

Markteintritt und Expansion in und nach Österreich:

Auf Grund der „neuen“ Technologien verschwinden physische Grenzen immer mehr. Dieses Postulat stellt sich im realen Wirtschaftsleben als eine nicht unerhebliche Herausforderung dar. Denn obwohl es technische Errungenschaften zulassen würden, dass bestimmte Tätigen an jedem beliebigen Ort der Welt durchgeführt werden, schaffen es manche Unternehmen nicht im DACH Gebiet Fuß zu fassen. Österreichische Unternehmen wiederum schaffen es nicht die für Sie notwendigen Kontakte und Partner auf zu bauen, um die notwendigen technologischen Schritte umzusetzen. So entsteht ein wirtschaftlicher Gap der beide Seiten jährlich mehrere zwei bis dreistellige Millionenbeträge kostet und das gewünschte Wachstum verhindert.

Gerade jetzt besteht für viele österreichische Unternehmen die wirtschaftliche und technologische Notwendigkeit, in digitale Produkte und Modelle zu investieren. Warum weitet sich die Kluft, trotz der mittlerweile akzeptierten Notwendigkeit, der Digitalisierung, aus. Der Grund liegt darin, dass viele Companies aus Asien, USA oder auch Russland, die zwar die notwendigen Lösungen bieten könnten, den in den österreichischen KMUs sehr weit verbreiteten Geschäftsethos nicht kennen oder ignorieren. *„Der Österreicher macht lieber das zweitbeste Geschäft mit einem vertrauten und in Österreich angesiedelten Lieferanten als das Beste mit einem unbekanntem Newcomer der irgendwo in einem fernen Land sitzt.“* Viele von den internationalen digitalen Unternehmen sind dem Glauben verfallen, dass Sie, weil es im technischen Sinne möglich ist, es auch in Geschäftsbeziehungen möglich ist, sich nur virtuell zu vernetzen. Genau das ist der Grund warum auch globale Player aus dem ITO Bereich in Österreich keine Marktanteile bekommen, geschweige denn diese langfristig behalten können.

Wie kann ein Unternehmen, dass in das DACH Gebiet und im speziellen nach Österreich, expandieren möchte an dem Millionenmarkt partizipieren? Für einen gewinnbringenden Markteintritt bedarf es im Wesentlichen zwei Punkte. Zum einen, benötigen Sie jemanden der Sie beim Eintritt begleitet und für Sie die Standortfrage klärt, der Kontakte zur Wirtschaft aber auch zur Politik herstellt. Daraus ergibt sich dann der zweite Punkt, ohne den Sie trotz guter Kontakte, kein wesentliches Wachstum generieren können. Sie benötigen für die direkte Ansprache einen lokalen Standort mit einer Mindestanzahl an Personal. Nur so können Sie einen erfolgreichen Markteintritt oder eine Expansion in Österreich abwickeln.

Welche Punkte sind es nun, die den Berater für ausländische Unternehmen, so notwendig machen. Der Berater kann Ihnen bereits vor dem offiziellen Start in Österreich Zugang zu Kunden und Geschäftspartner herstellen, so können bereits im Vorfeld rasch und unbürokratisch Geschäfte angebahnt werden. Der Berater kann als Zwischenperson auftreten und so notwendige Informationsgewinnung betreiben, die den „neuen“ Unternehmen in dieser Form nicht möglich ist. Wenn notwendig kann er ihnen Kontakte zu öffentlichen Einrichtungen herstellen. Durch seine Vernetzung bietet er Ihnen Zugriff auf günstige und teilweise geförderte Standortobjekte. Zusätzlich klärt er mögliche Fördermittel, Zuschüsse und Kooperationen ab. Über all diesen Aktivitäten liegt ein Punkt, der sofort erkennen lässt warum es ohne Berater wesentlich teurer und vor allem viel risikoreicher wird. Der Berater stellt die Vertrauensbasis zu Ihren zukünftigen Kunden dar. Er baut Ihre Beziehung auf, so dass Sie als nationales Unternehmen wahrgenommen werden und nicht als Newcomer aus einem fernen Land.



Dietmar Erwin Ruttensteiner

Ried/Trk. 18. Febr. 2016