

Wirtschaftsblatt

DAS STANDORTMAGAZIN FÜR DEN NIEDERRHEIN

PLATTFORM DES DEUTSCHEN MITTELSTANDS. MIT 121.500 GESAMTAUFLAGE AN DIE STÄRKSTEN UNTERNEHMEN.

AUSGABE 2/10 5. JAHRGANG 7,- EURO



Servicemeister im Superschwergewicht

Verkehr & Logistik: Unternehmen wie Hegenscheidt-MFD halten die Wirtschaft mobil

Erfolg steht ihnen gut

Der Logistikdienstleister Hegenscheidt-MFD ist eine der größten Unternehmen in der Region. Die europäische Europazentrale

Was lange währt, wird endlich gut

Erfolgreich ist das Unternehmen seit Jahren. Herr Rüdiger Gosejacob, Geschäftsführer der Hegenscheidt-MFD GmbH, ist ein erfolgreiches Beispiel für den Erfolg im Wettbewerb.

„Dann kommt der Euro“

Wirtschaftsblatt, Graf-Adolf-Platz 1-2, 40213 Düsseldorf, Tel. 0210 76599-0, Fax 0210 76599-20, E-Mail: info@wirtschaftsblatt.de, Internet: www.wirtschaftsblatt.de

FREIHEIT!

Warum wir sie brauchen, wo sie bedroht ist, wo sie endet. Stimmen ab **Seite 104**



Spannende Eindrücke und wertvolle Kontakte konnten die Unternehmer auch beim Besuch der Deutsch-Türkischen Auslandshandelskammer gewinnen

Vormerken: Provada

Vom 8. bis zum 10. Juni findet in Amsterdam die Provada statt. Die größte Immobilienmesse der Niederlande bietet den Akteuren Gelegenheit, die zahlreichen Investitions- und Entwicklungsmöglichkeiten in Nordwest-Europa zu entdecken, dauerhafte Kontakte zu knüpfen und Vereinbarungen zur Zusammenarbeit mit den unterschiedlichen Marktteilnehmern zu schließen. Die Standort Niederrhein GmbH ist mit einem eigenen Messestand dabei. ■

Business am Bosphorus

Für türkische Investoren ist NRW bereits heute die erste Adresse in Deutschland. Um umgekehrt niederrheinischen Unternehmen den Markteinstieg in der Türkei zu erleichtern, organisierte die Standort Niederrhein GmbH mit Partnern eine Markterkundungsreise nach Istanbul zur WIN.

Besonders für mittelständische Unternehmen entwickelt sich die Türkei zu einem wachsenden Absatzmarkt“, weiß Martin Lutz, Geschäftsführer der Standort Niederrhein GmbH. In Kooperation mit der Industrie- und Handelskammer Mittlerer Niederrhein, der Kamer van Koophandel Limburg, NRW International und dem Deutsch-Türkischen Handelsbüro International ermöglichte die Standort Niederrhein GmbH deshalb auf einer Unternehmer-Reise zur bedeutendsten Industriemesse Eurasiens, der World of Industry (WIN), eine erste Kontaktabbahnung. Etliche niederrhei-

nische Firmen aus dem Maschinenbau und damit verbundenen Industriezweigen wagten diesen Schritt in Richtung Osten, um gezielt türkische und internationale Maschinenbauer sowie deren Zulieferer kennenzulernen. Die Türkei gilt als spannender Markt allein wegen ihrer geo-strategischen Lage und ihrem Status als EU-Beitrittskandidat. Anders als in vielen anderen osteuropäischen Ländern wird der Bankensektor als stabil angesehen, der Privatsektor als dynamisch und die produktiven Unternehmen auf dem besten Wege zu einer hochwertigen Fertigung. Der Internationale Währungsfonds

erwartet für dieses Jahr ein Wachstum des türkischen Bruttoinlandsproduktes von rund 3,5 Prozent. Die Importe sollen wieder um 15 Prozent ansteigen. „Wir haben durch die Reise die Voraussetzungen für einen Austausch geschaffen. Jetzt sind die niederrheinischen Unternehmen am Zug, diese Chance zu nutzen“, so Lutz. ■

Standort Niederrhein GmbH

Martin Lutz

Friedrichstraße 40 · 41460 Neuss

Tel.: 02131 / 9268592

lutz@standort-niederrhein.de

www.invest-in-niederrhein.de

Zu neuen Märkten

Oliver Gosejacob, Geschäftsführer der Germotec GmbH aus Krefeld, war auf der Reise in die Türkei dabei. Sein Vorsatz: Kontakte knüpfen.

Herr Gosejacob, hat es sich gelohnt?

Aber sicher. Wir sind ein Dienstleistungsunternehmen, das die Abwicklung von Exportgeschäften übernimmt. Also eine Schnittstelle zwischen den Herstellern in Deutschland und den Abnehmern in der Türkei. Diese Reise hat uns Türen geöffnet – beispielsweise beim

Besuch der Deutschen Bank oder beim Empfang im Generalkonsulat, wie auch zu Unternehmen – die sonst verschlossen blieben. Auf der Kooperationsbörse, die das Neusser Beratungsunternehmen DTH International auf der WIN organisiert hat konnten wir außerdem mit türkischen Partnern intensive Gespräche führen. Wer in den türkischen Markt eintreten will, muss Präsenz zeigen.

Haben Sie neue Kontakte gewonnen?

Ja, es sind wertvolle Verbindungen ent-

standen. Auch innerhalb der Delegation. Ein neuer Auftrag wurde direkt innerhalb der Reisegruppe vergeben.

Welches Potential sehen Sie in der Türkei?

Der türkische Markt ist jung und lebendig. Das Land hat ein interessantes ökonomisches Potential, besonders in seiner Brückenkopffunktion in den Osten. Hinter der Türkei liegen noch viele neue Märkte, die erschlossen werden wollen. Germotec wird dabei sein. ■