

wirtschafts spiegel

Informationen der
IHK Nord Westfalen

5|2019

K 5060
1. Mai 2019



Europäische Union Zusammen stärker



SERVICE FÜR BEWERBER
Willkommen im Münsterland 39

PARTNERSCHAFT SCHULE-BETRIEB
500 Mal Fachkräftesicherung 42

Zusammen wachsen

Weil in Europa Barrieren gefallen sind, kann manche Wachstumskurve steigen. Sieben Unternehmen aus Nord-Westfalen berichten, warum sie konsequent die Freiheiten und Chancen nutzen, die ihnen der EU-Binnenmarkt bietet.

Es grünt so grün, wenn Spaniens Blüten blühen? Das kann auch in anderen EU-Ländern gut funktionieren, wenn die Rahmenbedingungen stimmen, weiß Stephan Engster. In Frankreich beispielsweise sieht der Geschäftsführer der COMPO GmbH gute Wachstumsbedingungen – auch für sein Unternehmen mit Hauptsitz in Münster und weltweit mehr als 20 Standorten. Genau deshalb stellt COMPO – Anbieter von Markenartikeln für Pflanzen – gerade ein neues Produktsortiment vor, das in französisch-deutscher Kooperation entstanden ist. „Die Entwicklung und Einführung der neuen Marke Undergreen ist ein Paradebeispiel grenzüberschreitender Projekte in unserem Haus“, berichtet Engster, selbst ehemaliger Erasmus-Stipendiat. Von Berlin bis Brest will COMPO mit der Marke junge Menschen für das Gärtnern gewinnen und hat bereits weitere EU-Länder anvisiert – Spanien inklusive. Für den französischen und den deutschen Markt hat das Unternehmen für die Produktlinie und Markenkommunikation den gemeinsamen Nenner gefunden, hat „Bedarfe und Interessen verschiedener Landeskulturen übereinander gebracht“, wie Engster erklärt. Um diese Herausforderung zu meistern, haben Mitarbeiter der COMPO-Gesellschaften in Deutschland und Frankreich ihre Kenntnisse kombiniert und in einem Projektteam die Marke entwickelt. „Das wäre ohne die unkomplizierten EU-Regelungen zu Reisetätigkeit und Aufenthaltsdauer nicht möglich gewesen“, sagt Engster, der es gern sähe, dass Menschen und Märkte in Europa noch weiter zusammenrücken.

COMPO selbst gestaltet diese Entwicklung mit: Weil Projekte wie Undergreen im Unternehmen Schule machen sollen, führt es im Rahmen seines internationalen Austauschprogramms „Firestarter“ junge Fachkräfte zusammen. Sie sollen voneinander profitieren und später gemeinsam nach den euro-

päischen Sternen greifen. Engster ist überzeugt: Menschen aus verschiedenen Nationen, die sich persönlich kennengelernt haben, gehen offen und unvoreingenommen in die Zusammenarbeit. Das komme dem gesamten Unternehmen zugute. Wenn das Bewusstsein für die anderen EU-Standorte geschärft werde, seien Produktideen und Kommunikationsstrategien länderübergreifend besser zu realisieren. Sprachbarrieren kennt COMPO nicht. „Wir treffen uns auf Englisch“, sagt der Geschäftsführer, der sich ein unternehmerisches Leben ohne die EU-Grundfreiheiten nicht mehr vorstellen kann: „Eine Rückentwicklung würde ganze Wirtschaftskreisläufe beeinflussen und der immer wichtiger werdenden Weltoffenheit schaden“, sagt Engster.



