

Dreiklang Mittelstand

Innovation . Investition . Wachstum



Innovation.



Investition.



Wachstum.

Die Internationalisierung ist für mittelständische Unternehmen eine große Chance, um neue Märkte zu erschließen und Wachstum zu generieren. Die GETT Gerätetechnik GmbH und die Dr. Födisch Umweltmesstechnik AG zeigen, wie der schwierige Schritt ins Ausland gelingen kann.

Aus dem WMS-Portfolio:

- Neuentdeckung: WMS erweitert sein Portfolio mit dem Spezialisten für Werkstoffprüfung IT-Service Leipzig GmbH
- Jubiläum: IMM electronics GmbH feiert 25. Geburtstag und die Entwicklung vom regionalen Einzelbetrieb zum Global Player

Internationale Expansion aus der Sicht eines Consultants: Im Interview spricht der Geschäftsführer der GCI Consulting GmbH über die Fallstricke der Internationalisierung und gibt mittelständischen Unternehmen hilfreiche Tipps für eine erfolgreiche Auslandsinvestition.

Innovation . Investition . Wachstum

Innovation . Investition . Wachstum

Sehr geehrte Damen und Herren,

Fortschritt erfordert stets neue Ideen und Lösungen. Das gilt vor allem für den Mittelstand, der sich kontinuierlich mit Veränderungen konfrontiert sieht. Eine solide und nachhaltig stabile Kapitalbasis ist dabei essentiell für den Erfolg der Unternehmen. Nur so können langfristig angelegte Herausforderungen, wie die Erschließung von Wachstumsmärkten im In- und Ausland, Expansion durch Zukäufe, die Gewinnung neuer Führungs- und Fachkräfte oder die aktive Gestaltung der Unternehmensnachfolge, gemeistert werden.

Daher gehört es zu dem wichtigsten Anliegen des WMS (Wachstumsfonds Mittelstand Sachsen), die Eigenkapitalbasis des sächsischen Mittelstandes zu stärken. Die damit mögliche Sicherstellung der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen hat dabei aus unserer Sicht höchste Priorität. Um

dieses Ziel zu erreichen, unterstützt der WMS nicht allein mit Finanzierungen. Unsere sehr erfahrenen Mitarbeiter haben zahlreiche Mittelständler bei Wachstumsschritten eng begleitet. Wir kennen die strategischen und auch operativen Herausforderungen des Mittelstandes und sind Partner auf allen Ebenen des Geschäftsaufbaus.

Der Weg ins Ausland ist für Unternehmen eine Möglichkeit, die eigene Marktpositionierung zu stärken. Über Lösungen, die es mittelständischen Unternehmen erleichtern, in das internationale Geschäft einzusteigen, wollen wir im ersten Newsletter des WMS berichten.

Eine spannende Lektüre wünscht Ihnen
K. Christian Vogel
Geschäftsführer

Messebeteiligungen

13. Juni 2016

IT-Service GmbH auf der 19. WCNDT 2016 in München

www.it-service-leipzig.com

12. Juli 2016

Roth & Rau – Ortner und HAP präsentieren sich gemeinsam auf der diesjährigen SEMICON West.

www.rr-ortner.com

Neuigkeiten

Roth & Rau – Ortner und HAP holen 3,3 Millionen-Euro-Auftrag bei BOSCH in Reutlingen.

www.wachstumsfonds-sachsen.de/neuigkeiten

Innovation . Investition . Wachstum

Internationalisierung im sächsischen Mittelstand:

Auf den Spuren großer Entdecker

Seit jeher liegt der innere Antrieb, Grenzen zu überwinden und neue Welten zu entdecken, in der Natur des Menschen. Wo legendäre Seefahrer wie Christoph Kolumbus zu neuen Ufern aufbrachen, stehen heute mutige Unternehmer, die in einer globalisierten Welt ihre eigene Erfolgsgeschichte schreiben möchten. Obwohl die Expansion in fremde Länder damals wie heute eine enorme Herausforderung ist, stellt sie stets auch eine große Chance dar.

