

MARKTPLATZ

Das Jahr hat
nur 50
Wochen

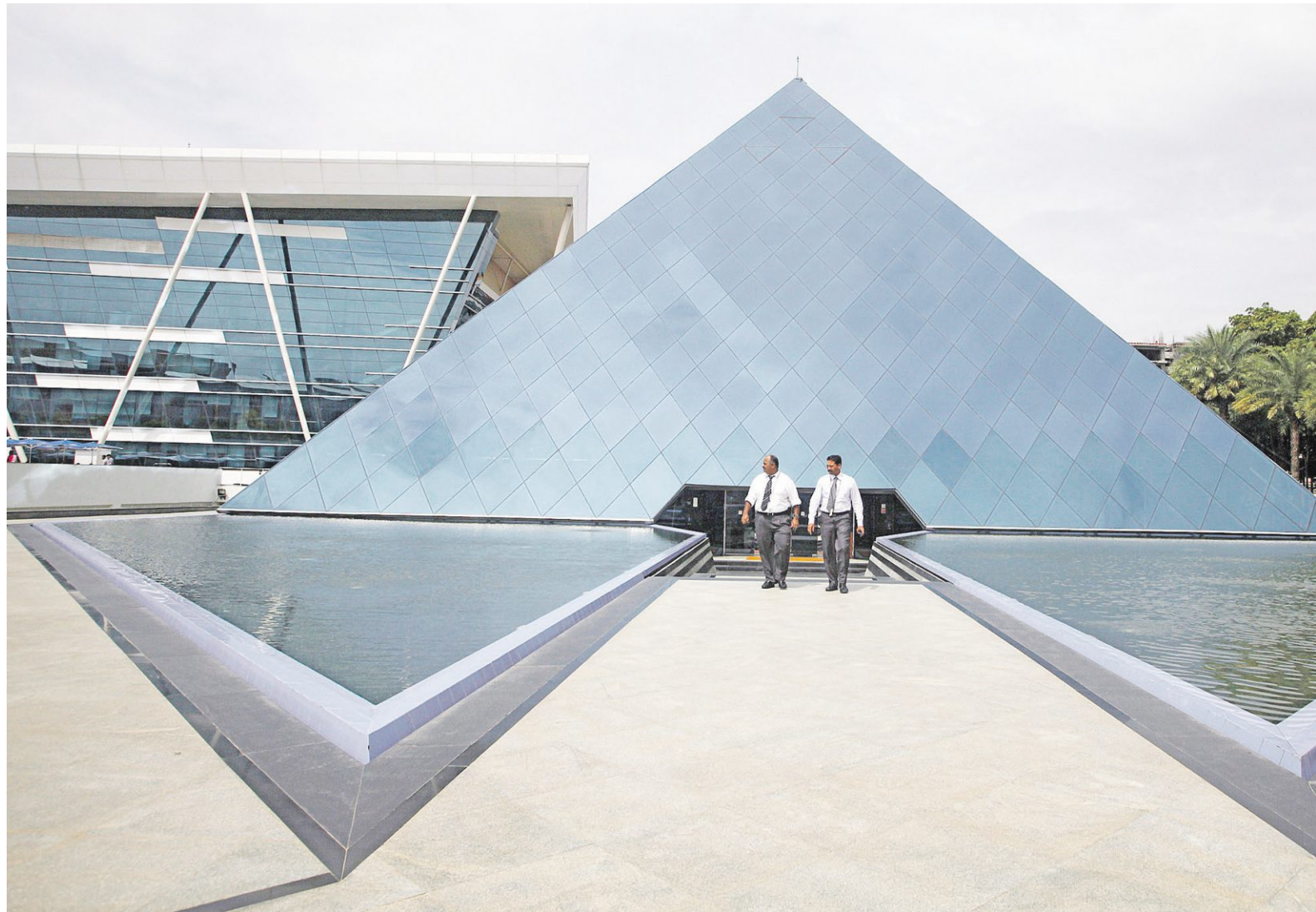
Eigentlich wollten wir ein kleines Stück darüber schreiben, wie der typische Mittelständler so über sein Geschäft zwischen Weihnachtstress, -feier und Jahresbeginn denkt. Doch viele haben einen Rückzieher gemacht, mit den folgenden Zitaten wollen sie dann doch nicht namentlich in der Zeitung stehen: „Weihnachten bringt niemandem etwas außer dem Einzelhandel.“ Oder: „Es fängt mit den Weihnachtsfeiern an und hört mit den Tagen zwischen den Jahren auf; nicht nur in unserer Firma liegt das Geschäft brach, auch in allen anderen Betrieben erreicht man niemanden.“ Oder: „Weihnachten wird dieses Jahr wieder über eine Million Euro kosten.“ Ein Mittelständler mit 250 Mitarbeitern lud dieselben zur Weihnachtsfeier, ohne Partner, aber mit Essen, Trinken, Tanz, Geschenken. Kostenpunkt: 25 000 Euro. Das muss erst mal verdient werden. Einen Trost gibt es aber: Das Geld auf der Bank bringt schon lange nichts mehr ein, vielleicht ist es dann doch nicht so verkehrt, lieber die Mitarbeiter mit einer schönen Party für 2015 zu motivieren.

