

# Wachstumsmarkt mit Fragezeichen

IHK-Ausschuss stellt Erholung der Auslandsgeschäfte fest / Potenzial für Exporte aus dem Nordschwarzwald

Calw (k-w). Exportfirmen im Nordschwarzwald können aufatmen. Die Mitglieder des International Business Ausschusses bei der Industrie- und Handelskammer konnten bei ihrer Frühjahrssitzung eine deutliche Erholung des Auslandsgeschäfts feststellen.

Unternehmen aus dem Kammerbezirk nutzten die Tagung in der SRH Hochschule Calw, um sich intensiv über den Wachstumsmarkt Indien auszutauschen. Während sich beispielsweise die Geissel GmbH in Mühlacker nach den Worten ihres Verkaufsleiters Bernhard Bauer bereits in dem Land etabliert hat, stehen Unternehmen wie DEGERenergie aus Horb mit ihren Kontakten erst ganz am Anfang.

»Wir haben aus der Veranstaltung gelernt, dass man sich sehr genau überlegen muss, wen man als Partner vor Ort nimmt«, sagt Anita Deger. »Unser Interesse ist groß, aber hinter den Überlegungen stehen noch sehr viele Fragezeichen.« Der Hersteller von Nachführsystemen für Photovoltaikanlagen hat einen Erstauftrag aus Indien an Land gezogen; jetzt geht es



Mit dem Wachstumsmarkt Indien setzte sich der International Business Ausschuss der Industrie- und Handelskammer gemeinsam mit Unternehmen aus dem Nordschwarzwald in der SRH Hochschule Calw auseinander. Unser Foto zeigt einen Teil der Diskussionsrunde mit IHK-Hauptgeschäftsführer Achim Rummel (Dritter von rechts) und Ausschussvorsitzender Hans-Eberhard Koch (Fünfter von rechts).

darum, eine Produktion vor Ort aufzubauen.

Diese Erfahrungen mit allen Höhen und Tiefen hat die Geissel GmbH längst hinter sich, nachdem man bereits seit 1993 in Indien aktiv ist, berichtete Unternehmerin Claudia Seidel. Sie berichtete von dem Wagnis einer Partnerschaft, die sich dann doch nicht auf der Basis gegenseitigen Vertrauens entwickelte. Seit April 2008 hat das Mühlacker Unternehmen, das kundenspezifische Präzisionsdrehteile und Kabelverschrau-

bungen herstellt, deshalb eine 100-prozentige Tochterfirma in Pune, die sich erfolgreich am Markt behauptet. Doch »es hat einige Zeit gedauert«, bis wir deutsche Ansprüche in Indien etablieren konnten«, betonte Bernhard Bauer. Am besten sei, eigene Leute vor Ort zu haben, denn »Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser.« Dann lohne sich Geduld und Hartnäckigkeit.

Auch Professorin Claudia Ossola-Haring von der SRH Hochschule Calw sah wie die anderen Teilnehmer, die

unter anderem aus Nagold, Glatten, Straubenhardt oder Althengstett kamen, Indien als strategischen Zukunftsmarkt. Der größte Fehler, den schwäbische Unternehmer machen könnten, sei, den Zeitfaktor zu unterschätzen. Vertrauen aufbauen koste viel Mühe, die sich unterm Strich jedoch lohne.

Außerdem ist die Bürokratie im Land der Gegensätze sehr ausgeprägt, wie Winfried Ruh ergänzte. »Mit dem indischen Fiskus ist nicht zu spaßen«, verwies der Fachberater

für internationales Steuerrecht, den die IHK eigens für ihre Mitglieder zu Rate gezogen hatte, auf das restriktive Vorgehen eines Staates, der kein Niedrigsteuerland sei.

Sehr wohl aber ein Land, in dem es bestens ausgebildete Menschen gebe und das deutsche Investitionen begrüßt, weiß Iris Becker aus Erfahrung. Ihr Beratungsunternehmen »Let's bridge IT« hat eine Niederlassung in Bangalore. Allerdings müsse man wissen, dass aus den unterschiedlichen Sichtweisen der Kulturen heraus »jede Menge Potenzial für Konflikte« entstehen kann. Ausschussvorsitzender Hans-Eberhard Koch, Geschäftsführer der Witzemann GmbH in Pforzheim, freute sich, dass alle Referenten den Teilnehmern der Informationsrunde »reinen Wein eingeschenkt« hatten, damit kein Unternehmen allzu blauäugig die Herausforderung annehme.

Deutsche Exporte nach Indien haben sich im Krisenjahr übrigens als sehr robust erwiesen, sagt Birgit Tischendorf, die bei der IHK im Geschäftsfeld International tätig ist.

Baden-württembergische Unternehmen exportierten 2008 Waren im Wert von 1,48 Milliarden Euro nach Indien.