

Hannover/Berlin, 06.09.2013

Pressemitteilung

MARKET ENTRY ADVISORY MONITOR 2013: Geringe Zufriedenheit internationalisierender Unternehmen mit ihren Beratern

SMF Schleus Marktforschung und das German Center for Market Entry (GCME) präsentieren Studienergebnisse des MARKET ENTRY ADVISORY MONITOR 2013 an der FU Berlin

- **Rechts- und Steuerberatung sind wichtigste Beratungsleistungen**
- **Beratungsintensität in der Vorbereitungsphase am größten**
- **Nur jedes fünfte Unternehmen schätzt die Lösungskompetenz seiner Berater**
- **Geringe Zufriedenheit internationalisierender Unternehmen**
- **Hohe Anforderungen an Beraterkompetenz und Netzwerkzugang**

Hannover/Berlin, 06.09.2013 – Die erfolgreiche Erschließung neuer Märkte zählt für deutsche wie ausländische Unternehmen zu den größten Herausforderungen in einer globalisierten Welt. Die Zusammenarbeit mit erfahrenen Beratern wird daher regelmäßig zum kritischen Erfolgsfaktor innerhalb von Internationalisierungsprojekten. Dennoch blieben bislang die Erwartungen und Anforderungen der Unternehmen an die Zusammenarbeit mit Rechtsanwälten, Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und Consultants sowie die Zufriedenheit der Unternehmen mit ihren Beratern weitgehend unbeleuchtet. Diese Lücke schließt der MARKET ENTRY ADVISORY MONITOR 2013. In Kooperation mit der Freien Universität (FU) Berlin, der Hochschule für Wirtschaft und Recht (HWR) Berlin, der Technischen Hochschule Wildau, der Fachhochschule für die Wirtschaft (FHDW) Hannover und der Kirchhoff Consult AG wurden insgesamt 230 Unternehmen verschiedener Branchen aus dem In- und Ausland befragt. Die Ergebnisse wurden gestern im Rahmen einer Fachtagung an der Freien Universität (FU) Berlin präsentiert.

Rechts- und Steuerberatung sind wichtigste Beratungsleistungen

Werden von den Unternehmen Beratungsleistungen in Internationalisierungsprojekten in Anspruch genommen, so steht die Klärung rechtlicher und steuerrechtlicher Fragestellungen im Mittelpunkt. Jeweils 57 Prozent der befragten Unternehmen messen der Rechtsberatung und Steuerberatung hohe oder höchste Bedeutung bei. Strategieberatung hingegen wird nur von 24 Prozent der Unter-

nehmen als wichtig oder sehr wichtig angesehen. Alexander Tirpitz, Geschäftsführer des German Center for Market Entry (GCME) und Co-Autor der Studie überrascht dies nicht: „Die Sensibilisierung für strategische Fragestellungen ist unterschiedlich stark ausgeprägt. Wir wissen zum Beispiel, dass chinesische Unternehmen bei ihrem Markteintritt in Deutschland die strategische Dimension weitgehend ausblenden, russische Unternehmen hingegen großen Wert darauf legen.“

Beratungsintensität in der Vorbereitungsphase am größten

Berater sind vor allem in der Phase der Planung und Vorbereitung eines Markteintrittsprojekts gefragt. 42 Prozent der Befragten beschreiben die Zusammenarbeit mit ihren Beratern in dieser Phase als intensiv oder sehr intensiv. In den Phasen von Wachstum (21 Prozent) und Restrukturierung (24 Prozent) wird die Zusammenarbeit als deutlich weniger intensiv beschrieben.

Nur jedes fünfte Unternehmen schätzt die Lösungskompetenz seiner Berater

Jede der genannten Phasen stellt die Unternehmen vor unterschiedliche Herausforderungen. Bei der Überwindung dieser Hürden sprechen die Unternehmen ihren Beratern jedoch keine tragende Rolle zu. Nur jeder Fünfte gibt an, dass die mandatierte Beratungsgesellschaft entsprechende Lösungskompetenz bewiesen hat. Die Beratungsgesellschaften sollten diesen Optimierungsbedarf ernst nehmen. Notwendig ist eine Weiterentwicklung von Kompetenzen und Angeboten entlang konkreter Beratungsbedarfe. „Wird diese Notwendigkeit erkannt, profitieren nicht nur die internationalisierenden Unternehmen, sondern auch die Beratungsgesellschaften selbst. Denn in einem Markt, der aus Kundensicht kaum unterscheidbare Leistungen hervorbringt, kommt es auf Lösungen an, die auf die jeweiligen Schlüsselbedarfe bestimmter Typen von Unternehmen zugeschnitten sind. Hier gibt es für die Beratungsgesellschaften ein gewaltiges Differenzierungspotenzial“, sagt René R. Schleus, Geschäftsführer von SMF Schleus Marktforschung und Co-Autor der Studie.