Foto: COMPO GmbH

„Eine Rückentwicklung würde ganze Wirtschaftskreisläufe beeinflussen und der immer wichtiger werdenden Weltoffenheit schaden.“

STEPHAN ENGSTER

Freie Fahrt

Genauso sieht es Björn Schumacher, Geschäftsführer der Schumacher Packaging GmbH. Das familiengeführte Unternehmen

bietet Verpackungslösungen aus Well- und Vollpappe an und produziert an 13 EU-Standorten – darunter Greven. Nicht „von Pappe“ sind die Anforderungen, denen sich das Unternehmen stellt. In hoher Schlagzahl muss es seine Produkte nach Kundenwunsch entwickeln oder modifizieren. Die jeweils verfügbare Zeit ist knapp, die Exportliste der Waren lang. Rund 30 Prozent gehen in andere EU-Staaten. „Just in Time“: Längst hat das Unternehmen Produktion und Logistik nach diesem Prinzip organisiert, damit es alle Chancen nutzen kann. Stichwort Warenströme: Immer stärker werde hier der Trend zur Internationalisierung, berichtet Schumacher.



Björn Schumacher, Geschäftsführer von Schumacher Packaging in Greven, sieht in einem Szenario ohne EU-Grundfreiheiten alle als Verlierer.

Foto: Kaup-Büscher/IHK

„Wir haben im Augenblick leider in mehreren Ländern einen Populismus, der in schön gefärbter Erinnerung schwelgt und Wirtschaftspolitik wieder ganz in die Zuständigkeit der Nationalstaaten legen will.“

BJÖRN SCHUMACHER

Das Thema Einkauf etwa werde von Unternehmen zunehmend europäisch gesehen. Für Schumacher Packaging ist das eine gute Perspektive – solange es in sämtliche Länder termintreu liefern kann, die ein Kunde benennt. „Entweder alle oder gar nicht, heißt hier das Motto“, erklärt Schumacher und fügt an: „Einer unserer Kunden fordert dabei eine Liefergenauigkeit von einer halben Stunde, ob Stau oder nicht.“ Lange Staus aber, betont Schumacher, wären an den Grenzen ohne die EU-Warenverkehrsfreiheit der Normalfall. Infolge der Zollabfertigung würde er für einen Lkw, der Waren beispielsweise von Greven nach Belgien bringt, 30 Stunden statt sechs kalkulieren müssen. Entsprechend sei das Fahrzeug für andere Touren blockiert. „Das kostet Geld“, sagt Schumacher, der in einem Szenario ohne EU-Grundfreiheiten alle als Verlierer sieht – auch und gerade die Konsumenten.

Er schließt nicht aus, dass die Warenströme, die zurzeit barrierefrei durch Europa ziehen, an bestimmten Grenzen ausgebremst werden könnten – und zwar nicht nur vor den Klippen von Dover. „Wir haben im Augenblick leider in mehreren Ländern

einen Populismus, der in schön gefärbter Erinnerung schwelgt und Wirtschaftspolitik wieder ganz in die Zuständigkeit der Nationalstaaten legen will“, sagt Schumacher. Dabei werde aber vergessen, dass sich die Welt weitergedreht habe. „Wir sind heute nicht nur in der Logistik, sondern auch in Bezug auf Dienstleistungen, Kommunikations- und Sicherheitstechnik so miteinander vernetzt, dass man die Verbindungen ohne massiven Schaden nicht kaputt kann“, warnt der Unternehmer, der eigentlich gern in Italien einen Standort gründen würde. Sollte das Land einen EU-Austritt in Erwägung ziehen, will er die Expansionspläne aber überdenken. „Das machen viele andere Unternehmen gerade auch – man sieht eben, was Unsicherheit für Investitionsentscheidungen bedeutet“, sagt Schumacher.

Offene Märkte

Eine Bedrohung für die Identität der einzelnen Nationen sei der EU-Binnenmarkt ohnehin nicht, stellt auch Klaus Pekruhl klar. „Es geht ja um wirtschaftliche Zusammenarbeit und nicht darum, Tradition und Lebensart eines Landes oder einer Region aufzugeben“, begründet der Geschäftsführer der Langguth GmbH. So blieben die Landessprachen erhalten, auch wenn geschäftlich Englisch gesprochen werde. Langguth hat vom westfälischen Senden aus

