

# Der deutsche Mittelstand und das Auslandsgeschäft

**„Mittelständlern fehlt Engagement im Ausland“ – ist der Artikel von DIE WELT-online vom 23. 08. 2010 überschrieben – nachlesbar hier >>**

**[www.welt.de/die-welt/wirtschaft/article9147100/Mittelstaendlern-fehlt-Engagement-im-Ausland.html](http://www.welt.de/die-welt/wirtschaft/article9147100/Mittelstaendlern-fehlt-Engagement-im-Ausland.html)**

Wirtschaftliche Ausgangssituation:

Gemäß diesem Artikel hat die Wirtschaftsberatungsfirma Ernst&Young als Ergebnis einer Umfrage festgestellt, dass sich der deutsche Mittelstand zu wenig im Ausland engagiert – nur ca. 43 Prozent, statt der (wie sie meinen) ca. 75 %.

Vor allem kleine Betriebe hätten einen großen Nachholbedarf und die größten Chancen sieht man in den BRIC-Staaten – Brasilien, Russland, Indien und China.

Unternehmerische Betrachtung:

Für ein exportstarkes Land wie Deutschland generell, einerseits, und für die Stabilität der deutschen Unternehmen, andererseits, sind diese Märkte fraglos hochinteressant. Der Nachholbedarf an modernen kostensparenden Ausrüstungen ist für die dort immer noch notwendige Industrialisierung, und damit die Möglichkeit für sie als Wettbewerber auf den Weltmärkten auftreten zu können, hoch.

Allerdings sollte sich ein ‚Newcomer‘ im Auslandsgeschäft nicht unbedingt sofort mit diesen – durch Mentalität und Entfernung sehr komplexen – Staaten befassen. Das gesamte Auslandsgeschäft bedarf einer gründlichen Vorplanung und einer umfassenden – entweder im Unternehmen vorhandenen oder ‚eingekauften‘ – Erfahrung.

Lösungsvorschlag:

Deutsche Mittelständler, die erstmals ins Auslandsgeschäft einsteigen, tun gut daran, sich erst einmal die Auslandsmärkte in Europa vorzunehmen und dort – basierend auf ihren Kernkompetenzen und auch den im Unternehmen vielleicht bereits vorhandenen sprachlichen Fähigkeiten – die Vorgehensweisen zu trainieren.

Österreich, die Schweiz oder auch Frankreich, Italien und Spanien (die alle ebenfalls einen hohen Bedarf haben) sind sicher einfachere Märkte.

Für bereits seit einigen Jahren im Auslandsgeschäft tätige Unternehmen kann die Empfehlung aber nur heißen die BRIC-Märkte genauer zu analysieren, eine saubere Vorplanung zu erstellen und dann aktiv zu werden.

Der Bedarf in diesen Ländern rechtfertigt auch nicht ganz so geringe Anlaufkosten, denn wer frühzeitig dort vertreten ist (bisher dürften im wesentlichen Großunternehmen bereits vor Ort sein), kann sich eine laufende Basis und damit Verbreiterung der Stabilität des eigenen Unternehmens schaffen.

Zwar ist das Auslandsgeschäft generell mit höheren Risiken als der Inlandsvertrieb behaftet, aber mit den heutigen Absicherungsmöglichkeiten, der bereits erwähnten Vorplanung und einer gewissen Mentalitätskenntnis, ist dies gut beherrschbar.

Für Interessenten am Auslandsgeschäft sei auch auf den Beitrag ‚Weltweit auf Kundenfang‘

([www.marketing-und-vertrieb-international.com/pdf/Weltweit-auf-Kundenfang.pdf](http://www.marketing-und-vertrieb-international.com/pdf/Weltweit-auf-Kundenfang.pdf)) aus ‚Deutsche Vertriebsleiterschule‘ verwiesen.

---

**Unternehmensinformation / Kurzprofil:**

Michael Richter - Internationaler Marketing- und Vertriebsberater, Seekirch - befasst sich seit mehr als 35 Jahren mit strategischem Marketing. Von der Marktuntersuchung, bis zur Planung und erfolgreichen Vermarktung der verschiedensten Investitionsgüter und langlebigen/erklärungsbedürftigen Gebrauchsgüter auf allen 5 Kontinenten. Die daraus resultierenden Kenntnisse und Erfahrungen bietet er seinen weltweiten Kunden für Marketing und Vertrieb an, insbesondere KMU. Daneben bietet er weltweite praktische Unterstützung, Coaching oder Firmenseminare.

---

**Leseranfragen:**

Michael Richter - Internationale Marketing- und Vertriebsberatung  
Hauptstrasse 27  
88422 Seekirch/Deutschland  
<http://www.marketing-und-vertrieb-international.com/> =Marketing  
<http://www.internationales-marketingkonzept.de> = Ländererfahrungen  
[michael.richter@marketing-und-vertrieb-international.de](mailto:michael.richter@marketing-und-vertrieb-international.de)  
Tel. 07582-933371

---

**Weitere Infos zur Pressemeldung:**

<http://www.marketing-und-vertrieb-international.com/>

---

**Diese Seite kommt von**

<http://www.firmenpresse.de>

**Die URL für diese Seite ist:**

<http://www.firmenpresse.de/pressinfo245823.html>