

6 | 2005

K 5060
1. Juni 2005

Industrie- und
Handelskammer
Nord Westfalen
www.ihk-nordwestfalen.de

 **IHK** Nord Westfalen

wirtschafts spiegel



Von Unternehmen
zu Unternehmen 

Marketing durch Vertrauen

Vorbildlich:
Prüfer geehrt

Nachdenklich:
Kapitalismuskritik

Jetzt aber:
Bürokratieabbau

Druckort: Print Ad (Print) K 5060 E - Export: Berlin
Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen
Friedrich-Adolf-Platz 1A 40225 Münster

Unternehmen aus der Region in den Arabischen Emiraten

Tiger in der Wüste

Als „arabischen Tigerstaat“ bezeichnete der deutsche Botschafter in Abu Dhabi, Jürgen Steltzer, kürzlich vor Unternehmern in Münster die Vereinigten Arabischen Emirate (VAE). In den Emiraten sind rund 150 Unternehmen aus dem Münsterland und der Emscher-Lippe-Region wirtschaftlich engagiert, vom Export-Geschäft bis hin zu eigenen Niederlassungen.

Mit einem Wirtschaftswachstum von zuletzt neun Prozent sei der Markt äußerst attraktiv, betonte Steltzer bei einer Außenwirtschaftsveranstaltung der IHK Nord Westfalen. Insbesondere die Emirate Dubai und Abu Dhabi investierten derzeit kräftig in den Ausbau ihrer Wirtschaft und zögen Investoren aus der ganzen Welt an, skizzierte er den Unternehmen die wirtschaftlichen Perspektiven der Emirate und die Bedingungen für ein Auslandsengagement vor Ort.

Eigene Niederlassung

Die enormen Möglichkeiten für Unternehmen, die sich nicht zuletzt aus der extremen Bau- und Investitionstätigkeit in den Emiraten ergeben, waren für Ralph Weidling guter Grund, vor einigen Wochen in Dubai eine eigene Niederlassung für die

Produkte der Weicon GmbH & Co. KG zu gründen. Das Unternehmen, das vom Hauptsitz Münster aus Spezialkleber und Metallpflege- und -schutzmittel entwickelt und produziert, findet in den Vereinigten Arabischen Emiraten ein großes Kundenpotenzial. „Dubai ist zur Zeit die am schnellsten wachsende Stadt der Welt, es wird enorm viel gebaut und produziert“, berichtet Weidling von seinen aktuellen Erfahrungen vor Ort. „Ob es nun die Armaturen in den zahlreichen Luxushotels sind, die verklebt werden müssen, die Aufzüge in den Bürowolkenkratzern, die ebenso wie Rohre oder Maschinenbauteile gewartet werden müssen, der Markt für unsere Produkte ist groß.“ Zusammen mit einem einheimischen Partner baut der ehemalige Weicon-Gebietsverkaufsleiter von Schleswig-Holstein, Thorsten Lutz, nun von Dubai aus den Vertrieb in den Emiraten und mittelfristig für den gesamten Mittleren Osten aus. Um die Kunden direkt und kurzfristig beliefern zu können, richtete Weicon auch ein Lager ein. „In einem Umkreis von zwei Flugstunden um die Emirate herum leben rund zwei Milliarden Menschen“, zeigt Weidling das riesige Marktpotenzial auf. Dubai, so seine Einschätzung, entwickle sich zum Handelszentrum in dieser Region – nicht zuletzt wegen der zahlreichen Messen, die schon seit einigen Jahren gerade aus dem Mittleren Osten und dem



Eine der Seepex-Spezialpumpen vor dem Werk in Bottrop. Foto: Seepex

afrikanischen Raum eine enorme Menge an möglichen Kunden und Anbietern anziehen. In diesem Jahr plant Weidling eine Beteiligung seines Unternehmens an drei großen internationalen Ausstellungen. Auch das Stammhaus in Münster wird erweitert, damit die wachsende Kundenstruktur weiterhin schnell beliefert werden kann. Für rund drei Millionen Euro entstehen auf 6000 Quadratmetern eine neue Produktions- und Lagerhalle.