mit seinen Etikettiermaschinen die internationalen Märkte erobert. „Als Mittelständler unserer Größe müssen wir über die nächsten Kirchturmspitzen hinausdenken, und dann sind wir eben nicht mehr in Deutschland, sondern im EU-Binnenmarkt oder in anderen ausländischen Absatzmärkten“, erklärt Pekruhl. Rund 40 Prozent seiner Produkte exportiert Langguth in EU-Länder. „Gerade dieser Markt hat unser Wachstum in den vergangenen zehn Jahren beflügelt, während der Inlandsmarkt kaum gewachsen ist“, sagt der Geschäftsführer. Grundlage des Exportzuwachses sei, dass die EU viele Schranken abgebaut habe, sodass Mitarbeiter und Waren auf dem schnellsten Weg zum Ziel gelangen, erläutert Pekruhl, der auch im Fall eines „harten“ Brexit die Insel beliefern will – aber nicht mehr mit Waren, sondern mit Konstruktionszeichnungen, die vor Ort von einem Partner umgesetzt werden. „Diese Lösung wird für unsere Kunden dort aber teurer“, stellt er klar. Mit der Abstimmung zum Brexit habe man die Leute überfordert, weil sie die Konsequenzen nicht überschauen konnten, sagt Pekruhl, der sich noch gut an die Zeiten erinnern kann, als die europäische Integration noch nicht so weit gediehen war. „Heute ist es selbstverständlich, dass sich Interessenten aus dem europäischen Ausland unsere Maschinen vor Ort ansehen, früher war das seltener der Fall, weil der Markt nicht offen war und man sich nicht kannte“, erzählt er. Zudem sei der Wettbewerb mit Einführung der Eurozone fairer geworden: Staaten könnten nun nicht mehr die eigene Währung aus wirtschaftspolitischen Kalkül nach Gusto auf- und abwerten.

Die Niederlassungsfreiheit als Basis für offene Märkte schließlich hält der Geschäftsführer der Langguth GmbH, die mehr als 30 Auslandsvertretungen unterhält, für eine der größten Errungenschaften des EU-Binnenmarktes. „Einfach Geld in die Hand nehmen und machen, das ist die Freiheit, die wir hier haben“, sagt der Unternehmer, der im Gesamtsystem EU-Binnenmarkt viele Gewinner sieht: „Wir bezahlen zwar Transferleistungen, holen uns aber auch wirtschaftliche Leistungen ins Land und haben einen Export, der uns lange Arbeit gibt“, zieht er sein Fazit.

Neue Niederlassungen

Geld in die Hand nehmen für Auslandsgeschäfte: Das funktioniert im EU-Raum inzwischen schnell und unbürokratisch, berichtet Heinz Renzel. „Als ich vor 20 Jahren in Polen ein Grundstück kaufen wollte, um eine Niederlassung zu gründen, hat mir keine deutsche Bank den Kredit gegeben, weil sie es als Sicherheit nicht anerkannt haben“, berichtet der Geschäftsführer der in Isselburg ansässigen VKF

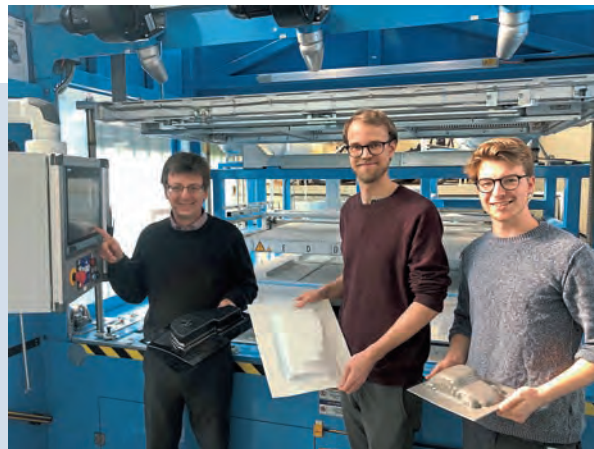


Foto: Netzwerk Oberfläche NRW e.V.

