

Unser Leistungsspektrum: Internationalisierung



Internationalisierung braucht Erfahrung

Internationalisierung

Die europäischen Märkte haben sich durch den Beitritt neuer Staaten Mittel- und Osteuropas zur Europäischen Union nachhaltig verändert. Der Wettbewerb in vielen Branchen wird stärker und zwingt Unternehmen jeder Größe zu Veränderungen. Um eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung und solides Unternehmenswachstum zu gewährleisten, müssen neue Märkte erschlossen werden. Das bedeutet auch, das eigene Kontakt- und Kommunikationsnetzwerk zu Kunden, Lieferanten, Partnern, Investoren und zu politischen und gesellschaftlichen Entscheidern national und international zu erweitern und etwaige Reformen und Veränderungen allen Beteiligten zu erklären und zu vermitteln.

Spreeforum International ist ein spezialisierter Dienstleister in den Bereichen Change-Management, Internationalisierung, Strategie, Marketing und Vertrieb sowie in allen Bereichen internationaler Unternehmenskommunikation. Wir beraten und begleiten Sie bei der Erschließung neuer Märkte in Mittel- und Osteuropa und unterstützen Sie auf diesem Weg in allen relevanten Unternehmensbereichen.

Auch die mittel- und osteuropäischen Märkte selbst sind im Wandel und viele Unternehmen haben gerade dort beachtliche Wachstumsraten und produzieren interessante und hochwertige Produkte. Diese Unternehmen möchten nicht selten den größten Markt Europas erschließen und drängen daher nach Deutschland. Dafür benötigen sie ihrerseits Kunden und Beziehungen aller Art im deutschsprachigen Raum. Auch hier bieten wir mit unserer langjährigen Erfahrung und unseren ausgeprägten Beziehungen Beratung und Hilfestellung an.

Internationale Kompetenz

Spreeforum berät umfassend und qualifiziert und verfügt über ein Netzwerk ausgewählter Spezialisten. Spezialist sein heißt für uns, nicht alles selbst zu können und keine schnellen, pauschalen Lösungen anzubieten, sondern langfristige Erfolge anzustreben. Um dies zu erreichen, setzen wir auf enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Kunden und unseren Partnern.

Unsere Partner komplettieren unser internationales Leistungsspektrum: Steuerberater, Rechtsanwälte, Ingenieure, international erfahrene Betriebswirte und Controller, Marketing-, Kommunikations- und Vertriebsexperten sowie global agierende Berater, Dienstleister und Logistiker mit Standorten in vielen verschiedenen Ländern Europas.

Unser Anspruch ist, Sie von der Entscheidungsfindung über die erfolgreiche Umsetzung einzelner Projekte bis zur Erreichung Ihrer definierten Ziele bei der Erschließung neuer Märkte zu begleiten.

Dabei gehen wir weit über die klassischen Angebote hinaus. Wir unterstützen Sie bei

- der Entwicklung einer Strategie
- dem Herstellen von Kontakten zu Kunden, Lieferanten, Kooperationspartnern und Investoren
- der Kommunikation mit politischen Entscheidungsträgern, Verwaltungen und Organisationen
- Ihrer Werbung und medialen Darstellung
- der Konzeption eines individuellen Marketing- und Vertriebskonzeptes
- Schulung und Coaching Ihrer Mitarbeiter
- Standortsuche und Standortanalysen
- administrativen und organisatorischen Prozessen
- logistischen Planungen
- Projektmanagement im In- und Ausland
- Personalgewinnung und -entwicklung



Interkulturelles Management

Gutes Benehmen ist auf dem internationalen Parkett gefragt! Souveräne und sympathische Umgangsformen spielen eine bedeutende Rolle beim Repräsentieren sowie in der Kommunikation mit Kunden und Partnern.

Im Zuge der Globalisierung wird es zunehmend wichtiger, sich auch mit den Umgangsformen anderer Kulturkreise vertraut zu machen und diese zu beherrschen. Mit unseren Seminarangeboten können Sie die Grundzüge verschiedener Business-Kulturen kennenlernen, um Missverständnisse oder sogar das Scheitern internationaler Geschäftsbeziehungen zu vermeiden.

Internationales Marketing

Kulturelle Unterschiede haben erhebliche Auswirkungen auf Ihre unternehmerische Tätigkeit im Ausland – insbesondere auf das Marketing. Denn aufgrund kultureller Besonderheiten unterscheiden sich die Kauf- und Konsumgewohnheiten verschiedener Gesellschaften teilweise erheblich.