Geringe Zufriedenheit internationalisierender Unternehmen

Korrespondierend zu den tendenziell schlechten Kompetenzwerten für Berater sind viele der befragten Unternehmen mit der Arbeit ihrer Beratungsgesellschaft nur ein-geschränkt oder überhaupt nicht zufrieden (41 Prozent) – mit entsprechenden Auswirkungen auf Mandantenbindung und Weiterempfehlungsverhalten. Insgesamt kann mehr als ein Drittel der Befragten als abwanderungsgefährdet bezeichnet werden. Die Studie liefert Antworten darauf, wie dieser Gefährdung erfolgreich entgegengetreten werden kann, indem unter anderem die Anforderungen der Unternehmen differenziert analysiert werden

Hohe Anforderungen an Beraterkompetenz und Netzwerkzugang

Zu den wichtigen oder sehr wichtigen Anforderungen der Unternehmen an ihrer Berater zählen vor allem die fachliche Kompetenz (63 Prozent) und die Bereitstellung relevanter Kontakte und Netzwerke (53 Prozent). Diese Erwartungen richten sich sowohl an privatwirtschaftliche als auch öffentliche Beratungsinstitutionen.

Yearbook of Market Entry Advisory 2013

Weiterführende und detaillierte Studienergebnisse sowie aktuelle Beiträge zum Stand der Internationalisierung und Internationalisierungsberatung in Forschung und Praxis fasst das aktuelle Yearbook of Market Entry Advisory zusammen, das gestern ebenfalls offiziell an der Freien Universität (FU) Berlin vorgestellt wurde. Der MARKET ENTRY ADVISORY MONITOR soll mit Unterstützung der Kooperationspartner im kommenden Jahr fortgesetzt werden, dann mit einem Schwerpunkt zum Thema „Communication in International Business“. Eine Pressemappe mit den wichtigsten Studienergebnisse und korrespondierenden Abbildungen steht unter <http://www.me-monitor.com/presse-service> zum Download bereit.

Über SMF Schleus Marktforschung

SMF Schleus Marktforschung hat sich spezialisiert auf Studien im Rechtsberatungs-, Steuerberatungs- und Finanzmarkt. Das Unternehmen wurde 2007 gegründet und hat seinen Sitz in Hannover. Als Full-Service-Partner für Mandantenbefragungen unterstützt SMF Schleus Marktforschung mit dem MandantenMonitor[®] national und international agierende Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer bei der erfolgreichen Unternehmensentwicklung. Vertreten durch die Geschäftsführung ist SMF Schleus Marktforschung Mitglied im Berufsverband Deutscher Markt- und Sozialforscher (BVM) e. V. und so den geltenden Qualitätsanforderungen und Datenschutzbestimmungen besonders verpflichtet.

Über das German Center for Market Entry (GCME)

Das German Center for Market Entry (GCME) ist eine Ausgründung der Freien Universität (FU) Berlin. Es versteht sich als Kompetenzzentrum zum Thema Internationalisierung. Das GCME erstellt wissenschaftliche Studien und bietet Beratung und Seminare zu allen Fragestellungen der Internationalisierung. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf den Markteintritten von Unternehmen aus den Emerging Economies in Deutschland/Europa. Ziel der praxisnahen und gleichzeitig wissenschaftlich fundierten Arbeit des GCME ist es daher auch, das gegenseitige Verständnis und die Kooperation innerhalb der globalen Wirtschaftsbeziehungen zu stärken. Das GCME in Berlin ist Anlaufstelle für Branchenverbände, Wirtschaftsförderer und Unternehmen aus dem In- und Ausland.

Presskontakte

Schleus Marktforschung GmbH

MandantenMonitor

Lister Straße 19 | 30163 Hannover
Postfach 110 449 | 30100 Hannover
Tel. + 49 (0) 511 / 534 2000-0
Fax + 49 (0) 511 / 534 200-99
Mail: presse@schleus-mafo.de
Internet: www.schleus-mafo.de

German Center for Market Entry (GCME)

c/o Freie Universität (FU) Berlin

Maltesserstraße 74-100 | D-12249 Berlin
Büro Mitte: Charitéstraße 5 | D-10117 Berlin
Tel. +49 (0) 30 / 3060-4259
Fax +49 (0) 32224 / 178986
Mail: media@gcme.de
Internet: www.gcme.de