Arbeiten dank Smart Production mit flexibel programmierbarem Tiefziehwerkzeug: (v. l.) Prof. Dr. Michael Heber, Nicolai Friedlich und Kim Eric Schmiedeknecht, Hochschule Niederrhein

4,2 Millionen Euro für Smart Production

Zur Unterstützung von grenzüberschreitenden Kooperationen hat die EU das Förderprogramm INTERREG ins Leben gerufen. Mit INTERREG werden Kooperationsprojekte entlang der europäischen Grenzen finanziell unterstützt. Für die deutsch-niederländische Grenzregion steht in der Förderperiode 2014–2020 ein Betrag in Höhe von 440 Millionen Euro zur Verfügung.

Unterstützt wird mit diesem Geld zum Beispiel das seit Januar 2017 laufende Projekt Smart Production – hierbei werden in der deutsch-niederländischen Grenzregion Prozesse, Maschinen und Materialien für die Herstellung von Produkten in Kleinserien entwickelt und untersucht. Da die Herstellung von Kleinserien stets mit hohen Fixkosten verbunden ist – zum Beispiel durch die Entwicklung von Tiefziehformen – ist die Produktion mithilfe von 3D-Druck und flexibel programmierbaren Tiefziehwerkzeugen schneller und kosteneffizienter. Das Verbundprojekt wird vom Netzwerk Oberfläche NRW e.V. mit Sitz in Münster koordiniert – mit dabei als Projektpartner sind drei Hochschulen und fünf Unternehmen aus dem Münsterland und den Niederlanden. Finanziert wird Smart Production zu einem großen Teil durch Gelder der EU – 4,2 der insgesamt 6,3 Millionen Euro Projektbudget steuert das Förderprogramm INTERREG bei, der Rest wird durch die Projektpartner finanziert.

Martin Gründkemeyer, Geschäftsführer beim Netzwerk Oberfläche in Münster, freut sich über die Unterstützung der EU: „Das Projekt Smart Production ermöglicht neue kostengünstige Prozesse in der Kunststoffverarbeitung und die Nutzung von neuartigen Polymeren im 3D-Druck. Zudem kann jeder durch die Förderung im Rahmen der regelmäßigen kostenlosen Workshops daran teilhaben.“ Am 26. September 2019 findet der nächste Workshop für Unternehmer in Münster statt.

Anmeldung: cp@oberflaeche-nrw.de



Foto: Stephan/IHK

Schätzt seine multinationale Belegschaft und die hieraus entstehenden Synergien: Ralph Weidling, Geschäftsführer von WEICON.

Renzel GmbH. Heute indes erhalte er von den Banken sofort Rückenstärkung, wenn er in weitere EU-Länder expandieren wolle. Mit seinen Produkten zur Verkaufsförderung, beispielsweise Werbeaufsteller und Preisauszeichnungen, hat Renzel systematisch internationale Märkte erschlossen, hat unter dem Dach einer Holding ein Netzwerk an Standorten aufgebaut, das von den USA bis China reicht. Seine Vorgehensweise in Europa beschreibt er als Schneeballsystem, das von der Niederlassungsfreiheit profitiert: „Eine unserer Töchter im Ausland gründet im Nachbarland wiederum eine Tochter, denn es ist für uns besser, ein Land von einer Zentrale aus zu managen, die in geografischer Nähe liegt“, erklärt Renzel. Beispielhaft nennt er die Stationen der Expansion in Richtung Südosteuropa: Österreich, Ungarn, Slowenien, Tschechien, Bulgarien. Dass er Chancen zur Unternehmensentwicklung im EU-Ausland nutzen kann, sobald sie sich bieten, ist nicht zuletzt dem freien Kapital- und Zahlungsverkehr des Binnenmarktes zu verdanken. „Die Konten sind transparent, sodass zum einen von überall aus sichtbar ist, wie viel Guthaben vorhanden ist, zum anderen Geld schnell in das Land transferiert werden kann, wo es

gerade gebraucht wird“, erklärt Renzel. Doch hat er im Hinblick auf den Euro auch eine Kehrseite der Medaille ausgemacht. Zwar weiß der Unternehmer den Wegfall des Risikos von Währungsschwankungen zu schätzen. Gleichwohl hält er die Verwendung einer gemeinsamen Währung von mehreren Volkswirtschaften unterschiedlicher Produktivität für problematisch. „Der Euro hat die Unterschiede und Spannungen zwischen den Ländern nicht weggenommen“, sagt Renzel.

