

AUSSENWIRTSCHAFT

Ernährungsindustrie stark im Export
Russland in der Doppelkrise
Länderporträt: Lettland, Tschechische Republik

Rohstoffpreise Vorboten der Erholung





Aus der Spur geworfen

Mit der weltwirtschaftlichen Flaute haben auch die vier BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien und China), die wachstumsstarke Phalanx der Schwellenländer, einigen Glanz verloren. Während aber China dank massiver staatlicher Stützung dabei ist, wieder an das gewohnte Wachstumstempo anzuknüpfen und Indien mit marginalen Wachstumskorrekturen über die Runden zu kommen hofft, geriet Brasilien leicht, Russland dagegen umso stärker aus der Spur.

Nachdem bereits im ersten Halbjahr das BIP in Russland um rund 10 Prozent schrumpfte, rechnet das Wirtschaftsministerium in Moskau für das Gesamtjahr nunmehr mit einem Rückgang um gut 8 Prozent. Das ist weit mehr, als dies die Experten der Weltbank und der OECD bislang auf ihrer Rechnung hatten. Ein eklatanter Kontrast zu China, wo das Wachstum im zweiten Quartal auf das Jahr hochgerechnet und saisonbereinigt 14,9 Prozent (!) erreichte.

Zwar setzt man wie anderswo auch in Moskau auf eine günstige Entwicklung im zweiten Halbjahr. Das vor allem dank des milliarden schweren großen Teils aus dem Petrofonds gespeisten Regierungspaktes zur Ankurbelung der Konjunktur. Ein Hoffnungswert ist zudem der wieder anziehende Ölpreis.

Unbestritten ist indessen, dass strukturelle Schwächen, eine allzu rohstofflastige Ausrichtung der Wirtschaft Effizienzverluste bedingen. Das nicht zuletzt im Vergleich mit China, das mit etwa 4,7 Billionen Dollar mehr als die Hälfte der Wirtschaftsleistung aller vier BRIC-Staaten bestreitet (vgl. Seite 6).

Hartmund Hölzer, Chefredakteur

Titelbild: Symbolfoto, dpa

www.sparkasse.de

Inhalt September

Wirtschaft + Politik

4 EU

Mit der schwedischen Ratspräsidentschaft rücken die Probleme baltischer Staaten in den Vordergrund.

6 Russland

Die Wirtschaft Russlands geriet mit dem Einbruch der Rohstoffpreise auf eine Achterbahnfahrt.

8 China

Den zurückliegenden Rohstoffboom nutzte China für den Aufbau eines Beziehungsgeflechts in Afrika.

10 Rohstoffpreise

Die Erholung der Rohstoffpreise in der ersten Jahreshälfte 2009 gilt als Vorbote einer Konjunkturerholung.

Länderporträt

Lettland: Vom Überflieger zum Absteiger

Tschech. Republik: Hoffnungen auf die zweite Halbzeit

Hintergrund

12 EU-Unternehmensführung

Für Gründer und Jungunternehmer bieten sich Möglichkeiten, kompetente Hilfe zu Rate zu ziehen.

13 China

Massive Investitionsvorhaben Chinas in Asien haben in einigen Nachbarländern ersten Argwohn erweckt.

14 EU

Mit dem Programm „Marco Polo“ fördert die EU eine Verlagerung der Güterströme auf Schiene und Wasser.

Branchen + Märkte

16 Ernährungsindustrie

Der steigende Umsatz in der Ernährungsindustrie ist vor allem dem expansiven Export zu verdanken.

19 Exportfinanzierung

Für Exporteure sind Lieferantenkredite unverzichtbar.

Unternehmen

20 Zwick Asia Pte. Ltd.

In Südostasien ist Zwick Roell ein führender Anbieter im Bereich Material- und Werkstoffprüfung.

21 Stöber Antriebstechnik

Die Stöber Antriebstechnik GmbH nutzt die Marktchancen in China.

22 Dokumentenakkreditiv

Warum im internationalen Geschäft die Abwicklung über Dokumentenakkreditiv zeitgemäß ist.

Service

24 Eurokontakte

25 Kleine Meldungen

26 Messehinweise Inland/Ausland: Oktober

Zwick Asia Pte. Ltd.

In Singapur auf Erfolgskurs

In Südostasien ist Zwick Roell einer der führenden Anbieter im Bereich der Material- und Werkstoffprüfung. Christian Wiese, Managing Director des Unternehmens, sieht in Singapur erste Anzeichen einer positiven Trendwende.

