

unternehmerBrief

Informationsservice der Sparkasse Hannover

Ausgabe 1•08 • Thema: INTERNATIONALES GESCHÄFT



4 Neue Märkte • Wie die Novatex GmbH gemeinsam mit der Sparkasse Hannover den amerikanischen Markt erobert



6 Neue Strategie • Wie die Höft & Wessel AG durch ein professionelles Währungsmanagement expandiert

Grenzen überschreiten Auch für mittelständische Unternehmen gewinnt der Schritt ins Ausland immer mehr an Bedeutung

→ **Liebe Geschäftsfreundinnen und Geschäftsfreunde**, die Deutschen sind ein reisefreudiges Volk. Dabei wird nicht nur das eigene Land oder das angrenzende Europa bereist, sondern die ganze Welt. Immer mehr und immer exotischere Länder stehen auf dem Programm. So gehen die Reisen nach Südafrika, Kanada und Australien, aber auch schon nach Vietnam, Ekuador und selbst Grönland.

„Wir fungieren für Sie wie ein kundenfreundliches Reisebüro.“

Ist die Entscheidung für ein Urlaubsland gefallen, wird nicht nur nach dem Wetter geschaut, sondern auch danach, wie die Menschen dort leben. Sitten und Gebräuche, Infrastruktur und Wirtschaft – alles Punkte, die den heutigen Urlauber ebenfalls interessieren. Wenn nun schon die Urlaubsreise so akribisch geplant wird, wie viel Vorbe-

reitung steckt dann wohl in einem „Going-international“? Die Sparkasse Hannover fungiert an dieser Stelle wie ein kundenfreundliches Reisebüro. Das internationale Netzwerk der Sparkassen-Finanzgruppe, das CountryDesk, verbindet die Betreuung am Heimatstandort mit der Begleitung der Unternehmen im Zielland. So unterstützen die Spezialisten von CountryDesk zum Beispiel bei der Kontoeröffnung bei ausländischen Kreditinstituten, vermitteln Kontakte zu möglichen Geschäftspartnern und übernehmen Auslandsrisiken. Dabei richtet sich unser Angebot sowohl an

Firmenkunden, die schon im Ausland aktiv sind, als auch an jene Unternehmen, die noch aktiv werden wollen. Im neuen unternehmerBrief werden zwei Firmen aus unserer Region über ihre persönlichen Auslandserfahrungen berichten. Vielleicht wecken gerade diese praxisnahen Darstellungen Ihr Interesse an diesem Thema. Ihr Berater



Foto: Sparkasse Hannover

H.-Ulrich Nielsen, Vorstandsmitglied der Sparkasse Hannover

bei der Sparkasse unterstützt Sie gern. Ich wünsche Ihnen viel Freude bei der Lektüre des unternehmerBriefs.

H.-Ulrich Nielsen



Kredit-Kick Die Sparkasse Hannover vermittelt über ihr Partner- netzwerk eine Finanzierung für die Novatex GmbH in Ohio/USA

➔ Armin Struckmeier ist auf dem Sprung zum Flughafen. Via Frankfurt und Chicago fliegt der Geschäftsführer der Novatex GmbH nach Columbus/Ohio, von dort aus geht es weiter nach Ashland. In der Kleinstadt im nordöstlichen Zipfel des Mittleren Westens der USA fertigt die Novatex North America Inc. seit August vergangenen Jahres Flaschensauger für Babys und Kleinkinder. Struckmeiers Unternehmen ist Weltmarktführer bei Flaschensaugern, durch die Babys und Kleinkinder ihre Nahrung aufnehmen. 130 Millionen Stück laufen mittlerweile jedes Jahr von den Bändern – im niedersächsischen Pattensen und in Ashland/USA.

„RockStarBaby“ für kleine Piraten

Novatex produziert jedoch nicht nur Flaschensauger. Das Unternehmen ist Spezialist für alles, was Babys und Kleinkinder zwischen null und drei Jahren brauchen: Flaschen, Spielzeug, Be-

steck, Pflegeutensilien und Schnuller. Diese gibt es in zwei Größen, aus gelblichem Naturkautschuk oder transparentem Silikon, in Blau, Pink, Gelb, Violet oder Grün, mit dem Emblem des Lieblingsfußballvereins, Elefanten, Giraffen, Astronauten oder Engeln. Ganz neu ist die Kollektion „RockStarBaby“ – oder kurz RSB – mit Piratentotenköpfen. Mit dem schwarzen RSB-Badeentchen haben die Pattenser ihre lange Produktliste gerade erweitert. „Wir sind ein Nischenanbieter und vertreiben unsere Produkte unter unserer eigenen Marke Baby-Nova, als Handelsmarke oder auch als Hersteller für Dritte in über 60 Ländern der Erde“, sagt Armin Struckmeier. 70 Prozent des Umsatzes erzielt der Mittelständler mit dem Auslandsgeschäft. In fast allen bekannten Drogeriemärkten und Handelsketten finden sich Novatex-Produkte in den Regalen.