Eine Chance, die vor allem für den Mittelstand attraktiv ist. Rund ein Viertel der mittelständischen Unternehmen in Deutschland unterhält Aktivitäten im Ausland, Tendenz steigend. Obwohl Sachsen im Ländervergleich bislang nur einen unteren Mittelfeldplatz einnimmt, wächst die Anzahl sächsischer Mittelständler, die ausländische Märkte erschließen. Die Außenhandelsstatistik der Deutschen Bundesbank verzeichnete für den Freistaat zwischen 2009 und 2014 einen Anstieg der Exporte um über 84,1 Prozent. 2014 betrug der Anteil der Ausfuhren am sächsischen Bruttoinlandsprodukt 33,2 Prozent. Damit ist der Freistaat auf Platz vier im Vergleich der deutschen Flächenländer und gleichzeitig Spitzenreiter unter den neuen Bundesländern. Das wichtigste Ziel des sächsischen Mittelstandes ist China – wie bereits bei Kolumbus, der auf seiner Reise eigent-

lich einen Hafen im Reich der Mitte ansteuerte und „versehentlich“ Amerika entdeckte.



Die GETT ist einer der führenden Anbieter für professionelle Bedientechnik.

Ein ganz besonderes Verhältnis zur wirtschaftlich aufstrebenden und bevölkerungsreichsten Nation der Erde hat die GETT Gerätetechnik GmbH. Das Unternehmen mit Sitz im vogtländischen Treuen gilt als einer der führenden Anbieter für professionelle Bedien-

Innovation . Investition . Wachstum

technik. Darunter fallen alle Technologien, die die Bedienung von Maschinen und Apparaturen ermöglichen – Drucktaster, Tastaturen oder auch Touchscreen-Bedienstationen, wie etwa Ticketautomaten an Flughäfen oder Bahnhöfen. „Wir schlagen die Brücke zwischen allem, was die Kommunikation und Interaktion mit Maschinen und Apparaturen betrifft. Wir sind die Schnittstelle zwischen Mensch und Maschine“, erklärt Pierre Beer, Geschäftsführer der GETT Gerätetechnik GmbH.

Bereits 1999 – drei Jahre nach der Gründung des Unternehmens in der heimischen Garage des Gründerehepaares – steuerten die damaligen Geschäftsführer einen internationalen Kurs an. Konkurrenz im Ausland gab es nur wenig. Sie reisten auf Messen, holten schnell internationale Partner ins Boot. „Die Strategie war damals auf Masse zu setzen. Heute würde diese Vorgehensweise aus betriebswirtschaftlicher Sicht eher angezweifelt, aber so konnte eine breite internationale Plattform geschaffen werden“, sagt Pierre Beer. 40 Auslandspartner haben die Bedientechnik-Spezialisten so in kürzester Zeit an sich gebunden. „Aber am Ende kommt man nur mit Niederlassungen wirklich voran“, so Beer. In der chinesischen Geschäftsstelle in Hongkong fokussiert sich das Unternehmen auf das Local-to-Local-Business. „Wir fertigen vor Ort für Unternehmen vor Ort. Das ist eines der wichtigsten Engagements der nächsten Jahre, das auch weiter ausgebaut werden soll“, betont Pierre Beer.



FÖDISCH besitzt einen eigenen Staubkanal, um verschiedene Betriebszustände zu simulieren.

Während das Geschäftsmodell von GETT von Anfang an auf Internationalisierung ausgelegt war, entschied sich die 1991 gegründete Dr. Födisch Umweltesstechnik AG erst Anfang 2000 dafür, die großen Potenziale des chinesischen Marktes zu nutzen, und gründete 2005 eine Niederlassung in Hangzhou südlich von Shanghai. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Markranstädt ist auf die Entwicklung und Herstellung von Umweltmessgeräten für Industrieanlagen, wie etwa Müllverbrennungsanlagen und Kraftwerke, spezialisiert. Vor allem Födischs hochwertige Messsysteme zur betrieblichen und behördlichen Überwachung von Luftschadstoffen sind interessant für den internationalen und besonders den chinesischen

Innovation . Investition . Wachstum

Markt. „Aufgrund der starken Umweltbelastungen in China haben wir frühzeitig erkannt, dass die Außenluft-Überwachung tendenziell eine immer größere Rolle spielt. Vor allem die Sensibilität gegenüber dem gesundheitsgefährdenden PM2,5-Feinstaub wuchs mit dem Ausmaß des Smog in Chinas Großstädten stetig“, sagt Vorstandsvorsitzender Dr. Holger Födisch.

