

IHK WirtschaftsFORUM

Ihr Unternehmermagazin für die Region FrankfurtRheinMain

A 4836 | Jahrgang 147



FOKUSTHEMA **Geschäftspraxis international**

**36_ Gastronomie
im Fokus**
Heimat shoppen

**38_ Kein Geburtstag
ohne Kuchen**
50 Jahre Hessenpark

**51_ Bürokratieabbau
ist machbar**
Europäische Union

FOKUSTHEMA

Geschäftspraxis international



Der erste Schritt

Sie kommen dann ins Spiel, wenn Unternehmen neue Märkte erschließen möchten: An weltweit 150 Standorten unterstützen Auslandshandelskammern als Dienstleister mit ihren Netzwerken und als Türöffner bei der Expansion.

Noch genießt Alexander Botar die Ruhe vor dem Sturm. In seiner neuen Heimat Dubai hat er Anfang des Jahres eine Wohnung in einem Neubaugebiet im Norden der Stadt bezogen, 15 Autominuten von Landmarken wie dem Burj Khalifa entfernt. Die vielen leer stehenden Appartements werden sich wohl schnell füllen. „Die Vereinigten Arabischen Emirate stehen bei Investoren hoch im Kurs“, beobachtet Botar, der seit Anfang 2023 für das Frankfurter Unternehmen Lunatec den Vertrieb in den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE) aufbaut. Für die Föderation von sieben Emiraten sagen die Experten des Wirtschaftsförderers Gtai für das laufende Jahr ein Wachstum von 3,5 Prozent voraus, 2026 sollen es sogar 4,3 Prozent sein. Doch von den rund zehn Millionen Einwohnern sind nur etwa zehn Prozent Staatsangehörige, der Rest entfällt auf Migranten. Entsprechend groß ist der Bedarf an neuen Wohnungen.

„Dank der AHK wurde ich durch den Dschungel der Gründung geführt“

Dass die Emirate vom Ölstaat zur KI-Macht aufsteigen wollen, hat die Standortentscheidung der 2017 gegründeten Lunatec maßgeblich beeinflusst. Wie in Deutschland will der Spezialist für Geschäftsprozessautomatisierung in erster Linie größere Kunden aus dem Mittelstand gewinnen und dabei mit lokalen Partnern wachsen. Gute Chancen rechnet sich Lunatec auch deshalb aus, weil vor Ort noch deutlich weniger Konkurrenten vertreten sind als etwa in Großbritannien, das gleichfalls als neuer Vertriebsstandort zur Diskussion stand. „Dass der Einstieg glückte, haben wir auch der Deutsch-Emiratischen Industrie- und Handelskammer in Dubai zu verdanken, die uns schon bei den einjährigen Vorbereitungen in Deutschland zur Seite stand“, sagt Botar, der sich das lokale Vertriebsoffice mit einem Kollegen teilt.

Handelshemmnisse erschweren den Export

Für die exportorientierte deutsche Wirtschaft wird es immer komplizierter, im Ausland Geschäfte zu machen. Denn der internationale Waren- und Dienstleistungsverkehr wird aus Sicht der Unternehmen durch immer mehr Handelshemmnisse erschwert. 61 Prozent der Befragten hätten im vergangenen Jahr eine Zunahme von Handelshürden bei ihren internationalen Geschäften festgestellt, so viele wie noch nie seit Beginn der Erhebung der Handelshemmnisse in der Umfrage, heißt es in



IHK ONLINE

Weitere Infos über Länder und Märkte können Sie auf der IHK-Homepage abrufen:





Alexander Botar, Managing Director, Lunatec: „Die Deutsch-Emiratische Industrie- und Handelskammer in Dubai stand uns schon bei den einjährigen Vorbereitungen in Deutschland zur Seite.“

der im März veröffentlichten DIHK-Studie „Going International“. Am häufigsten werden in diesem Zusammenhang Sanktionen, Zertifizierungs- und Sicherheitsanforderungen sowie Intransparenz bezüglich Gesetzgebung und Regulierung genannt. Hinzu kommt, dass sich die Erwartungen eintrüben. Wie die deutschen Unternehmen insgesamt rechnen auch Hessens Unternehmen nur noch in den USA und Kanada mit positiven Entwicklungen. Für den europäischen Binnenmarkt haben sich die Perspektiven gegenüber dem Vorjahr hingegen deutlich verschlechtert.