mueller@handelsblatt.com

Handelsblatt
-Redakteurin
Anja Müller

Zahl der
Insolvenzen
sinkt

KÖLN. Die Zahl der Firmenpleiten ist einem Medienbericht zufolge im ablaufenden Jahr auf den niedrigsten Stand seit 15 Jahren zurückgegangen. Die „Bild“-Zeitung berichtete unter Berufung auf Berechnungen des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW), 2014 dürften hierzulande voraussichtlich 23 730 Unternehmen Insolvenz anmelden. Das seien neun Prozent weniger als im Vorjahr. Die wirtschaftlichen Schäden summierten sich auf 26,1 Milliarden Euro, der niedrigste Wert seit gut zehn Jahren. Als Hauptgründe für den Rückgang werden die bessere Eigenkapitalausstattung der Betriebe und die hohe Konsumfreude der Verbraucher genannt. Die starke Binnenkonjunktur mache sich vor allem bei Dienstleistern, dem Handel und im Bausektor bemerkbar. Reuters

Mr. Joshis Gespür
fürs Geschäft

Der Inder arbeitet für eine der rund 160 deutschen Firmen in Bangalore - und hat viele deutsche Tugenden übernommen.

Elisabeth Hamacher
Bangalore

Rashmikant Joshi kommt fünf Minuten zu spät und entschuldigt sich gleich mehrmals. Die „Indian Standard Time“, wonach man Termine einfach platzen oder Besucher zumindest lange warten lässt, scheint bei ihm nicht zu gelten. Das muss am Arbeitgeber liegen. Fast sein halbes Leben hat der heute 51-jährige bei einer Tochter des Esslinger Familienunternehmens Festo im südindischen Bangalore verbracht.

Zuvor hatte der Inder Mitte der 80er-Jahre an der TU Berlin Maschinenbau studiert. Seitdem spricht er fließend Deutsch. Sein schwäbischer Akzent schlich sich später ein. Auch viele deutsche Tugenden sind dem Manager langsam in Fleisch und Blut übergegangen. Ordnung, Pünktlichkeit, Sparsamkeit und Sinn für Qualität. „Wenn etwas nichts kostet, ist es auch nichts wert“, sagt er dann.

Wahrscheinlich ist es diese Mischung aus deutscher Gründlichkeit und indischer Gelassenheit sowie sein exzellentes Gespür für den Markt und die Menschen, die aus Mr. Joshi einen erfolgreichen Manager gemacht haben.

Als Mr. Joshi im Herbst 1990 nach Bangalore kam, war die Stadt noch klein und beschaulich. Die vielen Parks und das ganzjährig angenehme Klima machten sie zur Hochburg der Pensionäre. Heute platzt Bangalore aus allen Nähten. Nach den Rentnern kamen die Softwarekonzerne, indische wie Wipro und Infosys, aber auch deutsche wie SAP. Die Liberalisierung des Landes löste einen IT-Boom aus. Den Informatikern folgten schließlich viele deutsche Mittelständler.

160 deutsche Firmen hätten heute ihren Sitz in Indiens drittgrößter Stadt, weiß Audrey d'Souza, Regionaldirekto-

rin bei der Indo-German Chamber of Commerce. Die meisten von ihnen haben sich in den Industriegebieten Electronic City und Whitefield niedergelassen, mal in schmucken Glaspalästen wie der in der Stadt omnipräsente Indien-Pionier Bosch oder in bescheideneren Häusern aus Stein wie der Tüv und Igus. Niedrige Lohnkosten, ein Heer an jungen, motivierten Arbeitskräften und ein gewaltiges Marktpotenzial einer schnell wachsenden Mittelschicht ziehen die Firmen an.

