

Den Dialog auch in schweren Zeiten pflegen



VORTRAG IN MOSKAU: Raimo Bengler stellte den russischen Kollegen Nutzen und Struktur deutscher Branchenverbände auf Regional- und Bundesebene vor.

BOTSCHAFT ANGEKOMMEN: Netzwerke und vertrauensvolle Dialoge sind wesentliche Faktoren erfolgreicher Verbandsarbeit, egal ob in Deutschland oder Russland.
Fotos: vero

Deutschland und Russland verbindet eine lange Geschichte – politisch, kulturell, wirtschaftlich. Dies wurde einmal mehr bei der ersten internationalen wissenschaftspraktischen Konferenz „Russischer Markt von Mineral- und Baustoffen“ in Moskau deutlich. Raimo Bengler, vero-Hauptgeschäftsführer und Geschäftsführer bei MIRO, folgte der Einladung der russischen Partnerorganisation „Association of Quarries of Eurasia“ und präsentierte an der Moskwa Struktur, Aufgaben und Aktivitäten der Verbände der deutschen Bau- und Rohstoffindustrie.

Die deutsch-russische Freundschaft und der fachliche Erfahrungsaustausch zwischen Branchenkollegen prägten das mit 200 Teilnehmern gut besuchte Symposium. Eine erfreuliche Bestätigung für den noch jungen Verband „Steinbrüche Eurasiens“ und dessen Vizepräsidenten Ulrich Steinert, der die deutschen Unternehmen der Branche in Russland vertritt und als Generalbevollmächtigter der Basalt AG zuständig ist für deren sämtliche Betriebe in den GUS-Staaten. Dass die Pflege guter Beziehungen auch in Zeiten politischer Kontroversen ein vitales Anliegen des russischen Staates ist, zeigte die organisatorische Beteiligung des Wirtschafts- und Handelsministeriums an der Konferenz.

„In fachlichen Fragen sind wir uns näher, als man denkt“, resümiert Bengler

seine Eindrücke. Genau wie in China stünden Umweltfragen auch in Russland immer öfter im Fokus der Branche. Themen wie Normung oder Qualitätsentwicklung und -sicherung kämen hinzu. Einheitliche Normungen seien in Russland noch nicht die Regel.

Besondere Sorgen bereite den in Russland tätigen Unternehmen der Rohstoffindustrie die Preisentwicklung bei ihren Produkten. Bisher schon erhobene staatliche Abgaben schnellten in die Höhe, neue kämen hinzu. Der Druck aufgrund der wirtschaftlichen Krise erhöhe sich. Der russische Staat generiere etwa die Hälfte seiner Einnahmen im Rohstoffbereich, vor allem durch die Öl- und die Gasförderung. Angesichts der stark gefallen Preise auf dem Weltmarkt klafften jetzt aber riesige Lücken im Haus-

halt. Entsprechend würden Investitionen im öffentlichen Bausektor zurückgefahren. Damit falle der russische Staat als Auftraggeber weitgehend aus. Bengler: „Drängende Fragen sind: Wie geht man in einer solchen Situation auf unternehmerischer Seite mit dem Kostendruck um, ohne die Insolvenz zu riskieren? Was muss man tun, um nicht vom Markt zu verschwinden?“

Das Verhältnis zwischen Staat und Rohstoffwirtschaft sei aber auch eines der zentralen Themen in Deutschland, seine Gestaltung eine der wichtigen Aufgaben eines Branchenverbandes. Wie geht man miteinander um? Wie verhindert man, dass zusätzliche Rohstoffabgaben die Produkte verteuern und die Kunden belasten? Wie findet man ein für alle Beteiligten akzeptables Gleichgewicht zwischen umwelt-, sozial- und wirtschaftspolitischen Interessen? Welche Rollen können dabei die Sozialpartner, also Unternehmen, Gewerkschaften und Betriebsräte, spielen?

Fragen zu Themen, die Raimo Bengler aus der Praxis seiner Verbandsarbeit beantworten konnte. Er erläuterte die besondere föderale Struktur in der Bundesrepublik Deutschland, die eine He-

erausforderung bedeute, da viele die Branche betreffende Gesetze auf Länderebene und nicht auf Bundesebene erlassen würden, etwa im Bereich des Umweltrechts.

