

Entwicklung neuer, anspruchsvoller Servicedienstleistungen für Firmenkunden im Rahmen der Internationalisierung

Herausforderung

Unser Klient beabsichtigte, seine bestehenden Kundenverbindungen im Mittelstand durch neue, anspruchsvolle Services zu festigen und darüber hinaus die eigenen Marktanteile auszubauen. Nachdem die Regionen Zentral- und Osteuropa für zahlreiche Unternehmenskunden signifikant an Bedeutung gewonnen hatten, sollten geeignete Instrumentarien aufgebaut werden um sich als qualifizierter Dienstleister für diese Klientel rund um das Thema Internationalisierung zu positionieren. Ziel war es sich – gemeinsam mit einem erfahrenen, externen Partner – den Kunden bereits frühzeitig im Prozess seines Aufbaus internationaler Aktivitäten abzuholen und ihn über die reine Finanzierung hinaus auch durch die übrigen Phasen seines Geschäftsaufbaus zu begleiten.

Ansatz

Auf Basis einer gezielten Analyse des Kundenbestandes sollten Unternehmen die sich mit einem Auslandsengagement beschäftigen, identifiziert, aktiv angesprochen und im Rahmen aller relevanten Aktivitäten unterstützt werden. Vor diesem Hintergrund wurde ein für die Zielgruppe passendes Leistungspaket entwickelt, das modular aufgebaut, eine Berücksichtigung der individuellen Unternehmenssituation erlaubt und über die Finanzierung des Vorhabens hinaus im Wesentlichen folgende Unterstützungsmöglichkeiten beinhaltet:

- Entwicklung eines detaillierten „Business Case“
- Unterstützung bei der Entwicklung einer Markteintrittsstrategie unter Berücksichtigung von Produkt-/Dienstleistungsangebot, Wettbewerb und Vertriebswegen
- Auswahl des geeigneten Standorts einschließlich rechtlicher, steuerlicher Aspekte usw.
- Herstellung neuer und Einbeziehung bestehender Kontakte zu Behörden und Multiplikatoren
- Unterstützung bei den Geschäftsverhandlungen vor Ort
- Begleitung des operativen Aufbaus vor Ort (Personal, Infrastruktur, PR etc.)

Ergebnisse

Gemeinsam mit dem Klienten und unter Einbeziehung des Feedbacks ausgewählter Kunden wurde ein praxisorientiertes Konzept erstellt, das die wesentlichen Bedürfnisse im Rahmen einer Internationalisierung der Geschäftstätigkeit abdeckt. Durch die Zusammenarbeit mit einem externen Partner bei der Umsetzung (METIS), verfügt die Bank dadurch heute über die Möglichkeiten

- sich unter Vermeidung von Haftungsrisiken gegenüber dem Kunden bedarfsorientiert als qualifizierter Dienstleister bei dessen Auslandsengagement zu positionieren
- ihre eigene Finanzierungsentscheidung optimal aufzubereiten
- die Kundenbindung signifikant zu erhöhen

Gerne stehen wir Ihnen auf Anfrage für weitere Auskünfte zur Verfügung.