



Business- Sprachtraining im Ausland.

PROSPEKTE & INFORMATIONEN:

BOA LINGUA BUSINESS CLASS

ZUG	041 710 38 88
ZÜRICH	01 211 12 32
BERN	031 318 44 04
ST. GALLEN	071 223 81 00
LUZERN	041 220 11 11

WWW.BUSINESSKURSE.CH

VORTEILE GLOBALER NETZWERKE

Michael Reiss von Filski

Im internationalen Geschäftsalltag ist es trotz Internet wichtiger denn je, auf kompetente und zuverlässige lokale Partner überall auf der Welt zurückgreifen zu können. Netzwerke und Verbände bieten hierbei ihren Mitgliedern die Möglichkeit, sich unter anderem auf gesammelte Erfahrungen und ein breites Beziehungsnetz zu stützen. Verbände gibt es, seit es Menschen gibt – das Zusammenspiel mit verschiedenen, sich ergänzenden Netzwerken jedoch deckt die Bedürfnisse aktiver und global tätiger Unternehmer wesentlich besser ab und stärkt die Konkurrenzfähigkeit und Effizienz.

Kräfte und Ressourcen zusammenzulegen, Synergien zu nutzen, ist die Grundlage für jede erfolgreiche Organisation. Handelskammern, Berufs- und Interessenverbände vertreten täglich die Anliegen ihrer Mitglieder und sorgen dafür, dass börsennotierte ebenso wie auch kleine und mittelständische Unternehmen effizienter ihren Aktivitäten nachkommen können.

Ein Beispielfall

Ein einzigartiges Netzwerk von unabhängigen Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern, Steuer- und Unternehmensberatern mit weltweit über 270 affilierten Büros ist Geneva Group International (www.genevagroup.net). Ihre Mitgliedsfirmen betreuen insgesamt über 130'000 Kunden und profitieren vom Austausch, vom Know-how und von den Fähigkeiten ihrer Kollegen. Das einzige Schweizerische Netzwerk dieser Art wurde vor zehn Jahren gegründet und gilt als erfolgreiche Alternative zu den «big four» (PricewaterhouseCoopers, Deloitte, KPMG, Ernst & Young), da alle dem Netzwerk angeschlossenen Firmen trotz internationaler Mandate lokal stark etabliert sind. Mittlerweile beträgt der kumulierte Umsatz aller Mitgliedsfirmen weit über 2 Milliarden USD. Da alle Kanzleien vor ihrer Aufnahme in Geneva Group International strengen Aufnahmekriterien und einer detaillierten Due Diligence unterzogen werden, ist länderübergreifend eine qualitativ hochstehende Arbeitsweise gewährleistet. Die Mitglieder treffen sich auch anlässlich jährlicher regionaler Konferenzen oder der Weltkonferenz des Netzwerkes und pflegen so zudem persönliche Kontakte. Die kontinuierliche Kommunikation zwischen dem Generalsekretariat von Geneva Group und den Mitgliedsfirmen ermöglicht eine ausgereifte Qualitätskontrolle.

Geneva Group wurde gegründet, um ihren Mitgliedsfirmen, namentlich starken, unabhängigen Kanzleien, eine weltweite Präsenz über Korrespondenzkanzleien zu ermög-

lichen. Dies im Hinblick auf die stets anspruchsvolleren Bedürfnisse von deren Kunden. Dazu gehören nicht nur Grosskonzerne wie BMW, Pfizer, 3M, Benetton oder Shell usw., sondern auch viele erfolgreiche Klein- und mittelständische Unternehmen.

Unzählige internationale Geschäfte, Transaktionen und Mandate wurden seit der Gründung von Geneva Group durch deren Mitgliedsfirmen begleitet und erfolgreich abgeschlossen. So gehören hierzu alle Aspekte des unternehmerischen Zyklus: das Patentieren einer Erfindung, die Gründung einer Firma, die Buchhaltung der Firma, die Revision der Jahresabschlüsse, das Abwehren einer Klage, das Erstellen von Verträgen aller Art, das Erstellen einer Firmenstruktur zur Steueroptimierung, die Bewertung einer Firma, das Schützen von Marken und geistigem Eigentum, um nur einige Beispiele zu nennen. Mehr und mehr haben sich auch weiter reichende Dienstleistungen entwickelt, so betreuen unsere Kanzleien unter anderem auch zahlreiche Unternehmen weltweit, die im Import- und Export-Bereich tätig sind.

