[Dirk Kreuter]: Die Sonne geht im Osten auf.

Also wenn du meinen Podcast hörst oder meine YouTube Video siehst, dann weißt du, dass ich mich die letzten Jahre sehr für Asien interessiere, weil ich davon überzeugt bin, dass das große Wachstum aus Asien kommt und nicht mehr aus Nordamerika. Ich glaube, dass die deutschen Medien traditionell nach dem Krieg immer weiter Richtung Westen geguckt haben. Und dann wird immer geguckt, was machen die Amerikaner. Und das, was die Amerikaner machen, das muss alles richtig sein. Aber wenn wir mal Richtung Osten gucken, Richtung Asien, da passiert ganz viel.

So, und jetzt möchte ich mit einem Profi darüber sprechen, als deutscher Unternehmer, macht es Sinn, nach Asien zu gehen, geschäftlich? Macht es Sinn, da komplett hinzugehen, was ja jetzt ganz viele auch machen, in Deutschland verlassen? Macht es Sinn, ein zweites Standbein da zu haben oder ein zweites Standbein aufzubauen, um Wenn es dann immer schlechter wird in Deutschland, möglicherweise direkt darüber zu gehen. Also all diese Optionen.

Aber wir gucken jetzt einmal Richtung Osten. Wir gucken nach Singapur und mein Gesprächspartner ist Martin Schweiger. Den kenne ich jetzt seit drei, vier Jahren. Ich hatte eine Bildungsreise mit Professor Knoblauch. In Singapur oder nach Singapur mit einer Gruppe und dann gab es ein Abendessen und er war dann auf einmal mit an dem Tisch und hat spannende Geschichten erzählt über Asien und über Singapur. Wir waren dann auch bei ihm im Office eingeladen. Er ist eigentlich Patentanwalt. Er kommt aus Bayern. Das wirst du, sobald er gleich spricht, wirst du das raushören. Das ist eindeutig. Du bekommst zwar den Bayern raus aus Bayern, aber du bekommst Bayern nicht raus aus dem Bayern. Also das hörst du gleich sehr gut. Er ist seit über 20 Jahren dort. Er ist dort komplett etabliert. Er ist sportlich dort sehr aktiv, hat dort viele Sachen gewonnen und hat dort eine Familie gegründet. Also er ist ein absoluter Local Insider. Der aber sowohl die Kultur in Singapur kennt und versteht, als auch eben die deutsche Kultur, wo seine Wurzeln herkommen. Und er spricht da sehr offen drüber, was geht und was nicht geht und wo die Chancen sind und die Risiken.

Lieber Martin, ich freue mich total, dass wir meiner Community jetzt richtig geilen Content liefern. Herzlich willkommen.

[Martin Schweiger]: Servus Dirk, ja vielen Dank. Ja, das ist eine große Freude, immer mit dir zu reden. Hinterher fühle ich mich da so richtig aufgebaut und gehe positiv aus dem

Gespräch raus. Also es ist nicht nur, dass ich dir was bringe, sondern auch aus dem Gespräch nehme ich immer was mit.

[Dirk Kreuter]: Ja, wir haben auch immer gute Themen. Wir haben immer gute Themen. Also für alle, die zuhören. Martin geht inspiriert raus, ich gehe aber auch immer inspiriert raus, weil Martin Blickwinkel hat, die ich normalerweise nicht habe und umgekehrt. Davon profitieren wir extrem.

[Martin Schweiger]: Das ist richtig komplementär, das muss ich jetzt wirklich sagen, weil ich bin ja vielleicht zum Hintergrund, ich bin... Eigentlich ausgebildeter Reparaturmechaniker. Dann habe ich Abitur gemacht und Maschinenbau studiert, konsequenterweise nach der Bundeswehr, wo ich in einer Instandsetzungseinheit war. In einer Reserveoffizierslaufbahn. Und nach der Wiedervereinigung habe ich mich dann im Ausland beschäftigt als Ingenieur. Und als ich zurückkam, war so eine richtig schlimme Rezession 1992. Und dann bin ich Patentanwalt geworden, weil das war so ungefähr neben Doktorarbeit machen das Einzige, was man damals tun konnte als Maschinenbauer, als Junger. Und geendet habe ich dann in Singapur, einfach weil ein großer Mandant mich gefragt hat, könnt ihr denn die gute Arbeit, die ihr für uns tut in München, auch in Singapur machen? Und 2001 habe ich da ohne groß zu überlegen gesagt, ja natürlich. Und jetzt 25 Jahre später bin ich immer noch hier und gehöre eigentlich zum Inventar. Also ich fühle mich hier sehr wohl. Also vielen Dank für die Vorstellung.

Dirk, aber jetzt gehen wir ins Eingemachte, weil wir haben ja noch eine halbe Stunde.

[Dirk Kreuter]: Okay, lass uns mal reingehen. Die Botschaft ist, als deutscher Unternehmer oder sagen wir mal Unternehmer aus der DACH-Region Nach Asien gehen? Warum ist Singapur der Nummer 1 Standort? Warum ist es nicht Kuala Lumpur? Warum ist es nicht Bangkok? Warum ist es Singapur? Warum ist es nicht direkt nach China gehen? Also warum ist es der Ort und warum ist es jetzt der richtige Zeitpunkt, als Hauptstandort oder als zweites Bein sich dort zu platzieren?

