

50.000
AUFLAGE



Titelthema

Internationalisierung

Erfolgreich auf neuen Wachstumsmärkten

Special

Geschäftsreisen im Mittelstand

Unter.Medien, Schlossallee 10, 53179 Bonn
PVSt, DPAG, Entgelt bezahlt *4012#S 04#0907*
Welton
GmbH & Co. KG
Herrn
Gerd Weidling
Königsberger Straße 255
48157 Münster

Geist der Globalisierung
Prof. Dr. Henning Klodt

Sieben Praxisberichte
China, Russland, Dubai, USA

Erbschaftsteuerrecht
Kapitalanlage & Vermögen

Flexible Zahlungsmoral

Erfahrungen der Weicon GmbH & Co. KG in Dubai



UMAG ▶ Sie haben 2005 eine Niederlassung in Dubai gegründet. Warum sind Sie an den persischen Golf gegangen? ▶

Ich war 1995 zum ersten Mal in den Vereinigten Arabischen Emiraten, kurz VAE. Seit jeher ein sehr interessanter Markt für unsere hoch spezialisierten Klebprodukte. Wir haben seiner Zeit auf der großen internationalen Fachmesse OGS ausgestellt, waren aber schon 1990 über lokale Händler in den Vertrieb eingestiegen. Der Erfolg ließ allerdings zu Wünschen übrig. Zudem müssen unsere Produkte oft innerhalb von zwölf Stunden bei Kunden sein. Außerdem ist qualifizierter technischer Support Teil unseres Erfolgs.

Bei unserem Messeauftritt 2004 kamen die Dinge dann in Gang: In nur acht Jahren hatte sich immens viel bewegt. Neue Projekte und Baustellen, wohin man blickte. Für uns stand fest, eine Niederlassung aufzubauen. Unser erster Mann vor Ort war ein erfahrener Vertriebsprofi. Inzwischen beschäftigen wir hier sieben Mitarbeiter. Neben der wirtschaftlichen Komponente hat die Internationalisierung aber auch ganz persönliche Seiten: Ich reise leidenschaftlich gern und finde die Annäherung an fremde Kulturen so spannend wie herausfordernd.

UMAG ▶ Welche Erfahrungen haben Sie in den Vereinigten Arabischen Emiraten gemacht? ▶

Für langfristigen Erfolg muss man erst einmal investieren. Und ohne viel Fleiß wird man auch in dieser Region keinen Erfolg haben. Obwohl uns die Medien Dubai in bunten Fernsehbildern gern als »Goldesel« darstellen, gilt: Das Geld liegt nicht auf der Straße. Die Menschen sind jedoch sehr hilfsbereit und aufgeschlossen. Was bei uns zehn Jahre dauert, bekommt man in den VAE mitunter in zehn Tagen umgesetzt. Natürlich muss man bei allem Erfolgstreben die landestypischen Gepflogenheiten beachten. Diese interkulturelle Kompetenz ist für mich eine der Schlüsselqualifikationen des 21. Jahrhunderts.

UMAG ▶ Welche Schwierigkeiten haben Sie angetroffen? ▶ Die Rekrutierung neuer Mitarbeiter lief reibungslos. Vor Ort wer-



Ralph Weidling mit »Pen«-System



Bremsenreiniger

Firmenprofil

Unternehmen ▶ WEICON GmbH & Co. KG, Münster **Gründung ▶** 1949 **Branche ▶** Chemie **Produkte ▶** Chemotechnische Produkte • Industrieklebstoffe für Produktion, Reparatur und Wartung **Mitarbeiter 2006 ▶** 90 (2. Hj. 2007: 100) **Jahresumsatz 2006 ▶** 17 Mio. € (2. Hj. 2007: 19 Mio. €) **Ausland ▶** WEICON L.L.C., Dubai (VAE) **Internet ▶** www.weicon.de

den wir durch die deutsche Rechtsanwaltskanzlei Schlüter Graf & Partner sehr gut unterstützt. Es ist ja nicht alles Gold, was glänzt. So wird die Zahlungsmoral sehr flexibel ausgelegt, um es höflich zu formulieren. Der paradiesische Zustand der Steuerfreiheit wird durch etliche Gebühren getrübt: für Unternehmensgründung, jährliche Verlängerung der Firmenlizenz, Visa, Miete etc. Was technologischen Fortschritt angeht, hat Dubai zwei Gesichter. Hochmodern ist etwa die Onlineabwicklung bürokratischer Vorgänge. Import-Anträge werden webbasiert erledigt, Reservierungen jeglicher Art erhält man per SMS direkt aufs Mobiltelefon. Auf der anderen Seite sind Schecks das vorherrschende Zahlungsmittel im Geschäftsalltag. Warenauslieferungen erfolgen meist durch eigene Fahrer oder Boten. Im Übrigen hält die Infrastruktur mit dem rasanten Wachstum nicht mit: Das zeigt sich in stundenlangen Staus und Verkehrsbehinderungen.

UMAG ▶ Was sollten Unternehmer bei einem Engagement in Dubai wissen? ▶

Es gibt viele Chancen, um in den VAE aufzutreten. Ein »Business Center« (Büro ohne Lager) ist ideal für Projektgeschäfte, wenn aus Deutschland geliefert wird. Die Freihandelszone ist gut für überregionalen Vertrieb. Für uns ist die »L.L.C.« (»Limited Liability Company«), vergleichbar unserer GmbH, optimal, um Handel und Industrie direkt anzusprechen und zu bedienen. Indessen reißt der Mittlere Osten und speziell Dubai zum Bindeglied zwischen Europa und Fernost. Viele Großprojekte sind im Bau oder in der Planung. Und 2010 wird Dubai einen der weltweit größten Flughäfen eröffnen.

UMAG ▶ Wie sieht Ihre weitere Internationalisierungsstrategie aus? ▶ Dubai war für uns eine wichtige Initialzündung. Im Herbst 2008 eröffnen wir eine Niederlassung in Ontario, Canada. Dann sehen wir weiter! ■

Ralph Weidling, Geschäftsführender Gesellschafter WEICON GmbH & Co. KG, Münster

▶ Die Fragen stellte Miriam Beiseler