AHK als Türöffner

Wollen vor allem kleine und mittelgroße Unternehmen in neue Märkte vorstoßen oder sogar eine Produktion im Ausland aufbauen, können externe Anlaufstellen wertvolle Unterstützung bieten, etwa die deutschen Auslandshandelskammern mit ihren weltweit 150 Stand-

orten in 93 Ländern. Mit ihren lokal eng vernetzten Teams fungieren sie als Türöffner bei der Expansion in neue Märkte, bringen die Newcomer mit den richtigen Ansprechpartnern vor Ort zusammen und geben Antworten auf rechtliche und kulturelle Fragen.

Mit gleich drei AHKs hatte Dubai-Geschäftsführer Botar intensiven Kontakt, bevor Lunatecs Wahl auf die Emirate fiel. Als offen und sehr kompetent nahm er seine Ansprechpartner bei der Standortrecherche wahr. In Dubai unterstützte die AHK schließlich mit kostenfreien

Informationen rund um die komplizierte Firmengründung, stellte unter anderem den Kontakt zu einem deutschen Geschäftsmann vor Ort her, der wertvolles Know-how zur Gründung beisteuern konnte. „Dank der AHK konnte ich zahlreiche weitere Kontakte knüpfen, wurde von den Experten durch den Dschungel der Gründung geführt und bei Bedarf an externe Experten weitergeleitet.“ Botar nahm zudem regelmäßig an Events der AHK teil und organisiert mittlerweile selbst branchenspezifische Roundtables zum Thema künstliche Intelligenz für die Mitglieder.

Ein ehrgeiziges Projekt

An den Beginn in Bulgarien kann sich Markus Kröger noch gut erinnern. In 2020 gründete er in Sofia das Commerzbank Digital Technology Center, das für den Konzern unter anderem IT-Anwendungen entwickelt und Hardware testet. Als erstes Kreditinstitut starteten die Frankfurter mit einer Banklizenz, aber ohne ein lokales Bankgeschäft mit Filialen. Nur vier Jahre später beschäftigt das Unternehmen bereits rund 700 Mitarbeiter. „Die Commerzbank hat hier kein Fachkräfteproblem“, sagt der Geschäftsführer. „Deutschland und die Marke Commerzbank genießen vor Ort einen guten Ruf.“ Gemessen an der niedrigen Bevölkerungszahl gibt es zudem überdurchschnittlich viele Universitäten, die sehr qualifizierte Fachkräfte ausbilden. Dennoch startete Kröger ein ehrgeiziges Projekt. Von 2025 an werden erstmals acht bis zwölf Fachinformatiker für Anwendungsentwicklung nach deutschem Vorbild dual ausgebildet und für die Anforderungen der Com-

Ungarn: führend bei Investitionen aus China

Ungarn ist das Land mit den meisten chinesischen Investitionen innerhalb der Europäischen Union. China errichtet vor allem E-Autofabriken und E-Batterie-Gigawerke. Interesse besteht allerdings auch in den Bereichen Gesundheitswesen, Kernenergie und Transportinfrastruktur. Mit Werken in der EU kann China die erhöhten Einfuhrzölle auf Elektroautos umgehen.

DREI FRAGEN AN



Olaf Holzgrefe, Head of International and Affairs, Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik International, Eschborn, über den Einsatz künstlicher Intelligenz im Beschaffungswesen.

Herr Holzgrefe, welche Strategien verfolgen erfolgreiche Einkäufer momentan im internationalen Geschäft?