Trotz bester Englischkenntnisse sind singhalesische Redewendungen eine Herausforderung. „Diese Mischung aus Singapur- und Shakespeare-Englisch ist manchmal ‚cheem‘, nicht ganz einfach zu verstehen“, meint Christian Wiese, Managing Director der Zwick Asia Pte. Ltd., der sich im südostasiatischen Stadtstaat gleich mit vier offiziellen Landessprachen auseinandersetzen muss: Malaiisch, Chinesisch, Tamil und Englisch. Doch das ist für den Weltbürger aus Ulm kein Problem. Entscheidend sind die interkulturellen Kompetenzen, um für den deutschen Mittelständler die geschäftlichen Netzwerke aufzubauen und zu pflegen.

Singapur bietet weiter gewaltige Potenziale

Seit Anfang 2009 beweist Christian Wiese in Singapur, dass er seine Erfahrungen als Projektleiter für eine Asieninitiative umsetzen kann. Für ihn war es nur konsequent, als Geschäftsführer für die Zwick Asia Pte. Ltd. von der Donau an den Singapur River umzusiedeln. Im German

Centre Singapur nimmt Christian Wiese gern dessen Business Support Services in Anspruch: „Rund ums Büro werde ich unterstützt, ganz nach unserem Bedarf. Das gilt auch für die Business Services vom langfristigen Bürobedarf bis zu kurzfristig zu mietenden Ausstellungsflächen und den notwendigen IT-Angeboten.“

German Centre mit maßgeschneidertem Service

Natürlich nutzt das Unternehmen auch die Kompetenz seiner Sparkasse und das Wissen von Andreas Speidel, Leiter Internationales Geschäft bei der Sparkasse Ulm: „Unser Haus begleitet seine Kunden auf dem Weg ins Ausland. Wir sind da, wo unsere Kunden sind.“ Das Institut setze dabei auf das internationale Netzwerk der Sparkassen-Finanzgruppe. „Eine marktstarke Verbundlösung für die Kundenbegleitung ins Ausland“, so Speidel. „Damit können wir unseren Kunden flexibel und auf kurzem Weg in allen wichtigen Märkten Know-how und persönliche Betreuung vermitteln.“ Konsequent

trieb Zwick Roell den Wandel vom reinen Prüfmaschinenhersteller zum globalen Dienstleistungsunternehmen im Bereich Materialprüfung voran. Zwick Roell hat sich zum Marktführer entwickelt, der auch Materialprüfungs-Engineering, Projektmanagement, Kalibrierung und Modernisierung von Prüfmaschinen anbietet. „Mit unserer Angebotspalette sind wir in Südostasien hervorragend aufgestellt“, weiß Christian Wiese.

Mit über 1000 Mitarbeitern weltweit und Vertretungen in 56 Ländern garantiert Zwick höchste Produkt- und Servicequalität. „Hier in Singapur fokussieren wir uns auf den asiatischen und pazifischen Raum. In elf Ländern engagieren wir uns für unsere Vertriebs- und Servicepartner“, so Christian Wiese. Diese lokalen Organisationen kennen sich bestens mit den regionalen Marktanforderungen aus und können auf individuelle Anforderungen eingehen. „Unsere Stärke ist es, Länder- und Bereichsgrenzen in der täglichen Zusammenarbeit zu überwinden und für alle Prüfaufgaben maßgeschneiderte Lösungen zu finden.“ Als Geschäftsführer baut er die Marktpositionen weiter aus und treibt bestehende Joint Ventures systematisch voran, so in Indien, Südkorea und Südchina.

In Singapur gibt es nur eine Jahreszeit

Christian Wiese hat sich in Singapur bereits eingelebt: „Die präsen- te Vielfältigkeit und die oft wechselnden Herausforderungen sind das, was für mich den Reiz der Arbeit in Asien ausmacht. Die Anforderungen erfordern einen flexiblen Geist, der sich ständig neu orientieren muss.“ Was Christian Wiese in Singapur vermisst? „Der Stadtstaat bietet alles, was das Herz begehrt – von der Lieblingszahn pasta bis zum Weißbier. Nur eins fehlt dem Süddeutschen: der Schnee zum Skifahren. Denn „hier in Singapur gibt es nur eine Jahreszeit, den Sommer“.



Marktstarke Kundenbegleitung im Ausland – Christian Wiese

Foto: privat

Th. S.

Marktchancen in China nutzen

Wer in China Geschäfte machen will, braucht einen lokalen Sparringspartner, damit er sich nicht zu Fehlentscheidungen hinreißen lässt. Wer aber auf den richtigen Partnern setzt, kann die Chancen des Riesenreiches nutzen.