Die Entscheidung nach Asien zu expandieren, fiel aus einem wesentlichen Grund: „Die Märkte in Deutschland, Österreich und der Schweiz sind so gut wie gesättigt. Gewinne lassen sich hier nicht mit weiteren Investitionen erzielen, sondern nur durch unsere Dienstleistungs- und Serviceangebote“, so Dr. Födisch. Und der Erfolg gibt dem Unternehmer recht: Der jährliche Umsatz wurde in den vergangenen zehn Jahren von einst 8 Mio. Euro auf 38 Mio. Euro in 2015 kontinuierlich gesteigert. Über sieben Millionen Euro entfielen im vergangenen Jahr allein auf das chinesische Auslandsgeschäft.

Sächsische Unternehmen haben erkannt, dass die Internationalisierung in vielen Fällen der optimale Weg ist, um weiteres wirtschaftliches Wachstum zu generieren. Doch die Herausforderung ist groß: Die langfristige Kapitalbindung, der hohe Kapitaleinsatz, das damit verbundene finanzielle Risiko und Sprachbarrieren sind für viele Unternehmer oft nicht mit dem potenziellen Nutzen vereinbar. Umso wichtiger sind Unterstützer wie der Wachstumsfonds Mittel-

stand Sachsen bei der Umsetzung der Expansion. „Der WMS ist ein sehr stabiler und zuverlässiger Partner“, sagt Pierre Beer von GETT. „Neben der finanziellen Unterstützung kommt man durch den WMS an ein exzellentes Networking.“ Nicht zuletzt dank solcher Netzwerke wird es Betrieben ermöglicht und vor allem erleichtert, in neue unternehmerische Welten aufzubrechen.



Kontakt:
GETT Gerätetechnik GmbH
Mittlerer Ring 1
08233 Treuen
www.gett.de



Dr. Födisch Umweltmesstechnik AG
Zwenkauer Straße 159
04420 Markranstädt
www.foedisch.de

Innovation . **Investition** . Wachstum

IT-Service Leipzig GmbH

Fit für die Zukunft

Wer sich hohe Ziele steckt, braucht starke Partner: Mit der Investition in die IT-Service Leipzig GmbH (IT-S) hat der WMS sein Portfolio um ein weiteres erfolgreiches Unternehmen aus dem sächsischen Mittelstand erweitert. Gemeinsam mit der S-Beteiligung Leipzig (S-UBG) und dem Management beteiligte sich der WMS im Rahmen einer Altersnachfolgefinanzierung an der IT-S. Das Unternehmen mit Sitz in Leipzig ist als Spezialist in der Branche der zerstörungsfreien Werkstoffprüfung tätig und versorgt Materialprüfer mit den nötigen Geräten, Verbrauchsmaterialien und Serviceleistungen wie Reparatur- und Wartungsdiensten. Dabei hat sich IT-S erfolgreich in einer attraktiven und stabilen Nische mit hohen Eintrittsbarrieren positioniert und profitiert dabei von der regulatorischen Notwendigkeit der regelmäßigen Überprüfung technischer Anlagen. Die Erfolgsgeschichte des

Unternehmens begann bereits im Jahr 1992 als Management-Buy-Out aus dem größten Produzenten von Isotopentechnik der DDR. Der Aufbau einer zweiten Betriebsstätte im nordrhein-westfälischen Haan im Jahr 2003 verhalf IT-S zu einem wirtschaftlichen Wachstumsschub sowie der Erschließung des westdeutschen Marktes. Heute gilt das Unternehmen vor allem im Bereich der Isotopentechnik als Marktführer in Deutschland und ist vorrangig Ausrüster für Dienstleister, die vor Ort Materialprüfungen zum Beispiel an Rohrleitungen in der chemischen Industrie, im Anlagenbau oder von Pumpenanlagen im laufenden Betrieb durchführen. Das Unternehmen ist Partner namhafter Produzenten aus der Branche, wie General Electric, NTP Europe und Bateau NDT. In diesem stabilen Nischenmarkt strebt IT-S nach einem weiteren Ausbau der Marktposition. Die Expansion innerhalb Europas und der Zukauf von Komplementärunternehmen sollen mithilfe der neuen Investoren weiteres Wachstum generieren.

