

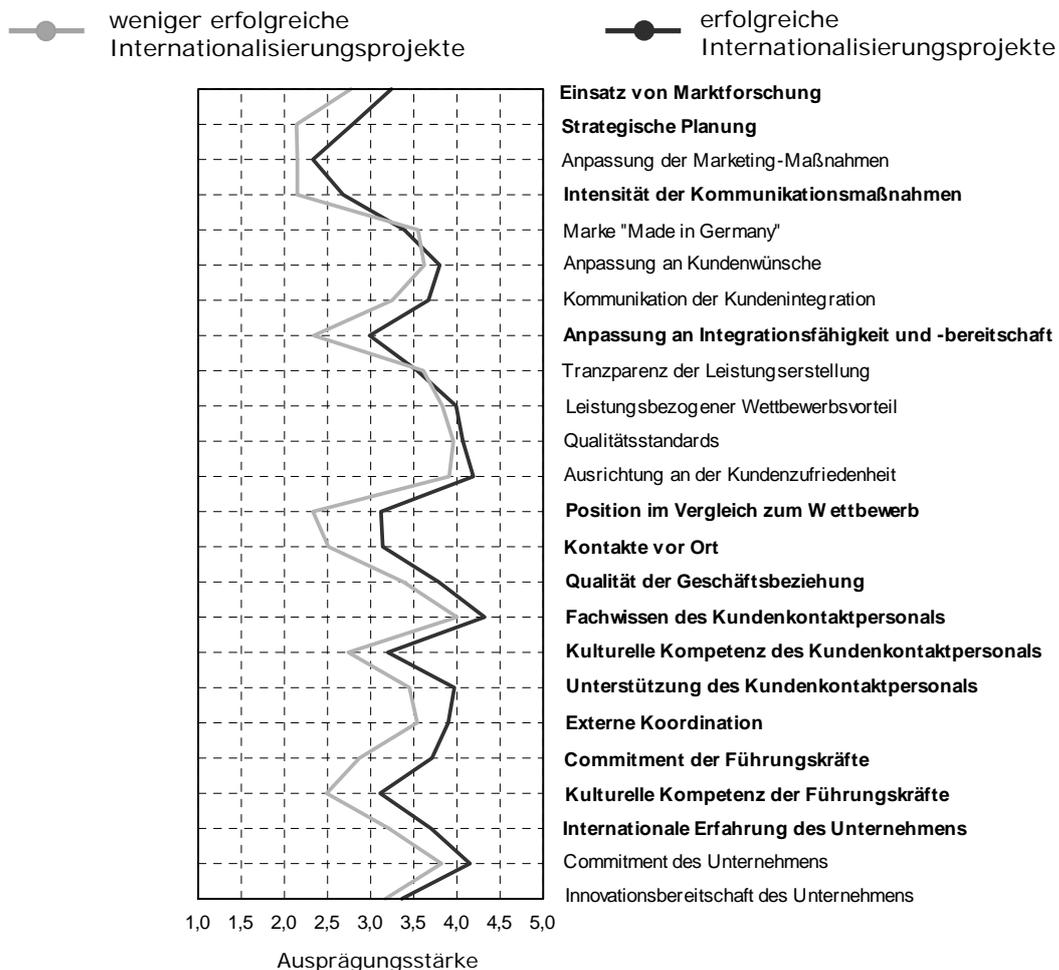
	<p>ERFOLGSFAKTOREN BEI DER INTERNATIONALISIERUNG</p> <p>VON INDUSTRIELLEN LEISTUNGEN</p> <p>– MANAGEMENT SUMMARY –</p>
-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

In unserer Internationalisierungsstudie wurden deutschlandweit 168 kleine und mittelständische Anbieter von Sachleistungen untersucht. Sie beliefern im Schnitt 27,6 verschiedene Länder und besitzen durchschnittlich 75 Vollzeitangestellte.

Wie unterscheiden sich erfolgreiche von nicht erfolgreichen Projekten?

Erfolgreiche Unternehmen sind zufriedener mit ihrem Internationalisierungsprojekt als weniger erfolgreiche Unternehmen. Wie handeln jedoch zufriedenerere Unternehmen? Die Abbildung zeigt Unterschiede zwischen erfolgreichen und weniger erfolgreichen Internationalisierungsprojekten gemessen anhand der Zufriedenheit mit einem Internationalisierungsprojekt.

In der Analyse wurden 24 Handlungsweisen berücksichtigt, die im Vorfeld von Unternehmen als erfolgsrelevant eingestuft wurden. Nicht alle Handlungsweisen erwiesen sich in der Untersuchung tatsächlich als erfolgsrelevant. Die fett markierten Handlungsweisen können als Erfolgsfaktoren bei der Internationalisierung von Dienstleistungen interpretiert werden. Erfolgreiche und weniger erfolgreiche Unternehmen wiesen hier die größten Unterschiede auf. Je weiter rechts die Markierung, umso stärker ist der Faktor bei den befragten Unternehmen ausgeprägt.