JE BREITER UND INTERNATIONALER DIE KONTAKTBASIS, DESTO GRÖßER DIE CHANCE, ERFOLGREICH ZU EXPORTIEREN

Beispielsweise wird ein französischer Hersteller von Nahrungsergänzungsmitteln von einer Geneva-Group-Kanzlei in Paris in den alltäglichen, juristischen und administrativen Belangen betreut. Gleichzeitig unterstützt ihn eine argentinische Geneva-Group-Kanzlei bei der Eröffnung neuer Märkte in Südamerika. Eine brasilianische Geneva-Group-Firma, die eine Supermarktkette betreut, hat den Kontakt zu deren Vertriebschef hergestellt. In Spanien werden die Nahrungsergänzungsmittel ebenfalls verkauft. Der Kontakt entstand durch eine Geneva-Group-Firma in England, die eine Detailhandelskette aus Spanien betreut, die wiederum auch in England tätig ist und vor zwei Jahren mit der französischen Firma zusammen eine Joint-Venture-Gesellschaft in London gegründet hat.



Kontaktpflege mit dem griechischen Staatssekretär John Papatthanassiou (links) anlässlich der Geneva-Group-Weltkonferenz 2004 in Athen. (Rechts der Autor)

Man könnte denken, es handle sich bei diesem französischen Produzenten und Exporteur um einen Weltkonzern, doch weit gefehlt. Bei dieser Firma handelt es sich um einen mittleren Familienbetrieb, der aber die Ressourcen eines internationalen Netzwerkes bestens nutzt. Die detaillierten Fachkenntnisse der Geneva-Group-Firmen sind für eine effiziente, kostengünstige und resultatsorientierte Exportabwicklung und für eine vollumfängliche Betreuung entscheidend.

Die Exportförderung findet nicht nur durch das Eröffnen neuer Kundenkreise statt: Je breiter eine Kontaktbasis ist, je professioneller die verschiedenen Ansprechpartner sind, desto grösser ist die Chance, erfolgreich exportieren und internationale Geschäfte abwickeln zu können.

Leider ergeben sich bei internationalen Geschäften auch Streitigkeiten zwischen Geschäftspartnern. Wenn es so weit kommt, ist es für Produzenten und Exporteure ausserordentlich wichtig, auf gute Anwaltskanzleien zurückgreifen zu können, die die Bedürfnisse eines Unternehmers kennen. Um praktikable und schnelle Lösungen zu finden, ist es ein Vorteil, dass alle Mitgliedsfirmen von Geneva Group unabhängige Kanzleien sind und ebenfalls von Unternehmern geführt werden.

Die drei im Netzwerk vertretenen Berufssparten (Wirtschaftsprüfer, Anwälte und Unternehmensberater) sind in drei Divisionen länderübergreifend organisiert. Die verschiedenen geografischen Zonen (Europa, Südamerika, Nordamerika, Mittlerer Osten und Asien) werden durch ortsansässige Regional Manager betreut. Zusammen mit dem operativen Management bilden diese Geschäftsleitungsmitglieder das Exekutivkomitee, das die strategische und operative Ausrichtung des Netzwerkes gemeinsam bestimmt.

Der Zusammenarbeit mit anderen Organisationen wird grosse Bedeutung beigemessen. Zahlreiche Mitglieder sind in Wirtschaftsverbänden, Handelskammern, Universitäten, internationalen Unternehmen und Gremien aktiv. So wurde beispielsweise anlässlich der letzten regionalen Konferenz der Geneva-Group-Firmen in Lateinamerika am 20. Mai 2005 in Montevideo (Uruguay) eine intensive Kooperation mit dem brasilianischen Aussenhandelsinstitut Instituto Brasileiro de Comércio Exterior mit dessen Direktor Carlos Alberto Braga vereinbart. Auch deshalb wird einer Zusammenarbeit mit dem Schweizer Exportverband swiss export hohe Bedeutung beigemessen, da ein grosses Synergiepotential für dessen Mitglieder, für die Mitgliedsfirmen von Geneva Group und für strategisch Alliierte besteht. ◀

Michael Reiss von Filski war Geschäftsführer der Spanischen Handelskammer in der Schweiz und ist seit 2002 Generalsekretär von Geneva Group International. Er ist im Verwaltungsrat mehrerer Gesellschaften tätig.