Schärfstes Schwert ist zurzeit die konsequente Nutzung digitaler Technologien – entlang aller Glieder der Wertschöpfungs- und Lieferkette. Damit lassen sich die Beschaffungsprozesse optimieren und die Supply Chains mit Blick auf den härter werdenden globalen Wettbewerb widerstandsfähiger machen.

Wo erkennen Sie aktuelle Risiken für die kostengünstige und zuverlässige Beschaffung?

Sie wird für den Einkäufer angesichts wachsender Risiken immer schwieriger. Zahlreiche Störfaktoren werden zum Stresstest für die Lieferketten. Dazu zählen steigende Energie- und Materialkosten, Naturkatastrophen, politische Unruhen, Pandemien oder logistische Probleme.

Wie schätzen Sie die Bedeutung künstlicher Intelligenz im Einkauf ein?

Schon heute kann KI zahlreiche Routineaufgaben für den Einkauf automatisieren. Dadurch sinken der manuelle Aufwand und die Fehleranfälligkeit, wodurch Einkäufer sich auf strategisch wichtigere Aufgaben konzentrieren können.

Die Fragen stellte Paul Schmitz, IHK Frankfurt.



Für eine erfolgreiche Immobilienvermittlung: Vertrauen Sie auf den Marktführer.

Als in Frankfurt gegründetes Maklerunternehmen sind wir mit rund 40 Shops im Rhein-Main-Gebiet präsent und verfügen mit über 200 Immobilienberatern über das größte Expertenteam der Region. Gern stehen Ihnen unsere Immobilienmakler (IHK) und geprüften freien Sachverständigen für Immobilienbewertung (DEKRA/WertCert®/PersCert®) bei einem geplanten Verkauf professionell zur Seite. Kontaktieren Sie uns – wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

Telefon: 0800 - 333 33 09

von Poll Immobilien GmbH | Zentrale Frankfurt
Feldbergstraße 35 | 60323 Frankfurt am Main

Leading REAL ESTATE COMPANIES
IN THE WORLD

www.von-poll.com

STANDORT DEUTSCHLAND

Ausgewählte Auslandshandelskammern (AHK) unterstützen Unternehmen bei einigen der momentan größten Herausforderungen für den Standort Deutschland:

- Fachkräfte für Deutschland
- Diversifizierung der Lieferketten
- Anlaufstelle für Rohstoffe

Weitere Infos: www.ahk.de

merzbank fit gemacht: „Wir suchen nicht nur Hochschulabgänger, sondern auch Mitarbeitende, die mit einem starken Praxisbezug ausgebildet wurden.“

Für die Ausbildungsoffensive brauchte der Manager einen langen Atem. Denn eine duale Ausbildung kennt Bulgarien nicht. Ministerien, Institutionen und Behörden mussten überzeugt, Genehmigungen eingeholt, an die bulgarischen

Bedürfnisse angepasste Lehrpläne erstellt, Ausbilder zugelassen, eine Berufsschule und geeignete Schüler gefunden werden. „Das enge Netzwerk der AHK Bulgarien und deren Erfahrungen mit einem Ausbildungsprojekt mit einem anderen deutschen Unternehmen haben uns dabei sehr geholfen“, berichtet Kröger. Außerdem stellt die AHK die Prüfer und gewährleistet, dass die hohen deutschen Qualitätsstandards

eingehalten werden. Am Ende der Ausbildung bekommen die Fachinformatiker ein bulgarisches und ein deutsches Diplom.

