das wirtschaftsmagazin für krefeld

www.wfg-krefeld.de

kreation | 23

Krefelder Kompetenzfelder

Wirtschaftsförderungsgesellschaft Krefeld mbH

Starke Branchen: Textil, Maschinenbau, Chemie/Werkstoffe, Agrobusiness, Kreativwirtschaft, Logistik • **Geschäfte mit der Türkei:** Netzwerken lohnt • **Wachablösung an der Hochschule:** Quo vadis, Prof. von Grünberg?

Gut vorbereitet: direkte Unternehmer-Gespräche.

Geschäfte mit der Türkei: Netzwerken lohnt

Die Türkei zählt zu den prosperierenden Ländern mit vielen industriellen Aktivitäten und hervorragenden wirtschaftlichen Chancen. Darüber hinaus gilt das Land mit der Millionen-Stadt Istanbul am Bosporus als Tor zur vorderasiatischen Welt und unterhält dorthin viele nützliche wirtschaftliche Kontakte. Gute Voraussetzungen also für eine Geschäftsdelegation vom Niederrhein, sich auf der eurasischen Handels- und Industriemesse WIN in Istanbul zu präsentieren, vor Ort Kontakte zu knüpfen und an einem Netzwerk für die künftige Zusammenarbeit zu basteln. Die Idee, dies erstmals gemeinsam mit niederländischen Handels- und Geschäftspartnern zu tun, zeigt, dass auch die globale Zusammenarbeit in Netzwerken möglich ist.

Initiatoren waren die IHK Mittlerer Niederrhein, die Standort Niederrhein GmbH und die Wirtschaftsförderungsgesellschaften (WFG) aus Krefeld und Viersen, das Deutsch-Türkische Handelsbüro DTH International GmbH und – das mag manche überraschen – das internationale Handelsdepartement der niederländischen Industrie- und Handelskammer Limburg. Im Schlepptau befanden sich zehn Unternehmen aus der Region Niederrhein und aus den Niederlanden. Zu einer ersten Bewertung trafen sich nach 14 Tagen einige Organisatoren und Unternehmen bei der Wirtschaftsförderung Krefeld.

Die Geschäftsanbahnung in fremde Länder sollte keine Eintagsfliege sein. Sie erfordert vor allem den kontinuierlichen Aufbau von Geschäftskontakten und einen langen Atem. „Wichtig sind ein konsequentes Nutzen von Netzwerken und ein systematisches Vorgehen", betont Wolfram Lasseur, der bei den Vorbereitungen zur diesjährigen Reise nach Istanbul erst einmal nach Westen schaute.

Der erfahrene IHK-Referent für internationale Geschäftsbeziehungen unterhält langjährige Kontakte zu seinem niederländischen Partner Han Boots aus Limburg. „Wir treffen uns einmal im Monat abwechselnd in Mön-

chengladbach und Venlo zu einem Jour fixe", berichtet Boots über die grenzüberschreitende Kooperation, die bereits seit den 90er-Jahren besteht und seit 2005 sehr intensiv betrieben wird. An diesem meist ausgebuchten Beratertag haben deutsche wie niederländische Firmen Gelegenheit, ihre Fragen und Wünsche für die Geschäftsaufnahme jenseits der Ländergrenze im Gespräch vorzutragen. „Wir versuchen dann, mit Tipps, Vorschlägen, Kontaktadressen und anderen Maßnahmen, den Firmen zu helfen", sagt Lasseur. Bei dieser Zusammenarbeit sei die Idee gereift, mit einer Gruppe von maximal 20 Mitgliedern mit Schwerpunkt Maschinenbau, aber auch mit Dienstleistern aus anderen Branchen, auf der größten türkischen Maschinenbau-Messe WIN einen Messebesuch mit Beiprogramm zu organisieren.