Dass sich aber die Grenzen geöffnet haben, hält er für eine gute Errungenschaft, die er gern nutzt. So hält sein Unternehmen engen Kontakt zu niederländischen Firmen und Berufsschulen. „Wir bemühen uns um eine grenzüberschreitende Ausbildung, bieten dort Workshops an und nehmen an einem Austauschprogramm teil“, erklärt Renzel und fügt hinzu: „Dass wir diese Freiheit genießen, trägt wesentlich zum Zusammenhalt in Europa bei.“

Top Team

Zauberwort Zusammenhalt: Für Ralph Weidling ist das ein Faktor, der über Erfolg entscheidet. „Weltweit gesehen, zum Beispiel in Südostasien, schließen sich starke Wirtschaftsregionen zusammen, und wenn derweil Europa nichts anderes zu tun hat, als auseinanderzudriften, werden wir verlieren“, ist der Geschäftsführer der WEICON GmbH & Co. KG überzeugt. In Europa wieder Barrieren zu bauen, hieße, „auf einer Autobahn alle zehn Kilometer eine Ampel zu setzen.“

WEICON, ein global aufgestellter Hersteller von Kleb- und Dichtstoffen, setzt seit Langem auf die Synergie einer multinationalen Belegschaft: In der Zentrale in Münster bilden Mitarbeiter niederländischer, portugiesischer, spanischer und rumänischer Herkunft, gemeinsam mit Kolleginnen und Kollegen aus diversen Drittländern, ein eingeschworenes Team. „Multi-Kulti macht flexibel und schnell, allein aufgrund der Sprachenvielfalt“, sagt Weidling, der genau deshalb die



Foto: VKF Renzel GmbH

Heinz Renzel, Geschäftsführer der VKF Renzel GmbH in Isselburg



Foto: G. Elsinghorst Stahl und Technik

Hans-Christian vom Kolke, Geschäftsführer der G. Elsinghorst Stahl und Technik GmbH in Bocholt

Personenfreizügigkeit im EU-Raum wertschätzt. Er, der einen Business Plan nie entwickelt hat, weil dieser nach Fertigstellung schon wieder überholt wäre, treibt das Wachstum seines Unternehmens buchstäblich im Flug voran: 115 Starts und Landungen hat er im vergangenen Jahr gezählt. „Ich kann unsere Produkte nicht am Schreibtisch verkaufen, ich muss raus in die Welt, muss das Programm vor Ort vermarkten“, erklärt er. Entsprechend viele ausländische Geschäftspartner hat er seit seinem Eintritt in das Familienunternehmen vor 32 Jahren kennengelernt. In Spanien und Italien ist aus einem solchen Kontakt die Gründung einer WEICON-Niederlassung hervorgegangen. Ohnehin zeigt ein Blick auf die Unternehmensgeschichte, wie sich Weltoffenheit im Wachstum spiegeln kann: „Wir haben von 2005 bis 2018 neun Niederlassungen im Ausland gegründet und verzeichnen, abgesehen von 2009, einen steten Anstieg im Export und der Mitarbeiterzahl“, berichtet Weidling, bevor er auf die Stärke seines 18-sprachigen Teams zurückkommt: Im internationalen Geschäft sei es wichtig, die Dinge nicht nur mit der „deutschen Brille“ zu sehen. „Es ist nicht alles gut, nur weil es aus Deutschland kommt, viel erfolgreicher ist der Ansatz, voneinander zu lernen“, erklärt der Unternehmer. In Dubai, wo Menschen aus mehr als 200 Nationen harmonisch und friedlich zusammenleben und -arbeiten, wie Weidling betont, habe das in der ersten WEICON-Auslandsniederlassung von Beginn an perfekt funktioniert. Genauso laufe es in der Zentrale in Münster. Natürlich müsse man die verschiedenen Lebensgewohnheiten und Traditionen respektieren. „Sie können auf einem Sommerfest nicht jedem eine Currywurst hinstellen, sondern müssen allen etwas bieten“, nennt der Geschäftsführer ein Beispiel. Nationalität und Religion: Das sind laut Weidling bei WEICON für die Personalauswahl keine Kategorien. Es zähle allein, ob es fachlich und menschlich passt. „Wenn sich die richtige Person bewirbt, sehen wir, welche Länder sie oder er am besten betreuen kann“, sagt Weidling. Dann vielleicht sogar von einer zehnten Niederlassung aus? „Es ist nichts geplant, aber auch nichts ausgeschlossen“, antwortet der Unternehmenslenker und fügt an: „Der Markt ist groß genug – auch in der EU.“

