



Singapur liegt als Vertriebsstandort für Asien günstig, ist sehr industriefreundlich und hat ähnliche Geschäftsstrukturen wie Europa. Foto: Fotolia/vifei

Sprungbrett nach Asien

Die Masterflex SE hat im vergangenen Jahr ein Head-Office für den asiatischen Raum in der Metropole am Süzipfel der malaiischen Halbinsel eingerichtet. Von dort aus wird das Asiengeschäft vorangetrieben.

Manche Dinge muss man selbst erleben. Ein Besuch in Singapur muss ein solches Erlebnis sein. Jener Stadtstaat am südlichen Zipfel der malaiischen Halbinsel, der seine Gäste mit

einem ganz eigenen Puls durch die Straßenschluchten treibt und ein Schmelztiegel der Kulturen ist. „Die Stadt ist extrem dynamisch und sympathisch“, sagt Dr. Andreas Bastin. Der Vorstandsvorsitzende der Masterflex SE ist von der Stadt in

erster Linie aber nicht aus touristischen Gründen begeistert. Singapur fungiert für ihn und sein Unternehmen als Sprungbrett in den asiatischen Raum – China eingeschlossen.

Und so war der Schritt nach Singapur im vergangenen Jahr wohlüberlegt. Nachdem Masterflex in den vergangenen Jahren mit Niederlassungen in Brasilien und Russland seine Expansion fortgesetzt hatte, strebte das Unternehmen in 2012 eine weitere Internationalisierung an. „Überall auf der Welt steigt die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Produkten“, sagt Bastin. Zudem werden die Anforderungen an Unternehmen in Bezug auf Umweltstandards und den Schutz der Mitarbeiter weltweit und gerade in Asien immer größer. „Dort liegen für uns die Zukunftswachstumsmärkte, nicht in Deutschland, Europa oder den USA“, sagt Bastin.



Ist viel unterwegs in Asien: Dr. Andreas Bastin. Foto:K.Neumann

WO GIBT ES HILFE?

- ▶ Länderschwerpunkte der NRW-IHKs: www.info-weltweit.de
- ▶ Auslandshandelskammern (AHKs) in Indonesien, Malaysia, Singapur, Thailand und Vietnam bieten Hilfe beim Markteintritt, auch bei Rechts- und Steuerfragen, gezielte Marktinformationen und Personaldienstleistungen: www.ahk.de
- ▶ Messgeförderung des Bundes und Landes: www.auma.de; www.nrw-international.de
- ▶ IHKs bieten Unternehmerreisen
- ▶ Marktstudien wie der Doing-Business-Report informieren: www.doing-business.org

Nach intensiven Marktrecherchen gründete der Spezialist für Hightech-Verbindungs- und -Schlauch-Systeme Anfang 2012 in Singapur eine Tochtergesellschaft. „Wir haben für den Start unseres Asiengeschäfts ganz bewusst Singapur und nicht China ausgewählt“, erklärt Bastin. Zum einen sprachen steuerliche und gesellschaftsrechtliche Gründe für diesen Schritt. „Um zum Beispiel Gewinne aus dem für den inzwischen auch in China realisierten Geschäftssitz nach Deutschland abführen zu können, braucht man im asiatischen Raum eine Niederlassung“, sagt Bastin. Zudem sei Singapur extrem industriefreundlich. Unternehmensgründungen



Gut ausgebildete, vertrauenswürdige Fachleute zu finden ist das A und O beim Auslandsengagement.

Foto: Fotolia/Kzenon

sein in 24 Stunden möglich. Zusätzlich seien viele Strukturen dort ganz ähnlich wie in Europa. Das erleichtert einen Start in dem ansonsten fremden Kulturkreis.

Strategisch günstig gelegen

Außerdem liegt Singapur strategisch günstig inmitten der Gemeinschaft südostasiatischer Nationen (ASEAN). Von hier aus sind die Wege in andere südostasiatische Länder relativ kurz. „Wir müssen uns natürlich von Dimensionen, die wir aus Deutschland oder Europa kennen, verabschieden“, sagt Bastin. Dennoch fungiert Singapur hier hervorragend als Drehkreuz in andere asiatische Länder. Gleichzeitig liegt es auf halbem Weg nach Australien. Ein Markt, der in Zukunft ebenfalls für Masterflex interessant werden könnte.

