

Sauber einfädeln

Auslandsgeschäft. In einigen Ländern der Welt wollen sich Auftraggeber ihr Wohlwollen bezahlen lassen. Ansonsten drohen sie mit dem Scheitern des Geschäfts. Wie Sie mit solchen Situationen korrekt umgehen.

Eingefädelt. Gute Finanzierungen überzeugen ausländische Abnehmer.

Geduld gehört nicht gerade zu den Tugenden umtriebiger Unternehmer. Im Ausland wird sie gelehrt. Zwei Jahre lang hat Aurelia Dehnhard-Muck in Asien nach einem Standort für eine Gießerei gesucht. Aber erst im indischen Chennai stimmten die Bedingungen und nicht zuletzt ihr Bauchgefühl. Seit dem Herbst 2009 produziert die bayerische MKB Metallguss in der Fünf-Millionen-Einwohner-Metropole an der Ostküste Alu- und Kupferteile für die Elektroindustrie. In der Region sitzen wichtige Kunden, Fachkräfte waren vorhanden. Dehnhard-Muck: „Ohne Unterstützung Dritter wäre der Start aber nicht möglich gewesen.“ Mitar-

beiter der Auslandshandelskammer (AHK) begleiteten die Chefin bei der Standortsuche quer durch Indien. MKBs Hausbank, die Sparkasse Eichstätt, vermittelte ein KfW-Darlehen über 150 000 Euro für Maschinen und Betriebsmittel und stellte den Kontakt zu ihrer indischen Partnerbank ICICI her.

Korruption weitverbreitet

Ohne fremde Hilfe geht es nicht. Vor allem in den ehemaligen Sowjetrepubliken, in Indien oder in China, wo Korruption weitverbreitet ist, sind Mittelständler auf starke Partner angewiesen. Mit zahlreichen Angeboten unterstützt die Sparkassen-Organisation ihre Kunden beim Gang über die Grenze, beispielsweise mit dem S-CountryDesk, dem internationalen Netzwerk der Finanzgruppe. Franz Zörntlein, verantwortlich für die Sparkassen-Betreuung im internationalen Geschäft bei der BayernLB: „Die meisten Unternehmer fragen die klassischen Bankdienstleistungen nach, unter anderem Hilfe bei der Eröffnung eines Kontos, Kredite oder eine Kreditbesicherungsgarantie.“ Daneben gibt es jede Menge Tipps für Expertenhilfe vor Ort. Sind attraktive Finanzierungsbedingungen für ausländische Geschäftspartner gefragt, damit Verträge leichter zustande

EXPERTENHILFE IM AUSLAND

Wer den Gang über die Grenze unterstützt.

- Exporteure benötigen oft Experten, die sich vor Ort auskennen. Das bietet der zur Sparkassen-Finanzgruppe zählende S-CountryDesk. Die Palette reicht von der Recherche wichtiger Länderinformationen über die Suche nach Kooperationspartnern bis zu Finanzierungen. Erster Ansprechpartner für Unternehmer ist der Firmenkundenbetreuer in Deutschland. www.countrydesk.de
- Wollen Firmenchefs die Geschäftsanbahnung durch eine günstige Absatzfinanzierung fördern, hilft die zur Finanzgruppe zählende Deutsche Leasing International (DLI). Ein russischer Kunde bekommt so zum Beispiel eine Maschine seines deutschen Geschäftspartners via Leasingvertrag günstig finanziert. www.deutsche-leasing.de



„Je ungeduldiger ein Investor in Indien ist, desto stärker wird er ausgenutzt“

Aurelia Dehnhard-Muck, Geschäftsführerin der MKB Metallguss

kommen, hilft die zur Sparkassen-Finanzgruppe zählende Deutsche Leasing.

Wenn Firmenchefin Dehnhard-Muck bei Behörden Genehmigungen einholen muss, lässt sie sich meist von einem indischen Mitarbeiter der AHK begleiten. „Schon häufiger hat ein Behördenmitarbeiter um illegales Speed Money gebeten, um die Anträge zu beschleunigen“, berichtet sie. Als Europäerin kenne sie kein Speed Money, kontert Dehnhard-Muck dann und bittet um eine Rechnung, die natürlich nie verschickt wird. Mitunter muss sie dann zwölf Wochen auf eine Genehmigung warten oder auch mehrfach nachhaken. Manchmal hilft es

allerdings auch, wenn der begleitende Inder seinem Landsmann ins Gewissen redet. Denn sein Gesicht will kein Inder verlieren, schon gar nicht vor einer Frau. Mit ihrer Strategie ist die MKB-Inhaberin bislang gut gefahren, nimmt dafür auch in Kauf, dass sich Genehmigungen verzögern.