US-Markt als Herausforderung

Wie Kröger brauchte Gerald Kullack sehr viel Geduld, bis er in einem neuen Markt durchstarten konnte. Im Jahr 2015 hatte der Unternehmer in Frankfurt das Unternehmen Lillydoo gegründet und zunächst ausschließlich online über die eigene Website Windeln und Feuchttücher im Abo-Modell vertrieben. Zwei Jahre später folgte der Verkauf über stationäre Händler wie Drogeriemärkte und schließlich Amazon. Mittlerweile können junge Familien die Premiummarke, die in fünf europäischen Werken produziert wird, in sieben europäischen Ländern kaufen. Im Herbst 2023 stand die größte Herausforderung an: „Wir hatten die USA mit ihren gut 340 Millionen Einwohnern als äußerst attraktiven Markt für die weitere Expansion identifiziert“, sagt der Lillydoo-Chef. Doch neun Monate vergingen, bis die erste Windel verkauft wurde. „Drei Monate lang haben wir intensiv das Potenzial bei den Kunden getestet, wei-

Foto: Commerzbank AG / Sofia Branch



Markus Kröger, CEO, Digital Technology Center, Commerzbank: „Wir suchen nicht nur Hochschulabgänger, sondern auch Mitarbeitende, die mit einem starken Praxisbezug ausgebildet wurden.“

Japan: Vereinbarung über den freien Datenverkehr

Im Oktober 2023 haben Japan und die EU neue Regelungen für den grenzüberschreitenden Datenverkehr verabschiedet. Dieses Protokoll trat am 1. Juli in Kraft. Die Bestimmungen, die den Datenfluss zwischen beiden Seiten erleichtern sollen, werden in das Freihandelsabkommen EU-Japan Economic Partnership Agreement (EU-Japan-EPA oder Jefta) integriert, das bereits seit Februar 2019 gilt. Gemäß den neuen Regelungen dürfen Maßnahmen wie Vorgaben zur Datenlokalisierung, Verarbeitungsverbote oder Übermittlungsverbote die grenzüberschreitende Datenübermittlung nicht einschränken.

tere drei Monate benötigten wir unter anderem für die komplizierte Eröffnung eines Bankkontos und die Gründung der Tochter Lillydoo Inc. sowie schließlich noch einmal drei Monate, bis wir alle Details zu Verkauf und Logistik mit unserem Vertriebspartner Amazon geklärt hatten.“

Gründungsprozess beschleunigt

Ohne die Unterstützung der Auslands-handelskammer USA hätte der Prozess wahrscheinlich noch viel länger gedauert. „Wir sind Mitglied bei der AHK USA geworden und haben diverse kostenpflichtige Dienstleistungen in Anspruch genommen, um die Gründung zu beschleunigen“, sagt Kullack, der 150 Mitarbeiter beschäftigt. Verglichen mit Dienstleistern vor Ort habe man sicher deutlich weniger gezahlt. Lillydoo hat heute einen virtuellen Sitz bei der AHK in San Francisco und musste deshalb kein eigenes Büro eröffnen, was enorme Kosten gespart hat. Noch gelangen die Windeln via Schiff in die USA. „Eine



Foto: Goetzke Photographie

Gerald Kullack, Managing Director, Lillydoo: „Wir hatten die USA mit ihren gut 340 Millionen Einwohnern als äußerst attraktiven Markt für die weitere Expansion identifiziert.“

DREI FRAGEN AN



Sven-Boris Brunner, geschäftsführender Gesellschafter, Exportwirtschaft ICS, Frankfurt, über die Besonderheiten des US-amerikanischen Markts, insbesondere im Hinblick auf die bevorstehende Präsidentschaftswahl.

Herr Brunner, welche Fragestellungen bewegen die Exporteure auf dem wichtigen US-Markt?

Der US-Markt ist für deutsche Exporteure schwieriger geworden. Sie müssen sich mit Zöllen, Handelshemmnissen und regulatorischen Anforderungen auseinandersetzen. Im Fokus steht die Supply Chain Compliance, da Waren, die unter US-Gesetze wie das Uiguren-Gesetz fallen, verstärkt vom Zoll abgefangen werden. Bei einer

Trump-Wiederwahl drohen zudem Strafzölle auf EU-Produkte.

