



Anlagenbauer Dückinghaus
Molkereien für Nordkorea,
moralische Ausrede
für daheim

Der Kunde ist Diktator

NORDKOREA

Kim Jong-un droht der Welt mit einem Atomkrieg. Mittelständler machen dennoch Geschäft mit ihm – etwa ein Anlagenbauer aus Westfalen.

Die Diktatur kam durch Zufall ins Geschäft mit Georg Dückinghaus. An einem Werktag vor 13 Jahren erreicht ihn in seinem Büro in einem Ahlemer Gewerbegebiet ein Anruf aus Berlin. Am Apparat: der Wirtschaftsattaché der nordkoreanischen Botschaft. Der große Führer sei auf der Suche nach einer Molkerei, deutsche Wertarbeit, gute Qualität, er habe große

Hersteller gefragt. Doch: zu teuer, zu viel Technik, vor allem: Lieferort Pjöngjang. Am Ende habe keiner an ihn verkaufen wollen. Irgendwo habe er aber von Trubatec gehört. Die machten so was. Dückinghaus' Firma. Anlagenbauer Dückinghaus ist interessiert. Er lädt den Mann ein, bucht ihm ein Zimmer im nahen Landgasthof Waldmutter und zeigt ihm das schöne Münsterland – Taschengeld inklusive. So hatte er es zuvor schon oft mit Delegationen aus Russland gemacht. Dass das auch dem Nordkoreaner gefallen würde, war klar. An seiner Bürowand hängt ein Foto aus dieser Zeit, er und der Attaché lachen zufrieden. „Wir haben denen eine nigelnagelneue Anlage hingestellt. 5000 Liter am Tag, drei Tetra-Pak-Anlagen inklusive“, sagt Dückinghaus, während er durch seinen Betrieb führt, vorbei an Milchtanks und Wärmetauschern groß wie Sandkästen, die er sanft berührt. „Es waren Geräte wie diese. Eine wunderschöne Molkerei.“

Auch wenn Tetra-Pak seine Milchkarton-Lieferungen nach Nordkorea inzwischen eingestellt habe und Dückinghaus' Anlage so nur noch halb in Betrieb ist – das Geschäft mit dem Attaché war sein Durchbruch. Dem Lebensmittelingenieur gefiel die Aufbruchsstimmung, den Nordkoreanern sein westfälischer Pragmatismus. Dückinghaus' Motto: „Jeden Morgen aufstehen und den finden, der mir heute das Geld geben will. Für Politik kann ich mich da nicht groß interessieren.“ Nennenswert Schmiergelder, sagt er, habe er den Nordkoreanern jedenfalls nie zahlen müssen. Aber ein „Handgeld“ sei schon immer drin gewesen.

Die Methode Dückinghaus ist vermutlich die Erklärung für einen an sich unerhörten Vorgang: Denn Dückinghaus' Kunde ist ja nicht irgendwer, sondern Nordkoreas Diktator Kim Jong-un, der wohl irreste Staatsoberhaupt der Welt. Eben jener Mann, der gerne mit Atomkrieg droht und auf einen Showdown mit US-Präsident Donald Trump zusteuert. Dennoch finden viele Unternehmer: Mit dem lässt sich Geschäft machen. Zwar schrumpft der Handel Nordkoreas mit Deutschland: Von über 22 Millionen Euro 2013 sind heute nicht mal mehr 10 Millionen übrig. Doch das ist kaum verwunderlich angesichts der internationalen Sanktionen. Zumal ein stattlicher Teil des Handels inzwischen wohl über Hongkong läuft – und so in der Statistik gar nicht mehr auftaucht.