[Martin Schweiger]: Da gibt es jetzt tausend Gründe, muss ich sagen. Also vielleicht fange ich an bei mir selber. Immer wenn ich Leuten was rate, fange ich am liebsten an da, wo ich selber herkomme. Und bei mir war es vor über 25 Jahren der Fall. Ich habe mir auch überlegt, wo will ich denn hin? Damals waren fünf Plätze auf der Welt, die in Frage kamen. Und davon war einer Hongkong und der andere Singapur. Und ich habe mich damals für Singapur entschieden, zusammen mit meiner Frau. Und es war im Rückblick Eines der weisesten Dinge, die ich tun konnte, aus vielen Gründen und ich habe es über die letzten 25 Jahre beobachtet. Also ein ganz wichtiger Grund ist, dass Singapur am westlichsten ist von allen asiatischen Ländern, die mir bekannt sind. Und ich merke es jetzt gerade am eigenen Leib, wir machen ja eine Kanzlei auf in Malaysia,

über dem Fluss drüber, ja, und… Wir tun jetzt da schon rum seit vier Monaten, damit wir überhaupt irgendwas zustande bekommen. Und das liegt nicht an uns, sondern das liegt einfach am Land und an den Gepflogenheiten. In Singapur ist man darauf vorbereitet, Willkommen zu heißen, eine Firma aufzumachen. Das geht alles innerhalb wenigen Tagen am Bankkonto. Das dauert ein bisschen länger. Aber es liegt vor allen Dingen an dem Know-Your-Customer-Gehabe, das man jetzt hat seit einigen Jahren. Aber trotzdem ist Singapur Der Startpunkt Nummer eins und ich finde, das ist das Sicherste, wenn man sein Geld und seine Bankkonten hat und man will irgendwas haben, von wo man sich ausbreitet, dann ist Singapur das. Und wenn man in ein großes Land gehen will wie China, da meine ich, muss man sich sehr warm anziehen und da meine ich, sollte man… Und wir reden hier ja von Mittelständlern, gehe ich davon aus. Also das sind so Leute, die haben zwischen 10 und 150 Mitarbeiter, meistens machen so vielleicht von 3 Millionen bis vielleicht 50 Millionen und ein paar Ausreißer 150 Millionen Euro im Jahr Umsatz, aber ich rede jetzt von denen, die sagen, sie haben, sie sind, sagen wir so, meine Lieblingsmandanten, von da wo ich herkomme, Maschinenbauer, also so Maschinenbauer, die haben 15 Leute und die machen irgendwie einen zweistelligen Millionenbetrag Umsatz und Die überlegen sich jetzt, oh wei, oh wei, es wird alles schlecht, Automobilzulieferer funktioniert nicht mehr und Chemie auch nicht und so, was mache ich jetzt, was mache ich jetzt? Und die Leute können sich nicht nach China hocken von 0 auf 100, das geht nicht, weil da ist Sprachbarriere, Kulturbarriere, bei der Bank kriegt man kein Konto, dann weiß man schon gar nicht, wie kommt man denn vom Hotel überhaupt irgendwo hin und was, also diese ganzen Sachen. Drum Singapur. Ich könnte jetzt noch ungefähr drei Stunden weiterreden und fünf Folien zeigen oder 50 Folien, aber das ist so in kurzen Worten. Als Deutscher mit 25 Jahren Asien auf dem Buckel sage ich, erste Wahl Singapur, zweite Wahl Hongkong und dann lang nichts.

[Dirk Kreuter]: Okay, dann gib mir noch die Antwort, warum jetzt? Also ich glaube, dass die, die das jetzt hören, also bis hierhin schon hören und dann weiterhören, die haben unbewusst das Ding schon mal durchgespielt. Die haben schon mal unbewusst sich gefragt, macht es Sinn, ins Ausland zu gehen? Wenn, in welches Ausland? Welche Märkte werden jetzt gerade auf Wachstum einzahlen? Die eiern aber in der Regel rum. Das, was ich extrem erlebe, ist dieses Rumeiern. Vielleicht wird es in Deutschland doch noch besser. Wir warten nochmal die nächste Wahl ab. Mal gucken, vielleicht werden die Politiker doch noch. Warum jetzt?