Ist mit Blick auf China eine Tendenz zum De-Risking oder De-Coupling spürbar?

Die Handelshemmnisse zwischen China, der EU und den USA bleiben hoch. Angesichts der US-Wahlen am 5. November ist es entscheidend, die Entwicklungen zu beobachten. Unternehmen sollten die China-plus-eins-Strategie in Betracht ziehen, um Ri-

siken zu streuen und Lieferketten zu sichern.

Betrifft die No-Russia-Klausel nur Lieferungen nach Russland?

Die No-Russia-Klausel der EU gilt nicht für alle Länder. Eine enge Abstimmung zwischen Vertrieb, Trade Compliance und Rechtsabteilung ist deshalb essenziell.

Die Fragen stellte Paul Schmitz, IHK Frankfurt.

Produktionsverlagerung wäre bei größeren Mengen eine Option, aber wir wollten zunächst schnell durchstarten.“ Die Frankfurter nahmen zudem bei einem einwöchigen Step-USA-Start-up-Programm der AHK USA teil, mit dem Lillydoo in das New Yorker Start-up-Ökosystem eintauchen und sich mit anderen deutschen Start-ups austauschen konnte.

Attraktive Märkte

Für deutsche Unternehmen ist der US-Markt äußerst attraktiv. „Die USA sind der wichtigste Handelspartner Deutschlands im Waren- und Dienstleistungshandel und das bedeutendste Zielland für deutsche Exporte. Deutschland ist auch für die USA ein bedeutender Ex-

AHK-DIENSTLEISTUNGEN

Auslandshandelskammern (AHK) können mit vielen Dienstleistungen und Services Ihrem Auslandsgeschäft auf die Sprünge helfen:

- kostenfreie Erstberatung
- Marktinformationen und Zielmarktanalyse
- rechtliche Auskünfte
- Organisation von Unternehmerreisen
- Suche nach Geschäftspartnern, Kunden, Distributoren und Lieferanten
- Personalsuche vor Ort
- Office-in-Office (virtuelles Büro einschließlich Gehaltsabrechnungen)

Weitere Infos: www.ahk.de

portmarkt“, sagt Juliane Eichler, Senior Legal Advisor bei der German American

Chamber of Commerce. Das Warenhandelsvolumen zwischen beiden Ländern erreichte im vergangenen Jahr 252 Milliarden Euro. Deutsche Unternehmen haben in den vergangenen Jahren in den USA spürbares Wachstum verzeichnet: Mehr als 5800 US-Unternehmen mit deutscher Beteiligung schafften fast eine Million Arbeitsplätze und investieren 619 Milliarden Dollar. Deutschland ist der viertgrößte ausländische Direktinvestor in den USA und der drittgrößte ausländische Arbeitgeber. Die Direktinvestitionen deutscher Unternehmen haben sich in den vergangenen zehn Jahren mehr als verdoppelt.

Fallstricke vermeiden

Der erste Schritt müsse stimmen – dann stehe einem erfolgreichen Einstieg in den US-amerikanischen Markt nichts entgegen, unterstreicht Eichler. „Die Aufnahme der geschäftlichen Tätigkeit in den USA bedarf der besonderen Planung, um mögliche Fallstricke zu vermeiden. Einer der häufigsten Gründe für das Scheitern eines Markteinstiegs ist oftmals nicht die Geschäftsidee oder das Produkt selbst, sondern ein Mangel an Informationen sowie fehlende Sorgfalt bei der Umsetzung.“ Produkte und Geschäftsmodelle sollten an die Gegebenheiten vor Ort angepasst werden. Der US-Markt sei sehr divers und regio-

Anthony Randazzo, 1028 Photography LLC



Juliane Eichler, Senior Legal Advisor, German American Chamber of Commerce: „Einer der häufigsten Gründe für das Scheitern eines Markteinstiegs ist ein Mangel an Informationen sowie fehlende Sorgfalt bei der Umsetzung.“

