

„Die Räder müssen ineinandergreifen“

Interview. Kooperationen sind ein guter Weg, um im internationalen Wettbewerb zu bestehen, meint Dr. Hans-Jürgen Munding von der Goldschmidt Thermit Group.

Mehr und mehr Mittelständler schließen sich zusammen. Denn Kooperation stellt für mittelständische Unternehmen einen strategischen Weg dar, um im internationalen Wettbewerb erfolgreich zu bestehen. Die Goldschmidt Thermit Group (GT Group) ist Dienstleister für Produkte und Bau rund um Gleisanlagen. Mit mittlerweile 20 mittelständischen Tochtergesellschaften und acht Produktionsstätten ist die Gruppe auf jedem Kontinent vertreten. Ein Leuchtturmprojekt der Gruppe ist die Mitwirkung am medienträchtigen Ausbau des Marmaray-Eisenbahntunnels unter dem Bosphorus, der die europäische Seite Istanbul mit der asiatischen und somit auch Europa mit Asien verbindet.

Welche Rolle spielt die Form des Verbunds beim Erfolg der GT Group?

Unser Unternehmen ist historisch gewachsen. Unter dem Dach der Holding in Leipzig sind einzelne mittelständische Gesellschaften für Produktion und Service weltweit vereint. Dies ist von Vorteil, weil gerade in der Bahnbranche oft überregional gearbeitet wird und daher Netzwerke von großer Bedeutung sind. Je nach Umfang des Vorhabens sind viele Unterlieferanten aus aller Welt für ein Projekt tätig.

Ist ein Firmenverbund die Lösung für mehr Erfolg bei Großprojekten?

Ja, denn die Welt rückt zusammen. Die Märkte werden transparenter, die Herausforderungen, gerade bei Großprojekten, globaler. Jedes Unternehmen unserer 20 Mittelständler hat spezifische Fähigkeiten und Erfahrungen, die wir so gruppenweit zur Verfügung stellen können. So produziert etwa die Elektro Thermit GmbH & Co. KG, unser globales Center of Competence für aluminothermische Schweißprozesse, die Materialien für Schweißungen an Gleisenden. Zudem hat jede unserer Gesellschaften wiederum ihr lokales Netzwerk in der Branche, in die Behörden und zu den Kunden.

Welche Herausforderungen gibt es innerhalb der Gruppe?

Jeder Markt hat seine Besonderheiten, darauf können wir zielgenau eingehen. Aber die Räder müssen ineinandergreifen, gerade bei internationalen Aufträgen, in die unterschiedlich große Gesellschaften involviert sind. Wichtig ist für den Kunden ein zentraler Ansprechpartner und für uns eine optimale interne Kommunikation. Sie ist der zentrale Erfolgsfaktor und die Aufgabe der Holding.



Dr. Hans-Jürgen Munding ist Vorsitzender der Geschäftsführung der Goldschmidt Thermit Group.

Haben Sie Tipps für Unternehmen, die sich bei der Erschließung neuer Märkte ebenfalls zusammentun wollen?

Die Strategie für alle Unternehmen in der Gruppe muss allen klar sein, eine einheitliche Steuerung ist wichtig. Darüber hinaus spielen interne und externe Netzwerke eine große Rolle. Ich empfehle, persönlich auf Unternehmen zuzugehen, die bereits im Zielmarkt tätig sind. Dafür sind Verbände hervorragende Plattformen. Die Erfahrung eines Unternehmers ist oft eine hilfreiche Ergänzung der theoretischen Machbarkeitsstudien von Beratern.

Interview: Ernst Leiste

ONLINE!

DAS KOMPLETTE
INTERVIEW UNTER
WWW.GTAI.DE/
MARKETS



Erfolgsfaktor Vernetzung

Jedes zehnte Unternehmen in Deutschland ist in internationale Kooperationen eingebunden. Exportierende Unternehmen aller Größenklassen nutzen häufiger auch weitere Internationalisierungsformen.