Vor diesem Hintergrund bieten wir Ihnen Leistungen an, mit deren Hilfe Sie gerade bei diesem sensiblen Punkt Anfangsfehler vermeiden können. Fragen zum Produktdesign, zu Verpackungsgrößen, der Namensgebung von Firmen und Erzeugnissen sowie die werbliche und mediale Darstellung erfordern intensive Kenntnisse des Kundenverhaltens verschiedener Märkte und Regionen. Im Rahmen unserer Marktanalysen und Beratungsleistungen werden wir Sie hier in besonderer Weise unterstützen, damit Sie in der Phase der Markterschließung von Anfang an erfolgreich agieren können.

Länderdossiers und Umfeldanalysen

Gerade Unternehmen, die im Ausland investieren und arbeiten, benötigen zahlreiche werthaltige Informationen über die dortigen mittel- und langfristigen politischen und gesellschaftlichen Veränderungsprozesse sowie die jeweiligen wirtschaftlichen Entwicklungen.

Durch unsere internationalen Kontakte ist es unserem Unternehmen möglich, Ihnen diese Informationen individuell aufbereitet zu beschaffen und in einen größeren Zusammenhang einzuordnen. Mit unseren Partnern im In- und Ausland und unseren Kenntnissen aus Wirtschaft, Politik und Verwaltung erstellen wir umfassende Dossiers und Analysen, die Ihnen einen entscheidenden Vorteil gegenüber dem Wettbewerb am jeweiligen Standort und im Inland verschaffen.

Internationaler Club

Als Möglichkeit der Begegnung und Information über ausländische Märkte, deren Potenziale und Chancen, aber auch der Risiken und kulturellen Unterschiede hat Spreeforum den „Internationalen Club“ entwickelt.

In lockerer Atmosphäre werden von ausländischen Diplomaten, international erfahrenen Unternehmern und Kennern verschiedener Länder und Kulturen wesentliche Erfahrungen und Kenntnisse vermittelt und ausgetauscht. Die Internationalen Clubs finden teilweise in deutscher und teilweise in englischer Sprache statt und zeichnen sich durch hohe Fachlichkeit und Praxisrelevanz aus.

Firmengründung/Industrieansiedlung

Die Gründung von Unternehmen als Niederlassungen deutscher Muttergesellschaften in Mittel- und Osteuropa gehört mit zu unseren Kompetenzen. Wir verfolgen dabei konsequent das Prinzip des „One Stop Shop“, das heißt, neben der eigentlichen juristischen Firmengründung führen wir alle vorausgehenden und nachfolgenden Schritte für Sie durch. Sie erhalten eine „schlüsselfertige“, voll funktionale Niederlassung von uns, in der Sie sofort mit der Arbeit beginnen können.

Die wesentlichen Schritte bei der Gründung sind:

- Standortwahl
- Immobiliensuche
- juristische Firmengründung
- Aufbau einer Infrastruktur (zum Beispiel Bankkonto, Telefon, Internet, Mobiliar)
- Erledigung von Behördengängen und Einholen aller notwendigen Genehmigungen

Personalberatung und Recruiting

Die mittel- und osteuropäischen Arbeitsmärkte zeichnen sich derzeit vielfach durch einen starken Mangel an qualifizierten Arbeitskräften in vielen Bereichen, hohe Fluktuation und teilweise überzogene Gehaltsvorstellungen der Mitarbeiter aus. Eine professionelle Vorgehensweise bei der Personalbeschaffung, aber auch bei der Bindung der Mitarbeiter ist daher unerlässlich, um nicht das operative Geschäft durch das Fehlen von Personal zu gefährden.

Wir unterstützen Sie insbesondere bei der Rekrutierung von Fach- und Führungskräften. Dabei wenden wir je nach Stellenprofil, Branche und Kundenanforderung eine oder mehrere der folgenden Methoden an:

- anzeigengestützte Suche (Advertised Selection)
- gezielte Suche (Direct Search)
- Executive Search/„Headhunting“

Change-Management

Eine oft unterschätzte Grundlage für eine effiziente Tätigkeit in einer mittel- oder osteuropäischen Niederlassung ist eine gute Integration der Teams in Mutter- und Tochterunternehmen. Dabei stehen die interkulturellen Aspekte, also die Unterschiede in der Denk- und Arbeitsweise der Mitarbeiter, im Mittelpunkt.

Ein Wesensmerkmal unserer Arbeit ist, dass wir ständig im Spannungsfeld verschiedener Business-Welten tätig sind. Wir kennen die interkulturellen Unterschiede und Gemeinsamkeiten aus der täglichen Praxis und wissen, wo Probleme auftauchen können. Wir sind Spezialisten im Abbilden deutscher Business-Prozesse und Anforderungen auf die Realitäten der Märkte Mittel- und Osteuropas.

Für Sie bedeutet das ein Minimum an Reibungsverlusten und Missverständnissen. Die Kommunikation mit der Niederlassung im ost- oder mitteleuropäischen Ausland oder den dortigen Partnern läuft besser und Sie sparen Zeit und Ressourcen.

SPREEFORUM INTERNATIONAL

Symbiose aus Beratung und Agentur

