

Dr. Michael Outschars Faible für die neuen Märkte Afghanistan-Connection

Die Heidelberg Osteuropa Vertriebs GmbH. mit Sitz in Wien 10, Hebbelplatz 7, ist nicht nur für unsere süd- und östlichen Nachbarstaaten zuständig sondern auch für so exotische Märkte wie Afghanistan. Chef der Osteuropa GmbH. ist Dr. Michael Outschar. Und, wie er selbst sagt, hat er ein Faible für sogenannte Emerging Markets. Nun wurde unter seiner Initiative in kriegsgeschundenen Afghanistan ein Heidelberg-Ausbildungszentrum eröffnet.

Nach 23 Jahren Krieg ist Afghanistan wieder auf dem Weg zurück zur Normalität. Das Warenangebot hat sich in den letzten Monaten deutlich verbessert. Selbst Zeitungen haben die Berichterstattung wieder aufgenommen. Und langsam aber sicher lassen sich auch internationale Konzerne in Kabul – unmittelbar an der historischen Seidenstraße – nieder. Trotz dieser ersten durchaus ermutigenden Schritte hat Afghanistan noch einen langen Weg vor

sich. Vor allem das gesamte Bildungssystem liegt vollkommen im Argen. Alleine, ohne internationale Hilfe, wird das vom Krieg geschundene Land diese Kraftanstrengung nicht bewältigen. Welche Rolle die Bildung für die Entwicklung Afghanistans spielt, bringt Dr. Michael Outschar, Geschäftsführer von Heidelberg Osteuropa, mit einem Satz auf den Punkt: „Nur mit Bildung hat die afghanische Gesellschaft eine Zukunft und kann sich positiv entwickeln.“

Eröffnung des Heidelberg Ausbildungszentrums in Kabul: v.l.n.r. Nasrad Mir (lokaler Angestellter), Dr. Michael Outschar, Faraih (stv. Handelsminister), Ahmad Mobarez (stv. Minister für Kultur und Information), Hassib (Geschäftsführer von Heidelberg Afghanistan).



Ein wichtiger Impuls

Die UNICEF hat bereits 2002 eine groß angelegte Bildungskampagne gestartet und es geschafft, dass 4,5 Millionen Kinder wieder die Schulbank drücken. Für dieses ambitionierte Programm werden pro Jahr etwa 20 Millionen Schulbücher benötigt. An eine Produktion vor Ort ist noch nicht zu denken, da ganz einfach die Infrastruktur fehlt und genau hier hakt Dr. Outschar ein: „Neben der Bildung muss es uns gelingen, die Industrie und das Gewerbe wieder anzukurbeln. Nur so lässt sich die Situation der Bevölkerung langsam aber sicher verbessern.“ Die Produktion der Schulbücher vor Ort könnte dafür ein wichtiger Impuls sein.

Afghanistan ist ein Beispiel dafür welche Rolle die Druckindustrie für die Entwicklung eines Landes spielt. Bücher und Tageszeitung können eine gewisse Grundversorgung der Bevölkerung mit Information und Bildung sicher stellen – und die Mediennutzung ist dabei vollkommen unabhängig von jeglicher Technik. Wenn sich ein Konzern wie Heidelberg mit einer Niederlassung in einem Land engagiert, tut er dies natürlich nicht ganz selbstlos. Doch im Gespräch vermittelt Dr. Outschar den Eindruck, daß es ihm bei diesem Engagement nicht nur um reine Zahlen geht: „Man hat nicht oft im Leben das Gefühl, dass man wirklich etwas bewegen kann. In Afghanistan habe ich dies und daher unterstützten wir aktiv den Aufbau der afghanischen Druckindustrie.“

Faible für neue Märkte

Heidelberg ist bereits seit April 2002 mit einer eigenen Niederlassung am Hindukusch vertreten. An den Verkauf von Maschinen war damals noch nicht zu denken. Vielmehr begann man damit, die bestehenden Maschinen auf Vordermann zu bringen, sodass die Betriebe überhaupt wieder produzieren konnten. „Diese Arbeiten haben wir großteils kostenlos durchgeführt. Wir sehen dies als Investment in den Markt, das langfristig wieder zurückkommt.“



Das Heidelberg-Ausbildungszentrum: Auf rund 300 Quadratmetern wurden in Kabul mehrere Prepress-, Druck- und Weiterverarbeitungssysteme zur Aus- und Weiterbildung installiert.

Dr. Outschar weiß wovon er spricht, beschäftigt er sich doch schon seit Langem mit sogenannten „Emerging Marktes“. Die ersten Erfahrungen auf diesem Gebiet sammelte er im Sudan und im damaligen Zaire. Daraus entwickelte sich sein ausgeprägtes Faible für schwierige Märkte. Für Heidelberg hat er in den letzten Jahren in der ganzen Vertriebsregion Osteuropa über 30 Niederlassungen mit aufgebaut. Heute gehört Osteuropa zu den wachstumsstärksten Regionen des Konzerns und Heidelberg ist zur unangefochtenen Nummer Eins aufgestiegen.

Erfolg mit Ausbildung

Das Erfolgsrezept von Dr. Outschar ist relativ einfach: Alle Niederlassungen werden als 100prozentige Töchter geführt und die Verantwortung geht so schnell wie möglich auf das lokale Management über. Ein weiterer Erfolgsfaktor liegt in der Ausbildung und dies sowohl der eigenen als auch der Mitarbeiter der Kunden. Heidelberg hat dazu Ende Jänner in Kabul ein Ausbildungszentrum eröffnet. Auf rund 300 Quadratmetern wurden mehrere Prepress-, Druck- und Weiterverarbeitungssysteme

installiert und parallel dazu auch eine Werkstatt eingerichtet. In halbjährigen Kursen werden Mitarbeitern Grundlagen der modernen Printmedien-Produktion vermittelt. In der Niederlassung in Afghanistan sind zur Zeit drei Mitarbeiter tätig, die sich neben der Ausbildung vorwiegend auf den Handel mit gebrauchten Maschinen sowie Verbrauchsmaterialien konzentrieren. Erste Bestellungen für gebrauchte Druckmaschinen sind bereits eingegangen und wer weiß, vielleicht werden die Schulbücher schon bald selbst von der afghanischen Druckindustrie produziert.