

„Journée de l'Internationalisation“ bei der Handelskammer

# Herausforderung für Klein- und Mittelbetriebe

Handelsbeziehungen und Unternehmenspartnerschaften über die jeweiligen Landesgrenzen hinaus sind immer eine Herausforderung für Unternehmen. Dies gilt in besonderem Maße, wenn es sich um Klein- und Mittelbetriebe handelt, die zwar mit ihren Produkten und Dienstleistungen sehr wohl in der Lage sein können, auch auf fremden Märkten Erfolg zu haben und zu expandieren, in der Regel aber nicht über die darüber hinaus unentbehrlichen Informationen allein im rechtlichen und finanziellen Bereich verfügen, die verhindern können, dass ein internationales Engagement zum Finanzgrab und damit zur existenziellen Bedrohung für das ganze Unternehmen werden könnte.

Diese Thematik stand im Mittelpunkt der „Journée de l'Internationalisation“, zu der gestern den ganzen Vormittag über die Handelskammer und das ihr angeschlossene Euro Info Centre eingeladen hatten, um anhand der Ausführungen von Experten und der Erfahrungsberichte von verschiedenen Unternehmen ein möglichst umfassendes Bild zu liefern über Chancen und Risiken von Handelsbeziehungen und Unternehmenspartnerschaften über die nationalen Grenzen hinaus.

Nachdem Wirtschaftsminister Jean-Pierre Krecké seine Teilnahme kurzfristig absagen musste, was es Pierre



Didier Matray warnte vor Risiken durch ungenügende Prüfung der Rechtsaspekte

Photo: F. Aussems

Gramegna, der Direktor der Handelskammer, der eine Einführung in die Thematik lieferte und dabei die große Zahl und die Komplexität der Überlegungen unterstrich, die einem Erfolg versprechenden Auslandsengagement voraus gehen müssten.

## Rechtsaspekte vorab klären

Hauptredner war anschließend Me Didier Matray von der gleichnamigen Anwaltskanzlei mit Niederlassungen in Lüttich, Brüssel, Antwer-

pen, Köln und Paris sowie Lehrbeauftragter an der Rechtsfakultät der Universität Lüttich, die juristischen Aspekte im Zusammenhang mit internationalen Unternehmenspartnerschaften zu erläutern,

Matray tat dies in aller Ausführlichkeit, wobei er nachdrücklich betonte, im Vorfeld jeder Partnerschaft müssten auch alle rechtsrelevanten Fragen, wie etwa die Verbindlichkeit der Sprache oder die zuständige Gerichtsbarkeit abgeklärt werden, um später unlösbare Rechtsstreitigkeiten zu vermeiden. Die

Tatsache, dass auch auf diesen Gebieten durch die EU immer wieder neue Rechtszuständigkeiten geschaffen werden, mache es den Unternehmen nicht leicht, mit aller Konsequenz die rechtliche Tragweite von Partnerschaftsverträgen ab zu schätzen, die über die Grenzen hinaus gehen.

Sein abschließendes Urteil: „Lieber eine mündliche Abmachung mit einem ehrlichen Partner als ein schriftlicher Vertrag von 50 Seiten mit einem Betrüger.“

## Nicht nur positive Erfahrungen

Sehr unterschiedlich waren in der Folge die Bewertungen von zwei Unternehmern, die seit längerer Zeit mit ihren Betrieben über die Landesgrenzen hinaus tätig sind. Robert Dennewald, Chef von Eurobéton, zeigte sich erfreut über die sehr positiven seines Unternehmens mit Produktionswerken die sich über den ganzen Nordosten von Frankreich erstrecken, gestand aber auch einen völligen Misserfolg ein, den sein Unternehmen mit der versuchten Expansion in der deutschen Grenzregion gekannt habe und das ihn sehr teuer zu stehen gekommen sei. Sein Fazit: „Gehe mit Produkten, die du gut kennst, auf einen fremden Markt, oder gehe mit neuen Produkten auf einen

Markt, den du gut kennst. Aber mache nie beides zusammen!“

## Referenzen zählen

Am Beispiel des Ingenieurbüros Luxconsult machte Roland Streber deutlich, wie ein vergleichsweise kleines Unternehmen aus Luxemburg auch über die Grenzen hinaus wichtige Koordinierungsaufgaben übernehmen und meistern kann. Verschiedene Projekte übernahm Luxconsult im Rahmen der luxemburgischen Entwicklungshilfe, für andere musste man sich im Rahmen von internationalen Ausschreibungen behaupten. Dazu gehörte die Beteiligung am Bau der neuen Eisenbahnhochgeschwindigkeitstrasse des TGV-Est in Frankreich, wo Luxconsult sich als verlässlicher und flexibler Partner erwiesen habe.

Projekte in insgesamt 43 ausländischen Staaten stehen im Palmares der 1978 gegründeten Luxconsult, die auf mehreren technisch sehr unterschiedlichen Betätigungsfeldern aktiv ist, wie etwa Informations- und Kommunikationstechnik, Verkehrsinfrastrukturen, Project Management oder internationale technische Assistenz. Wichtigstes Argument für den weiteren Erfolg sind die Referenzen, die man sich im Laufe der Jahre erarbeiten kann, so Roland Streber.

► Nic. Dicken