[Martin Schweiger]: Also erstens, meine Frage ist, warum erst jetzt, warum nicht schon vor zehn Jahren? Es war ja absehbar, was 2017 angegangen ist, der Verfall der Wirtschaft und der ist jetzt ja überall. Ich weiß gar nicht, ich habe dir doch so einen Link geschickt auf so einen Artikel, da habe ich so eine Statistik von der Fed aus den USA und die haben gesagt, bei uns ist seit 2017 die Industrieproduktion eingebrochen um 24 Prozent. Also jetzt frage ich mich, Wie viel Prozent soll er denn noch einbrechen, bis

man merkt, dass das Bodenloch hat. Also ich finde, wenn es Zeit ist, mal nach dem zweiten Stand, ich rede jetzt gar nicht von Auswandern, das halte ich für einen kompletten Blödsinn. Entschuldigung, dass ich so offen bin, aber ich würde meine Zelte niemals abbrechen und woanders hingehen aus Deutschland. Das ist ein Riesenmarkt, die ganze EU hat man noch Zugriff, das funktioniert einigermaßen. Also Je nachdem, wenn man nicht gerade auf die Bahn angewiesen ist. Aber es ist nie zu spät, ein zweites Standbein aufzubauen, weil da kommt ja der Ausdruck zweites Standbein her. Also stabil steht man mit zwei Beinen auf dem Boden, nicht mit einem. Und ich finde, Deutschland-EU ist ein sehr stabiles Bein, immer noch. Also 25% weniger ist ja besser als 85% weniger. Aber jetzt zu warten, bis einem wirklich das Wasser bis zum Hals steht, um sich dann umzusagen, das ist, finde ich, die falsche Strategie.

Also ich habe auch, das kommt auch so ein bisschen aus meinem Leben her. Ich schreibe gerade eine Autobiografie, die hat den Titel »Das zweite Standbein«. Die Suche eines Menschen nach Stabilität im Leben. Und ich habe lauter Geschichten drin, wo ich gesagt habe, Mensch, unerwartet, jetzt habe ich ein zweites Standbein gegründet und jetzt auf einmal ist das zweite Standbein mein erstes geworden, obwohl ich es gar nicht so geplant hatte. Und das zieht sich wie ein roter Faden durch mein Leben und darum verbreite ich das als Nachricht her. Also Leute, sucht euch ein zweites Standbein, so früh es geht. Und das muss in den Kopf rein. Als Grundprinzip allen Geschäfte machens. Aber ich verlasse mich doch nicht jetzt, und jetzt so wie es ausschaut, auf Umsätze aus einem einzigen Land. Also hat das die Frage beantwortet, Dirk? Ja,

[Dirk Kreuter]: Hat die Frage beantwortet. Ja, genau. So, als wir uns kennengelernt haben, vor ungefähr drei Jahren, und wir waren bei dir im Büro, dann haben wir… Wir waren damals zu dritt da, also aus meinem Team zu dritt und wir haben dann dich darauf angesprochen, haben gesagt, hey, wir würden gerne mit unserer Online-Marketing-Tochtergesellschaft, würden wir gerne nach Singapur gehen. Dann haben wir die Standorte Bochum, Dubai, Singapur. Das wäre für uns eine perfekte Aufstellung. Und dann hast du gesagt Alles klar, wir brauchen euch hier an eurer Dienstleistung ist ein enormer Bedarf hier und ihr könnt Leute schicken und die können sogar bei mir im Office sitzen und ich helfe euch hier bei der Gründung und so weiter. Ich fand das damals extrem Hilfsbereit, extrem. Wow, also es hat mich wirklich beeindruckt. Man kennt sie ein paar Stunden und du bist da direkt so offen. So wäre mein Einstieg dann gewesen nach Singapur. Aber wenn jetzt jemand dich nicht so gut kennt und du ihn nicht so gut kennst, was ist ein guter Einstieg für ein zweites Standbein? Wie würde das gehen?

[Martin Schweiger]: Das würde ich heute anders machen als vor vier Jahren, Dirk. Oder drei. Und zwar…

