

## KMU-Berater: Die Internationalisierung des Mittelstands kompetent vorantreiben

Mehr als ein Drittel der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in Deutschland ist auch international aktiv. Um die damit verbundenen Absatz- oder Kooperationschancen zu nutzen, bedarf es eines umfangreichen Know-Hows, das in mittelständischen Betrieben häufig fehlt. KMU-Beraterinnen und -Berater können diese Kompetenzlücken füllen. Welche Möglichkeiten und Risiken dabei zu beachten sind, beschreibt der Verband Die KMU-Berater – Bundesverband freier Berater e. V. in der aktuellen Ausgabe seiner „KMU-Berater News“. Diese kann kostenlos heruntergeladen werden unter [www.berater-news.kmu-berater.de](http://www.berater-news.kmu-berater.de).

Ein zentrales Element für die erfolgreiche Etablierung in einem neuen Markt ist ein funktionierendes Berater-Netzwerk vor Ort, erörtert KMU-Berater Matthias Brems in seinem Beitrag. Als Fallbeispiel dient ihm

der Markteintritt eines österreichischen Kunden in der Ukraine. Mit der Unterstützung einer Osteuropaexpertin aus der Schweiz und einem mit der Projektdurchführung betrauten Kollegen in der Ukraine konnte der Markteintritt zielorientiert umgesetzt wurde. Wesentliche Erfolgsfaktoren seien unter anderem „Erfahrungen, wie im jeweiligen Land Geschäfte gemacht werden und alles, was im Umgang mit den Menschen im jeweiligen Land wichtig ist“, so Brems.

„Fingerspitzengefühl in der Interaktion mit Menschen aus einem anderen Kulturkreis, auch interkulturelle Kompetenz genannt, ist ein manchmal unterschätzter Faktor“, erläutert Vorstandsmitglied Dr. Angelika Kolb-Telieps. Bei einer Expansion ins Ausland würden sich Unternehmen häufig auf Rechts- und Steuerberatung konzentrieren, so Alexander Tirpitz vom EO Institut in sei-

nem Beitrag. Erst im Projektverlauf träten dann Sprachbarrieren oder Kulturunterschiede zu Tage, die den Prozess verlangsamten oder bedrohen könnten. Internationalisierungsberater sollten daher über Expertise und ein tragfähiges Netzwerk sowohl bei harten, aber insbesondere auch bei den sogenannten weichen Themen verfügen, so Tirpitz.

Internationalisierung findet auch im Inland statt, wie weitere Beiträge zeigen. So geht es etwa in der Hotellerie darum, sich auf ausländische Kundengruppen passgenau einzustellen. KMU-Berater Dr. Hartmut Meyer verdeutlicht dies am Beispiel der Gäste aus China. Auch die Integration von Flüchtlingen in die Belegschaften der Betriebe ist eine Aufgabe für die Unternehmen im Rahmen ihrer Internationalisierung. (Nach Pressemitteilung. Die KMU-Berater)

## „Lasys 2018“ im Juni in München: Additive Laserstrahl-Fertigungsprozesse auf Erfolgskurs

Der Markt für Lasersysteme zur additiven Fertigung ist in den letzten fünf Jahren im Mittel um mehr als 25% jährlich gewachsen. Vor allem die additive Fertigung von Metallteilen war für das starke Marktwachstum ausschlaggebend. Additive Fertigungsverfahren teilen sich in zwei Hauptbereiche: Während die komplette Bauteilfertigung über Laserstrahl-Aufbautechnik noch recht jung ist und für das starke Wachstum verantwortlich zeichnet, ist das Laserstrahlaufragschweißen mittels Pulver oder Draht seit Jahren etabliert. Es ermöglicht hochqualitative Reparaturen und Modifikationen von Bauteilen aus dem Turbomaschinenbau, Werkzeug- und Formenbau und vielen weiteren Industriezweigen. Auch die „Lasys 2018“, die vom 5. bis 7. Juni 2018 als renommierte Messe für Laserstrahlmaterialbearbeitung ihre Tore in Stuttgart öffnen wird, rückt additive Laserstrahl-Fertigungsprozesse ins Licht der Fachöffentlichkeit. Effizienz, Wirtschaftlichkeit und Produktivität stehen dabei im Vordergrund.

### Neue Maschinenkonzepte machen Laserstrahlaufragschweißen noch effizienter

„Einer der größten Vorteile des Laserstrahlaufragschweißens besteht darin, dass auf Freiformflächen endkonturnah im Bauteil aufgeschweißt werden kann – und das mit geringem Energieeintrag, sodass nur kleine Bauteilverzüge entstehen. Dadurch ist nur ein kleines Aufmaß erforderlich, was bei der Nacharbeit einen deutlichen Vorteil gegenüber anderen Schweißtechnologien bietet“, erklärt Uri Resnik, Geschäftsführer von OR LASER. Das Unternehmen zeigt am Beispiel der Werkzeugmodifikation eines Spritzgussteils mittels DMD (Direct Metal Deposition)-Verfahren, dass bereits ab dem dritten Bauteil eine große Zeitersparnis möglich ist.

Die Laseranlagen des Unternehmens Laservorm werden etwa für das Erzeugen von hochtemperaturbeständigen thermischen Barrierschichten auf Bauteilen der Flugzeugturbine oder für die Reparatur von Kraftwerksturbinen-Komponenten eingesetzt. „Wir integrieren zum Beispiel den adaptiven Bearbeitungsprozess, wie Bauteilvermessungsvorgänge, in die CNC-Steuerung. Somit entfällt der Datentransfer auf externe Systeme. Auf diese Weise synchronisieren wir mit unserer schnellen CNC-

