

Positive Erfahrungen

Zukunftsmarkt Osteuropa – Erfahrungen in Bulgarien.

Osteuropa – unbekannte neue EU-Länder, andere Mentalitäten, fremde Sprachen, nichtlesbare Schriftzeichen und doch wirtschaftlich interessante Entwicklungspotentiale.

Sind das gute Voraussetzungen für Kleinunternehmen, an dem wirtschaftlichen Erfolg anderer teilzuhaben? Wie knüpft man Kontakte zu potentiellen Kunden und Partnern? Lohnt sich der Aufwand? Ist es überhaupt finanziell tragbar? Fragen über Fragen, die jeden verantwortungsbewußten Firmenverantwortlichen schlaflose Nächte bereiten.

Diese Phasen habe ich durchgemacht und meine Entscheidungen sehr bewußt und mit einer Prise „Abenteuerlust“ getroffen. Am Beispiel Bulgariens möchte ich meine Erfahrungen mitteilen und anderen Mut machen.

Zuerst einige Informationen zu unserem Unternehmen. Die IBW Baustoffe GmbH produziert an zwei Standorten im Ruhrgebiet Spezialbaustoffe. Im Bereich der Abwassersanierung sind die hochwertigen IBW-Produkte mit ihren Vorteilen der Faserverstärkung und microsilikatischen „selbstheilenden“ Eigenschaften bekannt. Dazu gehören die Vergußmörtel Superfix 1 und SVM genauso wie die Kanalsanierungsmörtel KS 1 und KS 2 sowie die Robotermörtel Robotec und Ditec zu den erfolgreich am Markt eingeführten Produkten. Vergleichbare Produkte sind mindestens 25 Prozent teurer und haben im direkten Vergleich keine technischen Vorteile – im Gegenteil.

Deutschland ist und bleibt für uns der wichtigste Markt. Dennoch darf auch ein Kleinunternehmen den außerordentlich interessanten europäischen Markt nicht vernachlässigen. Die ersten Kontakte nach Bulgarien wurden bereits im Sommer 2005 über das Internetportal des Bundeswirtschaftsministeriums geknüpft. Der erste Besuch in Bulgarien fand bereits sechs Wochen später statt und war mit Bauchschmerzen verbunden. Nochmals zur Erinnerung: Ich kann weder die bulgarische Sprache, noch kenne ich die kyrillischen Schriftzeichen. Meine Erwartungen wurden übertroffen. Die Menschen in Bulgarien sind sehr freundlich und entgegenkommend, die Mentalität entspricht ein wenig der deutschen.

Mein bulgarischer Geschäftspartner hatte in seiner Schulzeit Deutsch gelernt und nun seine Kenntnisse wieder aufgefrischt. Wir haben gemeinsam mit einem potentiellen Kunden einen Tag lang unsere Vorstellungen ausgetauscht und ich bin mit der Zuversicht, mein Ziel erreicht zu haben, wieder nach Deutschland gefahren. Leider war der Kun-

de nicht der seriöse Mann, wie die Außendarstellung vermuten ließ. Wir haben dann den Kontakt abgebrochen! Danach war erst mal Ruhe. Ich hatte den Markt Bulgarien wieder zu den Akten gelegt.

Dann kam das Jahr 2007 und die Einladung der Messegesellschaft Berlin zur Teilnahme an der ersten Messe Water Sofia. Mein Kontakt zu einem rumänisch-deutschen Unternehmen, das aus der Teilnahme einem deutschen Messe-Gemeinschaftsstand der WWI-NRW in Bukarest entstand, war entscheidend für den Neubeginn in Bulgarien. Mit einem gemeinsamen Messestand haben wir die Kosten auf der Veranstaltung begrenzen können. Die Standkosten waren durch die Konzeption der Mitorganisatoren Messe Berlin überschaubar und mit dem zugehörigen Service akzeptabel.