Also ich finde, die Koffer packen, nach Singapur kommen und dann da nach Optionen zu schauen, das ist ein schlechter Ansatz, weil da ist zu viel Zeit verloren. Also ich würde mindestens einen Monat vorher beginnen und strategisch mich umzuschauen nach Partnern, mit denen ich was tun könnte. Dazu gehört mal, dass man sich auch hinsetzt und sich ehrlicherweise befragt, was man will und was man bieten kann. Weil einfach nur hierher kommen und dann so nach dem Motto, jetzt sperre ich einen Laden auf oder ein Büro und dann mache ich Kleinanzeigen und warte dann, dass die Kunden kommen, so funktioniert es. Ja, das habe ich selber gemacht, aber es hat auch Jahre gedauert, bis dann irgendwas Vergleichbares rauskam. Das ging auch nur, weil ich eine Firma in Deutschland hatte, die das über wirklich zehn Jahre hinweg finanziert hat. Also das kann man machen. Der kürzere Weg wäre heute nach meiner Meinung, man sucht sich eine Woche aus, wo hier für deutsche Anker-Events stattfinden. Die nächste wäre zum Beispiel in der zweiten Oktoberwoche. Und Anker-Events meine ich, da hat die Deutsche Handelskammer hier was, dann die Botschaft ist involviert, dann ist das German Center involviert, dann sind die Anbieter, sind alle da. Und wir machen dann so ein paar kleine Anker-Events, Die münden manchmal auch in ein kleines Oktoberfest, in dem Fall hier. Und da kann man dann richtig im Biergarten sitzen mit Blasmusik. Aber ich würde mich jetzt nicht so sehr auf den touristischen Teil konzentrieren, damit das nicht eine Studienreise wird oder irgendwas, sondern wirklich schon sechs Wochen, zwei Monate vorher darauf vorbereiten, was will ich, was kann ich mitbringen. Also typischerweise fallen die in eine von vier oder fünf Gruppen. Die erste ist, sie haben ein Produkt. Das wollen die verkaufen oder eine Dienstleistung in Asien. Die zweite ist, man kann was bieten, also dienstleistungsmäßig und man sucht sich eine Firma in Asien, Singapur, Malaysia, Indonesien, wahrscheinlich beginnen und Vietnam, die solche Dienstleistungen brauchen und bieten. Und vielleicht selber das nicht umsetzen können. Drittens, man sucht sich eine Firma, die in Europa gerne Fuß fassen würde und sagt dann denen, nutzt doch uns als Sprungbrett. Oder vielleicht auch eine Mischung aus beiden, aus allen dreien. Und es gibt noch ein paar mehr. Zum Beispiel Leute, die ihre Firma verkaufen möchten. Also weil sie jetzt sagen, ich bin jetzt schon so alt und habe keinen Nachfolger und ich sehe jetzt, dass die Asiaten nach Europa wollen und warum suche ich mir nicht einen Kopf. Aber alles das muss klar sein vorher, bevor man überhaupt sich auf die Suche macht. Dann haben wir Leute, die machen ein Matching, also die verlangen Geld dafür, dass sie dann durch eine Datenbank gehen, lokal, und dann schauen sie nach, wer kommt denn in Frage. Das ist nicht ganz billig, aber sehr effizient. Sprich, wenn man dann das alles hat und ich würde dann auch noch empfehlen, so ein Trainingsprogramm, jeden Tag eine Stunde, da haben wir was im Petto, aber ich wollte jetzt gar nicht so in den Vordergrund stellen, sondern ich wollte nur sagen, wenn man hierher kommt, man steigt aus dem Flugzeug aus, dann muss ab der ersten Minute bis zur letzten Minute alles verplant sein. Ich darf nicht hierher

kommen und mich dann Dann irgendwann mal fragen, jetzt hätte ich drei Stunden, was tue ich denn jetzt? Also wenn das der Fall ist, dann war die Reise schlecht geplant. Also Dirk, es mündet dann in genau das Angebot. Der Betreffende wird dann mit jemandem bekannt gemacht, der für ihn einen Büroplatz darstellt oder auch die Buchhaltung oder auch die, was halt da benötigt wird. Und die Leute, die kennen sich aber vorher und dann geht es dann nur noch darum, dass man sich vor Ort dann austauscht und entscheidet, wen von den zwei oder drei Optionen nehme ich denn dann. Und dann ist auch klar, was ist das Budget? Es darf nicht ein Millionenbudget sein, weil wenn man so unvorbereitet sich hierher setzt, dann ist schnell mal eine Million verbrannt, bevor überhaupt irgendwas sich bewegt. Ich gehe eigentlich davon aus, dass man sowas, jetzt wenn wir über Zahlen reden, dann muss das im fünf- bis sechsstelligen Bereich passieren für das erste Jahr als Budget. Und das beantwortet jetzt auch noch mit die Frage vorher, warum soll ich es jetzt machen und nicht erst, wenn es brennt dann, weil das Problem ist, es wird dann nicht billiger. Und wenn es dann drei Jahre später vielleicht in Deutschland brennt und alles ist weg oder so, dann sind diese fünf- und sechsstelligen Beträge einfach verballert für was anderes. Für Löhne oder für keine Ahnung für was. Da ist dann nichts mehr. Und man muss starten, bevor es dann wirklich so knapp wird, dass man sich gar nicht mehr bewegen kann in Deutschland. Also Entschuldigung, dass ich jetzt so krass bin, aber so drastisch muss man mit den Leuten reden, weil wir reden hier... Ich gehe von einer Insolvenzwelle aus, die sich noch weiter ausbreiten wird. Sprich, das, was wir bisher gesehen haben, ist nicht das Ende, sondern es wird noch tiefer gehen. Und wenn man in die Zeitung schaut, also nur was Automobilbranche angeht, das bestätigt ja alles selber.

[Dirk Kreuter]: Gehe ich jetzt nicht explizit darauf ein, aber wir haben sicherlich nicht die Talsohle erreicht. Das wird noch ein bisschen dauern.

[Martin Schweiger]: Wir wollten ja auch nicht reden, was schlecht ist und warum und so, sondern wir wollten über die Zukunft reden und zuversichtlich sein. Und jetzt haben wir drei Monate und die nächste Anker-Event-Woche in Singapur ist im Oktober und die Zeit läuft davon, die Flüge werden nicht billiger. Dann muss man sich auch überlegen, wie man dann da hinkommt. Ja, es gibt ja mehrere Wege und so, also je nach der Situation. Also ich finde, jetzt ist der Zeitpunkt, vor den Ferien zu entscheiden, was man tut nach den Ferien, wenn es darum geht, ein zweites Standbein zu schaffen.

