

## IBBENBÜREN

01.10.2015 | Export

### BRT und die neuen Märkte

**Vor der Haustür oder in der weiten Welt: Unternehmen aus Ibbenbüren sind vielfältig aktiv. Am Beispiel der Firma BRT geht es heute um das Thema „Export“ – und darum, wie der Zutritt zu den globalen neuen Märkten funktioniert.**

Foto: Peter Henrichmann



Export – das Geschäft im und mit dem Ausland ist extrem wichtig für das Ibbenbürener Recycling-Unternehmen BRT. Geschäftsführer Olaf Müller (l.) und Verkaufsleiter Andre Berlage wissen, wie weltweites Business funktioniert.

IBBENBÜREN. Export ist alles. Ohne Export geht nichts: „90 Prozent. Da braucht man nicht weiter zu fragen, wie wichtig das für uns ist“, sagt Olaf Müller. Er ist Geschäftsführer beim Ibbenbürener Unternehmen BRT Recycling Technologie GmbH. Umwelttechnik, das ist die Branche des Herstellers, der u.a. Spezialmaschinen zum Öffnen von Müllsäcken oder zur Mülltrennung herstellt. 90 Prozent Exportquote – „die wirklich guten Geschäfte werden im Ausland gemacht“, sagt Müller.

In 55 Länder weltweit sind schon BRT-Maschinen verkauft worden: 30 europäische, aber auch Asien (u. a. Malaysia, Indonesien, China, Japan), der Mittlere Osten (u. a. Saudi Arabien, Bahrain, Kuwait, Iran, Israel), fünf afrikanische Länder, Brasilien und Argentinien in Südamerika sowie die USA und Kanada in Nordamerika. Export, Export, Export – wie geht das? Wie funktioniert das? Wie bringt das Ibbenbürener Unternehmen seine immerhin sechsstellig teuren Maschinen weltweit an die Kundschaft? Olaf Müller, der zusammen mit Andre Berlage und Steffen Simonsen den BRT-Verkauf managt, hat uns das mal erklärt.

Export – aller Anfang ist ein sorgfältiges Sich-Schlaumachen. „Wir prüfen, ob in einer bestimmten Region, in einem Land unser Business überhaupt möglich ist“, sagt Olaf Müller.

Größe, Einwohnerzahl, das Bruttoinlandsprodukt oder Kennziffern in Sachen Wachstum, politische Stabilität, Preiskontinuität, geschäftliche Regeln, regulatorische

Einschränkungen, Gesetzeslage und sogar die Anfälligkeit für Korruption – BRT will viel wissen. Vorher. Basiswissen. „Wenn wir zum Beispiel erfahren, dass es eine sehr hohe Korruptionsanfälligkeit gibt, haben wir keine Chance. Wir wollen das nicht, wir können das nicht, wir haben keine schwarzen Kassen. Wir wollen sauberes, nachhaltiges Business“, sagt Verkaufsleiter Andre Berlage. Viel Korruption – kein Export ...

In Bezug auf Australien – an der Erkundung dieser neuen Zielregion wird derzeit gearbeitet – war die erste grobe Analyse positiv. Export – der zweite Schritt ist der Blick auf den für BRT speziellen Markt der Zielregion: Müll. Besser gesagt Recycling. Wie weit, auf welchem Niveau ist Australien in Sachen Müll? Wird getrennt gesammelt? Wird recycelt? Was kostet eine Tonne Müll auf der Deponie, ist deponieren günstiger als trennen, wie hoch ist der Recycling-Druck in den Ballungsgebieten in Australien? Das sind nur einige der Fragen – und es gibt noch viele mehr.

Infos sammeln ist die Devise, Netzwerken mit Partnern und auch mit Wettbewerbern aus der Branche ist durchaus angesagt. Gründlich muss das alles gemacht werden bei der Markterkundung. Denn irgendwann, wenn der Export gelingt, geht es um Verträge, Produkthaftung, Handelsvertretungsrecht und, und, und ...

Seit März 2015 steht Australien auf der BRT-Agenda. „Noch in den Anfängen, aber es ist ein interessanter Markt“, beurteilt Olaf Müller die Lage. Erste Anfragen von möglichen Kunden vom anderen Ende der Welt liegen vor, was das Interesse an einem Marktzugang verstärkt.

Export – nach der Info-Sammelphase muss man hin. Persönlich. Dienstreise. Andre Berlage macht das nichts aus. Er spricht im Job mehr Englisch als Deutsch und er sitzt mehr im Flieger als im Audi-Dienstwagen. Marktsondierungsreise heißt das, wenn die Arbeitstage jeden Tag eine Woche lang mindestens 14 Stunden lang sind. „Wir müssen den Markt verstehen“, erklärt Berlage, was er für BRT nun vor Ort herausfinden will. Er hat das schon 'zig Mal gemacht. Australien steht – wahrscheinlich – Ende des Jahres an.

Entweder organisiert BRT solche Sondierungsreisen selbst. Oder nutzt auch sehr gerne Angebote z. B. des Bundeswirtschaftsministeriums sowie der Außenhandelskammern. „Das sind dann hoch aufgehängte Reisen in offizieller Begleitung mit straff organisiertem Programm. Mit Meetings, Besuchen und Präsentationen“, sagt Berlage – Anzugtermine, Kontakte, Gespräche.