Gut acht Millionen Menschen leben in Bangalore. Im Schnecken tempo quä-



Elisabeth Hamacher



Deutsche Firmen genießen in Indien einen guten Ruf. Bei der schwieriger werdenden Suche nach guten Arbeitskräften hilft das allemal.

Antony Kurian
Firmengründer und seit 2000 Chef von Igus India



VIVEK PRAKASH/Reuters/Corbis

Electronic City in Bangalore: Die indische Metropole zieht immer mehr Mittelständler an.

len sich Autos, Busse, dreirädrige Taxi-Scooter und Motorräder durch die stets verstopften Straßen, begleitet von ohrenbetäubendem Dauer-Hupen. Als Faustregel gilt: 15 Kilometer pro Stunde im Auto.

Die 2011 gestartete Namma Metro legt erst bescheidene 17 Kilometer zurück, 42 sollen es irgendwann werden. Dafür geben die Beamten am 2008 eröffneten Kempegowda Airport Gas. An 24 Immigrationsschaltern fertigen sie die Einreisenden zügig ab. Auf dem Weg in die Stadt lässt der Bauboom dann ahnen, dass Bangalore noch längst nicht satt ist. Schon plant die Stadt ein neues 42 Quadratkilometer großes Industriegebiet.

In Electronic City sitzt auch Festo. Hier führt Mr. Joshi durch Fabrikhallen, die ebenso gut im Musterlande stehen könnten. Schon 1986 gingen die Schwaben in Bangalore an den Start, zunächst wie damals vorgeschrieben mit einem Joint-Venture-Partner. Seit 2003 gehört die Festo Controls Pvt Ltd. den Deutschen ganz.

550 Mitarbeiter fertigen für den Spezialisten für Automatisierungstechnik heute Zylinder, Ventile oder auch Wartungseinheiten. „Festo produziert in Indien für den indischen Markt, aber auch Teile für den internationalen Produktionsverbund“, sagt der Chef. 2014 wird Mr. Joshi wieder ein zweistelliges Umsatzplus nach Deutschland melden können. „Unsere Stärke ist es, dass wir nicht Produkte, sondern Lösungen anbieten.“ Um das zu schaffen, steht Weiterbildung ganz oben auf der Agenda. Dabei schult Festo in fünf über ganz Indien verteilten Trainingscentern auch die Belegschaft der Kunden.

Zu den Nachbarn von Mr. Joshi gehört Enrico Rühle, CEO und Managing Director South Asia beim Tüv Rheinland. Als Rühle 2007 auf dem Subkontinent das Ruder übernahm, schrieb die 1996 gestartete indische Tochter des Kölner Prüfdienstleisters noch rote Zahlen, machte einen Miniumsatz und beschäftigte 100 Mitarbeiter.

Angesichts exorbitanter Bürokratie, miserabler Infrastruktur und allseits präserter Korruption fällt es nicht eben leicht, Geschäfte zu machen. Wenn der 40-Jährige zum Jahreswechsel zurück nach Köln geht, sieht es anders aus. Infolge der fortschreitenden Industrialisierung sorgen der große Bedarf an Zertifizierung und auch an Weiterbildung für Aufträge. Gerade erst hat der Tüv wieder einen indischen Anbieter übernommen, die Zahl der Mitarbeiter liegt jetzt bei gut 1 000, der Umsatz soll im nächsten Jahr 25 Millionen Euro erreichen.

Rühle hat für Land und Leute viel Respekt entwickelt. Extrem schlau, lernwillig und geradezu arbeitswütig seien seine Kollegen. Kein Wunder: Mit dem Einkommen aus einem festen Job - der Tüv zahlt Einsteigern mit einem Bachelor in Ingenieurwissenschaften rund 300 Dollar - können viele ihre Lebenssituation dramatisch verbessern.

Wie Mr. Joshi hat Rühle erst einmal eine Krankenversicherung für alle Mitarbeiter eingeführt. Ein Schritt, der nicht Pflicht ist, auf den die Inder aber zunehmend Wert legen.