[Dirk Kreuter]: Okay, also mal angenommen, ich höre das jetzt und sage, okay, das macht alles Sinn. Ich habe da schon ein bisschen länger drüber nachgedacht. Singapur passt für mich auch. Zweite Oktoberwoche, wunderbar, kriege ich hin. Termine kann ich verschieben, sodass ich das maximal nutzen kann. Wen bringe ich mit? Komme ich als Unternehmer alleine oder bringe ich vielleicht noch zwei, drei andere Freunde, Unternehmer mit, die ähnliche Gedanken haben? Oder bringe ich meine Führungskräfte mit? Wen bringe ich mit?

[Martin Schweiger]: Also erst mal bin man eine Gruppe hat von Unternehmen, die selbstpersönlich haften, das ist, finde ich, das Richtige, weil dann sind die Leute zusammen, die dann auch die Probleme besprechen können und sich austauschen. Da kann man sich dann auch noch nach weiteren Sachen umschauen. Also zum Beispiel, es gibt ja da sehr gute Mastermind-Programme in Deutschland. Eines hast du ja selber. Das kann ich nur empfehlen, weil alleine wird man halt nur so schlau, wie man alleine schlau wird. Aber wenn man zu dritt jetzt hier aufschlägt, dann kann man sich gegenseitig in die Höhe hieven. Also das, finde ich, ist das Beste.

Führungskräfte, wenn die nicht persönlich haften, ich würde sagen, nein. Nein. Angestellten mitschleppen, nein. Der soll zu Hause die Arbeit machen und jetzt kommen wir nämlich zu dem Nächsten. Also ich finde, das ist Chefsache hier, was wir treiben. Die Die Chefs, die hier sind, die müssen dann auch lernen, dass die Firma zu Hause ohne sie leben kann. Ja, wenn die hier in Singapur sind. Ich würde das eine mit dem anderen verbinden. Und dazu gehört dann, eine Führungskraft sich auszusuchen, die dann den Backup zu Hause macht, während der Gründer oder Inhaber hier in Singapur den Scout spielt. Dazu gehört dann jeden Tag so von, sagen wir mal, von 8 Uhr in der Früh bis 9 Uhr in der Früh eine Telefonrunde mit dem Team zu Hause. Aber ich würde beim ersten Mal mich hier als Unternehmer hersetzen. Wenn die Frau... Mitmacht umso besser, weil häufig ist das ein Grund, dass sowas nicht passiert, wenn die Frau sich ausgeschlossen fühlt, wenn die auch so im Leben mitzusprechen hat oder Lebenspartner dann halt in generell, aber mit den Mitarbeitern. Das müsste dann schon ein sehr altgedienter Treuer sein, der wirklich auch persönlich eine Beziehung hat. Nicht nur zur Firma, sondern auch zum Chef. Also die sich dann vertrauensvoll austauschen. Oder vielleicht sogar das Unternehmen mal auskaufen möchte. Was auch gut wäre, wäre die nächste Generation. Also der Sohn. Also ganz wichtig. Ich habe da konkrete Beispiele und das läuft sehr gut, wo der jetzige Inhaber in den 60ern es abgibt an die nächste Generation in den 40ern. Und da der Sohn dann eben mitmacht, zusammen zum Beispiel mit einem gut vertrauten Kollegen. Ja, ich glaube es, ausreichend.

[Dirk Kreuter]: Gut, okay, super. So, deine konkrete Rolle. Wir werden deine Kontaktdaten natürlich verlinken. Vielleicht hast du noch irgendwie eine Webseite, die ich mir gut merken kann. Oder ich finde dich auf LinkedIn. Ja. Also gib uns mal, wie können wir Kontakt aufnehmen und was wäre deine Rolle? Was machst du dann, wenn jemand sagt, okay, ich habe das Gespräch gehört, ich möchte das gerne machen, zweite Oktoberwoche passt, wie geht es jetzt weiter?

[Martin Schweiger]: Also erstmal vielleicht zum Kontaktdaten.

Also mein Name Martin Schweiger mit EI und dann gibt es zwei Begriffe, wo ich die ersten 20 Google-Seiten inne habe. Das erste ist Martin Schweiger Singapur und das zweite ist Martin Schweiger Powerlifting. Da siehst du dann alle meine Rekorde im Powerlifting. Ich war da mal Nummer 4 der Weltrangliste und habe 8 nationale. Also jedenfalls, über beide kommt ihr zu mir auf LinkedIn. Auch einfacher zu finden, dann aber wahrscheinlich mehr mit Patentanwalt. Ich habe so 19.000 oder so Kontakte.

Aber was funktioniert jetzt für dieses Programm hier, das zweite Standbein?

bit.ly mit Y, bit.ly slash, also Schrägstrich, zweites Minus Standbein. Und dann kommt sie direkt auf die Landingpage von dem Programm.

