

Kourosh Pourkian

„Jede Menge Chancen für den Mittelstand“

Der langjährige Unternehmer und Berater empfiehlt Firmen, sich aufzumachen und neue Märkte vor Ort zu besuchen.

Kourosh Pourkian ist gebürtiger Iraner, der seit 40 Jahren in Hamburg lebt und arbeitet. Als Honorarkonsul von Tadschikistan verfügt er über besondere Expertise zu den sogenannten Nowruz-Staaten, die im Kaukasus, in der

Schwarzmeerregion, im Nahen Osten und in Zentralasien unmittelbar an der „Neuen Seidenstraße“ angrenzen. Darüber hinaus organisiert Pourkian seit 2011 das viel beachtete Nowruz-Wirtschaftsforum in Norddeutschland.



Kourosh Pourkian:
Mehr Mut haben.

Herr Pourkian, was raten Sie Mittelständlern, die jetzt ihre Internationalisierung vorantreiben wollen?

Sie sollten auf jeden Fall loslegen. Es gibt keinen Anlass für Mittelständler, aufgrund geopolitischer Turbulenzen die Internationalisierung zu verschieben oder ganz aufzugeben. Weltweit gilt der deutsche Mittelstand als einzigartiger Innovationspool, der auch unter schwierigen Bedingungen komplexe Projekte zuverlässig realisiert. Der große Vorteil kleiner und mittlerer Unternehmen ist ihre Flexibilität. Big Player sind da nicht so wendig, müssen langfristiger planen und reagieren schwerfälliger.

Wo sehen Sie derzeit die größten Chancen für deutsche Unternehmer?

Schauen Sie auf die Weltkarte, und verfolgen Sie von China aus den Weg der Neuen Seidenstraße bis nach Europa. Entlang dieser Strecke müssen Straßen, Schienen, Lagerhallen gebaut und betrieben werden. Hier lassen sich völlig neue Wirtschaftsräume erschließen - Märkte von morgen für den deutschen Mittelstand. Aber auch Lebensmittelabriken und Kühllhäuser für die wachsende Zahl von Anwohnern dort werden gebraucht. Ich sehe außerdem in Indien, Pakistan und den zentralasiatischen Ländern sehr viel Potenzial.

Ist es für Firmen nicht trotzdem sicherer, sich auf den Heimatmarkt oder den EU-Binnenmarkt zu konzentrieren?

Wer kein Risiko eingehen will, sollte sich Partner ins Boot holen. Für den Sprung in ferne Länder kann man sich zusammentun. Ein Beispiel aus dem Maschinenbau: Im Iran wurde der Bau einer Fleischverarbeitungsanlage ausgeschrieben. Dafür haben sich insgesamt sechs deutsche Unternehmen zusammengeschlossen. Ziel war es, die Fabrik aus einem Guss zu liefern. Das Konsortium bekam den Zuschlag. Solche Komplettlösungen sind für mittelständische Betriebe, die nicht alle Last allein tragen wollen, eine Erfolg versprechende Me-

thode. Das gemeinsame Auftreten vermittelt Stärke und Solidität.

Wie kommen Unternehmer am besten durch schwere Fahrwasser? Sanktionen oder Konflikte wird es immer geben. Blicken wir doch einfach mal auf ein Unternehmen wie den Hafen in Hamburg. Das ist ein echtes Erfolgsmodell. Dabei hat dieses Unternehmen bereits größte Katastrophen wie Weltkriege und Weltwirtschaftskrisen hinter sich gebracht - inklusive Transformationen wie der Containerschifffahrt und der Digitalisierung. Heute ist der Warenumschiagplatz an der Elbe der größte Seehafen Deutschlands und gehört hinter Rotterdam und Antwerpen zu den größten Containerhäfen Europas.

Nun sind Mittelständler aber nicht so solide aufgestellt wie ein fast staatliches Unternehmen ...

