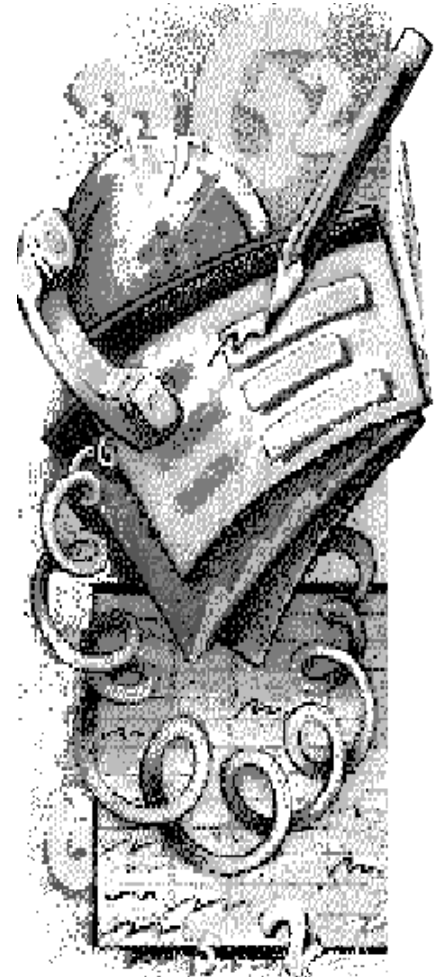


Erfolgreich im Auslandsgeschäft tätige Handwerksbetriebe geben Erfahrungen weiter

Handwerksunternehmen konnten sich bis 20. Januar zur Teilnahme für das vom Institut für Technik der Betriebsführung und seiner Partner durchgeführte Projekt ‚Internationalisierung handwerklicher Dienstleistungen‘ bewerben. International tätige Handwerksbetriebe geben ihre Erfahrungen und ihre Kompetenz an eine zweite Gruppe von Unternehmen weiter, die diesen Schritt noch nicht gewagt haben oder nach der ersten Schnupperphase ins Stocken geraten sind. Durch den begleiteten Erfahrungsaustausch haben alle etwas davon: die Erfahrenen erhalten von den Betrieben ihrer Gruppe zusätzliche Impulse, die Interessierten nutzen die vorhandenen Konzepte und das Wissen um die Zielmärkte.

Für die Mitwirkung am Projekt haben sich weit über 100 Betriebe beworben. Eine Jury aus Außenwirtschaftsberatern und Experten des Handwerks haben aus den qualitativ hochwertigen Bewerbungen in einer ersten Runde die Besten der ‚erfahrenen‘ Betriebe ermittelt. Eine zweite Sichtung zur Sondierung der ‚interessierten‘ Betriebe wird demnächst erfolgen. Am 17. März erhalten die ausgewählten Betriebe Gelegenheit, sich auf der Internationalen Handwerksmesse in München zu präsentieren. Die Betriebe und das Programm auf der IHM können Sie demnächst unter www.DienstleistungsEXPORT.de erfahren.

Aus den eingegangenen Bewerbungen lassen sich erste Rückschlüsse ziehen. So ist tendenziell die durchschnittliche Betriebsgröße bei den ‚erfahrenen‘ Betrieben mit 34 Mitarbeitern deutlich höher als bei den ‚interessierten‘ Unternehmen mit 19 Mitarbeitern. Eine ähnliche Feststellung lässt sich auch bzgl. der Angaben zum Umsatz treffen: im Schnitt liegt dieser bei den Erfahrenen höher (s. Abb.1).



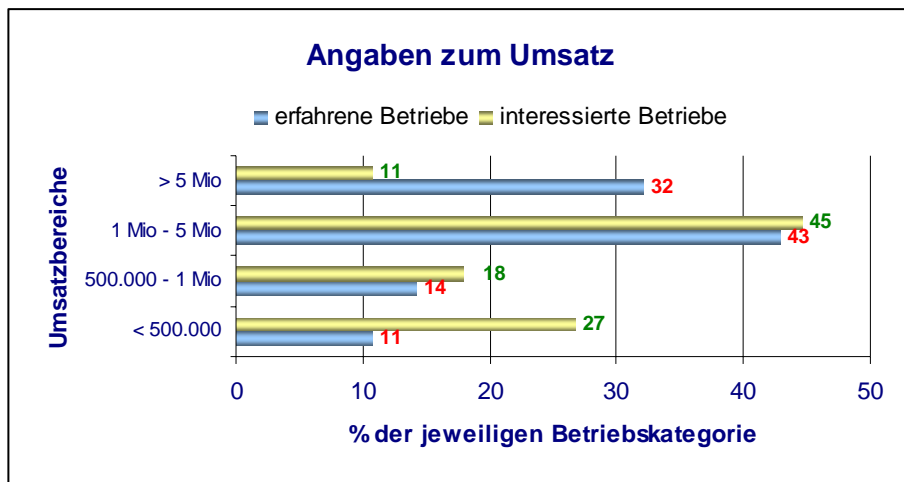


Abb. 1: Angaben zum Umsatz

Ganz unerfahren sind aber auch die ‚interessierten‘ Betriebe nicht. So geben immerhin 72% an, schon geschäftliche Erfahrungen im Ausland gesammelt zu haben. Häufig konnten aber Kontakte nicht erhalten werden oder befinden sich in einem Stadium, in welchem kompetente Hilfe nötig ist.

Bei den von den ‚erfahrenen‘ Betrieben im Ausland angebotenen Leistungen handelt es sich bei ca. der Hälfte um ‚Produktergänzende Dienstleistungen‘, bei einem weiteren Drittel um ‚Technologietransfer‘. Gerade einmal 19% der angebotenen Leistungen werden von den befragten Unternehmen als ‚reine Dienstleistungen‘ eingeschätzt.

Die ‚interessierten‘ Betriebe wurden zusätzlich befragt, welche besonderen Vorteile sie für sich und ihre Produkte sehen, aber auch welche Probleme beim Eintritt in den fremden Markt auf sie zukommen könnten.

An erster Stelle wird ‚Qualität‘ der zu erbringenden Leistungen als potenzieller Vorteil genannt. ‚Erfahrung und Flexibilität der eigenen Mitarbeiter‘ und ‚Technologieführerschaft‘ sind weitere Punkte, die die Unternehmen für sich in Anspruch nehmen und die das Selbstbewusstsein der Handwerksbetriebe zeigen.

Probleme werden insbesondere in der geringen Kenntnis der landesüblichen Vorschriften und Bestimmungen sowie in den unzureichenden Informationen bzgl. des Zielmarktes gesehen. Auch die Betriebsgröße, die sich etwa in mangelnden finanziellen Kapazitäten oder Schwierigkeiten bei der Organisation des Vertriebs äußert, wird als Dilemma empfunden. Oft sind es aber schlicht und einfach Sprach- und Verständigungsprobleme, die von vielen Bewerbern als größte Hürde angesehen werden.

Nähere Informationen zum Projekt gibt es auf der Internetseite www.DienstleistungsEXPORT.de oder direkt von

Ewald Heinen

itb – Institut für Technik der Betriebsführung im DHI e.V.

Karl-Friedrich-Str. 17

76133 Karlsruhe

0721/93103-18, heinen@itb.de .