Eine der wichtigsten Aufgaben für einen Industrieverband sei es, Netzwerke zu bilden, und zwar über die Grenzen der eigenen Branche hinweg. Dazu gehöre neben dem regelmäßigen Kontakt zu den Sozialpartnern auch das Gespräch mit Umwelt- und Naturschutzverbänden. Benger: „Vertrauen ist die Grundlage solcher Dialoge. Nur in einer Atmosphäre des Vertrauens lassen sich unterschiedliche Interessen klar formulieren, um dann gemeinsam Kompromisse zu finden. Spätestens bei Gesetzgebungsverfahren zählt sich das aus.“

Mit einigen Beispielen für erfolgreiche Stellungnahmen und Interventionen gegenüber politischen Regelungsentwür-

fen illustrierte der geladene deutsche Referent die Bedeutung solcher Netzwerke. So sei es mit guten Argumenten etwa gelungen, eine Senkung der Nutzungsabgaben für Wasser in Industrieprozessen zu erzielen. Gemeinsame Proteste von Unternehmen und deren Mitarbeitern hätten geplante hohe Rohstoffabgaben in Nordrhein-Westfalen verhindert. Auch spürbare Einschränkungen für die Rohstoffgewinnung in wasser- und naturschutzrechtlich besonders geschützten Gebieten habe man abwenden können.

Netzwerke und Dialog, schloss Benger, seien auch Schlüsselwörter für das vertrauensvolle Miteinander von Unternehmen der deutschen und der russischen Rohstoffindustrie: „Kontakte halten, auch in schwieriger Zeit – darum geht es, das ist die Aufgabe. Wir – Deutsche und Russen – müssen trotz politi-

scher Differenzen oder gar Sanktionen auf der wirtschaftlichen Ebene immer noch miteinander reden können. Dabei helfen uns die tiefen und alten Verbindungen zwischen Deutschland und Russland.“

Solche Worte hat man in Moskau gerne vernommen. Die Chemie stimmte vom ersten Tag der Konferenz an. Schon bald soll eine Folgeveranstaltung am Sitz des Verbandes „Steinbrüche Eurasiens“ in Jekaterinburg, also nahe der geografischen Trennlinie zwischen Europa und Asien, stattfinden. Im November 2016 kommen übrigens die russischen Kollegen nach Berlin zum ForumMIRO, damit – wie beschrieben – der Dialog auch in schwierigen Zeiten erhalten bleibt.

(Joachim Mahrholdt)

■ www.vero-baustoffe.de

■ www.bv-miro.org

PARTNER FÜR ERDBEWEGUNGSMASCHINEN

Informationsaustausch beim Reifengroßhändler



THEORIE UND PRAXIS: Die Reise der indischen BKT-EM-Pneus in die geplanten Zielanwendungen verlief in Deutschland, maßgeblich unterstützt durch Bohnenkamp, rasant. Fotos: Bohnenkamp

EM-Reifen der Marke BKT aus Indien werden in Deutschland ebenso wie in anderen Ländern immer mehr geschätzt und zunehmend auch in anspruchsvollen Anwendungsgebieten eingesetzt. Ein guter Grund für den Reifengroßhändler Bohnenkamp, der die Marke in Deutschland und weiteren europäischen Ländern vertreibt, wichtige Händler auf diesem Segment zu einem Informationsaustausch einzuladen. 30 Fachhändler folgten der Einladung nach Osnabrück. Mit im Gepäck: umfassende Erfahrung mit Reifen für Erdbewegungsmaschinen, eine Portion Neugier, wohin die Reise des Herstellers aus Indien führen wird, sowie das gemeinsame Ziel, die Marke in Deutschland weiter zu etablieren.

Ein volles Programm verteilte sich auf zwei Tage: Informiert wurde über Produktneuheiten und Entwicklungen im EM-Bereich, aber auch Unternehmensstrategien sowie Fertigungs- und Qualitätsprozesse. Der zweite Tag stand ganz im Zeichen der Praxis. Die Gruppe besuchte den nahen Steinbruch Piesberg der Cemex Kies & Splitt GmbH. Das Unternehmen setzt seit über einem Jahr auf mehreren

großen Muldenkippern die Earthmax-Reifen von BKT ein. „Sie trotzen den harten Bedingungen des Karbonquarzit-Abbaus mit ausgezeichneter Traktion, sehr guter Stabilität, hoher Sicherheit und langer Laufleistung“, bestätigt Ralf Schmidt, zuständig für den Einkauf bei Cemex. Davon konnten sich die Teilnehmer vor Ort einen persönlichen Eindruck verschaffen. Diese und viele weitere Erfahrungen und Anregungen tauschten sie im abschließenden Praxis-Workshop untereinander aus. Das Motto der Marke von BKT „Growing Together“ stand zugleich Pate für das Fazit von Karsten Krückeberg, Leiter des Geschäftsbereichs EM/Lkw bei Bohnenkamp: „Die beiden intensiven Tage haben uns bestätigt, dass wir gemeinsam mit unseren Partnern im Handel die Marke erfolgreich entwickeln können. Und wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit all denjenigen, die auf diese Reifen setzen und die Marke mit uns vorantreiben wollen.“

■ www.bohnenkamp.de