IMM electronics GmbH

Global Player aus Mittweida

Die IMM electronics GmbH (IMM) hat am 1. April 2016 ihr 25-jähriges Bestehen gefeiert. Damit kann das Unternehmen, das 1991 als Einzelbetrieb im mittelsächsischen Mittweida gegründet wurde, auf ein überaus erfolgreiches Vierteljahrhundert Firmengeschichte zurückblicken. Als weltweit agierender Dienstleister im Bereich des Electronic Engineering and Manufacturing Services deckt IMM in dieser Branche das gesamte Spektrum von Forschung, Entwicklung, Produktion und Vermarktung elektronischer Bauteile und Geräte ab. Die angebotenen Produkte und Dienstleistungen vertreibt IMM vorrangig in den Sparten Automation, Medizin- und Medientechnik. Obwohl sich das Unternehmen mittlerweile zum Global Player entwickelt hat, ist die Verbundenheit zur Heimatstadt Mittweida groß. So beschäftigt IMM derzeit 150 Mitarbeiter in der Region.

Innovation . Investition . **Wachstum**

Internationalisierung: Kleine Firmen brauchen Partner

Die GCI Management Consulting GmbH mit Sitz in München ist eine partnerschaftlich geführte Unternehmensberatung, die ihre Kunden zu Themen der Refinanzierung, Strukturierung, Nachfolge und Internationalisierung berät. Der WMS und GCI arbeiten seit über einem Jahrzehnt zusammen und haben zahlreiche gemeinsame Projekte durchgeführt, unter anderem die Beteiligung an der Firma Zehnder Pumpen GmbH, einem exportstarken Hersteller von Premium-Flüssigkeitspumpen.

Der WMS hat mit dem Geschäftsführer Markus Wenner über Tipps für expandierende Firmen und den Ruf deutscher Produkte im Ausland gesprochen.



Markus Wenner, Geschäftsführer der GCI Management Consulting GmbH

Herr Wenner, Sie arbeiten Internationalisierungskonzepte für Unternehmen aus. Wie gehen Sie dabei vor und mit welchen Unternehmen arbeiten Sie zusammen?

Wenner: Mit unseren Beratungen bewegen wir uns überwiegend im deutschsprachigen Raum, d.h. unser Fokus liegt immer auf dem Mittelstand in Deutschland, Österreich und der Schweiz. International unterstützen wir auch chinesische Unternehmen, etwa bei der Suche nach Kooperationspartnern in Deutschland.

Wir haben zum Beispiel gerade ein Internationalisierungskonzept für ein Unternehmen realisiert. Für diesen Kunden haben wir eine Vertriebsstruktur identifiziert, die angegliedert werden soll. Das kann man sich wie eine Kooperation vorstellen: Der neue Partner des Unternehmens hat als Importeur von Waren aus China Import- und Export-Know-how. Unser Kunde hatte das nicht – er hatte nur eigene Produkte, „nur“ Produkte „Made in Germany“ angeboten.

Mit dem Kooperationspartner haben wir Marktwissen im Bereich Warenimport zugekauft. Und nun importiert unser Kunde auch Produkte unter eigenem Label und kann seinen deutschen Kunden diese anbieten. Gleichzeitig ist das Produkt exportfähig. Unser Kunde kann also mit dem Fachwissen nicht nur Waren in China beziehen, sondern sie auch weltweit anbieten.

Innovation . Investition . **Wachstum**

Wie können Ihrer Meinung nach Unternehmen ausreichend Wissen generieren, um neue Märkte zu erschließen?

Wenner: Das nötige Know-how für den internationalen Markt zu erlangen, ist definitiv eine der schwierigsten Herausforderungen. Man kann natürlich versuchen, sich alles selbst beizubringen, aber das kostet Geld, Zeit und Kraft. Zielführender ist es, sich geeignete und qualifizierte Mitarbeiter an Bord zu holen, die mehrere Sprachen fließend sprechen und die Kompetenz besitzen, sich auf eine andere Kultur einzulassen.

So ist eben perfektes Englisch eine Grundvoraussetzung, aber auch die Beherrschung der Sprache des Ziellandes. Darauf aufbauend sollten die Unternehmen sich strategische Partner suchen, mit denen sie in diesen Fällen kooperieren können und die im internationalen Geschäft in dem betreffenden Segment bereits firm sind. Das halte ich für den richtigen Weg, weil er das Risiko minimiert und in der Regel auch einen schnelleren Markteintritt ermöglicht. Mein Tipp wäre: Unternehmen sollten sich einen Partner suchen, der aktiv mit ihnen Wissen teilt. Sonst ist für kleine Firmen eine Internationalisierung nur sehr schwer zu stemmen.

