

STANDORT HEIMISCHER UNTERNEHMEN DURCH SYNERGIEN UND EXPORT SICHERN

Die Bodenseeregion ist ein attraktiver, leistungsstarker Wirtschaftsstandort. Hohe technologische Kompetenz und Innovationskraft zeichnet diese Region aus. Um dieses Potenzial entsprechend erfolgreich nutzen zu können, ist es notwendig, grenzüberschreitend zu agieren. Wollen die mittelständischen Unternehmen ihre lokalen Standorte absichern, müssen sie den Schritt ins Ausland wagen, d.h. nicht nur innerhalb des Dreiländereckes, sondern auch darüber hinaus.

Dass ein solcher Schritt nicht immer einfach ist, weiß Frau Rimmele-Konzelmann, CEO von kPLANING&PROJECTS aus Meersburg zu berichten. Seit mehr als zehn Jahren begleitet sie mit ihrem internationalen Management erfolgreich kleine und mittlere Betriebe auf dem Weg in die Internationalisierung. Für deutsche, schweizerische und österreichische Unternehmen sucht und findet sie Marktchancen rund um den Globus. In den prosperierenden Märkten gibt es zuhauf erfolgversprechende Nischen. Man muss sie nur zu nutzen wissen. Dazu ist es notwendig, die kulturellen und wirtschaftlichen Gepflogenheiten der jeweiligen Märkte zu kennen. Das ist auch eine der besonderen Stärken von kPLANING&PROJECTS.

Für die mittelständischen Unternehmen genügt es nicht, nur einen Partner zu haben, der sie auf den Märkten – wie Dubai, den Vereinigten Arabische Emiraten, Indien oder Vietnam – begleitet. Dazu müssen zuerst Hausaufgaben gemacht werden. „Viele Unternehmen haben versucht, im Alleingang auf ausländischen Märkten Fuß zu fassen und sind kläglich gescheitert“, kann Ursula Rimmele-Konzelmann aus ihren Erfahrungen berichten. Es soll ja nicht bei einem einmaligen Auftritt bleiben, sondern ein nachhaltiger Erfolg eingefahren werden, darin sieht sie ihre Aufgabe.

„Wir verstehen uns als neutraler Partner der KMU, der ganz individuell auf die Firmen eingeht und maßgeschneiderte Dienstleistungen anbietet“, gibt Unternehmensentwicklerin Ursula Rimmele-Konzelmann zu verstehen. Zusammen mit Ihren überregionalen Partnerbüros, u.a. mit dem im benachbarten Vorarlberg ansässigen Partnerbüro götze consulting aus Dornbirn, werden die Strukturen der jeweiligen Firmen hinterfragt und entsprechende Strategien erarbeitet. Oft erweisen sich solche neutralen Betrachtungen von außen als Segen für die Firmen. Versteckte Potenziale werden aufgedeckt, die durch Betriebsblindheit nicht mehr wahrgenom-



Gemüse- und Früchte Markt in Ho Chih Minh City
Fruit-Market in Ho Chih Minh City



Ursula Rimmele-Konzelmann (Geschäftsführerin von kPLANING&PROJECTS / CEO of the kPLANING&PROJECTS Corporation)

men werden. Speziell bei mittelständischen Unternehmen ist diese Gefahr, sich der eigenen Stärken zu wenig bewusst zu sein, sehr groß. Oft werden Wirkungen bekämpft statt die eigentlichen Ursachen zu lokalisieren und auszumerzen. Aus diesem Blickwinkel betrachtet, haben Investitionen in neue Märkte doppelte Wirkung. Durch die Auseinandersetzung mit neuen Anforderungen werden oft Denkweisen im eigenen Unternehmen zum Vorteil korrigiert.

Durch die verschiedenen hohen Fachkompetenzen der von kPLANING&PROJECTS zu betreuten Firmen, ergeben sich oft sinnvolle Ergänzungen. Diese Synergien gilt es zu nutzen und die kleineren und mittleren Betriebe zusammen zu führen. In verschiedenen Bereichen werden so Kosten eingespart, die wiederum für die Expansion ins Ausland genutzt werden können.

Mit kompetenten Partnern erhöhen sich die Chancen für KMU, sich erfolgreich auf internationalem Terrain zu bewegen.

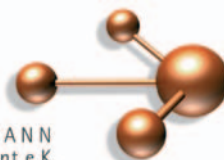
CONTACT

kPLANING&PROJECTS

Ursula Rimmele-Konzelmann
Alter Ortsweg 41
D-88709 Meersburg
Phone +49 (0) 75 32/49 55 44
Fax +49 (0) 75 32/49 55 45
info@kplaning.de
www.kplaning.de

kPLANING&PROJECTS

URSULA RIMMELE-KONZELMANN
Organisations- und Projektmanagement e.K.





The Palm, Dubai / The Palm, Dubai

ASSURING A SECURE BUSINESS VENUE FOR REGIONAL COMPANIES THROUGH SYNERGIES AND EXPORTS

The Lake Constance region is an attractive, vibrant business venue. High technological competence and innovative power are the characteristic features of this region. In order to successfully tap this potential, it is necessary to reach beyond borders not only within the border triangle, but also at an international scale. Primarily small and mid-sized enterprises have to seize the opportunity of going abroad if they want to secure their domestic venue.

Ms. Rimmele-Konzelmann, CEO of the kPLANING&PROJECTS corporation located in Meersburg, is well aware of the fact that going abroad is not always an easy step to take. For more than ten years now, she and her international management team have been assisting small and mid-sized enterprises on their way towards internationalization. She looks for and identifies market opportunities around the globe on behalf of German, Swiss, and Austrian companies. There are plenty of promising niches in the prospering markets. It all depends on how one occupies those niches, how familiar one is with the cultural and business conventions on site, and it also takes a lot of patience and persistence. Which are also the specific strong points of kPLANING&PROJECTS.

For small and mid-sized enterprises, it is not enough to have a partner who assists them on such markets as Dubai, the United Arab Emirates, India, or Vietnam. It also calls for a certain amount of homework that has to be done first. Namely, the companies have to be made fit for their foreign business transactions. "Many companies have tried to gain a foothold on foreign markets on their own, but often failed miserably in the attempt," Ursula Rimmele-Konzelmann notes because she speaks from experience. "In the long run, it shouldn't be a one-time appearance, but result in sustained success," she believes.

"We see ourselves as a neutral partner of SMEs who addresses the individual needs of companies and provides them with the appropriately customized services," remarks corporate developer Ursula Rimmele-Konzelmann. Together with her interregional partner offices, for example, the götze consulting corporation located in Dornbirn in the neighboring Lake Constance region of Vorarlberg, the structures of individual firms are analyzed and, if need be, revamped with the appropriate strategies. Such neutral evaluations by external consultants have often been a real

blessing for the companies. Hidden potentials were revealed which had no longer been recognized because the companies were so busy with their day-to-day routines. Particularly small and mid-sized enterprises run the risk of underestimating or even ignoring their own strengths. Consequently, only the outcome is tackled instead of the cause. In the long run, this may actually ruin the company. Seen in this light, foreign investments are actually twice as effective. It should not be forgotten: Products and services from Central Europe have an excellent reputation above all in the Arab world. That is why our companies also help promote the regional economy and tourism industry.

The large variety of substantial professional competences found in the assisted companies encompasses a very wide range of industrial branches. Another focus is on utilizing these synergies and consolidating the various small and mid-sized enterprises. This assures cost savings in diverse sectors which, in turn, can be used for expansions abroad.

With the right partners, excellent opportunities open up on the global market for SMEs.