

**Vortrag**

**Anforderungen und Erfahrungen  
Internationaler EU-Marktauftritt  
von Handwerksfirmen**

**Kurs**

**Doing International Business (DIB)**

Prof. Dr. Armin Stöhr  
[www.wta-rostock.de](http://www.wta-rostock.de)

# 1. Kreative Handwerksfirmen

**Kreative Handwerksfirmen haben  
Produkte/DL/Potentiale aber z.T.  
keine internationalen Geschäfte**

**Ca. 5 % der Firmen = 20 von 400  
Firmen!?**

## **2. Bedingungen im Handwerksbetrieb**

- **sehr ungünstig im Vergleich zum mittelständigen Unternehmen mit z.B. 50 Mitarbeitern**
- **englische Sprache ist eine besondere Barriere**
- **Interesse bei den meisten DIB-Teilnehmern hoch**

### **3. Merkmale im Arbeitsumfeld von Handwerksunternehmen**

- **sehr hohe Wochenarbeitszeit von 60 - 70 Stunden**
- **täglich operative Arbeit von 10 - 12 Arbeitsstunden**
- **Tagesanforderung und aktive Bearbeitung der DIB-Aufgaben sehr schwer zu vereinbaren**

- vielfältige und komplexe Anforderungen - Planer, Technologe, Kalkulator, Ausführender, Hilfsarbeiter, Marketing-, Finanz- und technischer Direktor, Qualitäts- und Sicherheitsbeauftragter usw. in einer Person
- hoher psychischer Druck - Sicherung von Aufträgen, Liquidität, Qualität, termingerechte Realisierung der Aufträge
- für konzeptionelle und planerische Arbeiten keinen zweiten Mann, die Aufgaben werden vom Chef selbst wahrgenommen

## 4. Das DIB Programm 2009

**Business  
English  
90 h**

**AW  
Grundlagen  
90 h**

**Marketingkonzeption  
200 h**

## **5. Erste Schlussfolgerungen und Vorschläge**

- **Kurse ziel-, ergebnis- handlungs-orientiert und nicht themen-orientiert organisieren, das hat weitreichende Konsequenzen, u.a. ein spezielles Curriculum**
- **Seminare + Kleingruppen + indiv. Konsultationen/Coaching  
1/3 zu 1/3 zu 1/3**

- **Hemmschwelle, um vorbereitete Muster und Beispiele für eigenes Unternehmen aufzubereiten**  
*(Mix Zeitproblem und psychologische Barriere „Etwas“ aufzuschreiben!?)*
- **Bearbeitung Aufgabenstellungen ist nicht befriedigend**
- **parallele Aktivitäten zum DIB-Kurs für den Marktauftritt nur sehr eingeschränkt**



- **Erlernen und Festigen der englischen Sprache ist eine besondere Schwierigkeit, bei 14-tägigen Veranstaltungen sind die Fortschritte minimal, die Nutzung des Sprachtools bei Google zur Vorbereitung von Übersetzungen ist gering ausgeprägt**
- **das unterschiedliche Sprachniveau und eine Gruppenstärke von 16 TN erschweren die Sprachweiterbildung, 2 -3 Kleingruppen wären optimal**

- **Die inhaltliche Verflechtung der verschiedenen AW-Themen untereinander sowie die Verzahnung der AW-Themen mit der Sprachausbildung Englisch ist eine Herausforderung, die ohne ein „Handbuch/Lehrbuch internationaler Marktauftritt für Handwerksfirmen“ eine richtige Zielsetzung, aber bei mehreren aktiven Dozenten nicht lösbar ist.**

- **Ein begleitender praktischer Erfahrungsaustausch mit anderen Firmen, die bereits im Ausland tätig sind, ist wünschenswert, aber schwer umzusetzen.**

Eine Musterlösung für die h-Verteilung  
in einem DIB-Kurs sollte sein:

Englisch	100 h
<u>Außenwirtschaft</u>	<u>70 h</u>
<u>Summe</u>	<u>170 h</u>

AW-Seminar	40 h
AW-Kleingruppe	20 h
<u>AW-Coaching</u>	<u>10 h</u>
Summe	70 h

## **6. EU-Produktmarke DIB**

**Das Projekt hat das Potential  
für eine**

**Europäische Produktmarke  
Doing International Business  
für Handwerksbetriebe  
in den EU-Mitgliedsstaaten**

## **7. Content for a Product Brand "DIB": European Competence for Doing International Business in EUROPE**

- 1. Training foreign Languages**
- 2. Training Intercultural Competence**
- 3. SMEs Doing International Business in EU-Europe**
- 4. Meeting Point for SMEs cooperation and best practice examples**

## **Schedule / Methodology**

- 1. Seminar**
- 2. e-Training on an internet platform**
- 3. Coaching**

**Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit.**