Vor zwei Jahren erreichte Struckmeier eine Anfrage für den US-amerikani-

schen Markt: ein Großauftrag für Flaschensauger. Zusammen mit seinem Kogeschäftsführer Wolfgang Schack entschied er, eine Produktionsstätte auf der grünen Wiese in Ashland/Ohio zu bauen. In großer Eile musste das Chefteam die Finanzierung für Gebäude und Maschinen stemmen.

CountryDesk findet richtigen Partner

„Wir haben alle privaten Großbanken angefragt, doch die hatten meist nur einen Investmentbanking-Ableger in New York“, sagt Struckmeier. „Wir brauchten aber einen Berater für Mittelstandsfinanzierung in Ohio.“ Eine knifflige Aufgabe – und das, obwohl Struckmeier sogar einen Teil seiner Jugend in den USA verbracht hat. Sein Vater Hans arbeitete dort bis Mitte der 1970er-Jahre. Anschließend ging er als Exportleiter eines großen Babyausstatters zurück nach Deutschland – und baute schließlich gemeinsam mit seinem Sohn Armin und Wolfgang Schack



Schnuller in allen Farben: Armin Struckmeier plant mit seinem Unternehmen ein jährliches Wachstum in Höhe von zehn Prozent

die Novatex GmbH auf. Eine Lösung für das Finanzierungsproblem der Struckmeiers fand schließlich die Sparkasse Hannover. Denn mit ihrem weltweiten Partnerbanknetzwerk „CountryDesk“ war es für Stephan Röhl, Berater für das Auslandsgeschäft, ein Leichtes, die Fifth Third Bank zu empfehlen. Diese verfügt nicht nur über zahlreiche Außenstellen in Ohio, sondern auch über eine Repräsentanz in Brüssel. Von dort machte sich der Fifth-Third-Bank-Europavertreter Raimo de Vries auf den Weg nach Pattensen – und traf dort einen alten Bekannten wieder: Gemeinsam mit Hans Struckmeier hatte er in Cleveland bei den „Donauschwabern“, einer bunten Runde fußballbegeisterter Zuwanderer aus Deutschland und Europa, gekickt.

Weiteres Wachstum in den USA

Bereits während des persönlichen Gesprächs bei Novatex wurde man sich schnell einig. Neben dem Kredit und

der Regelung der Sicherheiten vermittelte die Fifth Third Bank auch den Kontakt zum Wirtschaftsförderverband in Ohio. So gab es mit den dortigen Gepflogenheiten keinerlei Probleme – auch weil Armin Struckmeier in den USA aufgewachsen ist, fließend Englisch spricht und die Lebensart kennt. „Die Sparkasse war einfach agil und hat uns genau den Partner vermittelt, den wir vor Ort brauchen“, sagt er im Rückblick und scheint noch immer ein wenig überrascht darüber. Seit August 2007 produziert das Werk in Ashland. 80 Millionen Flaschensauger laufen dort pro Jahr vom Band. „Für uns macht es Sinn, den zweitgrößten Markt auch von dort aus zu beliefern“, so Struckmeier. Und sein Unternehmen soll weiterwachsen – rund zehn Prozent pro Jahr, nicht nur in den USA, sondern weltweit. Dafür will er in den kommenden Jahren auch auf der grünen Wiese in Ashland/Ohio investieren und weitere Produkte dort fertigen. ←



CountryDesk

Das CountryDesk hilft bei Geschäftsvorhaben in zahlreichen Partnerländern, bietet Informationen, Kontakte und Dienstleistungen. Deutsche Großsparkassen, Landesbanken, deren europäische und internationale Partner, Handelskammern, Verbände und andere Wirtschaftsinstitutionen gehören zu dem CountryDesk-Netzwerk und haben weltweit Marktchancen zusammengetragen. Länder, die für Unternehmer besonders interessant sind, finden diese aktuell im Europaservice (www.dsgv.de/europaservice/eurokontakte). Das Corporate Desk unterstützt Unternehmer beim Auf- und Ausbau grenzüberschreitender Tätigkeiten mit kompetenten Partnern im Investitionsland. Die Begleitung von Projekten im Ausland erfolgt deutschsprachig.