Erweiterte Personalperspektive

Für die G. Elsinghorst Stahl und Technik GmbH sind im Auslandsgeschäft im Wesentlichen die Niederlande relevant. Das hat zwei Gründe. Zum einen hat das Familienunternehmen einen historischen Bezug. „Wir hatten 1927 in Doetinchem eine Niederlassung gegründet, im Mai 1945 war dann Schluss“, schildert Geschäftsführer Hans-Christian vom Kol-



Rund 40 Prozent seiner Produkte exportiert Langguth in EU-Länder, berichtet Klaus Pekruhl, Geschäftsführer des Betriebs aus Senden.

ke. Zum anderen der grenznahe Standort Bocholt: „Unser Geschäft ist regional, wenn wir einen Zirkel von 100 km schlagen, ist viel Holland dabei“, erklärt vom Kolke. Insgesamt rund 20 Prozent des Gesamtumsatzes generiert sein Unternehmen in diesem Markt, wobei 90 Prozent auf den Geschäftsbereich „Stahl“ entfallen. Der Anteil des Technik-Großhandels aber wächst. Eine große Barriere für die Transportlogistik, erinnert sich der Unternehmer, sei die Grenze schon vor dem Schengener Abkommen nicht gewesen: „Es ist nicht jeder Lkw gefilzt worden – 20 Tonnen Stahlträger mit passenden Papieren, da gab es auch nicht viel zu kontrollieren.“ Die EU-Arbeitnehmerfreizügigkeit als Bestandteil der Personenfreizügigkeit indes wertet er als großen Gewinn. Seit 13 Jahren schon setzt Elsinghorst Stahl und Technik im niederländischen Markt auf ein niederländisches Verkaufsteam, weil „Holländer am liebsten mit Holländern Geschäfte machen“, wie der Unternehmer weiß. Jetzt sucht er händierend Verstärkung. „Die ist nicht so einfach zu finden, zumal die Jugendlichen in Holland zunächst nur auf die Berufsschule gehen, wir aber Leute brauchen, die vom Business eine erste Ahnung haben“, sagt vom Kolke. Seine



Foto: Hans Blosssey

Gladbeck: Zehn Millionen Euro von der EU

Bis 1973 qualmten in Gladbeck-Brauck noch Schornsteine, heute „malochen“ auf dem alten Gelände der Zechen Graf Moltke und Mathias Stinnes fast 1000 Menschen in rund 75 Unternehmen unterschiedlicher Branchen – Großhandel, Produktion und Dienstleistung. In den 1980er-Jahren starteten die Stadt Gladbeck und der Eigentümer, die RAG Montan Immobilien GmbH, mit der Sanierung der Flächen, 1995 begann die Vermarktung der Grundstücke. Vorausgegangen war die erfolgreiche Bewerbung bei der internationalen Bauausstellung (IBA) Emscher Park. Sie bescherte Gladbeck zehn Millionen Euro aus dem Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung (EFRE). Mit diesem Geld wurde das 30 Hektar große Gebiet instand gesetzt: Belastete Flächen wurden durch Geokunststoff wasser- und gasdicht versiegelt. So musste beim Neubau der Gewerbeimmobilien kaum Rücksicht auf die Nachwirkungen der Kohleindustrie genommen werden. Trotzdem dürfen sich hier nur bestimmte Branchen ansiedeln: Die Förderrichtlinien der EU verbieten es, dass sich Tankstellen, Speditionen, Autowaschanlagen oder Einzelhändler hier niederlassen. Lediglich 1,4 von insgesamt 12 Hektar Baufläche sind noch nicht vermarktet.

