# MANDANTENBRIEF 05 / 2013

## INTERNATIONALITÄT

Es ist schon interessant zu betrachten, wie etablierte, große Unternehmen immer internationaler werden – große Konzerne sind zum Teil in mehr als 110 unterschiedlichen Ländern der Welt tätig. Jedoch nicht nur die großen Unternehmen haben die Welt für sich entdeckt: Es ist um so beeindruckender zu sehen, daß zahlreiche kleine, schwäbische Unternehmen – durch den Geschäftsführenden Gesellschafter repräsentiert – auch für sich die Welt „erobern“. Internationalität bei deutschen Unternehmen ist nichts Besonderes mehr.

Auch bei der Karriereplanung von Managern spielt die Internationalität eine besondere Rolle: Es gehört zu den unabdingbaren Karriereattributen, daß ein Manager eine bestimmte Zeit im Ausland gearbeitet hat und den „Duft der großen, weiten Welt“ geschnuppert hat.

Bei denjenigen Managern, die sich international bewegt haben, wird zu Recht unterstellt, daß sie über ein hohes Maß an geistiger und physischer Flexibilität verfügen, daß sie in der Lage sind, sich selbst zu organisieren (wissend, daß nicht alles planbar ist) und daß man bei ihnen ein hohes Improvisationsvermögen unterstellen kann. Es sind somit nicht nur die fachlichen Kenntnisse, die im Ausland weiterentwickelt werden, sondern viel mehr und vor allem die persönlichen und charakterlichen Eigenschaften neben den organisatorischen Fähigkeiten, die im Vordergrund stehen.

Unternehmen folgen Märkten – vor diesem Hintergrund ist es nicht verwunderlich, daß deutsche Unternehmen stets neue Einkaufsmärkte und Absatzgebiete im Ausland gesucht haben. Je intensiver die internationalen Geschäftsbeziehungen werden, um so eher denkt das Unternehmen darüber nach, in bestimmten Ländern permanent vor Ort zu sein. Hier gibt es unterschiedliche Ansätze, wie man die Präsenz im Ausland erhöhen kann:
Man sucht einen Agenten, man kooperiert, bildet ein Joint – Venture, um letztlich nicht nur eine Präsenz im Ausland zu haben, sondern letztlich eine selbstständige Tochtergesellschaft, durch die eigenständig und intensiv –also näher - der neue Markt bearbeitet wird.

Auch die TRUST MANAGEMENT CONSULTANTS Gruppe verfolgt seit Jahren eine internationale Wachstumsstrategie, die – unseren Mandanten folgend – uns in die Himmelsrichtungen

- Norden → z.B. Finnland, Schweden
- Süden → z.B. Italien, Nord- und Südafrika
- Westen → z.B. USA, Kanada, Südamerika
- Osten → z.B. Polen, Russland, China, Kasachstan, Naher Osten

geführt hat. Typische Projekte waren und sind hier beispielsweise:

- die Suche nach Führungskräften im Ausland
- der organisatorische Neuaufbau von Aktivitäten im Ausland
- der gezielte weitere Ausbau von bereits bestehenden internationalen Aktivitäten
- der Kauf von internationalen Unternehmen und deren Integration in die bestehende Organisation

In unseren deutschen Büros haben wir Mitarbeiter, die aus Polen, England, Russland, Frankreich und China kommen und unseren Mandanten vor Ort eine professionelle Unterstützung zukommen lassen können. Da immerhin über 50 % unserer Projekte international ausgerichtet sind, verfügen wir beispielsweise über einen „Chinese Desk“, wo wir unsere landesspezifische Kompetenz zusammengefaßt haben.

* * *

Als Gesprächspartner stehen Ihnen die Berater der TRUST MANAGEMENT CONSULTANTS Gruppe jederzeit zur Verfügung, um Sie bei der Errichtung oder der Vergrößerung Ihrer ausländischen Aktivitäten zu unterstützen.

Ihre
TMC - Group