieurbüro – aktuell hat es 15 Mitarbeiter – seine Exportaktivitäten. „Einen ersten Boom haben wir in Großbritannien im Vorfeld der Wirtschaftskrise erlebt und dort sehr viele Krane mit unseren Steuerungen ausgerüstet“, erläutert Geschäftsführer Ralf Tensing. Danach ging es für die Emsländer weiter nach Singapur, Dubai und Australien. Überall dort, wo durch eine boomende Baukonjunktur eine hohe Zahl von Kranen im Einsatz war, waren und sind die NTK-Produkte gefragt. Aktuell ist Russland der Hauptmarkt, wo ein alteingesessener Kranhersteller zur Modernisierung seiner Produkte einen Zulieferer für die



Grünes ist auch in Kuwait gefragt: Boymann aus Glandorf liefert zu.

Steuerungselemente suchte. Inzwischen beliefert NTK den Hersteller exklusiv mit seinen Produkten.



Ralf Pospich Beeindruckendes Exportpotenzial

Leiter des Referates Außenwirtschaft, Ansiedlung und Marketing im Nds. Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr

Der Außenhandel ist von außerordentlicher Bedeutung für den Wirtschaftsstandort Niedersachsen. Dies belegen die Exportzahlen eindrucksvoll: Die niedersächsischen Ausfuhren in 2013 lagen bei rund 77,7 Mrd. Euro, allen voran in die Niederlande, nach Frankreich und in die USA. Wir wissen darüber hinaus aus zahlreichen Studien, dass gerade die international erfolgreichen Unternehmen besonders innovativ sind und positive Beschäftigungsimpulse an ihren inländischen Standorten schaffen.

Auch kleine und mittlere Unternehmen ergreifen immer häufiger die Wachstumschancen, die Auslandsmärkte bieten. Die hohe Zahl und Qualität der Bewerbungen für den diesjährigen 5. Niedersächsischen Außenwirtschaftspreis zeigen erneut das beeindruckende Exportpotenzial. Und: Viele haben Interesse an einer internationalen Ausrichtung ihrer Geschäfte. Neueste wissenschaftliche Erkenntnisse zeigen, dass rund 30 % der bisher noch nicht im Ausland tätigen Unternehmen ein grundsätzliches Interesse daran haben, dort tätig zu werden. Deshalb ist es wichtig sowohl die vorhandenen Exportaktivitäten auszubauen als auch noch schlummernde Exportpotenziale zu nutzen.

Für die Niedersächsische Landesregierung ist das Thema Internationalisierung ein Schwerpunktthema der Wirtschaftspolitik. Ziel ist es, den breiten Mittelstand auf dem Weg zur Internationalisierung zu unterstützen. Dies geschieht insbesondere durch die Förderung von Auslandsmesseaktivitäten über die NBank, Delegationsreisen, Informationsveranstaltungen sowie die Unterstützung von Unternehmen durch unsere ausländischen Repräsentanzen, Business Center und Partner. ■

Mit Export gründen

Dass für manche Betriebe der Schritt ins Ausland ein Muss ist, zeigt die niwatec GmbH aus Bissendorf. „Wir hatten als Start-up und Hersteller von Antrieben und Steuerungen für Ventile in Pipelines nur wenige potenzielle Kunden in Deutschland, aber gute Kontakte in die mittel- und osteuropäischen Länder“, so Geschäftsführerin und Mitgründerin Petra Wagner. Diese Kontakte wurden genutzt und Aufträge in der Slowakei und Polen realisiert. „Unsere Kunden sind überall dort, wo es Pipelines gibt“, sagt die Unternehmerin. Die Aktivitäten von niwatec und den 25 Mitarbeitern wurden inzwischen auf eher schwierige Märkte wie Libyen, Algerien und Russland erweitert. Um die Kontakte mit Russland zu intensivieren, wird Petra Wagner im Juni an Delegationsreisen von IHK und Stadt Osnabrück nach Moskau und Twer teilnehmen.

Die regionalen Beispiele zeigen: Der Aufbau des Exportgeschäfts braucht Kontinuität und eine gewisse Risikobereitschaft. Der „schnelle Euro“ lässt sich in der Regel nicht verdienen. Wer aber den Schritt wagt, dem tun sich nicht selten neue Horizonte auf.

Infos: IHK, Hartmut Bein, Tel. 0541 353-126 oder bein@osnabrueck.ihk.de ■