Und was kann ich bieten? Also erstmal, ich bin kein Totalanbieter, so nach dem Motto, kommt zu mir und ich löse euch alle Probleme nicht. Diese Leute, die sowas suchen, die wollen wir gar nicht haben. Wir brauchen Leute, die Selbstantrieb haben und proaktiv sind. Und den Leuten kann ich optimal dadurch helfen, bei ihrer Proaktivität, indem ich sage, was sollen sie jetzt als nächstes tun. Wir haben ein Coaching-Programm, natürlich, aber da geht es mehr um Innovation. Das ist übrigens das erste Standbein. Das erste Standbein in Deutschland sollte sein Innovation. Bevor ich überhaupt mir Gedanken mache, ganz schlimm, Dirk, bei mir zu Hause, da hat ein uraltes Unternehmen Insolvenz angemeldet, die haben sich mit Bandsägen beschäftigt in Augsburg. Das war der Weltmarktführer in Bandsägen. Und die sind insowent gegangen, ich mag jetzt den Namen gar nicht nennen, aber dann habe ich mir mal, das kannst du nicht fassen, weil als Ingenieur wollte ich immer für die Firma arbeiten. Und dann habe ich nachgeschaut, was die Patente machen und die letzte Patentserie, die die angemeldet haben, die war aus dem Jahr 1960. Und dann haben sie nochmal... Vier Patente in den 90er Jahren angemeldet und nochmal drei Patente in 2010. Und 15 Jahre später, jetzt 2026, sind sie pleite. Und ich habe mir gedacht, hey Leute, die haben eine Niederlassung aufgemacht in Korea und eine in Indien. Aber keine in Singapur. Und dann habe ich mir gedacht, habt ihr ja nicht mehr alle. Das geht überhaupt nicht. Das geht nicht. Der Gedanke war gut, Korea braucht Bandsägen, weil Bandsägen sind für bestimmte Anwendungen super. Aber ich setze mich doch nicht aus dem Stand nach Korea und schon gar nicht nach Indien. Da verballert es einmal die ersten 5 Millionen, bis du überhaupt merkst, was los ist. Das hätte man anders machen können. Und Ganz besonders, was überhaupt, also so nach dem Motto, wie kommt man da drauf, ich mache in Deutschland keine Innovation für 60 Jahre und erwarte dann, dass wenn ich ein Unternehmen gründe in Indien, dass ich dann auf einmal gerettet bin. Im Gegenteil, da falle ich den Kannibalen in die Hände, weil dann, also dann... So, und Innovation ist

eigentlich, da komme ich her, ich bin der Patentanwalt und Maschinenbauingenieur und Erfinder und alles und so. Ich würde immer den Leuten sagen, Mensch Leute, macht Innovation in Deutschland, weil das ist das Einfachste, den Leuten, denen ihr ohnehin schon was verkauft, noch mehr zu verkaufen. Aber was Neues, was Besseres, was Schnelleres. Und das wird vernachlässigt. Und darum, ich sage immer... Zweites Standbein, ja, das ist ein zweites Standbein, aber das soll nicht heißen, dass man aus Deutschland jetzt abhaut oder so. Nein, macht Innovation und zur Innovation gehört auch, dass man Market Response testet, also Marketing und Sales. Und wenn das ganze Sales Team aus Auftragsannehmern besteht, die überhaupt gar nicht nach draußen... Dirk, ich brauche dir doch nicht erzählen, von was ich jetzt rede. Also eigentlich musst du jetzt einspringen in der Mathe.

[Dirk Kreuter]: Ja, ja, ja. Ich weiß, das Stichwort war Innovation. Sobald du das kriegst, weil du dazu auch ein Buch geschrieben hast. Ich weiß, in dem Thema bist du ganz tief drin. Aber unser Thema heute ist ja zweites Standband. Singapur und wie machen wir das? Aber ich glaube, die Botschaft ist angekommen. Also, ich fasse nochmal zusammen. Wenn, dann muss es der Unternehmer sein, gegebenenfalls mit Nachwuchs und Ehefrau, der dann im Idealfall zweite Oktoberwoche kommt.

[Martin Schweiger]: Und dritte. Zweite und dritte. Zweite und dritte. Also vom 12. Bis zum 19. Okay.

[Dirk Kreuter]: So und das muss alles top, also Zeitpunkt ist klar, das muss top vorbereitet sein, also im Grunde genommen sechs Wochen vorher schon die Hausaufgaben machen und dann Vollgas geben, jede Stunde ist verplant, die richtigen Leute kennenlernen, um dann eine Entscheidungsgrundlage zu haben, um dann am Ende zu sagen, Wir machen das oder wir machen das nicht oder wir machen das in drei Jahren oder sogar irgendwie nach dem ersten, zweiten Tag schon zu sagen, alles klar, ich bin ready, wir können jetzt direkt in den Prozess einsteigen.

[Martin Schweiger]: Sprich zur Bank gehen und das Unternehmen anmelden.

[Dirk Kreuter]: Ja, wunderbar.

[Martin Schweiger]: Das können wir während der Reise machen. Ihr könnt nach Hause fahren mit dem Bankkonto und mit einer gegründeten Firma. Innerhalb von fünf Tagen.

[Dirk Kreuter]: Okay, sag mal, kostet? Wie viel muss ich da einplanen? Firma in Singapur gründen und Konto öffnen? Ein

[Martin Schweiger]: Paar tausend Euro.