Momentan arbeiten zwei Vertriebsfachleute in Singapur für Masterflex. Hinzu kommt der Geschäftsführer für die Asienniederlassung. Diese Mitarbeiter haben eine wichtige Brückenfunktion. „Die Mentalitätsunterschiede zwischen Asiaten und Europäern sind doch sehr groß“, sagt Bastin. Daher sei es wichtig, dass die Verantwortlichen vor Ort beide Sichtweisen sehr gut kennen. Aber wie findet man solche verlässlichen Angestellten?

Bastin hat zwei größere „Erkundungsreisen“, wie er es nennt, nach Asien unternommen. Bereits auf der zweiten Reise hatte er den Mann für sein Unternehmen gefunden. Oliver Hascher, der

Auffassungen und kulturelle Hintergründe. Damit muss man umgehen können.

Gleichzeitig ist auch der Markt nicht homogen. In Ländern wie Japan oder Südkorea gebe es durchaus Mitbewerber, sagt Bastin. In anderen Ländern wie Thailand oder Indonesien seien dagegen kaum andere Unternehmen in dem Qualitätssegment unterwegs, das Masterflex bedient. Auch wegen dieser starken Differenzen hat das Gelsenkirchener Unternehmen in Südostasien von Anfang an auf erfahrene Handelspartner gesetzt, die sich dort auskennen.

Erfahrene Handelspartner

„Wir haben viele Gespräche mit deutschen Unternehmern geführt, die sich dort bereits seit Längerem engagieren. Darüber konnten wir auch erste Kontakte zu heimischen Handelsvertretern aufbauen. So haben wir unser Netzwerk weiter ausgebaut“, erklärt Bastin. Zugleich könne man auf diese Weise leichter Erfahrungen sammeln, die sich einmal auszahlen werden.

Inzwischen produziert das Unternehmen auch in Asien. Das allerdings in einem Werk in China. Für den Hersteller spezieller Schlauch- und Verbindungssysteme ist eine kontinentale Produktion extrem wichtig. Denn die Produkte, die beispielsweise in der Medizintechnik, der Lebensmittelproduktion, in Motoren oder der Industrie zum Einsatz kommen, haben meist großes Volumen bei gerin-

gem Gewicht. Das macht eine Verschiffung in Containern sehr teuer.

„Wir verlagern die Produktion aber nicht. Das ist ganz wichtig. Wir haben lediglich einen weiteren Standort hinzugefügt“, sagt Bastin. Das ist nicht ohne Risiko. Die Sorge, dass das Know-how als wichtigstes Unternehmenskapital und Innovationstreiber in falsche Hände geraten könnte, hat auch Bastin und die Aktionäre des Unternehmens beschäftigt. „Das Risiko muss man als Unternehmen aber eingehen, wenn man expandieren möchte“, sagt er. Zudem ist er von der einmaligen Qualität seiner Produkte überzeugt. Die sei nicht so leicht zu kopieren, sagt er. Und davon – so ist er fest entschlossen – wird Masterflex in den kommenden Jahren auch den asiatischen Markt überzeugen.

gem Gewicht. Das macht eine Verschiffung in Containern sehr teuer.

„Wir verlagern die Produktion aber nicht. Das ist ganz wichtig. Wir haben lediglich einen weiteren Standort hinzugefügt“, sagt Bastin. Das ist nicht ohne Risiko. Die Sorge, dass das Know-how als wichtigstes Unternehmenskapital und Innovationstreiber in falsche Hände geraten könnte, hat auch Bastin und die Aktionäre des Unternehmens beschäftigt. „Das Risiko muss man als Unternehmen aber eingehen, wenn man expandieren möchte“, sagt er. Zudem ist er von der einmaligen Qualität seiner Produkte überzeugt. Die sei nicht so leicht zu kopieren, sagt er. Und davon – so ist er fest entschlossen – wird Masterflex in den kommenden Jahren auch den asiatischen Markt überzeugen.

JÜRGEN BRÖKER



Foto: Fotolia/daboost

SINGAPUR

Republik Singapur

- ▶ Währung: Singapur-Dollar (SGD) (1 Euro = 1,59 SGD)
- ▶ 5,18 Millionen Einwohner
- ▶ BIP pro Kopf: 49 936,3 US-Dollar
- ▶ Platz 1 im Doing Business Report
- ▶ Wichtige Industriezweige: Elektronik, Chemie, Biomedizin, Präzisionsgeräte, Transportmaschinen, Fertigung
- ▶ Positiv: wirtschaftsnahe, marktwirtschaftlich orientierte und leistungsfähige Regierung; exzellente technische Infrastruktur; Verwaltungssprache Englisch
- ▶ Negativ: kleiner Binnenmarkt; im regionalen Vergleich hohe Lohn-, Standort- und Lebenshaltungskosten