

Ihre IHK

IHK-Ausschüsse: Das bewegt die Region
Seite 20

Marken + Menschen

Jetzt neue Info-Pflichten fürs Netz beachten
Seite 33

Aus den Regionen

BP Lingen investiert in die Zukunft
Seite 40

International gut beraten

„Außenwirtschaft hängt immer auch eng mit politischen Einflussfaktoren zusammen“, sagt Unternehmerin Sonja Koopmann aus Voltlage-Weese | Seite 16

„Je mehr sich die Welt vernetzt, umso mehr Kontakte knüpfen wir“

von Beate Böbl, IHK

Die Welt wirkt zurzeit sehr unbeständig. Da passt es gut, dass mit der bema GmbH Maschinenfabrik aus Voltlage-Weese ein regionales Unternehmen für das Gegenteil steht. Deren Schneeschlepper oder Anbaukehrmaschinen sorgen weltweit auf eine angenehme Weise für Beständigkeit. Sie räumen in Großstädten Schneehaufen weg. Oder schnappen auf, was Dreckspatzen liegen lassen. Wir sprachen mit bema-Geschäftsführerin Sonja Koopmann, die seit 2016 ehrenamtlich Mitglied im IHK-Außenwirtschaftsausschuss ist.

__ Wissen Sie noch, was das weit entfernteste Land war, in das Sie ausgeliefert haben – oder gibt es ein spannendes Projekt, das Ihnen in Erinnerung geblieben ist?

Das am weitesten entfernte Land ist wohl Neuseeland. Auch hier sind unsere Anbaukehrmaschinen an den unterschiedlichsten Trägerfahrzeugen und in den verschiedensten Branchen unterwegs. Zum Beispiel auf den großen Farmen oder im Straßenbau. Ein besonders spannendes Projekt wurde in diesem Winter in der Schweiz umgesetzt. Dort wurde unsere Anbaukehrmaschine an eine Pistenraupe angebaut. Die wiederum kehrt und glättet die längste Ski-Weltcup-Abfahrt am Lauberhorn in Wengen nach nächtlichem Schneefall. Die Piste ist danach bestens präpariert für die Wettkämpfe.

__ Ihr Familienunternehmen besteht seit über 75 Jahren. Ihre Mutter Ursula Berens ist Prokuristin, Sie sind seit 2002 in der Geschäftsführung und haben diese Aufgabe seit dem Tod Ihres Vaters 2012 komplett übernommen. Historisch betrachtet, wie haben sich die internationalen Aktivitäten von bema entwickelt?

Bereits zu Beginn der 1990er Jahre hat mein Vater Günther Berens die ersten Kontakte ins Ausland geknüpft: Österreich und die Niederlande/Benelux. Diese Länder erwiesen sich als gute Einstiegsmärkte, weil es wenige bzw. keine Sprachbarrieren gab und beide Länder grenznah liegen. Außerdem war eine vergleichsweise einfache Abwicklung möglich. Im Laufe der Jahre folgten Länder wie Polen, Dänemark, Schweiz und weitere europäische Länder.

__ Gibt es rückblickend etwas, über das Sie sagen würden: Genau dies/genau diese Entscheidung hat unseren Auslandskontakten Auftrieb verschafft?

Da gibt es verschiedene Einflussfaktoren, die immer auch eng mit den politischen Gegebenheiten zusammenhängen: Zum einen waren es die EU-Erweiterungen, aber auch Förderungen von Unternehmen und Kommunen innerhalb der EU. Nach wie vor ist das Siegel „Made in Germany“ ein Entscheidungskriterium internationaler Märkte, weil es für Qualität und Zuverlässigkeit steht. Dieses bekommen wir auch auf internationalen Messen widerspiegelt. Je mehr sich die Welt vernetzt, umso mehr

außereuropäische Kontakte können wir knüpfen. bema ist dafür entsprechend aufgestellt. Ergänzend kann man sagen, dass wir heute stark vom Empfehlungsmarketing und dem hohen Bekanntheitsgrad in der Branche profitieren.

__ Nehmen wir das Beispiel Russland. Etwa die Hälfte der regionalen Unternehmen, die dort tätig sind – also etwa 200 – berichten von Umsatzeinbußen von über 20 %. In der Vergangenheit haben Sie regelmäßig Anbaugeräte nach Russland ausgeliefert. Wie erleben Sie die Veränderungen seit 2014?

Die direkten Auswirkungen sind spürbar. Bis 2014 war das Russlandgeschäft für uns ein Wachstumsmarkt. Aktuell stagnieren Investitionen bei Neuanschaffungen. Das Ersatzteilgeschäft läuft nach wie vor. Indirekt wirken sich die Sanktionen in diversen Branchen aus. Besonders davon betroffen ist die Landwirtschaft. In dieser Branche haben auch wir einen großen Kundenkreis. Fehlen Investitionsmittel, wird natürlich auch bei der Beschaffung von Maschinen und Zusatzgeräten gespart.

__ Neben Russland beschäftigen auch die Präsidentschaftswahl in den USA und der Brexit die regionalen Unternehmen. Wie wirken sich diese Umbrüche aus?

Die USA sind derzeit nicht unser Kernmarkt, wir beobachten dennoch die Entwicklungen aufmerksam. Insgesamt bemerken wir ein vorsichtiges Abwarten, was passieren wird.

Der Brexit hat für uns derzeit noch keine negativen Auswirkungen. Der Wechselkurs ist gut und kurbelt das Geschäft an. Wir stehen zudem in ständigem Austausch mit unseren Partnern vor Ort, um die Märkte im Blick zu behalten.

__ International tätig zu sein, darin klingt immer auch etwas Spannendes mit. Wohl

auch, weil Unternehmen oftmals Zusatzwissen über die praktische Abwicklung brauchen. Welche Möglichkeiten nutzen Sie, um neue Exportkontakte zu knüpfen?

Eine wichtige Quelle und ein Muss für uns ist ein gutes Netzwerk und sind verlässliche Partner. Daher war es auch naheliegend für mich, ein Ehrenamt im IHK-Außenwirtschaftsausschuss zu übernehmen. Internationale Fachmessen sind ein wichtiges Marketinginstrument für uns. Hier pflegen wir unser Netzwerk und bauen es weiter aus. Aber auch weitere Maßnahmen wie z.B. im digitalen Bereich sind darauf ausgelegt, nachhaltige Kontakte zu generieren.

— Seit 2016 sind Sie Mitglied im IHK-Außenwirtschaftsausschuss, ein wichtiges Amt, das der IHK hilft, die Interessen der regionalen Wirtschaft zu kennen und daraus Veränderungen und Verbesserungen für Unternehmen abzuleiten. Was ist Ihre Motivation für das Ehrenamt?

Mein Antrieb ist der gegenseitige Austausch mit den unterschiedlichsten Unternehmen und Institutionen. Gerne gebe ich meine Erfahrungen weiter und profitiere im Gegenzug vom Wissen der anderen Mitglieder. Der Austausch gerade bei neuen oder kritischen Themen und Fragestellungen kann eine gute Grundlage und Unterstützung für alle sein. Etwa mit den Auswirkungen, die sich durch die Russlandsanktionen ergeben. Im Ausschuss wird darüber gesprochen und ich freue mich wenn ich sehe, dass die IHK daraus Ideen ableitet. Zum Beispiel, weil es dann Weiterbildungen oder Netzwerke gibt, die ein einzelnes Thema noch einmal genauer aufgreifen oder auch allgemein über Veränderungen zu Export- und Zollthemen informieren. ■