5 Schritte zum Erfolg Ihres Internationalisierungsprojektes

Die ermittelten Erfolgsfaktoren sind als unterschiedlich wichtig einzustufen. Die hier beschriebenen Faktoren sind die fünf bedeutendsten. Diese Erfolgsfaktoren haben wir nach ihrer Bedeutung angeordnet. Für die Ausgestaltung in Ihrem Unternehmen empfehlen wir Ihnen vor allem Folgendes:

1) Führen Sie ein Internationalisierungsprojekt nur dann durch, wenn Sie voll dahinter stehen und vollen Einsatz bringen können und wollen!

Für den Erfolg eines Projekts ist es entscheidend, dass sowohl die verantwortlichen Führungskräfte als auch alle anderen beteiligten Personen volles Engagement zeigen. Besonders die Führungskräfte können durch ihre unternehmensinternen Rollen als Innovator, Motivator aber auch Problemlöser entscheidend auf den Erfolg von Internationalisierungsprojekten einwirken. Demnach sollte sich die Bedeutung Ihrer Projekte im Engagement und der Leidenschaft Ihrer Mitarbeiter, besonders aber auch der verantwortlichen Führungskräfte widerspiegeln. Leidenschaftslos angegangene Projekte können schnell zu Misserfolgen führen!

2) Positionieren Sie sich besser als Ihre Wettbewerber!

Wie sind Sie im Vergleich zur Konkurrenz aufgestellt? Besser, schlechter oder etwa gleich? Sofern Sie ähnliche Leistungen wie Ihre Wettbewerber anbieten und sich auch sonst nicht sonderlich von Ihnen unterscheiden, werden Sie von potenziellen Kunden nicht als besonders wahrgenommen! Analysieren Sie deshalb Ihre Konkurrenten genau und grenzen Sie Ihr Leistungsangebot entsprechend ab! Sofern Sie sich über Ihre angebotenen Leistungen nicht ausreichend differenzieren können, denken Sie über zusätzliche Serviceangebote nach!

3) Analysieren Sie die Integrationsbereitschaft und -fähigkeit Ihrer potenzieller Kunden und passen Sie gegebenenfalls die Sachleistungserstellung an.

Produkte werden häufig in Zusammenarbeit mit dem Kunden hergestellt. So müssen Sie beispielsweise zur Erstellung einer Produktionsanlage die speziellen Spezifikationen und Wünsche ihres Kunden kennen. Kunden im Ausland weisen jedoch kulturelle Unterschiede in Ihren Bedürfnissen und Verhaltensweisen auf. Das was Ihre Kunden in Deutschland leisten, kann oder will der Kunde im Ausland möglicherweise nicht leisten. Analysieren Sie deshalb Ihre Kunden im Ausland genau und passen sie Ihre Leistung so an, dass die Integration des Kunden in die Leistungserstellung optimal gestaltet ist.

4) Führen Sie eine strategische Planung für Ihr Internationalisierungsprojekt durch!

Analysieren Sie ihre Stärken und Schwächen! Nehmen Sie Ihr Glück selbst in die Hand und planen Sie die Zukunft Ihres Internationalisierungsprojektes! Berücksichtigen Sie mögliche Veränderungen der Nachfrager, der Konkurrenz und der gesamten Umwelt! Welche Ziele wollen Sie mit der Internationalisierung erreichen? In welchen Ländern wollen Sie aktiv werden? Welche Organisationsform wählen Sie? Mit welchen Maßnahmen wollen Sie Ihre Ziele erreichen? Wie stark soll Ihre Leistung an den lokalen Markt angepasst werden? Dies sind wesentliche Überlegungen, mit denen Sie sich im Vorfeld der Internationalisierung auseinander setzen sollten. Das gilt selbst dann, wenn Sie lediglich auf Kundenwunsch ins Ausland gehen. Internationalisieren Sie nicht planlos!

5) Knüpfen Sie Kontakte vor Ort!

Nutzen Sie Kontaktbörsen von wichtigen Institutionen (z. B. Auswärtigen Amt, Außenhandelskammern; Internetplattform www.e-trade-center.de) und nehmen Sie Gelegenheiten wie z.B. Messen und Unternehmerreisen wahr, um Kontakte zu knüpfen! Machen Sie sich mit der fremden Kultur vertraut! Lernen Sie die entscheidenden Geschäftspartner/Kunden im jeweiligen Land kennen etwa durch den Besuch von Fach- und Handelsmessen und/oder Unternehmerreisen! Knüpfen sie feste Beziehungen mit ausländischen Geschäftspartnern und achten Sie auch auf die Qualität der Kontakte! Erfolgreiche Kontakte eröffnen Ihnen Verkaufsmöglichkeiten im Ausland. Bemühen Sie sich deshalb schon in einer frühen Phase der Internationalisierung um Beziehungen mit dem Ausland und um potentielle Geschäftspartner.

Wenn Sie eine tiefer gehende Analyse der Untersuchungsergebnisse wünschen wenden Sie sich bitte mit dem Stichwort „Projektbericht IDEE Sachleistungen“ an marketing.wiwiss.fu-berlin.de

Die Studie wurde im Rahmen des Projekte „I.D.E.E. – Industrielle Dienstleistungen erfolgreich exportieren“ vom Bundesministerium für Bildung und Forschung BMBF unter dem Förderkennzeichen 01HQ0552 gefördert. Weitere Informationen zum Gesamtprojekt erhalten Sie unter www.ideal.pdai.de