[Dirk Kreuter]: Gut, also überschaubar sollte jeder Unternehmer irgendwie hinkriegen. Welche Frage habe ich noch nicht gestellt, die aber extrem wichtig ist, die jetzt noch kommen

[Martin Schweiger]: Müsste?

Wir haben eigentlich, wenn ich mir das so überlege,

Ich könnte dich mal andersrum fragen, Dirk. Ein Beispiel. Ein Mandant von mir, ein guter Bekannter, den hat es im Zuge des Zinsanstiegs in Deutschland komplett zerbröselt. Also der hatte ein dreistelliges Millionenvermögen in Immobilien und dem hat es komplett zerlegt. Und der Knaps, der jetzt so rum ist, nicht insolvent, kann man nicht sagen, aber der ist jetzt eigentlich am Ende. Der hatte ein Fortbildungsunternehmen. Gut gehendes. Und so Jugendliche auszubilden, online auch und auch on-premise. Wenn du jetzt dem sagst, also der ist frühe 50er, er soll jetzt nochmal anfangen, was würdest du dem raten? Würdest du dem sagen, mach es in Deutschland, mach es in Österreich oder geh nach Dubai oder geh nach Singapur oder probier was ganz anderes, USA.

[Dirk Kreuter]: Es ist immer einfacher in einem Markt, der von sich aus wächst, Vollgas zu geben.

Also ich habe das Bild der Rolltreppe. Wenn eine Rolltreppe hochfährt, dann wirst du automatisch mit hochgezogen. Du darfst halt keine Fehler machen. Kleine Fehler entschuldigt der Markt dann immer. So war das in Deutschland immer zwischen den einzelnen Rezessionsphasen. Also das war bis 2019 so. 2010 bis 2019 war eine Rolltreppe nach oben. Du durftest bloß keine groben Fehler machen.

So, jetzt haben wir aber eine eindeutige Rolltreppe nach unten. Und wenn du jetzt nur stehen bleibst, dann hast du schon verloren. Wenn du zu langsam hochgehst, hast du schon verloren.

So, wenn du also vorangehst und du gehst auch noch auf eine Rolltreppe, die eh nach oben fährt, dann wirst du natürlich eine viel höhere Erfolgswahrscheinlichkeit haben.

Also von daher...

Wenn jemand nochmal komplett neu anfängt, macht es durchaus Sinn, nochmal zu gucken, welche Märkte gehen nach oben, welche wachsen und nicht welche brechen gerade ab.

Also sehe ich genauso.

[Martin Schweiger]: Dirk, ach, was ist das? Das Bild, das hat mich wirklich vor über zehn Jahren eingefangen. Da war ich auf einem Vortrag und da ging es um Südostasien im Allgemeinen. Und dann kam dann irgendwann die Frage, warum denn überhaupt Südostasien? Und dann sagt der Vortrag ein ganz schlauer Kerl aus der Singapur-Regierung. Nicht ein Minister, sondern sowas wie ein oberer Abteilungsleiter, sagt er, Martin, schau dich mal um hier, du lebst in Südostasien. Auf der ganzen Welt, außer Südostasien, leben mehr als 50 Prozent der Bewohner der Länder in großen Städten. In Südostasien sind es 20 Prozent. Das war vor zehn Jahren. Dann sagt er, wir sehen, in Südostasien ziehen die Die Leute vom Land in die Städte. Und damals waren es bei 20 Prozent, heute sind wir bei über 30. Und es hört erst auf, das kann ich jetzt schon sagen, wenn es 50 sind. Das heißt, die nächsten 15 Jahre hast du hier Wachstum mit Gütern und Dienstleistungen, die Leute brauchen, die vom Land in die Stadt ziehen. Also ich sage jetzt mal Klimaanlage, auf dem Land gibt es kaum Klimaanlagen, dann Waschmaschine, dann irgendwas, du nennst das, das neueste Handy oder Dienstleistungen, wie jetzt, dass man mit dem selbstfahrenden Taxi abgeholt wird zu Hause. Also das braucht man auf dem Land nicht. Aber für mich ist Asien der Grund, warum Südostasien derzeit der einzige Ort ist auf der Welt, wo genuin Wachstum da ist. Und das wird auch die nächsten 15 Jahre nicht aufhören, weil jetzt zunehmend China einen Einzugsbereich darstellt. Die Chinesen kaufen Produkte von außerhalb China, aber liefern auch hier zu uns. Und also dieses Vereinheitlichen zusammen auch jetzt mit dieser Weltordnung, die das Bipolare aufhebt, so eine Multipolare, ich glaube, oder ich sehe es, das ist gut für Asien, für Südostasien ganz im Besonderen. Also danke für den Elfmeter, den du mir da jetzt gerade gelegt hast. Okay,

[Dirk Kreuter]: Ich möchte noch auf einen Punkt rein, weil der hat mich damals sehr beeindruckt. Okay. Deutscher Unternehmer geht nach Singapur, sagt, ich will Asien erobern, gründet eine Firma, mietet Büros an, holt seine besten Führungskräfte und schickt die nach Singapur und sagt, so erobert den Markt.

