

Pressemitteilung/Neuerscheinung, 10.07.2019

Neuer Handlungsspielraum im Ausland - gerade jetzt

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

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 empfiehlt Anterist Mittelständlern, auch künftig nicht davon abzulassen, "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 und Rahmenbedingungen oft auch noch "hausgemachte Probleme in den Unternehmen" den Erfolg im Auslandsgeschäft fraglich machen. Wie Mittelständler Fehler vermeiden und optimal vorbereitet in die Auslandsmärkte gehen können, ist darum auch die zentrale Fragestellung der neuen Publikation

Praktiker aus Verbänden und Beratungsunternehmen haben in ihren Buchbeiträgen positiv herausgearbeitet, welche dringend notwendigen "Hausaufgaben" für eine erfolgreiche Auslandsaktivität im Unternehmen gemacht sein müssen. Die Experten 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 bei Unternehmen, die seit vielen Jahren erfolgreich im Ausland wachsen und vor einem Generationenwechsel stehen, ist der Transfer von Kunden- und Marktwissen an junge und zunehmend internationale Mitarbeiter keine Selbstverständlichkeit, wie der Beitrag von Johannes Kirsch eindringlich 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 in ihren Briefings auf, wie wichtig, aber auch komplex eine funktionierende Daten-Architektur für das Auslandsgeschäft sein kann. Eine entsprechende Anpassung bestehender und das Zusammenwirken laufender Systeme sind für mittelständische Unternehmen große, aber dennoch dringende Herausforderungen.

Online sind einzelne Beiträge auf der Aussenwirtschafts-Website des kleinen Stuttgarter Verlags local global 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

Leseproben:

www.globalbusiness-magazine.de/leitfaden

Kontakt, Rezensionsexemplar, Vorabdruck

local global GmbH
Luca Marie Wodtke
Marienstr. 5
70178 Stuttgart
www.localglobal.com