Kanada: Markt für Industrieroboter wächst rasant

Laut der International Federation of Robotics (IFR) sind in Kanada im Jahr 2023 rund 4600 Industrieroboter installiert worden – ein Anstieg um 43 Prozent gegenüber dem Vorjahr und gleichzeitig ein Allzeithoch. Über die Hälfte der Roboterinstallationen (55 Prozent) entfiel auf die Automobilindustrie. Knapp ein Fünftel der Technik ist aber auch jeweils für das Gesundheitswesen und für den Energiesektor bestimmt.

nal geprägt. Darüber hinaus bestünden in den einzelnen Bundesstaaten nicht nur kulturelle Unterschiede, sondern teilweise unterschiedliche Regulierungen, Zulassungsvoraussetzungen und Steuern.

Deutsche Unternehmen, die in den USA geschäftlich tätig werden möchten, sehen sich dabei oft mit zahlreichen ökonomischen, steuerlichen und vor allem rechtlichen Fragestellungen konfrontiert.

Die AHK USA – New York berät deutsche Unternehmen beim US-Markteinstieg und der Marktexpansion. Insbesondere unterstützt die Rechtsabteilung bei Themen wie US-Firmengründung, Mitarbeiterentsendung und Visarecht, Arbeitsrecht, Produkthaftungsrecht sowie den entsprechenden Schutzmöglichkeiten. Wollen kleinere deutsche Unternehmen weit entfernte, aber vielversprechende Auslandsmärkte bearbeiten, ist die Distanz oftmals eine große

Herausforderung. Zwischen Frankfurt und Sydney liegen 16473 Kilometer. Wenn in Deutschland die Mitarbeiter in die Mittagspause gehen, haben die Beschäftigten in Down Under bereits Feierabend.

Australien: noch viel Potenzial

„Entfernung und Zeitverschiebung haben es für uns schwierig gemacht, von Deutschland aus unser Geschäft in Australien zu steuern“, sagt Eric Menges, Geschäftsführer der FrankfurtRheinMain GmbH (FRM), die als offizielle Standortmarketinggesellschaft der Region FrankfurtRheinMain Ansprechpartner bei allen Fragen zum Wirtschaftsstandort ist und ausländische Unternehmen bei ihrer Firmenansiedlung in der Region unterstützt. „Deutschland und speziell die Metropolregion Frankfurt werden für Australien immer wichtiger, weil die dortige Regierung darauf drängt, dass die Unternehmen ihre Internationalisierung vorantreiben“, erklärt Menges. So hätten mittlerweile fünf der sechs australischen Bundesstaaten in Frankfurt eine Vertretung eröffnet, um Exportaktivitäten zu unterstützen, aber auch, um deutsche Investoren für den Kontinent mit seinen riesigen Rohstoffvorkommen zu begeistern. Darüber hinaus hätten sich nach dem Brexit australische Banken mit ihrer Europavertretung in Frankfurt niedergelassen. „Da ist also viel Potenzial.“

Dichtes Expertennetzwerk

Um dichter an den potenziellen Kunden zu sein, eröffnete FRM im April dieses Jahres eine Repräsentanz in der AHK Sydney mit einem Ableger in Melbourne. „Wir profitieren jetzt vor allem von dem dicht geknüpften Netzwerk der Experten bei der AHK.“ Australien ist zwar fast 22-mal größer als Deutschland, beheimatet aber nur rund 26 Millionen Einwohner. Die Unternehmen seien in ihren Branchen sehr gut vernetzt. Das gelte auch für die deutsche

Foto: FRM GmbH



Eric Menges, Geschäftsführer, FrankfurtRheinMain: „Jetzt erschließen sich uns Netzwerke, zu denen wir von Frankfurt aus keinen Zugang bekommen würden.“



Peter Grundhöfer, alleinvertretungsberechtigter Geschäftsführer, Grundhöfer: „Wir möchten einer der größten Kräuterproduzenten in Südafrika werden.“

