

Neuer Handlungsspielraum im Ausland - gerade jetzt

Leitfaden "Erfolgreich im Ausland": Erfahrene Praktiker ermuntern Mittelständler, die Internationalisierung fortzusetzen - entschlossen und gut vorbereitet.

Entscheider im Mittelstand, bei kleineren Unternehmen und Start-ups sind die Zielgruppe der neuen Publikation "Erfolgreich im Ausland". Herausgeber Peter Anterist hat rund 20 erfahrene Praktiker gebeten, ihre Anregungen in einem "Unternehmer-Briefing für die Internationalisierung" aufzuschreiben.

Die bewusst knapp gefassten Beiträge der Autoren diskutieren die wichtigsten Handlungsfelder im Ausland: Diese reichen von Vertrieb, Messen, Marketing, E-Commerce, Personal über die Steuerung der Auslandsgesellschaft, das Kooperationsmanagement bis hin zur Nutzung von Fördermitteln und zum Währungsmanagement. Auch der "Plan B", der "geordnete Rückzug" aus einem Markt ist ein Thema des 160 Seiten umfassenden kleinen Buchs.

Als Herausgeber will Anterist damit mittlere und kleine Unternehmen ermuntern, die mit ihren innovativen Produkten und Lösungen Chancen in vielen neuen Märkten haben. Trotz sich verändernder globaler Rahmenbedingungen sollten Mittelständler auch künftig nicht davon ablassen, "Handlungsspielraum für Wachstum und die Unternehmensentwicklung jenseits der Landesgrenzen zu entdecken."

In seinem Bestseller "Fehler im Auslandsgeschäft" hatte Anterist beschrieben, wie zu den schwieriger gewordenen Märkten oft auch noch "hausgemachte Probleme in den Unternehmen" dazukommen. Wie Mittelständler diese vermeiden und gut vorbereitet in die Auslandsmärkte gehen können, ist darum auch der Ansatz der neuen Publikation

Die Autoren haben in ihren Beiträgen darum positiv herausgearbeitet, welche dringend notwendigen "Hausaufgaben" für eine erfolgreiche Auslandsaktivität im Unternehmen gemacht sein müssen. Die Praktiker aus Verbänden und Beratungsunternehmen sprechen auch jeweils die besonders "kritischen Punkte" bei der Umsetzung von Strategien offen an. Etwa beim Währungsmanagement, wo Evi Popp und Peter Holzrichter beschreiben, wie sich auch in einer volatiler gewordenen Welt Risiken steuern lassen.

Konzentration auf die unternehmerische Kernkompetenz bei Produkt und Kundenbeziehung ist eine Empfehlung, die mehrere der Autoren klar formulieren. Auch der Transfer von Kunden- und Marktwissen bei bereits erfolgreicher mittelständischer Industrieunternehmen an junge und zunehmend internationale Mitarbeiter ist keine selbstverständliche und leichte Aufgabe und fordert entsprechende Fokussierung, wie der Beitrag von Johannes Kirsch schildert.

Der Digitalisierung kommt eine immer wichtigere Rolle im Auslandsgeschäft zu - sei es bei der effizienten Steuerung der Auslandsgesellschaften oder beim Aufbau von digitalen Plattformen für die Kunden. Alberto Canova, Jürgen Kohlrusch und Martin Sperling zeigen auf, wie wichtig, aber auch komplex eine spezielle Daten-Architektur für das Auslandsgeschäft sein kann. Eine entsprechende Anpassung bestehender und das Zusammenwirken laufender Systeme ist für mittelständische Unternehmen eine große

Herausforderung.

Peter Anterist will in den kommenden Wochen auf mehreren Veranstaltungen zu Schwerpunktthemen des Buches gemeinsam mit einzelnen seiner Autoren den Dialog mit interessierten Lesern suchen. Online sind einzelne Beiträge auf der globalbusiness-magazine.de publiziert.

Bibliografische Angaben:

Herausgeber Prof. Peter Anterist, Erfolgreich im Ausland - Ein Leitfaden für den Mittelstand
Verlag local global, Stuttgart 2019

160 Seiten, Softcover, 25 Euro.

ISBN 978-3-9820948-0-9

Kontakt:

local global GmbH

Luca MarienWodtke

Marienstr. 5

70178 Stuttgart

www.localglobal.com