

# Die POINT-Analyse

## Block 2: Internationalisierungsgrad und -erfahrung



Prof. Dr. Cornelius Herstatt, Dr. Stephan Buse, Rajnish Tiwari, Solveigh Hieber

Projekt „Regionale Innovationsstrategien“ (RIS) Hamburg  
im Auftrag der Behörde für Wirtschaft und Arbeit,  
Freie und Hansestadt Hamburg  
sowie der Innovationsstiftung Hamburg

Block 2 : Internationalisierungsgrad und -erfahrung

In diesem Block soll erörtert werden, inwieweit das Unternehmen bereits über internationale Erfahrung verfügt. Es stellen sich folgende Fragen:

- Ist das Unternehmen bereits international aktiv? Bestehen internationale Geschäftskontakte? Welche Geschäftskontakte bieten Potential? Aus welchen Ländern sind diese Kontakte?
- Tritt das Unternehmen auf internationalen Messen, Kongressen o.ä. auf? Gibt es ausländische Mitarbeiter im Unternehmen?
- In wie vielen Ländern ist das Unternehmen bereits aktiv? Welche Länder sind das? Wie groß sind die soziokulturellen Unterschiede zwischen dem Heimatland und den Ländern, in denen das Unternehmen bereits aktiv ist? Wie groß darf der soziokulturelle Unterschied in Zukunft sein?
- Wie groß ist der Anteil des im Ausland erwirtschafteten Gewinns am Gesamtgewinn? Wie groß ist der Anteil des Auslandumsatzes am Gesamtumsatz?
- Gibt es Manager mit internationaler Erfahrung? Wie weit geht die Erfahrung dieser Manager (beispielsweise Auslandssemester vs. Erfahrung im Internationalisierungsprozess)? Ist das vorhandene Know-how zur Internationalisierung ausreichend? Wird externe Hilfe benötigt? In welchen Bereichen? Muss ein neuer Mitarbeiter eingestellt werden? Welche Qualifikationen in Bezug auf Internationalisierungserfahrung müsste dieser mitbringen?

**Zusammenfassung Block 2**

*Sind in diesem Block weitere Fragen aufgetreten? Sollten weitere Fragen gestellt werden?*

Die Erfahrung in der Internationalisierung im Unternehmen ist

Nicht vorhanden      **1**      **2**      **3**      **4**      **5**  
○      ○      ○      ○      ○      ○      ○ Sehr hoch

*Marktauswahl/ Markteintrittsstrategie*

Viel versprechende Geschäftskontakte:

Länder mit viel versprechenden Geschäftskontakten:

Verkraftbare soziokulturelle Distanz:

Sehr gering      **1**      **2**      **3**      **4**      **5**  
○      ○      ○      ○      ○      ○      ○ Sehr hoch

*Finanzielle Ressourcen*

Geschätzte Kosten durch benötigte externe Hilfe [€]:

*Personelle Ressourcen*

Geschätzte Anzahl benötigter neuer Mitarbeiter:

Benötigte Qualifikationen in Bezug auf Internationalisierungserfahrung:

Chancen:

Risiken: