

Außenwirtschafts- Nachrichten



Außenwirtschaftspraxis

Neuerungen E-Commerce – Änderungen für importierte Kleinsendungen ab dem 1. Juli 2021

Seite 22

Im Blickpunkt

**Unsicherheit führt zum Rückgang
globaler Lieferketten**

Seite 1

Sachsen global

**Smarte Lösungen aus Sachsen
für die globale Zukunft**

Seite 3

Sächsische Unternehmer in der Welt

WMW AG

Seite 23

5 Fragen an ...

... **Hamo Gregorian, Vorstandsvorsitzender der WMW AG.**

1. Seit wann sind Sie im Auslandsgeschäft und in welchen Ländern sind Sie aktiv?

Ich habe meine Einzelfirma 1992 gegründet. Wir befassten uns am Anfang nur mit dem Export von Werkzeugmaschinen und Industriersatzteilen. Zu Beginn erfolgten nur Exporte in den Iran und nach Syrien und später in viele Länder im Nahen Osten, wie die Türkei, den Libanon, Jordanien, Pakistan, aber auch nach Ägypten. Erst zehn Jahre später, mit der Gründung der WMW AG, haben wir mit dem Maschinenbau und der Überholung von Werkzeugmaschinen angefangen und unsere Märkte in Europa und in Deutschland ausgeweitet. Mittlerweile hat sich die WMW AG in Leipzig zu einem europaweit angesehenen und bekannten Unternehmen entwickelt und sich Respekt unter den Größen seiner Branche in den alten Bundesländern verschafft.

2. Haben Sie den internationalen Einstieg geplant und wie sind Sie vorgegangen?

Ja, mir war der Bedarf an Werkzeugmaschinen und Industriersatzteilen in diesen Ländern von Anfang an bekannt. Ich habe mich schon immer für Maschinenbau interessiert. Ich habe viele internationale Maschinenbaustudenten kennengelernt und es fand ein reger Austausch zwischen uns statt. Nach der Wende ist mir aufgefallen, wie überflüssig die gute Maschinenteknik der DDR geworden war. Dies erschien mir schon als junger Student als sehr widersinnig. Da ich wusste, dass die Maschinen und An-



lagen in Syrien überwiegend aus DDR-Technik bestehen, und da mir klar war, dass nun die Lieferkette unterbrochen ist, bin ich Weihnachten 1992/1993 nach Syrien gereist. Ich habe kein Wort Arabisch gesprochen und sich in Englisch zu verständigen, war damals auch schwierig. Auch Google und Navis gab es noch nicht. So konnte ich mich nur durchfragen und nette Empfehlungen führten mich schließlich zu vielen Händlern der Branche. Daraus entstanden später Handelsbeziehungen, welche sich oft zu Geschäftsbeziehungen weiterentwickelten und sogar enge Freundschaften hervorbrachten, die noch bis heute bestehen.

3. Worauf führen Sie Ihren Erfolg zurück?

- a) Ich hatte stets Spaß an der Arbeit und ließ keinen Stress zu. So schaffte ich es, ohne Ermüdung bis zu 16 Stunden am Tag zu arbeiten.
- b) Für mich standen Qualität, Seriosität und Fairness gegenüber Kunden und Mitarbeitern an erster Stelle und ich bin überzeugt, dass dies die Erfolgsgaranten sind.

4. Welche Herausforderungen haben Sie bewältigt und welche sehen Sie aktuell im Auslandsgeschäft?

Der Ausspruch von Schiller „Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit“, klingt immer in meinen Ohren. Es gibt immer viele Möglichkeiten in der weiten Welt. Die politische Lage verändert sich ständig. Stets öffnen sich neue Märkte und Möglichkeiten. Man sollte stets wachsam, informiert und auch ein bisschen mutig sein. Ein Beispiel: Meiner Meinung nach werden sich viele Märkte in Südamerika öffnen, wenn das lang ersehnte Mercosur-Abkommen durchgesetzt wird. Auch die Änderung der politischen Lage im Iran kann einen riesigen Aufschwung für uns bedeuten. Nicht zu vergessen, der Iran war Mitte der 90er Jahre viertgrößter deutscher Handelspartner. Auch der Frieden im Nahen Osten dürfte bald kommen. In diesen Län-



Foto: WMW AG

Hamo Gregorian, Vorstandsvorsitzender

dern gibt es einen enormen Hunger nach deutschen Produkten. Wir müssen stets wachsam sein und schnell reagieren, sonst werden wir von den starken Wettbewerbern aus Asien überholt.

5. Was empfehlen Sie Export-Einsteigern?

Ich empfehle, die Märkte in ausgewählten Ländern zu analysieren. Vieles gelingt heute mit den Möglichkeiten des Internets viel leichter. Aber nichts kann persönliche Kontakte und Gespräche ersetzen. Ich weiß, dass Reisen sehr kostenintensiv und zeitraubend sind. Aber – seit es Karawanen, die Seidenstraße und Schiffe gibt – reisen Geschäftsleute, um Kontakte zu knüpfen. Einfacher reist es sich im Rahmen der gut organisierten Unternehmerreisen der IHKs und Wirtschaftsorganisationen.



WMW AG
Firmensitz: Leipzig
Gründungsjahr: 2003
www.wmwag.com