

Die Musik spielt in Südostasien

Chancen für kleine Unternehmen im Bereich Importhandel



Geschäftsführender Gesellschafter, OHC Osthandel Chemie, Cewimex und Terra Trade & Consulting

Stammsitz eines kleinen Firmenverbandes im Bereich Importhandel ist Berlin. Einzelne Geschäftsfelder sind auf die Unternehmen OHC Osthandel Chemie, Cewimex – Chemicals East West Import Export, beide in Berlin ansässig, und Terra Trade & Consulting mit Sitz in Karlshagen und Tochterunternehmen in den USA aufgeteilt. Hendrik Szymanski, geschäftsführender Gesellschafter der deutschen Unternehmen, gab CHEManager Einblick in die Entwicklung der einzelnen Tätigkeitsfelder in Europa und darüber hinaus. Die Interviewfragen stellte Dr. Birgit Megges.

CHEManager: Herr Szymanski, Sie sind Geschäftsführer von mehreren Unternehmen. Bitte geben Sie unseren Lesern einen kurzen Einblick in die einzelnen Geschäftsfelder und die Größe Ihrer Unternehmen.

H. Szymanski: Wir sind ein kleines Firmenbündnis, bestehend aus drei deutschen Unternehmen und einem, im wahrsten Sinne des Wortes, Tochterunternehmen in den USA.

Mit Auszubildenden, Angestellten und Geschäftsleitung zählen wir sieben Mitarbeiter. Unser Geschäft ist der Importhandel, überwiegend als Streckengeschäft mit vollen Ladungen. Vereinzelt lassen wir auch formulieren und reexportieren dann. Begonnen wurde 1993 mit einem MBO, nachdem wir die Außenhandelsgeschäfte für das

ehemalige Chemiekombinat Bitterfeld abgewickelt hatten. Cewimex – Chemicals East West Import Export arbeitet als deutsch-russisches Joint-Venture, importiert Silikonvorprodukte und liefert im Gegenzug Baumaschinen und Ersatzteile. Das geschieht im Rahmen eines abgesteckten Firmenkreises.

OHC Osthandel Chemie kümmert sich um den „Rest der Welt“ und kauft Chemikalien in einigen außereuropäischen Ländern.

Das dritte Unternehmen Terra Trade & Consulting und der Ableger in Kalifornien wurden erst vor gut zwei Jahren gegründet und sollen die Außenhandelsgeschäfte mit den USA ankurbeln.

Die wirtschaftliche Situation in Deutschland ist derzeit nicht besonders gut. Hat ein kleines Unternehmen noch Chancen, auf dem Markt zu bestehen?

H. Szymanski: Es hat Chancen, aber man muss rackern können. Deshalb bin ich heilfroh, dass keiner von uns das mysteriöse

„Jammerlappen-Gen“ erwischt hat, welches bei den Ostdeutschen so weit verbreitet sein soll. Wir wussten, dass hier die Nachfrage nach Zwischenprodukten groß ist, weil sie nicht mehr oder zu teuer hergestellt werden. Genau dafür suchen wir passende Lieferanten. Das heißt für mich, ich will die Werke sehen. Ich möchte wissen, mit welchen Leuten ich es zu tun habe. Mich interessieren nur Betriebe, die bereit sind, lange Wege zu gehen. Ich setze auf Zuverlässigkeit, Berechenbarkeit und Offenheit. Und ob Sie es glauben oder nicht, es gibt solche Betriebe noch!

Gerade bin ich von einer Indien-Reise zurückgekommen. Trotz der bedrückenden Armut, die ich nur schwer verarbeiten kann, herrscht dort Aufbruchstimmung. Indien ist in Bewegung und dort liegt ein Betätigungsfeld.

Sie haben sich Richtung Osten orientiert und sind inzwischen



in vielen Ländern tätig. Wie groß ist Ihr Aktionsradius? Planen Sie Erweiterungen?

H. Szymanski: Wir haben vor 12 Jahren mit Russland angefangen und das war richtig. Das Land ist übervoll an Ressourcen, verliert aber in der verarbeitenden Chemie den Anschluss. Das spüren wir deutlich im Geschäft. Die tun einfach zu wenig das Richtige. Die Musik spielt weiter im Südosten, auch für die „Kleinen“.

