



Könnte Ihr Unternehmen im Ausland erfolgreich sein?

Lassen Sie lieber die anderen die Fehler machen
Für Sie als KMU:
Lernen von Worst Practice im exklusiven Live Call

Möchten Sie es ganz ehrlich wissen?

Wir begegnen so vielen KMUs mit innovativen und einzigartigen Produkten. Bei gefühlten 80% stellen wir jedoch fest, dass über die Jahre hinweg durchgehend die gleichen Fehler bei der Internationalisierung gemacht wurden:

1. Keine oder unzureichende Planung und Vorbereitung

Viele Unternehmen lassen sich von Berichten, Aussagen in den Medien oder von Geschäftspartnern blenden, die vorgeben, mit einem Auslandsengagement ließen sich problemlos deutliche Kostenvorteile erreichen oder der Zugang zu neuen Märkten wäre einfacher. Das Projekt "Auslandsengagement" wird gestartet, ohne sich ausreichend vorzubereiten und sorgfältig zu planen.

2. Mangelnde finanzielle Reserven

Unternehmen benötigen ausreichende Finanzmittel, nicht nur, um das eigentliche Vorhaben bezahlen zu können, sondern auch, um mögliche Durststrecken zu überbrücken. Gerade mittelständische Unternehmen verfügen jedoch oft nicht in ausreichendem Maß über derartige finanzielle Reserven. Sie müssen ein Engagement u. U. wieder beenden, bevor es richtig begonnen hat. Oder es werden Gelder umgeschichtet, die eigentlich für den deutschen Standort gedacht waren, was in der Folge dann auch das Geschäft in Deutschland schwächt.

3. Nachlässige Marktanalyse

Wir erleben oft, dass Firmen vor allem in internationale Märkte einsteigen möchten, z.B. für die Region Mittlerer Osten. Oft ist das auch die strategisch richtige Entscheidung, aber eben nicht immer. Jedes Auslandsegment birgt mehr und größere unternehmerische Risiken als in Deutschland.

Termine

August:

13.08.2019

20.08.2019

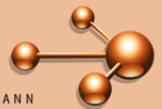
September:

10.09.2019

17.09.2019

kPLANING&PROJECTS

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



DELTAKAP
International Tax Consulting

Anmeldung

kPLANING&PROJECTS

Alter Ortsweg 41

DE-88709 Meersburg

info@kplaning.com

Büro Meersburg

Tel.: +49(0)7532 495544

Büro München

Tel.: +49(0)89 4522865-56



4. Fehlende Netzwerke

Netzwerke und Kooperationen sind wichtiger Bestandteil einer Business-Strategie, ganz gleich an welchem Standort. Ideal ist es, bereits vor Markteintritt Zeit vor Ort zu investieren und die richtigen Beziehungen aufzubauen. Über Messen und auch Veranstaltungen im jeweiligen ausgesuchten Land ist dies problemlos möglich.

5. Personelle Ressourcen

In den letzten Jahren zeigen unsere Erfahrungen mehr und mehr, dass viele Unternehmer alles selber machen wollen und die Personalsuche/Personalentsendung eher leger und ohne Struktur angehen. Hier verweisen wir unbedingt auf das steuerrechtliche Thema wie „Personalentsendung“.

6. Geschäftskulturen in fremden Ländern

Unternehmen, die seit vielen Jahren im internationalen Geschäft tätig sind, stellen immer wieder fest, dass das Zusammenwirken mit Geschäftspartnern bestimmter Länder einfacher, mit den anderen Ländern aber schwieriger ist. Worin liegen diese Schwierigkeiten begründet? Was sind die tatsächlichen Gründe für nicht zustande gekommene Geschäfte? Im Wesentlichen sind es immer wieder die gleichen grundsätzlichen Gegebenheiten: Die verschiedenartige Mentalität, die andere Sprache.

7. Beratungsresistenz

Je weiter weg das Zielland für neue Märkte erscheint, z.B. Destinationen im Mittleren Osten, Afrika und/oder auch Vietnam usw., desto intuitiver ist es, Berater mit ausreichendem Qualitätsmanagement und bester Kenntnis über die rechtlichen und bürokratischen Systeme hinzuzuziehen. Doch wer in Deutschland glaubt, innerhalb von Europa oder insbesondere innerhalb der D-A-CH-Länder wäre man sich so ähnlich, dass diese Beratung getrost eingespart werden kann, der täuscht sich aber gewaltig.

Glauben Sie uns, die Liste können wir ewig fortführen! Es liegt uns am Herzen, Ihnen diese Erfahrungen zu ersparen, denn es gehen so viele Kosten, Zeit und letztlich auch die Motivation verloren.

***Wir schenken Ihnen 20 Jahre Erfahrung in Form von einem kostenlosen Gespräch -
vielleicht bringt dieses Sie auf den richtigen Pfad?***