Bei gesellschaftlichen Problemen ist jedoch auch der Tüv-Boss machtlos. Wenn Kolleginnen reisen sollen, winken die meist ab. Zu groß ist die Furcht vor sexuellen Übergriffen. Und die strikte Direktive der Muttergesellschaft, nicht mit Geld bei der Auftragsvergabe nachzuhelfen, führt dann auch mal zum Verzicht auf ein Geschäft.

Zu Antony Kurian gelangt man über eine Schotterpiste. Auch in seiner Nachbarschaft wird viel gebaut. Der Mann mit dem für Südländer typischen fast schwar-

zen Teint hat hier sein eigenes kleines Wirtschaftswunder vollbracht. 1998 gründete der Ingenieur seine Firma, fusionierte sie 2000 mit der deutschen Igus, die wie er Energieketten und Gleitlager aus Kunststoff herstellt.

Energieketten benutzen Kunden quer durch alle Branchen, um Kabelstränge zu ummanteln. Von acht Mitarbeitern ist das Team in Indien seitdem auf 100 gewachsen, die im Finanzjahr 2015, das Ende März enden wird, rund neun Millionen Euro umsetzen werden.

Peu à peu haben die Vertriebler des Unternehmens die innovativen Kunststoffstücke made in Germany auf dem Subkontinent bekanntgemacht und vorgebracht, wie man professionell verkauft. Igus India war einer der Ersten, der in Indien einen Onlineshop für Maschinenteile aufzog.

Ein 24-Stunden-Service garantiert zügige Lieferung aller besonders stark nachgefragten Produkte. Die Erfolgsformel erklärt Kurian mit drei Adjektiven: „schnell, günstig, maßgeschneidert“. Das klingt sehr deutsch. Wer so lange für eine deutsche Firma arbeitet und schon zimal in der Heimat seines Arbeitgebers geschult wurde, wird offenbar ein bisschen weniger indisch und ein bisschen mehr deutsch. Das kann nicht schaden. Deutsche Firmen genie-



Müllberge, herunterhängende Stromkabel, riesige Schlaglöcher: Ich sehe das als Potenzial.

Rashmikanth Joshi
Chef von Festo in Indien

ßen in Indien einen guten Ruf. „Bei der schwieriger werdenden Suche nach guten Arbeitskräften hilft das allemal“, findet Kurian.

Wie Joshi und Rühle hofft der Igus-India-Chef, dass der indische Premierminister Narendra Modi dem zuletzt arg geschwächten Wirtschaftsriesen eine Frischzellenkur verpasst. Gerade am Morgen hat er in der Zeitung gelesen, dass der Formularberg, den er regelmäßig für jeden seiner Mitarbeiter ausfüllen muss, künftig auf nur noch ein Schriftstück schrumpfen soll. „Das wäre wirklich eine große Erleichterung“, sagt der 56-Jährige und lacht, so als könne er es noch nicht so recht glauben.

Im April 2015 wird Mr. Joshi zur Hannover Messe reisen. Auf der weltgrößten Industriemesse wird sich Indien als Partnerland präsentieren. Dass der Markt Zukunft hat, glauben auch die Niedersachsen. Mitte November etwa exportierten sie die Computermesse Cebit erstmals nach Bangalore.

Fast die Hälfte seines Lebens wohnt Mr. Joshi schon in der Metropole. Wenn der indische Festo-Chef die Müllberge an den Straßenrändern sieht, die herunterhängenden Stromkabel und die riesigen Schlaglöcher, dann verzweifelt er keineswegs ob des Chaos in seiner Heimat. „Ich sehe das als Potenzial.“

ANZEIGE

Handelsblatt ON TOUR

10. - 18. Mai 2015
LIMITIERTE TEILNEHMERZAHL

Chinas Wachstumsregionen

Handelsblatt-Wirtschaftsexpedition: Peking, Hunan, Shanghai

Marktchancen in der Aufsteigerprovinz Hunan entdecken
Kontakte zu chinesischen Politikern, Managern und Unternehmern
Know-how-Transfer durch Handelsblatt-Korrespondenten und China-Insider

Kontakt: ON TOUR-Hotline: 0211/987-2828 | ontour@handelsblatt.com | handelsblatt.com/ontour