Gibt es einen Tipp, den Sie Unternehmen mit internationalen Bestrebungen mit auf den Weg geben können?

Wenner: Jeder Fall ist anders. Deshalb ist es schwierig, das zu verallgemeinern. Wie erwähnt: Eine Internationalisierung ist auf jeden Fall kapitalintensiv und dauert, bis man das nötige Wissen dafür hat. Vor der Umsetzung muss zunächst der organisatorische Rahmen (personelle Strukturen, administrative und logistische Faktoren und eine intensive Marktanalyse) berücksichtigt werden. Zusätzlich benötigt ein Unternehmen aber noch genügend finanzielle Ressourcen, z.B. durch Kredite und Eigenkapital, um gerade zu Beginn hohe Investitionen tätigen zu können. Deshalb ist es vor allem für kleinere Mittelständler unabdingbar, einen langfristigen und vertrauenswürdigen Finanzierungspartner an der Seite zu haben.

Also könnte nicht jedes Unternehmen seine internationalen Bestrebungen aus eigener Kraft verwirklichen?

Wenner: Expansion ist kein Selbstläufer. Was im regionalen Markt gut funktioniert, muss nicht automatisch im Ausland erfolgreich sein, es kommt immer auf die Ware an: Wenn ich ein hoch innovatives Produkt anzubieten habe – also etwas, worauf die ganze Welt gewartet hat – dann suche ich geeignete Vertriebskanäle und arbeite international. Je besser die Idee, je besser das Produkt, umso einfacher ist es zu expandieren. Man hört ja immer wieder diese Geschichten, bei denen Unternehmen gleich eine unglaublich erfolgreiche Markteinführung feiern. Das sind aber die Ausnah-

Innovation . Investition . **Wachstum**

men. Die typischen Unternehmen mit den typischen Sachverhalten sind mit Partnern langfristig besser aufgestellt.

Wie steht es um den Ruf deutscher Unternehmen im Ausland? Haben Sie eine Veränderung in den vergangenen Monaten bemerkt, etwa durch den VW-Skandal?

Wenner: Der deutsche Mittelstand und die deutsche Industrie genießen einen sehr guten Ruf im Ausland, vor allem in China und den USA. „Made in Germany“ ist einfach ein Qualitätssiegel. In Kombination mit einem guten Produkt ist das durchaus ein Vorteil für Unternehmen. Das heißt aber nicht automatisch, dass diese Unternehmen dann auch einen Vertriebs Erfolg verzeichnen können. Der VW-Skandal trübt natürlich das Bild. Aber im Großen und Ganzen ist das nur ein negatives Beispiel und Außenstehende können in der Regel gut differenzieren. Dieser Skandal bedeutet nicht, dass alle VW-Produkte schlecht sind. Es war sicher nicht hilfreich, aber ich glaube, dass das überwunden werden kann. Der Ruf von „Made in Germany“ ist nach wie vor sehr gut.

Kontakt:

GCI Management Consulting GmbH
Brienner Straße 7
80333 München
www.gci-management.com

Kontaktdaten



Leipzig
Stefan Leermann
Tel.: +49 (0341) 35595740
stefan.leermann@wachstumsfonds-sachsen.de

Chemnitz
Ivo Harzdorf
Tel.: +49 (0371) 991200
ivo.harzdorf@wachstumsfonds-sachsen.de

Dresden
Christian Müller
Tel.: +49 (0351) 84742810
christian.mueller@wachstumsfonds-sachsen.de

Beteiligungscenter
Harald Rehberg
Tel.: +49 (0341) 22038820
harald.rehberg@wachstumsfonds-sachsen.de

Herausgeber: Wachstumsfonds Mittelstand Sachsen Plus GmbH & Co. KG,
Dittrichring 2, 04109 Leipzig, vertreten durch Wachstumsfonds Mittelstand Sachsen
Verwaltung GmbH / Geschäftsführer K. Christian Vogel, Gisbert Enkel

Konzeption & Umsetzung: NEULAND PR | NPR Strategische Kommunikation GmbH
www.neuland-pr.de

Bildmaterial: GETT Gerätetechnik GmbH, Dr. Födisch Umweltesstechnik AG,
GCI Management Consulting GmbH