

Globalisierung schafft neue Jobs

Mittelständler und Wissenschaftler einig über wachsende Bedeutung der Auslandsmärkte



Wertvolle Tipps: Leonhard Link und Alexander Kasper (von links) von der Firmengruppe Härter aus Königsbach-Stein lieferten Beispiele für ein erfolgreiches Auslandsengagement. Dieter Wörner erläuterte die Erschließung von Exportmärkten.

PFORZHEIM. „Wir folgen unseren Kunden bis ans Ende der Welt“, machte gestern Alexander Kasper von der Härter - Gruppe aus Königsbach-Stein deutlich. Beim IHK-Forum ging es um die Erschließung von Auslandsmärkten.

Das mittelständische Präzisionstechnik-Unternehmen wurde 1964 gegründet und beschäftigt heute 1300 Mitarbeiter, davon 850 am Stammsitz in Stein. „Nur 21 Prozent unserer Beschäftigten sind im Ausland tätig“, erläuterte Härter-Marketingleiter Kasper. „Das Know-how bleibt in Deutschland. „Doch wer mit den Global Playern mitspielen will, muss seinen Kunden ins Ausland folgen.“

Vom klassischen Werkzeugbauer hat man sich über die Stanztechnik zum Partner führender Elektronikkonzerne gemauert. Im Schlepptau der großen Kunden aus der Automobil- und Telekommunikationsindustrie hat Härter ein beispielloses Wachstum hingelegt und ist mit sieben Produktionsstandorten in vier Ländern und drei Kontinenten vertreten. „Wir produzieren dort für den jeweiligen lokalen und regionalen Markt“, machte Kasper deutlich.

Professor Werner Faix von der Steinbeis-Hochschule Berlin analysierte die Erfolgsfaktoren anhand der Studie „Going International“. Deutschland sei Exportweltmeister und diese Position bestehe zu Recht. „Wir sind keine Basar-Ökonomie.“

Hervorragende Produkte und weltweiter Service stünden im Mittelpunkt der Wertschöpfung. In einer Befragung von 54 000 deutschen Unternehmen wurde deutlich, dass der Außenhandel Basis des Wachstums sei. Entscheidende Kriterien für ein zusätzliches Engagement im Ausland sei neben der Erschließung neuer Märkte die Nähe zum international agierenden Kunden sowie günstigere Einkaufsmöglichkeiten. Das „Killerargument“ zu hohe Lohnkosten rangiere erst weiter hinten. „Wir sind die Gewinner der EU-Osterweiterung“, machte Faix deutlich. Erfolgreiche Auslandsinvestitionen schaffen auch Jobs in Deutschland.“

Genauere Marktkenntnis sei für ein erfolgreiches Auslands-Abenteuer unerlässlich, betonte auch Dieter Wörner, Vertriebsexperte aus Niefern. Neben viel Geduld müsse man die Mentalität berücksichtigen und qualifiziertes Personal suchen. Dabei könnten die IHK und die Auslandshandelskammern helfen. Wichtige Tipps gab auch Ludwig Seegräber von der Firma J. Schmalz aus Freudenstadt. Gute Geschäfte könne man auch in Österreich oder der Schweiz machen.