Community. „Jetzt erschließen sich uns Netzwerke, zu denen wir von Frankfurt aus keinen Zugang bekommen würden.“ Dafür schloss der Wirtschaftsförderer der Region einen Servicevertrag mit der AHK, bei der einige Mitarbeiter künftig auch für die FRM arbeiten. Die ersten Monate seien sehr vielversprechend angelaufen, sagt Menges. In zehn Ländern ist die 2005 gegründete FRM heute vertreten, in manchen davon mit Mitarbeitern, die exklusiv für sie tätig sind, in anderen werden wie in Australien Beschäftigte der AHK vor Ort engagiert.

Kräuter für die Grüne Soße

Eine große Distanz musste auch der Großhandel Grundhöfer beim Aufbau seiner ersten eigenen Produktion im Ausland überwinden. Im Jahr 2020 erwarb der Frankfurter Mittelständler eine 87 Hektar große Plantage im süd-afrikanischen Delmas zwischen Johannesburg und Pretoria, baute zunächst frische Kräuter an und heute auch Mi-

nigemüse wie Babyspinat und wilden Brokkoli. „Die Nachfrage vor Ort ist entgegen unseren ursprünglichen Erwartungen so groß, dass wir 75 Prozent der Ernte im Land an große lokale Einzelhändler verkaufen“, sagt Peter Grundhöfer, Chef des Familienunternehmens, das sich auf den Handel mit Früchten und Gemüse aus deutscher und internationaler Produktion spezialisiert hat. Besonders gefragt seien Koriander und Ru-

cola. Die verbleibenden 25 Prozent der Ernte gehen an Kunden in Deutschland, den Niederlanden und Großbritannien.

Auf Südafrika war die Wahl gefallen, weil im europäischen Winter nur auf der Südhalbkugel frische Kräuter im Freiland gediehen. „Zwischen Johannesburg und Pretoria war die Lage besonders geeignet, da es dort nicht zu heiß wird“, so Grundhöfer, der heute in Südafrika zehn feste Mitarbeiter beschäftigt sowie je nach Bedarf bis zu 200 Saisonkräfte pro Tag.

Den Zeitfaktor nicht unterschätzen

Bis die Produktion starten konnte, vergingen fast zwei Jahre. Zwei- bis dreimal pro Jahr reist Grundhöfer persönlich zu seiner Plantage, um sein Projekt voranzutreiben. „Den Aufwand habe ich unterschätzt, schon deshalb, weil wir aus dem Handel kommen und keine Erfahrungen in der Produktion haben“, sagt der Chef. Bewässerungsanlagen und Gebäude mussten gebaut, Maschinen gekauft, Beschäftigte geschult werden. „Im Herbst schreiben wir erstmals schwarze Zahlen.“ Ohne die Unterstützung der IHK Frankfurt sowie der AHK Johannesburg wäre der Weg wohl noch viel steiniger gewesen. Die Kammern halfen bei der Kontaktaufnahme zu Anwälten, Notaren und einem Steuerbüro. Denn wie in den meisten Auslandsmärkten galt es, viele Tücken zu meistern.

Weltweit rechtssicher entsenden

Die zunehmende Internationalisierung macht die Entsendung von Mitarbeitern ins Ausland immer wichtiger. Bevor Vertriebsmitarbeiter Kunden im Ausland besuchen oder Techniker vor Ort Maschinen installieren und warten können, gilt es, Melde- und Registrierungspflichten im Zielland zu beachten – auch innerhalb der EU. Außerhalb der Union sind zudem oft die Visabestimmungen des jeweiligen Landes zu beachten. Die IHK Frankfurt berät gemeinsam mit dem Enterprise Europe Network (EEN) ihre Mitgliedsunternehmen bei Einzelanfragen zum Thema, um sie bei diesen bürokratischen Anforderungen zu unterstützen. In einer gemeinsamen Webinarreihe zum Thema Entsendung informieren die hessischen IHKS und praxiserfahrene Experten regelmäßig zu Meldepflichten, arbeitsrechtlichen Vorgaben und länderspezifischen Regelungen in wichtigen Zielmärkten.