Enorme Investitionstätigkeit

Jörg Saueressig, Geschäftsführer der gleichnamigen Vredener Unternehmensgruppe für Druck- und Prägeformen und Vorsitzender des IHK-Außenwirtschaftsausschusses, sieht ebenfalls gute wirtschaftliche Chancen für deutsche Unternehmen. „Die enorme Bautätigkeit in Dubai oder Abu Dhabi spiegelt nicht nur die extreme Investitionstätigkeit in dem Land wider, sondern zeigt auch den hohen Konsumbedarf vor Ort“, weist er auf die Möglichkeiten für Geschäftsbeziehungen in den Vereinigten Arabischen Emiraten hin. Dazu erleichtere das Land den Markteintritt durch Faktoren wie Steuerfreiheiten, einfaches Geschäftsgebaren und der eng-



Jörg Saueressig. Foto: IHK

lichen Verhandlungssprache. Saueressig ist mit einem Tochterunternehmen schon länger in Jordanien präsent und bedient von dort aus den Mittleren Osten. Die Emirate sind für ihn Exportland: „Unsere Tiefdruckformen werden kunden- und auf-

tragsspezifisch gefertigt, dies machen wir über unser jordanisches Tochterunternehmen.“ Die Präsenz vor Ort spiele für eine erfolgreiche Marktbearbeitung eine entscheidende Rolle, betont er.

Umfassendes Vertriebsnetz

Diese Einschätzung untermauert auch Heinz Dieter Fleisch, bei der weltweit tätigen Seepex GmbH in Bottrop für den Vertrieb im Mittleren Osten verantwortlich. Das Unternehmen, das Spezialpumpen zur Förderung dünnflüssiger bis hochviskoser Produkte herstellt, hat frühzeitig die Internationalisierung eingeleitet. Mit einem dichten Netz aus Niederlassungen – Produktionsstandorte sind Deutschland, China und die USA –, Werkbüros und Vertretungen werden die so genannten Exzentrerschneckenpumpen in mehr als 50 Ländern vertrieben. „Je größer die Entfernung zu den Kunden, desto schwieriger wird eine gute Betreuung“, weist Fleisch auf die Notwendigkeit eines umfassenden Vertriebs-

und Servicenetzes hin. Seepex arbeitet deshalb in Abu Dhabi mit einer Vertretung zusammen, die vor Ort auch den Service übernimmt. In den Vereinigten Arabischen Emiraten stecken die Verkaufspotenziale für das Unternehmen, das einen Exportanteil von 80 Prozent aufweist, vor allem in den Bereichen Umwelttechnik, Petrochemie, Öl- und Gasindustrie sowie der Lebensmittelindustrie.

Auch das lebenswichtige Element Wasser und die gesamte Technik zu dessen Gewinnung und Bearbeitung bietet ein großes Marktpotenzial für Unternehmen, mit dem „Tigerstaat“ in der arabischen Wüste Geschäftsbeziehungen zu knüpfen oder dort zu investieren. Neben der günstigen geographischen Lage des Landes zwischen Asien und Europa sind die relativ niedrigen Energiepreise besonders für energieintensive Produktionsbetriebe interessant. Informationen bei der IHK Nord Westfalen unter www.ihk-nordwestfalen.de/ausenwirtschaft. Britta Zurstraßen

Liquiditäts- und Cashmanagement

Finanzierung

Außenhandel

Finanzrisikomanagement

Betriebliches und privates Vermögensmanagement

Neue Wege der Mittelstandsfinanzierung.

Sprechen Sie mit dem Innovationsführer für Nachrangfinanzierungen in Deutschland. Über 1 Mrd. Euro an mezzaninen Finanzierungsformen allein im Jahr 2004 sprechen eine deutliche Sprache. Mehr über unser Angebot für den Mittelstand erfahren Sie in unserem Finanzkatalog Kapital 2005, den Sie unter www.hvb.de/firmenkunden bestellen können. Oder fragen Sie Ihren Firmenkundenbetreuer.

HypoVereinsbank