



Symbole der Vereinigten Staaten: Die Freiheitsstatue in New York, das Kapitol in Washington, D. C., und die US-Flagge mit Sternen und Streifen.

FOTOMONTAGE:IHK

Wilder Westen in Westfalen

Internationale Begegnungswoche: IHK will Einstieg in den US-Markt erleichtern

VON JAN RÖßMANN

■ Bielefeld. Viele ostwestfälische Unternehmer fasziniert der Gedanke, in der größten Volkswirtschaft der Welt Geschäfte zu machen. Doch rund zwei Drittel der deutschen Firmen scheitern bei dem Versuch, ihre Produkte auf dem US-Markt zu etablieren. Mit der neunten Internationalen Begegnungswoche zum Thema USA will die Industrie- und Handelskammer das Risiko minimieren – das erst kürzlich sprunghaft anstieg.

Die Vereinigten Staaten sind Deutschlands drittwichtigster Handelspartner. Nur nach Frankreich und in die Niederlande führen hiesige Firmen mehr Waren aus. Obwohl der Wirtschaftsriese kürzlich eingeknickt ist: Die Exporte aus Nordrhein-Westfalen in die USA gin-

gen 2009 um mehr als 20 Prozent zurück, und auch die Importe in das einwohnerstärkste deutsche Bundesland schrumpften um 17,5 Prozent auf 4,8 Milliarden Euro. „Sie schwächeln derzeit, üben aber immer noch eine Riesenfaszination aus“, sagt der stellvertretende IHK-Chef Harald Grefe.

Viele deutsche Firmen sind bereits aktiv im flächenmäßig drittgrößten Staat der Erde: Rund 3.400 Unternehmen mit deutschen Beteiligungen von mehr als 50 Prozent sind in den USA tätig. Aus Ostwestfalen mischen etwa 500 Unternehmen vor Ort mit, davon 200 gar mit einem eigenen Tochterunternehmen oder einer Produktionsstätte.

Doch seit der Finanz- und Wirtschaftskrise ist das US-Geschäft schwieriger geworden. „Viele Unternehmen haben das Land Richtung Mexiko oder China verlassen“, sagt Grefe.

Doch das Potenzial sei noch immer riesig: „Für Exporteure wirkt der derzeit schwache Euro wie Rückenwind. Außerdem haben die Amerikaner Stehaufmännchen-Qualitäten.“

Deshalb will die IHK ostwestfälischen Unternehmen den Einstieg in den US-Markt erleichtern – mit der neunten Internationalen Begegnungswoche. Experten sprechen bei der IHK Bielefeld, im Ravensberger Park oder im Herforder MARTa-Museum über die Fallstricke bei Investitionen, Unterschiede der Bundesstaaten oder das Logistikmanagement im US-Geschäft. Themen sind auch das amerikanische Lebensgefühl sowie Unterschiede im Rechtssystem. „Die IHK-Welt blickt mit Neid nach Bielefeld“, sagt Grefe über die Begegnungswoche. Die Veranstaltung sei nahezu einzigartig. Die Handelskammer rechnet mit 1.000 Besuchern. Die

sechsstelligen Kosten für die Informationstage tragen 53 Sponsoren. Mitgliedsbeiträge wendet die Kammer nicht auf. Dennoch konnten IHK-Mitglieder das Thema wählen. Bei einer Online-Befragung entschieden sich mehr als 200 der 500 Wählenden für die USA – und verwiesen so Großbritannien und Vietnam auf die hinteren Plätze.

Auch über die zehnte Internationale Begegnungswoche im kommenden Jahr wurde bereits abgestimmt. Im Juni 2011 sollen sich die Vorträge und Gespräche um den Markt der ASEAN-Gruppe drehen, zehn südostasiatische Staaten mit Sitz in der indonesischen Hauptstadt Jakarta. Harald Grefe ist damit sehr zufrieden, denn den bisherigen Besucherrekord stellte die IHK mit einem anderen asiatischen Wirtschaftsraum auf: Für China interessierten sich vor sechs Jahren 1.900 Besucher.

Botschafter in Bielefeld

■ Bei der neunten Internationalen Begegnungswoche der IHK Ostwestfalen vom Montag, 14. Juni, bis Donnerstag 17. Juni, geben 72 Referenten Tipps zum US-Markt. Los geht es am 14. Juni um 11 Uhr in den Räumen der IHK Ostwestfalen an der Elsa-Brändström-Str. 1 bis 3 in Bielefeld. Dort sprechen der Botschafter der Vereinigten Staaten, Philip D. Murphy, und der Deutsche Botschafter in den Vereinigten Staaten, Klaus Scharioth, über „Die USA und Deutschland – zwei starke Wirtschaftspartner“.

Das vollständige Programm finden Sie unter: www.ostwestfalen-meets.com. Einige Veranstaltungen sind kostenpflichtig. Anmeldungen bei Sascha Cosentino von der IHK, Tel. (05 21) 5 54-1 98. E-Mail: s.cosentino@bielefeld.ihk.de.