

# Enormes Marktpotenzial

Im Interview: Dr. Eckhard Cordes, Vorstandsvorsitzender der METRO Group

Die METRO Group hat das Potenzial Vietnams frühzeitig erkannt und bereits 2002 den ersten Großhandelsmarkt ihrer Vertriebslinie Metro Cash & Carry in der Metropole Ho-Chi-Minh-Stadt eröffnet. Heute betreibt das Unternehmen acht Märkte, von Hanoi im Norden bis Can Tho im Süden, und ist mit über 3.000 Beschäftigten ein wichtiger Arbeitgeber in Vietnam.

## Herr Cordes, welche Bedeutung hat Vietnam für die METRO Group?

Wir betrachten Vietnam als ein wichtiges Land im Rahmen unserer Expansion in Asien und haben unser dortiges Geschäft in den vergangenen fünf Jahren sehr erfolgreich vorangetrieben. Mittlerweile hat Metro Cash & Carry von Nord- bis Südvietnam über 500.000 professionelle Kunden. Damit sind wir der führende Selbstbedienungsgroßhändler des Landes. Vietnam ist jedoch nicht nur als Absatzmarkt interessant, sondern auch im Hinblick auf die Gewinnung qualifizierter Mitarbeiter und die Beschaffung von Produkten. 90 Prozent der Waren, die wir in Vietnam verkaufen, beziehen wir von lokalen Lieferanten und Produzenten. In Ho-Chi-Minh-Stadt haben wir zudem ein Büro unserer Einkaufsgesellschaft MGB METRO Group Buying eröffnet, um vietnamesische Erzeugnisse auch in die anderen Metro-Länder zu exportieren.

## Was macht das Land für ausländische Unternehmen so attraktiv?

Vietnam hat eine Bevölkerung von fast 90 Millionen Menschen, von denen zwei Drittel unter 35 Jahre alt sind. Die Vietnamesen sind wissbegierig und erfolgsorientiert. Das stabile Wirtschaftswachstum lässt außerdem eine zuneh-

mend wohlhabende, konsumfreudige Mittelschicht entstehen. All dies schafft stabile Rahmenbedingungen und macht Vietnam nicht nur zu einem interessanten Produktionsstandort, sondern auch zu einem überaus attraktiven Absatzmarkt für Unternehmen aus aller Welt.

## Mit welchen Problemen muss man rechnen?

Vietnam bietet für Metro Cash & Carry, aber auch für Unternehmen aus diversen anderen Branchen ein großes Wachstumspotenzial. Gleichwohl muss man sich in diesem aufstrebenden Land einigen Herausforderungen stellen. Die Infrastruktur Vietnams ist noch im Aufbau und mit westlichen Standards nicht zu vergleichen. In das Transport- und Kommunikationswesen sowie die Energieversorgung muss weiterhin investiert werden. Darüber hinaus ist Vietnam ein sehr fragmentierter Markt mit hunderttausenden Unternehmen und Landwirten, die in sehr kleinem Maßstab produzieren.

Metro Cash & Carry hat sich mit diesen Themen frühzeitig beschäftigt und gemeinsam mit seinen Lieferanten effiziente Lieferwege aufgebaut, die modernsten Sicherheitsstandards gerecht werden. Unsere Kunden finden somit in unseren vietnamesischen Märkten eine ausgezeichnete Produktqualität zu günstigen Preisen.

## Dafür mussten Sie sicherlich investieren ...

In Zusammenarbeit mit den vietnamesischen Behörden, der Deutschen Entwicklungsgesellschaft (DEG) sowie der Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) haben wir bisher über 17.000 Landwirte und Hersteller, aber auch Transportunternehmen und kleine Einzelhändler geschult. Es ging dabei primär um fortschrittliche Anbaumethoden für landwirtschaftliche Erzeugnisse, die Einhaltung moderner Qualitätsstandards sowie um die Verpackung und Konservierung von Lebensmitteln. Darüber hinaus investieren wir in Kühlhäuser für Obst und Gemüse in unmittelbarer Nähe unserer Lieferanten oder in moderne Schlachthäuser und Weiterverarbeitungszentren für Fisch- und Meeresfrüchte. Von dort aus wird die Ware dann mit modernen Kühlfahrzeugen in unsere Märkte geliefert. So haben wir eine Kühlkette etabliert, die westlichen Standards entspricht.

## Wie läuft die Zusammenarbeit mit der Regierung?

Wir haben ein partnerschaftliches Verhältnis zur vietnamesischen Regierung aufgebaut und gemeinsam viele Projekte realisiert. Beispielsweise unterstützen wir die Regierung bei dem Vorhaben, natio-

nal einheitliche Qualitäts- und Hygiene-Standards einzuführen. Auch im Rahmen unserer eigenen Entwicklungsprogramme arbeiten wir eng mit den lokalen Behörden zusammen.

## Was raten Sie anderen Unternehmen?

Vietnam ist ein außergewöhnlich lohnendes Investitionsziel. Zugleich müssen sich Investoren intensiv mit dem Land und seinen Menschen sowie den Rahmenbedingungen auf ihrem spezifischen Markt auseinandersetzen. Verglichen mit anderen Nationen sind deutsche Unternehmen bisher noch relativ zurückhaltend, was Investitionen in Vietnam angeht. Klar ist aber: Wer zu lange wartet, verpasst aussichtsreiche Marktchancen. ◀

## Dr. Eckhard Cordes:

„Wer zu lange wartet, verpasst aussichtsreiche Marktchancen.“