Lösung: Elsingerhorst holt niederländische Jugendliche ins Unternehmen und somit ins deutsche duale Ausbildungssystem. „Mitarbeiter über die Ländergrenze hinweg anzuwerben, ist heute, anders als früher, ohne großen Aufwand möglich“, berichtet der Unternehmer. Denselben Bürokratieabbau wünscht er sich in der Steuergesetzgebung: Es wäre jetzt an der Zeit, im B2B-Bereich die gesamte Mehrwertsteuerberechnung wegfällen zu lassen. Schließlich, fügt er an, seien ja auch die niederländischen Vorschriften zur Warenkonformität längst von europaweit gültigen Regeln abgelöst worden.

Normen mit Nutzwert

Ludger Bruns ist sicher, dass diese Harmonisierung den Warenverkehr und die Wachstumsperspektiven im EU-Binnenmarkt kräftig angeschoben hat. „Die

EU-Normen und Standards sind wie eine einheitliche technische Sprache, die eine einfache und schnelle Kommunikation im Sinne des freien Warenverkehrs ermöglicht“, erklärt der Leiter Service Consulting der gds GmbH.

Das Sassenberger Unternehmen bietet Full Service rund um die Technische Dokumentation von Produkten an – von der Risikobeurteilung und der Erstellung von Betriebsanleitungen und Konformitätserklärungen sowie CE-Kennzeichnung bis zu Übersetzungen und Software für die Technische Dokumentation. „Unglaublich teuer“, waren früher viele Industrieprodukte, die in Kleinserien für den Export hergestellt wurden, weil jeweils andere Landesspezifikationen bedacht werden mussten, erinnert Bruns. In jedem Schaltschrank etwa lauerte der Schrecken der Kabelbelegung: Fast jedes Land hatte unterschiedliche Vorgaben bereits für die Farbcodes der Kabel. Mit der Norm DIN EN 60204 für Ausrüstung elektrischer Maschinen beispielsweise sei zum einen die Sicherheit für Anwender, zum anderen die Wettbewerbsperspektiven für den Hersteller enorm gestiegen, erläutert der Experte. Für Einkäufer sei es längst selbstverständlich, Industrieprodukte ganz einfach aus dem gesamten EU-Raum beziehen zu können. Als „Wahnsinn“ bewertet er vor diesem Hintergrund das Bestreben der Brexit-Fans, die gerne mit einem Imperial Pint auf die Rückkehr der historischen nationalen Maßeinheiten wie Unze und Yard anstoßen würden. „Deutsche Unternehmen müssten dann britische Standards einhalten, in vielen Fällen würde sich die Produktion für diesen Markt nicht mehr lohnen“, glaubt Bruns. Gravierende Folgen sieht er auf die britische, aber auch auf deutsche Wirtschaft zukommen, wenn UK zum Drittstaat würde, weil Produkte von der Insel deutlich an Reiz verlören: Wer sie in die EU importiere, müsse hier den gesamten CE-Prozess finanzieren und jegliche Produktverantwortung übernehmen. Dass eine solche Entwicklung das Geschäft der gds GmbH noch lauter brummen ließe, ist für Bruns nicht nur Grund zu Freude. Ein anderer Aspekt wiegt für ihn schwerer: Wenn Waren einfach über offene Grenzen gebracht werden können, wachse nicht nur Umsatz – sondern auch die gegenseitige Akzeptanz der Menschen, die auf beiden Seiten leben.



Foto: Ulrich Pelster

Ludger Bruns ist Leiter für Service Consulting bei der gds GmbH in Sassenberg.

DOMINIK DOPHEIDE