Vielseitiges Programm für die Delegation

„Wenn zwei Menschen miteinander Geschäfte machen wollen, muss die Chemie zwischen ihnen stimmen, doch dazu muss man die Interessenten zunächst einmal zusammenbringen", weiß Boots aus Erfahrung. „Zuerst muss sich zu einem neuen Geschäftspartner Vertrauen entwickeln und persönliche Beziehungen entstehen gerade abends nach der Messe", bestätigt Jo Christiaens vom niederländischen Unternehmen CLT Horst BV, das sich mit der Materialbearbeitung von Blechen und Rohren sowie mit deren Export beschäftigt. „Es macht richtig Spaß, auf diese Weise Kontakte zu knüpfen und einen Einblick in die Leistungsfähigkeit anderer Maschinenbaubetriebe zu bekommen", so der Vertriebsleiter.

Der Messebesuch wurde gut vorbereitet. So wurde eine Broschüre in Englisch und Türkisch erstellt mit den Profilen aller Delegationsteilnehmer. Dann wurden Termine mit Gesprächspartnern auf und am Rande der Messe vereinbart, unter anderem mit Niederlassungen der Deutschen Bank und der Commerzbank, mit Baugesellschaften und deren Netzwerken sowie mit anderen Multiplikatoren. „Außerdem haben wir ein separates Matching organisiert, wobei jeweils zwei Teilnehmer an einem Tisch Platz nehmen und nach einer Zeit wechseln, damit sich alle kennenlernen und untereinander austauschen können", so Lasseur.

Die Türkei biete sich gleich aus mehreren Gründen an. In nur gut drei Flugstunden sei man am Tor zu Vorderasien, was ein Riesenvorteil für alle Firmen sei, die Kontakt in diese Regionen suchen. „Dort eröffnen sich Begegnungen mit Geschäftsleuten aus Ländern wie Irak, Iran, Syrien oder Turkmenistan, in die eine Reise eher problematisch ist", beschreibt Lasseur die Vorteile. Den Schwerpunkt Maschinenbau habe man gewählt, weil auch am Niederrhein und in den Niederlanden viele solcher Unternehmen zu Hause sind und in der Türkei Zuwachsraten bis zu 7 Prozent in diesem Jahr erwartet werden. Beim nächsten Mal könnte das Schwerpunktthema Elektro- und Steuerungstechnik heißen.

„Das Netzwerkdenken in Strukturen greift heute auch in der Türkei", stellt Martin Lutz fest. Der Geschäftsführer der Standort Niederrhein GmbH hat sich vor Ort mit türkischen Kollegen ausgetauscht, die ebenfalls für Wirtschaftsregionen organisierte Austauschkontakte z. B. in Deutschland suchen. Ganz einfach gestalten sich regionale Kooperationsansätze im Augenblick noch nicht. In der Türkei sind vielfach Wirtschaftszonen, große organisierte Gewerbegebiete, für die Gesamtheit der dort ansässigen Unternehmen auf Austauschsuche. Die ist also noch nicht branchenausgerichtet – was das gezielte Netzwerken deutlich erschwert.

Wichtig sei vor allem ein Logistik-Partner, damit die Produkte auch pünktlich ankommen. Aus diesem Grund habe mit Barth + Co. auch eine Spedition zur Delegation gehört. Bei einer solchen internationalen Drehscheibenfunktion wie in der Türkei, über die man zum Beispiel auch chinesische Ware umschlagen könne, käme einer Zollunion mit der Türkei eine wichtige Rolle zu.

Firmen berichten über ihre Erfahrung

Die niederländische CLT Horst betreibt Roboterschweißanlagen und Laserschneidanlagen für die Materialbearbeitung. Auf der brandneuen und größten Laseranlage Europas mit einer Länge von 45 Metern können Rohre bis zu 14 Meter Länge und einem Durchmesser bis zu 610 Millimeter geschnitten werden. „Wir haben die Gelegenheit des Türkeibesuchs genutzt, um Ingenieurbüros unsere Leistungen für die Fertigung von Stahlkonstruktionsteilen vorzustellen", berichtet Jo Christiaens. Denn er sieht bei dem riesigen Bauvolumen an Pipelines, im Hoch- und auch Stadionbau einen großen Absatzmarkt für die Dienstleistungen seines Unternehmens. „Jetzt wird es darauf ankommen, die türkischen Gesprächspartner zu einem

Rückblick auf die Reise nach Istanbul (v. l. n. r.): Han Boots (Kamer van Koophandel, Limburg), Jo Christians (CLT Horst BV), Oliver Gosejacob (Germotec GmbH), Martin Lutz (Standort Niederrhein GmbH), Wolfram Lasseur (IHK Mittlerer Niederrhein) und Andreas Struwe (Wirtschaftsförderung Krefeld).

