

Guatemala: "Der nächste Investitionszyklus läuft an"

Nahrungsmittelverarbeiter kaufen auch teure Technik / Experteninterview mit Andreas Meyer, Repräsentant europäischer Maschinenbauer / Von Ulrich Binkert

Guatemala-Stadt (GTAI) - Guatemalas Markt für Nahrungsmittelmaschinen bietet Raum für viele Wirklichkeiten. Während der Verband der Nahrungsmittelverarbeiter CGAB insgesamt wenig Investitionsbereitschaft unter seinen Mitgliedern sieht, freut sich Andreas Meyer auf gute Geschäfte. Der Vertreter europäischer Maschinenbauer in Guatemala erklärt auch, wie er Firmeneigentümern und Managern den Kauf teurer deutscher Anlagen schmackhaft macht.

16.07.2018

Andreas Meyer vertritt in Guatemala seit 1996 Maschinenbauer aus Deutschland, Österreich und weiteren europäischen Ländern. Seine Kunden betreiben Fabriken in Guatemala und den südlich angrenzenden Ländern. Sie stellen meist Schokolade, Bonbons, Kekse und andere Süßigkeiten her.

GTAI: Herr Meyer, wie laufen die Geschäfte?

Andreas Meyer: Gut. Die Hersteller von Süßigkeiten in meinem Bereich in Guatemala wollen investieren, über kurz oder lang. Sie brauchen neue Maschinen, um mit der ausländischen Konkurrenz mitzuhalten. Die bietet neue, andersartig aufgemachte oder verpackte Produkte an, die in den Regalen der Supermärkte seit einiger Zeit nach oben rutschen. Dafür gibt es eine kaufkräftige Mittelschicht, und zudem wächst die Bevölkerung hier stark.

GTAI: Was bieten die einheimischen Hersteller bisher an?

Meyer: Sie produzieren in Massen Doppelkekse à la Oreo und andere einfache Süßigkeiten und Snacks. Mit Maschinen, die im Schnitt 30 Jahre alt sind. Die wollen sie jetzt erneuern und die Kapazitäten ausbauen, um von der billigen Massenware wegzukommen und ebenfalls gutes Geld zu verdienen. Wir stehen am Anfang eines Investitionszyklus, wie er alle acht oder zehn Jahre kommt.

GTAI: Und dazu brauchen sie deutsche Maschinen?

Meyer: Ich habe noch nie so viele Kunden nach Europa geschleppt wie in letzter Zeit, die haben wirklich Interesse. Sie wollen nicht nur bessere und ansprechender verpackte Produkte liefern, sondern auch etwas Neues machen, zuckerreduzierte Süßigkeiten zum Beispiel oder glutenfreie Snacks. Dazu müssen sie flexibel kleine Linien fahren können. Das schaffen sie nur mit Maschinen, wie deutsche Firmen sie typischerweise im Angebot haben; die chinesische Konkurrenz ist da noch nicht so weit. Ein Problem sind derzeit eher die langen Lieferzeiten deutscher Maschinenbauer.

GTAI: Wie wichtig sind für Sie Konzerne wie Nestlé, die ja auch in der Region produzieren?

Meyer: Die Multis tätigen in meinem Bereich in den Fabriken zwischen Guatemala im Norden und Panama im Süden vielleicht ein Viertel der Technikinvestitionen. Stark sind die Mexikaner. Lala hat in Guatemala, Honduras und El Salvador praktisch die gesamte Milchindustrie aufgekauft, und Bimbo ist mit Abstand der größte Brothersteller in Zentralamerika. Die Multis beliefern die Region außerdem zunehmend von außen, was schlecht für uns ist. Die Snacks von Mondelez zum Beispiel kommen allesamt aus einer Fabrik im mexikanischen Monterrey. Einheimische Produzenten haben Marktanteile verloren. Sie wollen das ändern und können davon profitieren, dass die großen Konzerne, bei aller Stärke, eher langsam reagieren und mit Produkten aus internationalen Fabriken in der Region schon öfter baden gingen.

GTAI: Welche Tendenzen der Produktion sehen Sie in den einzelnen Ländern der Region?

GUATEMALA: "DER NÄCHSTE INVESTITIONSZYKLUS LÄUFT AN"

Meyer: In Guatemala und El Salvador ist die Branche am stärksten. In Costa Rica haben etliche Nahrungsmittelhersteller wegen gestiegener Kosten aufgegeben oder ihre Produktion nach Guatemala verlagert. Ein starkes Wachstum sehe ich mittelfristig für Honduras, das in Output und Technik noch einige Jahre hinter Guatemala zurückliegt. Panama ist für uns eher unbedeutend, das Land lebt von Dienstleistungen.

GTAI: Wer entscheidet bei Ihren Kunden über den Kauf einer Maschine?

Meyer: In der Regel der Firmenchef. Bei kleineren und mittelgroßen Betrieben ist das normalerweise der Eigentümer, der mit der Fabrik groß geworden ist und sich damit identifiziert. Diese Leute kennen sich aus und sind zum Beispiel offen für das Argument, dass sich eine teure deutsche Maschine nach einigen Jahren durchaus rechnen kann.

GTAI: Also keine Probleme mit Billigtechnik aus China?

Meyer: Oh doch. Bei größeren Firmen habe ich die Eigentümer noch nie in der Fabrik gesehen. Auch die leitenden Manager interessieren sich eher nicht für die Produktion, die erfreuen sich am Marketing und müssen zum Jahresende den richtigen Gewinn abliefern. Da fehlen Mut und Interesse für eine große Investition, die sich erst nach fünf Jahren rechnet. Eine chinesische Maschine passt da besser.

GTAI: Wie reagieren Sie darauf?

Meyer: Die Produktmanager in den Firmen sind ja auf unserer Seite, sie wollen gute Technik. Mit ihnen zusammen stellen wir auf Basis betrieblicher Kennzahlen eine Investitionsrechnung auf. Das funktioniert natürlich nur bei einem vertrauensvollen Verhältnis. Gleichzeitig suchen wir den Kontakt zu den Eigentümern. Die sehen mit unserer Rechnung klar den Return über mehrere Jahre hinweg und sind uns gegenüber dann deutlich aufgeschlossener.


Mehr zu:

Costa Rica / El Salvador / Guatemala / Honduras / Panama
Nahrungsmittel-, Verpackungsmaschinen / Nahrungsmittel, Getränke
Branchen

Kontakt

Sofia Hempel

Wirtschaftsexpertin

 +49 228 24 993 248

 [Ihre Frage an uns](#)

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

© 2021 Germany Trade & Invest

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.