Die besten Erfahrungen bringe ich aus Indien und Korea mit. China habe ich öfters bereist, bin aber mit den Resultaten nicht zufrieden. Mir fehlt noch der richtige Zugriff und man sollte sorgfältig aus-suchen.

In den Staaten trifft man auf eine Geschäftsmentalität, die uns nicht liegt. Man muss sich darauf einstellen und sich zeigen. Wir sind mit den Anfangserfolgen

allerdings zufrieden. Momentan nutzen wir den schwachen Dollar für Importe, suchen aber gleichzeitig nach Abnehmern für unsere Produktpalette. Mit australischen Geschäftsfreunden arbeiten wir an einem langfristigen Projekt zum Abbau und der Vermarktung von sehr feinem Quarzsand. Das wird im nächsten Jahr richtig losgehen.

Ich setze zuerst auf Südostasien, dort ist einfach der meiste Dampf drin, gefolgt von den USA.

Mit welchen Dienstleistungen heben Sie sich von anderen Unternehmen im Chemiehandels-geschäft ab?

H. Szymanski: Wir heben uns nicht ab, aber wir machen viel selber.

Wir kaufen und verkaufen im eigenen Namen. Das klingt banal, ist es aber nicht. Lieferketten aufzubauen zwischen anspruchsvollen Konsumenten und quicklebendigen, schnell wachsenden Lieferern außerhalb Europas ist ein schweres Stück Arbeit. Man muss Vertrauen zu beiden Seiten schaffen, sich beider Gunst erkämpfen und verteidigen.

Ansonsten stellen wir die Gefahrgutbeauftragten und Giftverantwortlichen selbst. Das Rechnungswesen und die Buch-

haltung geben wir nicht aus der Hand. Eine moderne Warenwirtschaft und fotografische Archivierung sparen Zeit und Platz. Selbstverständlich sind wir auch ISO-zertifiziert und nehmen am Responsible Care-Programm teil. Wir besitzen eigene und langfristige gemietete Tankcontainer.

Doch das reicht nicht. Entscheidend ist immer noch die menschliche Komponente. Da kommt uns die eigene Vergangenheit zu Gute. Wir wissen, was Mangelwirtschaft ist und es bedeutet, unter ganz anderen Bedingungen zu produzieren, als heute Standard ist. Darauf stellen wir uns ein, verstehen, unterstützen, fordern, respektieren und lassen nicht locker. Und glauben Sie mir, wenn Sie es mit ordentlichen Charakteren zu tun haben, werden Sie dafür früher oder später belohnt.

Mit welchen Problemen haben Sie am meisten zu kämpfen? Wie beeinflusst die zukünftige EU-Chemikalienpolitik Ihr Geschäft?

H. Szymanski: Ich bin dem Verband Chemiehandel auch beigetreten, um über den Unheilbringer für Importhändler, ich meine REACH, informiert zu sein. Das tut der Verband übrigens gut.

Das Brüsseler Vorhaben in der aktuellen Version würde uns arg durchschütteln, sehr wahrscheinlich zur Aufgabe zwingen. Es wird aber Korrekturen

geben, da bin ich sicher und wir beobachten das.

Ansonsten lagern Firmen immer mehr Endproduktionen dahin aus, wo Arbeitskräfte, Zwischenprodukte und vieles mehr günstiger zu haben sind. Der Importhandel verliert dadurch tendenziell an Bedeutung, allerdings nicht Existenz bedrohend für meine Generation. Das restliche Klagen über die vielen Missstände und Barrieren im Lande überlasse ich denen, die das besser können.

Welche geschäftlichen Pläne haben Sie für die Zukunft?

H. Szymanski: Noch tun wir so, als ob es REACH nicht gäbe, betreiben die Geschäfte weiter und warten ab, was letztlich in Brüssel beschlossen wird.

Sollte sich herausstellen, dass wir REACH nicht schultern und durch die Roste fallen, werden wir anhand der Übergangsfristen sehen, ob wir mit der Chemie die Rente erreichen. Wenn nicht, müssen wir schleunigst neue Geschäfte aufbauen, in denen Europa eben nicht mehr auftaucht. Erste Voraussetzungen dafür sind schon geschaffen. Die Zukunft wird zeigen, wohin die Reise geht.

► Hendrik Szymanski
OHC Osthandel Chemie GmbH, Berlin
Tel.: 030/971060-80
Fax: 030/971060-87
ohc@ohc-berlin.de
www.ohc-berlin.de