

Sesam öffne Dich! Warum es sich lohnt, sein Unternehmen Managern aus fernen Ländern zu präsentieren



Interview mit Christian Codreanu, Leiter des Teams Training International

Herr Codreanu: Warum sollte man als Unternehmen mitmachen?

Weil unsere deutschen Unternehmen viel zu bieten haben. Wir sind in vielen Bereichen führend, eine Exportnation, die ständig auf der Suche nach neuen Märkten ist, weltweit. Jedes einzelne Unternehmen, ob groß oder klein, trägt dazu bei. Gerade in der Region München und Oberbayern gibt es viele sogenannte „Hidden Champions“ und Best-Practise Unternehmen, die gerne ihre Türen öffnen.

Welche Unternehmen machen denn in der Regel mit?

Viele Mittelständler, insbesondere die Familienunternehmen sind schnell bereit, ihr Unternehmen stolz zu präsentieren. Bei den Größeren müssen immer genug potentielle Kunden dabei sein, um Delegationen zu empfangen. Da wir meist branchengemischte Gruppen betreuen, ist das natürlich ein eher schwieriges Unterfangen. Da sind beispielsweise ein Honighersteller, ein Automobilzulieferer und ein Software Ingenieur gemeinsam in einer Gruppe mit denen nur auf der Basis eines gemeinsamen Managementthemas diskutiert werden kann. Aber natürlich präsentieren sich die Unternehmen auch klassisch selbst und zeigen stolz ihre Produktion oder ihr Warenhaus.

Wie läuft das generell ab?

Sie müssen sich vorstellen, dass eine ca. 20-köpfige Delegation mit Managern aus einem der 18 Partnerländer – die Schwerpunktländer liegen in Osteuropa und Asien - für 4 Wochen hier in Deutschland ist. Wir organisieren ein Programm mit einem Mix aus Managementtrainings und

Unternehmensbesuchen in der Region und unterstützen bei der Organisation von individuellen Geschäftsterminen in ganz Deutschland. Neben den konkreten Inhalten bleiben vor allem Eindrücke haften, die uns als Deutsche gar nicht auffallen, aber kulturell sehr unterschiedlich sind. Zurück in ihren Heimatländern führen die Manager oft Veränderungen in ihren Unternehmen durch und bauen die angebahnten Geschäftsbeziehungen mit den deutschen Firmen aus.

Was kam nun bei der Studie heraus?

Bei der Studie haben wir mit den FH-Studenten die beteiligten bayerischen Unternehmen nach ihrer Motivation befragt. Die Mehrheit nahm mit Unternehmensbesuchen in dem Zeitraum 2011-2015 ein bis dreimal bereits bei unserem Programm teil, einige wenige sogar noch öfter. Der meistgenannte Grund, warum sie mitmachen, war die Unterstützung von uns, der IHK, dicht gefolgt von der Knüpfung von Geschäftskontakten und der eigenen PR.

Hat sich denn dann was daraus ergeben?

Uns hat das Ergebnis sehr überrascht. Insbesondere die Tatsache, dass selbst bei den kurzen Unternehmensbesuchen doch konkrete Geschäftskontakte entstehen, die bei 34 befragten Unternehmen in der Folge ein Vertragsvolumen in Höhe von 7-10 Mio € generiert haben, ist sehr beachtenswert. Das ist wirklich erstaunlich und es freut uns sehr, dass wir damit unsere Mitgliedsunternehmen auch konkret unterstützen können!

Verfolgen Sie das denn auch im Nachhinein oder wissen Sie, wer nun Geschäftskontakte unterhält?

Der Fragebogen war anonym, daher können wir aus der Studie Geschäftskontakte nicht eindeutig zuordnen. Aber wir führen mit unseren ausländischen Teilnehmern ein Jahr nach ihrem Deutschlandaufenthalt ein Follow Up durch, wo wir die Geschäftsbeziehungen erfassen und immer mal wieder von deren Erfolgsgeschichten mit deutschen Firmen hören. Durch die Studie haben wir gesehen, dass einige Firmen auch über die Unternehmensbesuche einen direkten finanziellen Nutzen haben. Andere sehen die Aussichten positiv nach dem Motto: was noch nicht ist, kann ja noch werden. Insgesamt ist die Bereitschaft, ihre Türen zu öffnen sehr hoch, daher hoffen wir natürlich für unsere bayerischen Unternehmen, dass sich weiter erfolgreiche Geschäftskontakte ergeben. Wir danken der FH Erding für die gute Zusammenarbeit und den großen Enthusiasmus bei der Umsetzung der Studie. Insbesondere danken wir natürlich den beteiligten Firmen für ihre Zeit und Müße.

München, November 2016