Und deshalb müssen Unternehmer raus aus ihrer Komfortzone. Think global, act local - so zu denken wird immer aktueller. Mittelständler sollten Kooperation mit lokalen Firmen vor Ort eingehen. Und das geht nur, wenn sie dort hinfahren, wo Straßen, Schienen, Fabriken oder Lagerhallen entstehen sollen - wie zum Beispiel in der Kaukasusregion entlang der Neuen Seidenstraße. Der Kerngedanke ist hierbei ja das verbindende Element. Es geht um Kommunikation, Vernetzung und Zusammenarbeit der Länder entlang dieser Logistikroute. Diese Projekte sind wie geschaffen für den Mittelstand. Und noch ein anderes Beispiel aus Tadschikistan: Das aufstrebende Land ist sehr gebirgig. Aus den Bergen strömen täglich Wassermassen in die Täler. Hier könnte viel Strom durch Wasserkraft gewonnen werden. Deutsche Unternehmen haben die Technologie dafür. Sobald Speichermethoden vorhanden sind, um diese Energie zu verschiffen oder per Schiene zu transportieren, wäre das eine weitere perfekte grüne Energiequelle für Europa. Hier schlummern jede Menge Chancen für den deutschen Mittelstand.

Die Fragen stellte Anja Steinbuch.



Niedrigzinsen
jetzt sichern.

Wir unterstützen Sie bei Ihrem nächsten Schritt. Mit einer Finanzierungsberatung, die mehr möglich macht.

Lassen Sie uns über Ihre Pläne sprechen und erfahren Sie, wie aus Bank Hausbank wird.

#Hausbank
#PositiverBeitrag

Telefon: (069) 910-10061
deutsche-bank.de/naechsterschritt

Neue Seidenstraße

Handelsroute mit Zukunftspotenzial

Es ist das größte Infrastrukturprojekt seit dem Marshallplan. Mit der Initiative „Neue Seidenstraße“ will China die Handelswege zwischen Asien und Europa wiederbeleben. Rund 900 Milliarden Dollar wird es der Volksrepublik wert sein, in den nächsten Jahren ein Netz aus Transportrouten per Schiene, Straßen und Wasserwegen aufzubauen.

Entlang der Seidenstraße entstehen Kraftwerke, Industrieparks, Logistikcenter - und Arbeitsplätze. „Damit profitieren von dem Projekt auch die Länder, die zwischen China und Europa liegen, etwa Marok-

ko und Tunesien“, sagt Helmut Naujoks. Der Hamburger Rechtsanwalt, der mit der weltweit größten Kanzlei Dacheng zusammenarbeitet, hilft seit Jahren deutschen Mittelständlern, in Asien Fuß zu fassen: „Sie sind für viele Großunternehmen im Reich der Mitte als Joint-Venture-Partner interessant.“

Kooperationen bedienen das Ziel der Chinesen, ihre Auftragsbücher zu füllen, Marktanteile zu gewinnen und globale Marktführer zu werden. „Sie sind überzeugt, dass man sich zusammen mit deutschen Firmen erfolgreicher dem Weltmarkt stellen kann“, so der China-Experte.

25
PROZENT

mehr Standard-container - insgesamt 100 000 Stück - werden 2020 im Güterzugverkehr Richtung China rollen.

Quelle: DB Cargo

Das helfe deutschen Mittelständlern im Rennen um Aufträge rund um die Neue Seidenstraße und bessere Marktzugänge.

Bis 2025 stehen mehrere Großprojekte an - beispielsweise neue Zugstrecken durch Afrika. Im Mittleren Osten und Europa, wo vor allem politisch weiterhin Vorbehalte gegen die Initiative bestehen, gäbe es Naujoks zufolge noch Luft nach oben. Allerdings werden die Ressentiments vor dem Hintergrund des Handelskriegs, den US-Präsident Trump gegen Peking führt, kleiner. So mancher Unternehmer in Deutschland wendet sich jetzt Rich-

tung China. Dazu gehören vor allem Transportfirmen. So bringt das Osnabrücker Logistikunternehmen Hellmann zweimal die Woche Sportwagen von Porsche per Schiene nach China. 18 Tage dauert die 11 000 Kilometer lange Reise. Es gibt drei Hauptrouten: die nördliche führt durch die Mongolei und Russland, die mittlere durch die Wüstenregion Xinjiang und Kasachstan, auf der Südroute werden die Waggons in Kasachstan über das Kaspische Meer nach Aserbaidschan verschifft, von dort rollen sie nach Rumänien, in die Ukraine und nach Polen. Jürgen Hoffmann