Weniger ist manchmal mehr. Als der Umlaut im Namen problematisch wurde, verschwanden die Pünktchen über dem Ö. „Im Ausland firmieren wir einfach als Stöber“, erklärt Patrick Stöber. „Doch natürlich präsentieren wir uns in China auch in chinesischen Schriftzeichen.“ Den Markt im Reich der Mitte bearbeitet das Unternehmen aus Pforzheim seit 1993. „Bereits mein Vater hat dort die Zusammenarbeit mit einem Firmenpool initiiert, der süddeutschen Interessenten die Infrastruktur für den Markteintritt in China anbot.“

Die Stöber Antriebstechnik GmbH + Co. KG in Pforzheim ist ein profilierter Hersteller und Entwickler von antriebs-technischen Systemen, bestehend aus Getrieben, Motoren, digitalen Umrichtern und der dazugehörigen Geräte- und Anwendersoftware. Der deutsche Hersteller wuchs auch in China dynamisch. Schwerpunktartig liefern die innovativen Badener Antriebssysteme für den



Lohnendes Engagement in einem Wachstumsmarkt – Patrick Stöber

Foto: privat

Maschinenbau in die Branchen Werkzeugmaschinen, Automatisierung und Robotik sowie in die Verpackungsindustrie. Der wachsende Erfolg zwang das Unternehmen, eine Tochterfirma mit Sitz im German Tower in Beijing zu gründen.

Von Infrastrukturen im German Centre profitiert

„Warum wir uns im German Centre anmieteten?“ Stöber lacht. „Das fragten uns unsere chinesischen Mitarbeiter auch.“ Diese hatten Bürogebäude zu deutlich günstigeren Konditionen aufgetrieben, aber dafür hätte man nach Aussagen des Firmenchefs einen hohen Preis zahlen müssen. Es fehlte die angemessene Umgebung, die für den deutschen Mittelständler notwendige Infrastruktur war nicht vorhanden und für das notwendige Networking gab es kein Umfeld. „Wer sich als ausländischer Unternehmer in Beijing niederlässt, nutzt gern die vorhandene Infrastruktur im German Centre“, so Stöber. Auch seine Mitarbeiter verschwendeten keine Zeit mit Büro- und Ausstattung. „Die konnten sich sofort ums Geschäft kümmern. Und wenn ich selbst vor Ort bin, kann ich mich einfach mit anderen Firmen kurzschließen.“ Außerdem wurde der Kontakt zu einem anderen deutschen Mieter unweit des German Centre hergestellt, der deutschen Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft Rödl & Partner, die Stöber in allen Fragen der Finanztechnik und der Vertragsgestaltung berät.

Bürosuche und Ausstattung leicht gemacht

Den Kontakt zum German Centre Beijing, einem 100-prozentigen Tochterunternehmen der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW), hatte Stöber schon vorher aufgenommen. Dessen Leiterin Hanna Böhme war ihm Sparringspartnerin bei seinen Überlegungen. Immer wieder

musste er sich von ihr anhören: „Ihr deutschen Unternehmer: Wenn ihr nach China kommt, lasst ihr euer Gehirn zu Hause.“ Was sie im Spaß sagte, hat einen ernsthaften Hintergrund. Die kulturelle Andersartigkeit in China verführe Unternehmer zu Entscheidungen, die sie in der Heimat nie treffen würden. „Das ging auch uns so bei der Frage nach der Rechtsform. Unser führender Mitarbeiter wollte beteiligt werden, aber das widersprach unseren Firmengrundsätzen. Ohne die Diskussionen im German Centre hätte ich gegen meine Überzeugung gehandelt“, so Stöber.

Die Grundlagen für den Unternehmenserfolg schufen bereits 1934 Paul und Wilhelm Stöber mit der Gründung einer mechanischen Werkstatt. 1943 wurde der selbst entwickelte Stöber-Verstellantrieb auf den Markt gebracht. Mitte der 80er-Jahre stellte der technische Geschäftsführer der zweiten Generation, Bernd Stöber, die Weichen für die Integration der digitalen Antriebstechnik in das Stöber-Produktprogramm. In der Folge wurden in den neuen Entwicklungsabteilungen eigene Frequenzumrichter, Servosteller und die entsprechende Software entwickelt.

Eigene Positionen durchsetzen, kulturelle Unterschiede achten

In sieben Jahrzehnten vom hochinnovativen Reibradgetriebe bis zur neuen, energieoptimierten Servoachse KS: Heute, ein Dreivierteljahrhundert nach Gründung durch den Großvater Wilhelm Stöber, sieht Enkel Patrick Stöber die nächste antriebstechnische Herausforderung in der Nutzung aller Potenziale für energieeffiziente Antriebsachsen. So war die Gründung einer Tochterfirma im Wachstumsmarkt China ein konsequenter Schritt, um auch die nächsten 75 Jahre innovative Systemtechnik für Antrieb und Automatisierung auf alle Märkte der Welt zu liefern.

Th. S.