[Martin Schweiger]: Und

[Dirk Kreuter]: Das, was ich gelernt habe, ist, hör auf mit dem Unsinn, deine deutschen Führungskräfte dahin zu setzen. Sondern habe lokale Führungskräfte, die das für dich machen. Magst du da zwei, drei Sätze zu sagen, warum du das nicht mit deutschen Mitarbeitern machst, sondern warum du Locals dafür

[Martin Schweiger]: Nimmst?

Also erstens, ich bin jetzt 25 Jahre hier und ich organisiere hier den Deutschen Abend, wo sich die Unternehmer treffen, einmal am ersten Freitag im Monat in einem Biergarten. Und ich habe in den 25 Jahren... 250 Fehlschläge beobachtet aus nächster Nähe, die genau das gemacht haben.

Also ich würde mich hier nach der Masse richten. Es gibt Erfolge, ja, das gibt es, aber das sind meistens, hat das dann andere Gründe. Also irgendwas ist da noch zusätzlich. Also wenn ich mich hierher setzen würde, dann würde ich mir lokale Vertriebsmenschen suchen. Ich würde mir den besten Vize-Verkaufsleiter suchen von meinem Wettbewerber lokal. Den würde ich abwerben und ihm ein besseres Auto geben, 10% mehr Gehalt. Und dann würde der für mich sechs Klienten Städte abklappern und meine Produkte hier anbieten. Die sechs Städte sind die Städte, mit denen du mehr als 50 Prozent der Bevölkerung hier in Südostasien erreichst. Singapur gehört dazu, Kuala Lumpur, dann Jakarta, dann in Vietnam haben wir zwei, Ho Chi Minh City und Hanoi. Und dann Thailand, Bangkok und in den Philippinen Manila. Und dann würde ich diesen Menschen auf Trab halten. Der reist für mich sechs Monate rum. Und wenn er nichts verkauft, dann wird er ausgewechselt durch einen anderen. Und der muss liefern. Und nicht nur irgendwie Gerede. Heute hatte ich ein wichtiges Treffen mit dem und dem. Der kennt den Markt. Und warum kennt er den Markt? Das hat er bewiesen. Wir haben zehn Kandidaten eingeladen zum Vorstellungsgespräch. Das wurde aufgezeichnet und im Vorstellungsgespräch macht uns der den eigenen Businessplan, was er tun will. Und aus den zehn Businessplänen kompilieren wir dann das, was wir wollen für uns und suchen uns dann den besten Mitarbeiter aus, der das dann umsetzen soll. So geht es richtig, das habe ich mehrfach gesehen und das funktioniert.

[Dirk Kreuter]: Okay, Martin, perfekt. Ich glaube, jeder hat jetzt so einen Eindruck, wie er das am besten machen kann mit Asien. Und Kontaktdaten hat man bzw. Wer will, findet dich. Martin Schweiger mit EI, problemlos, Patentanwalt Singapur, dann findet ihr ihn auf jeden Fall. Und diese zwei Wochen im Oktober, das ist mit Sicherheit ein Game Changer. Selbst wenn du es nachher nicht machst, wirst du so viele Impulse mitnehmen für dein Kerngeschäft in Deutschland. Das ist extrem wertvoll. Ich war mittlerweile dreimal schon in Singapur. Und Martin war mittlerweile schon einige Male auch in Dubai, war auch schon mal Gast bei mir auf der Jetstream, hat dort auch einen Vortrag gehalten. Also von daher, ihr habt da den richtigen Ansprechpartner. So, Martin, ich freue mich auf unser nächstes Treffen. Dubai, Singapur oder

[Martin Schweiger]: Deutschland. Dubai wahrscheinlich, noch dieses Jahr. Wunderbar, dann sehen wir uns. Eins haben wir noch. Am 9., 10., 11. Oktober ist in Singapur Formel 1 stattgefunden.

[Dirk Kreuter]: Ach jo, das wäre natürlich auch ein schönes Ding, was man verbinden könnte.

[Martin Schweiger]: Ja, meine ich doch. Aber sagt es nicht so laut.

[Dirk Kreuter]: Wunderbar. Also, Martin, Attacke. Servus, Dirk. Vielen, vielen Dank. Und für alle, die das bis hierhin gehört haben, macht was draus. Nicht nur konsumieren. Aufwachen ist nicht aufstehen. Wenn ihr sagt, okay, das ist ein Thema, das habe ich schon länger im Kopf, dann jetzt. Und diese zwei Wochen in Singapur, das ist wirklich eine geile Kiste. Wenn du diesen Podcast später hörst und sagst, boah, Oktober, das war vor zwei Monaten, dann kontaktiere den Martin und dann wird er dir das nächste Zeitfenster geben. So, an der Stelle vielen Dank. Liebe Grüße nach Singapur.

[Martin Schweiger]: Danke dir. Servus Dirk. Viele Grüße nach Dubai. Bye bye.

[Dirk Kreuter]: Also wenn du das Video bis hierhin geguckt hast, dann sorg dafür, dass mehr Menschen dieses Video sehen und abonniere den Kanal, lasse ein Like da und auch einen Kommentar.