Informationsbesuch bei der Deutsch-Türkischen Industrie- und Handelskammer in Istanbul.

Gegenbesuch einzuladen, um ihnen die Leistungen vor Ort zu demonstrieren", empfiehlt Lasseur.

Die franke-STAHLPRODUKTE GmbH aus Krefeld kauft Anlagen- und Maschinenbauteile überwiegend im Ausland ein und vertreibt sie an zumeist deutsche Stahl- und Maschinenbauunternehmen. Seit zwei Jahren unterhält Geschäftsführer Wolfgang Franke auch Kontakte in die Türkei. „Da kam die Einladung zur WIN gerade recht, weil ich mich vor Ort mit meinen türkischen Geschäftspartnern treffen konnte", schätzt er den persönlichen Kontakt. Bei dieser Gelegenheit habe er aber auch etwa 15 weitere ernsthafte Interessenten kennengelernt. Mit einem dieser Unternehmen habe er den ersten Auftrag bereits abgewickelt, mit anderen stehe er in Verhandlungen. „Ein voller Erfolg, ich würde jederzeit wieder mitfahren", freut er sich.

Die Krefelder Germotec GmbH exportiert seit 30 Jahren im Auftrag türkischer Baufirmen technische Komponenten wie Bautechnik, Rolltreppen oder Sicherheitsanlagen projektbezogen in die Türkei. „Wir sind mit unseren fünf Mitarbeitern im Einkauf und bei der Finanzierungsunterstützung zu Hause", erläutert Geschäftsführer Oliver Gosejacob. Zurzeit gehe es um die Lieferung zum Ausbau eines U-Bahn-Abschnittes in Istanbul, womit er schon seit drei Jahren beschäftigt sei. Da sei die Delegationsreise gelegen gekommen, um mit Baufirmen und Projektbetreibern vor Ort B-to-B-Gespräche zu führen. Gute Perspektiven gäbe es in der Türkei auch bei dem Einsatz regenerativer Energie, speziell durch Nutzung von Wind und Geothermie. Überraschungen bieten diese Geschäfte immer wieder: „Die Planung bzw. die Kommunikation der Planung lassen mitunter zu wünschen übrig." Aber da hat Germotec langjährige Erfahrung: Etwa 90 Prozent seines Geschäfts macht das Unternehmen mit der Türkei.

„Man muss sich drei Mal in die Augen geschaut haben, bevor man Geschäfte macht und wenn man jemanden kennt, geht es schneller", empfiehlt Gosejacob einen der vielen privaten türkischen Vermittler als „Türöffner". „Das kann auch die türkische Handelskammer in Istanbul sein, eine der vielen Auslandshandelskammern oder ein türkischer Verband in einer deutschen Stadt wie Düsseldorf", ergänzt Lasseur.

Welche Sprache im Ausland?

Im Geschäftsleben der Türkei komme man mit Englisch gut zurecht, berichten die Messebesucher. Hilfreich sei es, wenn man auf Kontakte zu deutsch-türkischen Vermittlern zurückgreifen könne. Aber auch für die Geschäftsanbahnung in den Niederlanden gelte Englisch als Muss. „Viele Deutsche meinen, alle Niederländer sprechen Deutsch – ein Irrtum", warnt Boots.

Einigkeit aller Beteiligten besteht darin, dass sich Netzwerken in und mit der Türkei lohnt, aber auch darin, dass das Knüpfen von Kontakten Zeit und Nachhaltigkeit braucht. „Die Erwartung sollte nicht sein, sofort Umsätze zu tätigen, sondern an einer Schnupperreise teilzunehmen, den völlig anderen Markt zu erleben und Geschäfte zunächst einmal anzubahnen", rät WFG-Berater Andreas Struwe Einsteigern in den türkischen Markt.

Wolfhard Petzold