

Forum bei der Kreissparkasse

Im Ausland lauern einige Geschäfts-Fallen

Zum „Mittelstandsforum Ausland“ hat die Kreissparkasse Heilbronn Unternehmer aus der Region eingeladen. Dabei informierten Wirtschaftsexperten über Chancen und Risiken beim Handel mit

dem EU-Ausland und den USA. Auslandsgeschäfte haben ihre Tücken. Ein schwäbischer Firmenchef sollte nicht glauben, dass seinen französischen Geschäftspartner das deutsche Vertragsrecht interessiert. „Schon der EU-Binnenmarkt ist extrem risikobehaftet“, sagt Christoph Graf von Bernstorff. Denn die Länder haben zwar einen gemeinsamen Markt, aber keine gemeinsame Rechtsgrundlage. Franzosen folgen anderen Vertragsregeln als Deutsche.

Bei den neuen EU-Mitgliedern

haben die baltischen Staaten zwar deutsche Regeln weitgehend übernommen. „Größere Staaten wie Polen, Ungarn oder Tschechien folgen aber anderen Rechtssystemen“, sagt der Gesetzesexperte.

Über die Exportfreude der Baden-Württemberger redete die zweite Referentin des Abends, Simone Ehmann von der LBBW. Die Bankerin betreut in New York deutsche Mittelständler und stellt häufig fest: „Die deutschen Produkte bieten zu viel Qualität.“ Das wissen die Amerikaner zwar zu

schätzen. Doch wenn es zur Kaufentscheidung kommt, greifen sie lieber zur Konkurrenz vom heimischen Markt oder aus Fernost. Ihr wichtigster Tipp deswegen: die Produkte an den amerikanischen Markt anpassen. „Stellen Sie ihren Produktansatz von perfekt auf pragmatisch um“, rät Ehmann. Zum Beispiel kann eine einfachere Maschine das schlagende Verkaufsargument sein. Denn oft sei das Personal zu schlecht ausgebildet, um komplizierte deutschen Maschinen zu verstehen. (web)