

Internationalisierung

Berater helfen oft nur wenig

Manch deutscher Unternehmer ist unzufrieden mit den Angeboten von Beratungsgesellschaften. Sie können dem kompetenten eigenen Personal zu selten weiterhelfen. Der S-Country-Desk setzt deshalb auf Kooperationspartner in den Zielländern deutscher Unternehmer.

Thomas Schindler

Berater scheinen Unternehmen bei Internationalisierungsprojekten nicht immer die erhoffte große Hilfe zu sein: Viervon zehn Unternehmen zeigen sich in dem „Market Entry Advisory Monitor 2013“, der jetzt an der Freien Universität Berlin veröffentlicht wurde, durchschnittlich, wenig oder überhaupt nicht zufrieden mit ihren externen Ratgebern. Jedes dritte Unternehmen überlegt, den Berater zu wechseln, heißt es in der Studie.

Mittelständler weltweit auf dem Vormarsch

Dabei sind gerade kleine und mittelständische Unternehmen immer häufiger international aktiv: Fast 30 Prozent des deutschen Exportgeschäfts entfallen auf Betriebe mit einem Jahresumsatz von weniger als 100 Millionen Euro – Tendenz trotz Krise stark steigend.

Die Kritik der Unternehmen entzündet sich vor allem daran, dass Berater kaum Hilfe bieten, heißt es im „Market Entry Advisory Monitor 2013“. Besser positioniert sieht sich der S-Country-Desk, die verlängerte Werkbank für Berater der Sparkassen im Ausland: „Die Kunden



Mit dem S-Country-Desk unterstützen Sparkassen Unternehmen beim Sprung auf internationale Märkte.

Foto: dpa

sind mit dem S-Country-Desk zufrieden“, sagt Michael Nißl, Geschäftsführer der S-Country-Desk GmbH und Leiter des „Internationalen Geschäfts“ bei der Sparkasse KölnBonn. Eine Nutzerumfrage belegte: 85 Prozent sind insgesamt zufrieden oder sogar sehr zufrieden.

Die für die Berliner Studie befragten Unternehmen setzen bei Internationalisierungsprojekten überwiegend auf Mitarbeiter mit Auslandserfah-

rung; weniger als ein Viertel schickt Verantwortliche ohne Know-how ins Ausland. Von Beratern wünschen sie sich auf ihre entsprechend fachkundigen Fragen kompetente Antworten: Fachliche Kompetenz zählen 63 Prozent zu den wichtigsten Anforderungen, außerdem die Bereitstellung relevanter Kontakte und Netzwerke (53 Prozent). Hohe Erwartungen haben sie ebenfalls bezüglich der Kulturunterschiede und

der Rechtssicherheit. Auch hier sind jedoch mehr als 40 Prozent der Befragten nicht oder nur eingeschränkt zufrieden.

Kompetent durch Partner vor Ort

Der S-Country-Desk arbeitet deshalb mit Finanzinstituten im Ausland zusammen, die wie die Sparkassen mittelständische Kunden verstehen.

„S-Country-Desk liefert für KMU über den bekannten Ansprechpartner in der regionalen Sparkasse individuelle Lösungspakete“, wirbt Geschäftsführer Nißl – von der Kontoeröffnung im Ausland über die Vermittlung von Steuer- und Rechtsberatung bis zur Unterstützung bei der Suche nach Büroräumen oder der Finanzierung von Produktionsstätten. Besonders schätzen deutsche Firmenkunden, dass sie im Ausland auf Mitarbeiter der Sparkassen-Finanzgruppe oder sorgfältig ausgewählte Kooperationspartner treffen, die – so Nißl – „das Prinzip Sparkasse leben“.

In seiner zehnjährigen Geschichte hat sich der S-Country-Desk zu einem Netzwerk entwickelt, das etwa die Hälfte der Sparkassen bedient. Weltweit will man weitere Kooperationspartner gewinnen. Die erfolgreich begonnene Zusammenarbeit mit Experten wie ICUnet.AG für interkulturelle Fragen oder Intergest, die beispielsweise die Gründung von Auslandsniederlassungen begleitet, wird fortgesetzt. Zudem strebt der S-Country-Desk eine engere Verzahnung mit der Deutschen Leasing und ihrem Auslandsniederlassungen an.

Weitere Informationen online unter sparkassenzeitung.de/countrydesk