Molkereien und Fensterfabriken

Dückinghaus hat seit 2004 für 15 Millionen Euro nach Nordkorea verkauft. Molkereien und Brauereien, eine Fabrik für Holz-, eine für Kunststofffenster – neu oder gebraucht, Hauptsache, deutsche Qualität. Einmal trieb er sogar eine Buchdruckerei auf, die Nordkoreaner wollten ihre Heidelberger, Baujahr 1933, ersetzen. Mit seinem Partner Mr. Kung wollte er noch 2012 einen riesigen Importhafen in China bauen. Nordkorea sollte dort Quarz und Kohle gegen Westprodukte tauschen. 13 Schiffe wollten sie ordern. Doch das war dem Regime dann wohl zu heikel. Mr. Kung verschwand, später hörte Dückinghaus, er sei unheilbar erkrankt, danach: Stille. „Ich erkläre Ihnen lieber nicht, was das in Nordkorea bedeutet“, sagt Dückinghaus.

Wer sich im durchaus übersichtlichen Pjöngjang-Business umhört, bekommt oft derlei Abenteuerliches berichtet: Von BND-Agenten, die auf Hausbesuchen nach gerade verhandelten Geschäften fragen. Von Schmiergeld, Handgeld und Tantiemen. Von im Zoll versackter Ware und nicht bezahlten Rechnungen. Von guten Mitarbeitern, die

FOTO: MARCUS SIMATIS FÜR WIRTSCHAFTSWOCHEN

bdvb
akademie

www.bdvb.de/akademie

AKADEMISCHE WEITERBILDUNG FÜR DIE BERUFLICHE PRAXIS

1.990,-
Euro für Mitglieder
des bdvb e.V.
pro Person

2.390,-
Euro
pro Person

INKL. 3X PRÜFUNGSGEBÜHR

Qualitätsmanager/-in (Univ.)

Modul 1: Qualitätsmanagement (29.–31.05.2017)

Modul 2: Betriebswirtschaftslehre (z.B. 21.–23.06.2017)

📅 Abschlussprüfung (z.B. 24.06.2017)

Verhandlungsmanager/-in (Univ.)

Modul 1: Verhandlungsmanagement (19.–21.06.2017)

Modul 2: Betriebswirtschaftslehre (z.B. 19.–21.07.2017)

📅 Abschlussprüfung (z.B. 22.07.2017)

Projektmanager/-in (Univ.)

Modul 1: Projektmanagement (05.–07.07.2017)

Modul 2: Betriebswirtschaftslehre (z.B. 21.–23.08.2017)

📅 Abschlussprüfung (z.B. 25.08.2017)

Bildungsmanager/-in (Univ.)

Modul 1: Bildungsmanagement (07.–09.06.2017)

Modul 2: Betriebswirtschaftslehre (z.B. 17.–19.07.2017)

📅 Abschlussprüfung (z.B. 21.07.2017)

Prozessmanager/-in (Univ.)

Modul 1: Prozessmanagement (03.–05.07.2017)

Modul 2: Betriebswirtschaftslehre (z.B. 31.07.–02.08.2017)

📅 Abschlussprüfung (z.B. 05.08.2017)

Controller/-in (Univ.)

Modul 1: Internes Rechnungswesen (02.–04.08.2017)

Modul 2: Controlling (23.–25.08.2017)

📅 Abschlussprüfung (z.B. 26.08.2017)

Alle Programmabschlüsse beinhalten zwei Hochschul-Zertifikatskurse mit jeweils 20 Stunden Präsenzseminar in der Kölner Innenstadt bei zugelassenen Dozenten. Insgesamt sind drei 90-minütige Prüfungen zu bestehen. Eine Anmeldung ist jederzeit bis 16 Tage vor Beginn des Präsenzseminars möglich. Pro Kurs sind maximal 20 Plätze verfügbar.

Gerne beraten wir Sie telefonisch:

(0221) 45 38 40 18

Informationen und Anmeldung unter:

www.bdvb.de/akademie



Träger des Angebots:

bdvb
Das Netzwerk für Ökonomen

IBH
Institut für berufliche Hochschulbildung
Institute for professional higher education

Universität
Witten/Herdecke

Universität St.Gallen

TECHNISCHE
UNIVERSITÄT
DRESDEN

WHU
The Business School of Management