



## „Die Zusammenarbeit ist extrem wichtig für uns.“

Seit drei Jahren gibt es bei der Landesentwicklungsgesellschaft Thüringen mbH (LEG) den Bereich Thüringen International (TI), der aktuell mehr als 800 Thüringer Unternehmen unterstützt, um noch besser auf ausländischen Märkten Fuß zu fassen. Eines davon ist die Werkö GmbH aus Königsee, die seit über 75 Jahren Präzisionswerkzeuge für die Metallverarbeitung herstellt. TOP wollte wissen, wie die Zusammenarbeit funktioniert und sprach in Königsee mit Werkö-Geschäftsführer Lars Grünhage (im Foto links) und Thüringen International-Teamleiter Hans-Jörg Hoffmann.

TEXT: JENS HIRSCH  
FOTOS: MARCEL KRUMMRICH

### Herr Grünhage, wie kam es zu der Kooperation mit TI?

Wir gehören seit 2008 zum chinesischen Konzern TDC. Im ersten Jahr hatten wir große Schwierigkeiten mit der Kommunikation, weil wir die Hierarchien nicht kannten und mit den falschen Ansprechpartnern in China gesprochen haben. Dr. Metzger, Projektleiter für den ost- und südostasiatischen Markt von TI, der fließend chinesisch spricht, hat uns dann beraten, was sehr hilfreich war. In Sachen Export hat die Werkö eine lange Tradition. Aktuell gehen 55 Prozent unserer Produkte in den Export, hauptsächlich nach Mittel-, West- und Nordeuropa. Vor zweieinhalb Jahren haben wir uns entschlossen, den russischen Markt zu analysieren. Dafür kontaktierten wir TI und unternahm 2011 mit dem damaligen Auslandsbeauftragten von TI für Russland eine erste Reise nach Russland, wo wir in drei Tagen in Rostov am Don, Moskau und St. Petersburg 5 mögliche Geschäftspartner trafen.

Wir arbeiten also an verschiedenen Stellen mit TI hervorragend zusammen, was extrem wichtig für uns ist.

### Herr Hoffmann, was konkret bieten Sie den exportinteressierten Thüringer Unternehmen an?

Wir haben verschiedene Angebote, die sich natürlich nach den Interessen der Unternehmen richten. Wir organisieren branchenspezifische Reisen mit und ohne politische Begleitung, zum Beispiel durch den Ministerpräsidenten und den Wirtschaftsminister. Wir organisieren Messegemeinschaftsbeteiligungen auf wichtigen Messen im Ausland, veranstalten in Thüringen Informationsveranstaltungen und Workshops zu verschiedenen Außenwirtschaftsthemen, und wir begleiten ausländische Wirtschaftsdelegationen in Thüringen. Ich lade alle Unternehmen ein, regelmäßig unsere Homepage zu besuchen, um sich über unsere aktuellen Veranstaltungen zu informieren.

Auf dem russischen, aber auch auf anderen ausgewählten Märkten arbeiten wir eng mit Auslandsbeauftragten zusammen, die Unternehmen in allen Fragen vor Ort unterstützen, in den Ländern gut vernetzt sind, die Besonderheiten des Marktes und Land und Leute kennen.

WERKÖ



TOP Service:  
[www.werkoe.de](http://www.werkoe.de)  
[www.thueringen-international.de](http://www.thueringen-international.de)

### Also ist TI eine Art Türöffner.

LARS GRÜNHAGE: Ja, die Zusammenarbeit ist sehr fruchtbar. Zudem ist es beeindruckend, mit welcher Kraft TI auftritt und die für uns richtigen Stellen anspricht. Letzten Endes muss jedes Unternehmen für sich den richtigen Weg finden, TI ist dabei der wichtige Türöffner, um die richtigen Kontakte zu bekommen. Das funktioniert in Russland sehr gut.

### Die Wirtschaftsbeziehungen zu Russland sind derzeit durch die Sanktionen stark belastet.

LARS GRÜNHAGE: Wir haben am 2. September dieses Jahres an einer Veranstaltung von TI teilgenommen, wo über die Folgen der derzeitigen Sanktionen ausführlich informiert wurde, zum Beispiel worauf man jetzt achten muss und wie man jetzt Verträge abschließt. Wir wollen unser Engagement in Russland trotz der derzeit unklaren politischen Lage beibehalten. Mit TI haben wir einen Partner, der uns wirklich im Rahmen der Möglichkeiten unterstützen kann. Es wäre meiner Einschätzung nach schwierig gewesen, in Russland so

einen Einstieg ohne diesen Partner zu schaffen.

HANS-JÖRG HOFFMANN: Wir wollen Brücken schlagen nach Russland und dazu beitragen, die guten Wirtschaftsbeziehungen der letzten Jahre aufrecht zu erhalten und punktuell auszubauen. Wir arbeiten mit der Außenhandelskammer in Moskau zusammen und haben zum Beispiel eine direkte Ansprechpartnerin für Tatarstan, mit der wir derzeit versuchen, für Werkö einen Kontakt zu den Kamaz-Werken herzustellen.

### Auf welchen Märkten liegt aktuell der Fokus von TI?

HANS-JÖRG HOFFMANN: Neben den traditionellen Märkten in Europa oder auch Ost- und Südostasien konzentrieren wir uns derzeit auf Indien und Lateinamerika, nehmen aber auch zunehmend Südafrika und die MENA-Region in den Fokus, die wir bisher noch gar nicht bedient haben. Nächstes Jahr planen wir eine große Wirtschafts- und Unternehmerreise mit politischer Unterstützung nach Brasilien. Ende Februar reist zudem eine Delegation nach Mexiko, das sich als großer Standort der

Automobilindustrie und des Maschinenbaus sehr gut entwickelt hat. Das wäre auch ein Ansatzpunkt für Werkö.

LARS GRÜNHAGE: Wir beobachten genau, in welchen Märkten TI aktiv ist. In Mexiko haben wir im Konzernverbund bereits einen Standort. Natürlich ist es aber immer ein Thema, unseren Markt zu erweitern, schwach sind wir zum Beispiel in Polen und Tschechien. Aber momentan liegt unsere Konzentration auf dem russischen Markt. Wir besuchen die Auslandstage und Messen von TI und informieren uns dort, denn man kann als mittelständisches Unternehmen mit 80 Mitarbeitern nicht ins Blaue ein Land analysieren, da braucht man professionelle Hilfestellung. Es ist gut, dass in dem Bereich von unserer Größenordnung mit TI eine Institution da ist, die einem hilft, in diesem schwierigen Exportbereich Unterstützung zu geben.

Herr Grünhage, Herr Hoffmann, vielen Dank für das Gespräch.