Damit die Geschäftsanbahnung im Ausland korrekt abläuft, empfiehlt Jörg Bielefeld, Leiter des Teams Wirtschaftsstrafrecht bei der Beiten Burkhardt Rechtsanwaltsgesellschaft mbH in München: „Ein Unternehmen sollte sich unbedingt klare und verbindliche Regeln geben, sodass Vorzeilungsvergabespielchen nicht mitgemacht werden.“

Dass es korrekt geht, belegen Beispiele aus der Praxis des Strafrechtlers. Ein Maschinenbauer wollte Teile seiner Produktion in die Ukraine auslagern, um von den niedrigeren Lohnkosten des Landes zu profitieren. Laut der Antikorruptionsorganisation Transparency International gehört der osteuropäische Staat zu den Ländern, in denen die Korruption von Amtsträgern und Politikern als stark empfunden wird (siehe „Schwierige Situation in Osteuropa“). In der Ukraine hatte der Mittelständler schon Geschäfte gemacht, er wusste also, auf was er sich einließ.

Amtsträger überzeugen

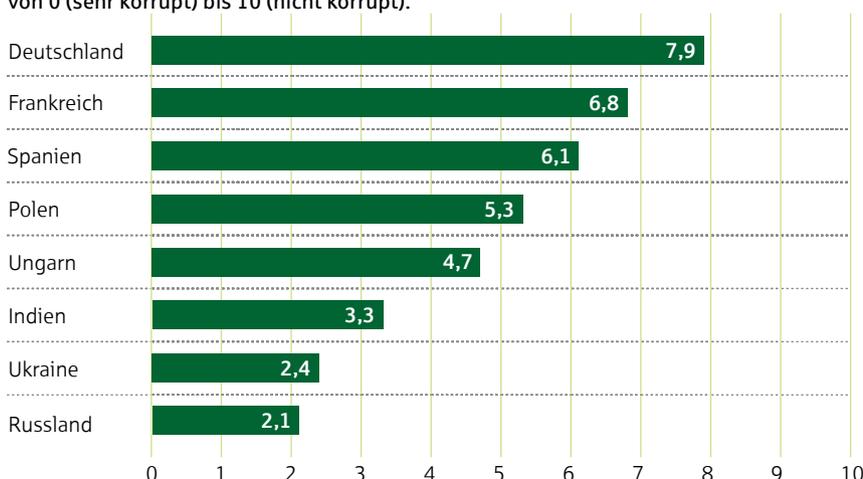
Die Anwälte vor Ort recherchierten deshalb, welche Behörden in die Genehmigungsprozesse für das neue Werk eingebunden sein würden, und entwickelten eine PR-Strategie, bei der es zum Beispiel darum ging, wie der Produktionsaufbau vorteilhaft in der Presse platziert werden könnte. Den Geschäftsführern des Maschinenbauers gelang es, die Amtsträger davon zu überzeugen, dass auch sie von der Schaffung von mehr als 500 Stellen profitieren würden und dass ein Platzen des Deals einen Dominoeffekt haben könnte. Gegebenenfalls würden dann auch andere Mittelständler ihre Produktionspläne aufgeben.

Natürlich kostet es Zeit, vor Ort zu überzeugen. Wenn Chefin Dehnhard-Muck in Indien ist, muss sie den Rückflug oft verschieben. Immer wieder verzögern sich Genehmigungen bei den Behörden. Die Unternehmerin nimmt das gelassen und weiß: „Ohne Geduld läuft in Indien nichts.“

Eli Hamacher **P**

Schwierige Situation in Osteuropa

Wie der Grad an Korruption in einzelnen Ländern wahrgenommen wird: von 0 (sehr korrupt) bis 10 (nicht korrupt).



Quelle: Transparency International, Corruption Perceptions Index 2010