Das Ziel solcher Reisen ist klar: „In kürzester Zeit sollen möglichst viele Infos gesammelt werden“, sagt Berlage. Hervorragend gelaufen ist eine Reise, wenn er eine „Handvoll konkreter Anfragen und Projekte sowie zwei oder drei Alternativen für einen Handelsvertretung oder einen Handelspartner“ mit nach Ibbenbüren bringt. Gute Partner vor Ort für den externen Vertrieb, für Wartung Garantie und Service zu finden, das ist sehr wichtig: „Ein Australier verhandelt eben lieber mit einem Australier“, weiß Berlage um – weltweit gleich gelagerte – Vorlieben bei den BRT-Endkunden.

Ob es nun was wir mit dem neuen Markt in Australien, das werden die nächsten Monate zeigen. Insgesamt gilt: „Einen neuen Markt zu erschließen, das ist sehr aufwendig, das ist die Kür, die Praline im Arbeitsalltag“, sagt Olaf Müller. Drei neue Zielgebiete pro Jahr erkunden, mehr ist nicht drin, mehr ist nicht leistbar, sagt Müller. Wohl auch, weil man es sorgfältig machen will bei BRT: „Wenn wir einen neuen Markt angehen, dann richtig“, formuliert Andre Berlage die Maxime.

Export – neue Märkte – die Konjunktur gibt das her: Betrachtet man einen Mix alles

Märkte weltweit, beurteilt BRT die Nachfrage als „gut“. Etwa 60 Maschinen pro Geschäftsjahr bringt BRT an den Kunden. England, Italien und Polen sind aktuell stark, Russland sowie Spanien und Portugal laufen nicht. Einen deutlichen Fokus legt BRT auf Nordamerika, rund 20 Prozent des Umsatzes sollen dort innerhalb der kommenden drei Jahre erzielt werden. Hoffnungen setzt man auch auf wachsende Nachfrage aus dem Mittleren Osten.

Infos dazu auch unter [www.bmwi.de](http://www.bmwi.de)

[www.ahk.de](http://www.ahk.de)

1 von 10

Foto: BRT/Martin Pluschkat



Die Maschinen, die BRT herstellt und weltweit vertreibt, werden im Recycling-Geschäft eingesetzt.

### Was geht, was nicht geht – und die Produkte

Weltweites Business, da gibt es viele Dinge, die anders sind als man denkt:

**Toller Job, dauernd Dienstreisen:** Von den drei BRT-Vertrieblern ist einmal pro Woche einer im Ausland. Die Arbeitstage bei Auslandsreisen sind meist sehr lang, erzählt Andre Berlage. Und geschäftlich relevante Ergebnisse sind nicht an der Hotelbar oder durch ein touristisches Besichtigungsprogramm zu erzielen, sondern durch Termine, Meetings, Konferenzen, Präsentationen, Besichtigungen.

**Geschäftsleute fliegen Business Class:** Stimmt nicht, diese Flug-Tickets sind extrem teuer. Ein Großteil der Flüge wird Economy oder Economy-Plus gebucht. Folgt auf einen oft mehr als zehnstündigen Flug wegen der Zeitverschiebung sofort ein ganzer Arbeitstag, fällt also einmal Schlafen aus, dann macht aber ein wenig mehr Freiheit an Bord des Fliegers durchaus Sinn.

**Kofferpacken ist lästig:** Stimmt auch nicht. Reiseprofis erledigen das ruckzuck. Andre Berlage braucht eine Viertelstunde.

**Verhalten im Ausland:** „Da alles richtig zu machen, ist sehr wichtig“, sagt Andre Berlage. „Wir machen uns vorher schlau über die Sitten und die korrekten

Verhaltensweisen vor Ort. Wir sind in jedem Land zu Gast, arrogantes Auftreten ist ein absolutes ‚No-Go!‘ Wir lassen uns auf den Kunden ein, das hat auch mit Respekt zu tun.“

**Produkte:** BRT (Better Recycling Technologie) gegründet 1993, seit 2010 Firmensitz in Ibbenbüren) stellt Komponenten für Recycling-Anlagen her. Das sind u. a. „SCHLITZ-O-MAT“ zur Öffnung und Entleerung von Kunststoffsäcken; „DOS-O-MAT“ zur chargenweisen Bunkerbefüllung per Radlader, kontinuierliche und gleichmäßige Materialzuführung zu Sortier- und Aufbereitungsanlagen; „CARG-O-MAT“: Förderung aller Materialarten von federleicht bis tonnenschwer, nassklebrig bis stark abrasiv; „PERF-O-MAT“: Für Flaschen und Behälter aus Kunststoff, Volumenreduzierung und Verbesserung der Transport- und Lagereigenschaften; „SEP-O-MAT“: Trennung von Papier, Pappe und Kartonagen; „BAL-O-MAT“: Ballen-Öffner für die unterschiedlichsten Materialien; „SORT-O-MAT“: Separation in drei Materialfraktionen; „CRACK-O-MAT“: Aufbrechen von Gehäusen zur Entnahme der Metallteile



**Autor: Peter Henrichmann-Roock**

**Tel: 05451 933 239**

URL: [http://www.ivz-aktuell.de/lokales/ibbenbueren\\_artikel,-BRT-und-die-neuen-Maerkte-\\_arid,508768.html](http://www.ivz-aktuell.de/lokales/ibbenbueren_artikel,-BRT-und-die-neuen-Maerkte-_arid,508768.html)

© Ibbenbürener Volkszeitung - Alle Rechte vorbehalten 2015