Nun durfte mein bulgarischer Partner zwei Firmen auf der Messe betreuen. Die Vorbereitungen fanden unter einem hohen Zeitdruck statt. Von Mitte Februar bis Ende März mußten der Messestand

In diesem Jahr fand im Mai, kurz nach der Ifat, die zweite Messe Water Sofia statt. Wir haben dazu gelernt und unseren Messeauftritt deutlich verbessert. Die Darstellung der Firmen und Produkte wurde kundenfreundlicher gestaltet. Sogar der deutsche Botschafter in Bulgarien und die verantwortliche Projektleiterin der Messe Berlin haben sich bei einem Messerundgang sehr viel Zeit für unser Unternehmen und den Vergußmörtel Superfix 1 genommen. Sie waren von den technischen Eigenschaften und der Vorführung sehr beeindruckt.

Diese positiven Eindrücke wurden auf dem nachfolgenden Botschaftsempfang in persönlichen Gesprächen nochmals bestätigt. Auf diesem Empfang der teilnehmenden deutschen Unternehmen konnten weitere Kontakte mit bereits etablierten deutschen Firmen geknüpft werden.

Unsere gelungene Vorbereitung und praxisorientierte Messepräsentation 2008 hat uns weitere Kunden in den Bereichen der Abwassersanierung

mit unserem IBW-Kanalsanierungsmörtel KS1 und unserem neuen Produkt für die Trinkwassersanierung APA-San gebracht. Noch in diesem Jahr werden beide Produkte in größerem Umfang erstmals in Bulgarien eingesetzt.

Ich kann nun sagen, daß der Mut und das Wagnis, Geschäftskontakte in Osteuropa zu suchen, sich gelohnt haben. Den Markteintritt in Bulgarien kann man als gelungen bezeichnen. Natürlich geht alles etwas langsamer als in Deutschland, doch unter den Voraussetzungen eines Kleinunternehmens muß man einen langen Atem haben, flexibel auf veränderte Rahmenbedingungen

reagieren und sich immer wieder positiv motivieren.

Der Markt Osteuropa ist eine Herausforderung, es ist sicherlich schwer, die ersten Kontakte zu finden und Kunden zu gewinnen, jedoch mittelfristig machbar. Kleinunternehmen müssen ihre Stärken nutzen und Kooperationen mit Gleichgesinnten suchen, dann kann man auch gegenüber großen etablierten Mitbewerbern erfolgreich sein.

Ich wünsche anderen interessierten Unternehmen genauso viel Mut zum Risiko und biete ihnen an, von meinen Erfahrungen zu profitieren und gemeinsam den Markt Osteuropa zu erobern.

UWE WEIMANN

Anmerkung der Redaktion: Der Autor leitet das IBW Ingenieur- und Sachverständigenbüro Weimann in Datteln.



Messe-Gemeinschaftsstand auf der „Water Sofia 2008“. Mut hat sich gelohnt.

Foto: IBW-ARCHIV

gestaltet, technische Informationen übersetzt und gedruckt, über Mailing-Aktionen potentielle Kunden informiert und Messeunterlagen versandt werden.

Trotz der sehr ungünstigen Umstände haben wir zahlreichen Kunden auf unserem Stand begrüßen dürfen. Und es hat geklappt! Noch auf der Messe wurde nach einem sehr ausführlichen Fachgespräch die erste Lieferung vereinbart. Mit unserem faserverstärkten IBW-Vergußmörtel Superfix 1 wurden in Plovdiv, der zweitgrößten Stadt Bulgariens, im Sommer 2007 die ersten Schachtrahmen reguliert.

Der Erfolg der Maßnahme war beeindruckend. Die technischen Hinweise haben sich so eingestellt wie vorhergesagt, so daß der sehr kritische Firmeninhaber von dem System nicht nur überzeugt, sondern begeistert war. Die zweite Lieferung erfolgte noch im gleichen Jahr, und das in einem Land, in dem das Sanierungsverfahren „Schachtrahmenregulierung“ völlig unbekannt war. Die positiven Erfahrungen haben zu Fortführungen der Kundenbeziehung geführt und es wurden in diesem Jahr bereits weitere Bestellungen des IBW-Vergußmörtels Superfix 1 ausgeliefert.