

Fit ins Ausland

Mit den richtigen Geschäftspartnern im Ausland durchstarten



FOTO: Zemmler Siebanlagen GmbH

Dass sich der Schritt ins Ausland lohnt, erkennen derzeit immer mehr Brandenburger Unternehmen. Die Suche nach geeigneten Geschäftspartnern in den Zielmärkten bringt aber oft Herausforderungen mit sich. Diese Erfahrung machte auch die Zemmler Siebanlagen GmbH, die im Jahr 2000 mit der Vermietung und dem Handel von Ersatzteilen und Gebrauchtmaschinen namhafter internationaler Hersteller von Siebanlagen startete. Mittlerweile unterhält das brandenburgische Unternehmen eine eigene Produktion und profitiert selbst von einem breit aufgestellten Händlernetzwerk. Mit dem Vertrieb seiner Maschinen schreibt das Unternehmen nun auch international Erfolgsgeschichte.

2016 ist die Zemmler Siebanlagen GmbH aufgrund der steigenden Nachfrage nach ihren Anlagen vom Produktionsstandort Großräschen nach Massen gewechselt. Für seine Innovationen und Investitionen wurde das Unternehmen bereits mit dem Zukunftspreis Brandenburg ausgezeichnet. Mit dem Erfolg hierzulande gab sich Vertriebsleiter Klaus Kohnke jedoch nicht zufrieden. Um das Unternehmenswachstum voranzutreiben, sollten weitere europäische Märkte erschlossen werden. Diese Strategie hätte zudem den Vorteil, dass man weniger vom deutschen Markt abhängig wäre und das unternehmerische Risiko langfristig gestreut werden könne. „Dass Produkte „Made in Germany“ international ein hohes Ansehen haben, erleichterte uns den Schritt ins Ausland“, ergänzt Vertriebsleiter Kohnke.

In einem globalen Markt tätig zu sein, begreift das Unternehmen als Chance. Unternehmensgründer Heiko Zemmler weiß, wie wertvoll dabei internationale Partnerschaften sein können. Zu Beginn seiner Unternehmensgründung stand er auf der anderen Seite und unterstützte ausländische Siebanlagen-Hersteller als Vertriebspartner. Dank dieser Erfahrung entschied er sich bewusst gegen den Weg, den Vertrieb im Ausland selbst zu steuern. Zemmler setzt vielmehr auf die Expertise der Geschäftspartner, die im Hinblick auf die sprachlichen Fähigkeiten und die interkulturelle Kompetenz punkten würden und mit den wirtschaftlichen und politischen Gegebenheiten im Land vertraut seien. Die Bedürfnisse der Zielgruppen im jeweiligen Exportmarkt zu kennen und auf diese adäquat reagieren zu können, sieht auch Vertriebsleiter Klaus Kohnke als unerlässlich, um den Weg für funktionierende Geschäftsbeziehungen zu ebnen. Geeignete Vertriebspartner zu finden, sei jedoch auch mit einigen Herausforderungen verbunden: „Man sollte die Suche nach geeigneten Partnern nicht unterschätzen. Es erfordert viel Zeit, verlässliche und kompetente Unternehmen zu finden, zu denen man Vertrauen aufbauen kann.“ Im Tagesgeschäft fehle diese Zeit schlichtweg. Potenzielle internationale Geschäftspartner konnte Kohnke zwar bereits auf branchenrelevanten Messen kennenlernen. Über den Erstkontakt hinaus wäre jedoch zunächst keine Geschäftsbeziehung zustande gekommen.

Die Lösung fand das Unternehmen im Projekt „Fit ins Ausland“ der Industrie- und Handelskammer Cottbus. Die Außenwirtschaftsoffensive berät und unterstützt brandenburgische Unternehmen, die sich für das Auslandsgeschäft interessieren. Auf

dem Weg zu einer Vertriebspartnerschaft im Ausland empfand Klaus Kohnke vor allem die ihm zur Seite gestellte Unternehmungsberatung als hilfreich. Auch vom Netzwerk der IHK hätte er stark profitiert.

Rückblickend betrachtet der Vertriebsleiter des brandenburgischen Industrieunternehmens die Teilnahme am Projekt als „vollen Erfolg“. Dank der kompetenten Beratung fand die Zemmler Siebanlagen GmbH in Italien einen zuverlässigen Vertriebspartner, der sie seit 2017 vor Ort vertritt. Innerhalb kurzer Zeit hätte man sich so auf dem italienischen Markt etablieren können. Mehrere große Maschinen wurden verkauft und der Umsatz erheblich gesteigert.

Zukünftig will die Zemmler Siebanlagen GmbH weitere internationale Märkte anvisieren. Anderen Unternehmen rät Kohnke, sich beim Schritt ins Ausland Unterstützung zu holen, denn: „So hält man den Zeitaufwand überschaubar und verliert zugleich das Ziel nicht aus den Augen.“

Auf der Website der IHK Cottbus können sich interessierte Unternehmen über die Möglichkeiten einer Unterstützung beim Schritt ins Ausland informieren. Die Südbrandenburger Kammer hat die Außenwirtschaftsoffensive „Fit ins Ausland“ ins Leben gerufen, um Unternehmer mit Lust auf internationale Herausforderungen und Erfolge bestmöglich zu fördern.