

Mit Bundhilfe neue Märkte erschließen

Wie die K-utec AG aus dem thüringischen Sondershausen sich erfolgreich in Tunesien etabliert



Die heutige K-utec Salt Technologies AG entwickelte sich seit 1992 als einzige Neugründung erfolgreich aus dem vormaligen Kaliforschungsinstitut der DDR. Die Gründung der neuen Ingenieur- und Forschungsgesellschaft ermöglichte, dieses gewachsene Potential zu bewahren und entsprechend den Anforderungen eines zunehmend globalisierten Kundenstammes weiter zu entwickeln. Das mittelständische Unternehmen beschäftigt heute 65 erfolgreiche Mitarbeiter.

Mit der Etablierung der qualitativ hervorragenden Dienstleistungen im europäischen Markt wurden zunehmend Projekte in außereuropäischen Staaten

durchgeführt. Was lag da näher, als die an Salzpfannen reichen Staaten in Nordafrika in das Zentrum von Überlegungen zu einem weiteren Geschäftsausbau zu stellen?

Diese grundsätzlich strategische Ausrichtung auf die Erschließung neuer Märkte fiel zusammen mit der erstmaligen Ausschreibung eines Vermarktungshilfeprogramms (VHP) des Bundeswirtschaftsministeriums für Tunesien im Jahre 2004.

Nach intensiven und detaillierten Projektvorbereitungen im Rahmen der VHP – Teilnahmen 2004 und 2005/2006 kam es im Verlauf der dritten Teilnahme an einem Vermarktungshilfeprogramm im August 2007 zu einer umfassenden Auftragserteilung durch das tunesische Chemieunternehmen ALKIMIA. Der Auftrag beinhaltet in einem ersten Schritt die Erstellung einer Pre-Feasibility Studie zur Gewinnung von Natrium - Sulfat aus Lauge und festen Salzen aus einer der großen tunesischen Salzpfannen im Süden des Landes heraus. Die notwendigen geologischen Vorstudien wurden von einem tunesischen Partnerunternehmen durchgeführt. Die anschließende Durchführung von Laboranalysen und –tests erfolgte in den firmeneigenen Laboren der K-utec AG in Sondershausen. Im Anschluss an diese grundlegenden Arbeiten sowie der Genehmigung und Freigabe des Projektes durch den Aufsichtsrat des tunesischen Auftraggebers wurde im Februar 2008 ein Nachfolge - Auftrag an die K-UTEK AG erteilt. Jetzt ging es bereits um die Durchführung des Basic-Engineering für eine Anlage zur Produktion von 100.000t Natrium-Sulfat pro Jahr. Diese Phase wurde mit der Vorstellung der Planungen in der Zeit vom 19. – 23. Mai 2008 in Tunis abgeschlossen.

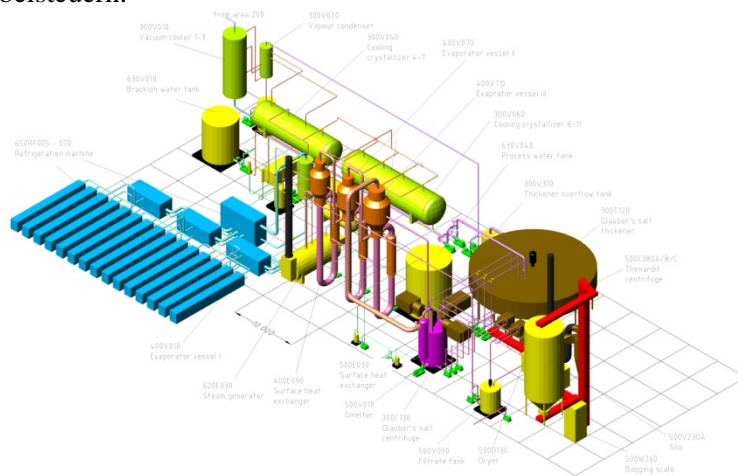
In der sich nun anschließenden dritten Projektphase ist die K-UTEK AG mit der Vorbereitung der Ausschreibungsunterlagen und der einhergehenden Begleitung der Ausschreibung betraut. Durch die Zusammenarbeit mit Alkimia und verschiedenen lokalen Partnern konnte K-UTEK außerdem einen Kooperationsvertrag mit einem lokalen Unternehmen abschließen. Ziel dieser Kooperation ist die Markterkundung und die gemeinsame Markterschließung in den Nachbarländern Algerien und Libyen.

Welche Faktoren waren nun rückblickend für den Erfolg der K-utec AG entscheidend?

In erster Linie ist hier sicherlich die Möglichkeit der Mehrfachteilnahme an einem Vermarktungshilfeprogramm zu nennen. Die im ersten Moment schwierig einzuschätzenden Bedingungen auf dem tunesischen Markt und die Notwendigkeit des kontinuierlichen Nachhaltens neuer Kontakte und geschäftlicher Perspektiven werden durch die Unterstützung, die das VHP bietet, entscheidend abgedeckt. Auch trägt die Mehrfachteilnahme an einem VHP entscheidend zum Aufbau eines unbedingt notwendigen lokalen Netzwerkes durch das deutsche Unternehmen bei.

Die AHK Tunesien als lokaler Partner konnte dieses gemeinsam mit der K-utec AG geknüpft Netzwerk zwischen den Besuchen des deutschen Unternehmens pflegen und ausbauen. Viele Fragen

tunesischer Projektpartner konnten in dieser sensiblen Phase somit direkt mit den Mitarbeitern der AHK Tunesien vor Ort besprochen werden. Auch konnte die AHK Tunesien durch ihre langjährige Erfahrung vor Ort oft wichtige ergänzende Informationen in den entscheidenden Projektphasen beisteuern.



Klare strategische Ausrichtung

Ein nicht zu unterschätzender Erfolgsfaktor ist sicher auch das Engagement der K-utec AG, in den vier Jahren seit der Teilnahme am ersten VHP immer wieder die jeweiligen Partner persönlich in Tunesien zu besuchen und so das direkte Gespräch zu suchen. Damit konnte eine sehr flexible Projektplanung und -durchführung ermöglicht werden. Die Anpassung der K-utec AG an diesen für den maghrebischen Markt bzw. seine

Akteure äußerst wichtigen Punkt spielte ebenfalls eine nicht zu unterschätzende Rolle. All dies ist sicher nicht möglich, ohne eine klare strategische Ausrichtung auf den jeweiligen (regionalen) Markt und der damit einhergehenden Setzung von Prioritäten.

Wir, die K-utec AG und die AHK Tunesien möchten uns auf diese Weise für die langjährige Unterstützung des Projektes durch das VHP des Bundes bedanken und würden uns freuen, wenn sich bei einem nächsten VHP für Tunesien ebenfalls engagierte Unternehmen für eine aktive Teilnahme entscheiden. Damit auch diese Erfolgsgeschichten erzählt werden können.

Dr. Heiner Marx & Andrea Ben Mahmoud