www.frankfurt-main.ihk.de/een



Serbien: Lithiumförderung vereinbart

Im Beisein von Bundeskanzler Scholz hat die EU mit Serbien eine strategische Partnerschaft über Rohstoffsicherheit, Wertschöpfungsketten und Elektromobilität geschlossen. In dem EU-Beitrittskandidatenland werden die größten Lithiumvorkommen Europas vermutet. Bürger und Umweltorganisationen demonstrieren gegen die Entscheidung, weil unter anderem Schäden für die Menschen und die Umwelt in der Nähe des Tagebaus befürchtet werden.

Grundhöfer arbeitet zudem eng mit der Buhle Farmers' Academy in Delmas zusammen, die Studenten zu Landwirten ausbildet und auch selbst im Versuch Kräuter für Grundhöfer anbaut, die das Unternehmen dann für die Akademie vermarktet. Sein Ziel: „Wir möchten einer der größten Kräuterproduzenten in Südafrika werden. Da sind wir auf gutem Weg.“ Neben passgenauen Produkten und einem guten Netzwerk trägt nicht zuletzt das interkulturelle Verständnis zum Erfolg im Ausland bei.

Botar lernt deshalb gerade Arabisch. „Wenn ich in ein neues Land komme, um dort zu leben und zu arbeiten, möchte ich aus Respekt vor der Kultur auch die Sprache verstehen.“ Und natürlich die Mentalität. In den ersten sechs Monaten habe er bestimmt 200 Visitenkarten gesammelt, erzählt Botar. Das habe er in Deutschland in drei Jahren nicht geschafft. „Die hohe Zahl bedeutet aber gar nichts, weil viele Erstkontakte im Sande verlaufen.“ Um Kunden zu akquirieren, brauche man unglaublich viel Geduld. Doch der Aufwand dürfte sich auszahlen. Mittelfristig will Lunatec die komplette Mena-Region, darunter vor allem Saudi-Arabien, abdecken.



DIE AUTORIN



Eli Hamacher

Freie Journalistin, Berlin

eh@elihamacher.de

IMMOBILIE DES MONATS

Herrschaftliche Familienvilla
nahe des Mumm'schen Parks
FRANKFURT AM MAIN
OBJEKT ID: 1647
PREIS: 4.780.000,- EURO



ca. 1.121 m² ca. 452 m² 9 5 4 3
Bedarfsausweis, 97,2 kWh/(m²·a), Gas, Baujahr 1956

Haben wir Ihr Interesse für diese einzigartige Immobilie geweckt?

Dann rufen Sie einfach Susanne Röcken in unserem Frankfurter Büro unter 069 - 23 80 79 30 an oder schreiben Sie uns eine Email an susanne.roecken@ppsir.de.

Peters
& Peters

Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY

Sie möchten Ihre Immobilie zeitnah verkaufen und u. a. hier bewerben?

Dann rufen Sie einfach Olivier Peters in unserem Frankfurter Büro unter 069 - 23 80 79 30 an oder schreiben Sie uns eine Email an olivier.peters@ppsir.de.



Wir freuen uns auf Sie!



MEHRFACH AUSGEZEICHNETER SERVICE



CAPITAL
FOCUS
DIE WELT



SOTHEBY'S INTERNATIONAL REALTY
1.100 BÜROS 26.500 MAKLER 81 LÄNDER

Danziger Straße 50 a
65191 Wiesbaden
0611 - 89 05 92 10

Arndtstraße 24
60325 Frankfurt
069 - 23 80 79 30

Louisenstraße 84
61348 Bad Homburg
06172 - 94 49 153

peters-sothebysrealty.com