Abdruck frei
3 Belege erbeten

Erfolg in Osteuropa

Mittelstand profitiert von Fehlern der Pioniere

Bonn, 20. April 2006 – Der Schritt in den Osten wird immer weniger zum Wagnis. Expansionswillige Firmen können heute die Erfahrungen von Vorreitern nutzen und ihre eigenen Geschäftschancen erhöhen. Erfolgsentscheidend sind Strategien, die sich gezielt nach den speziellen Herausforderungen der Ostmärkte ausrichten, ohne die Anforderungen des Heimatmarktes zu vernachlässigen. Dabei müssen betriebswirtschaftliche Überlegungen im Zentrum stehen; steuerliche und rechtliche Aspekte dürfen jedoch keinesfalls vernachlässigt werden.

„Mit Goldgräberstimmung ist in Osteuropa kein Geschäft zu machen", sagt Dr. Norbert Neu, DHPG-Wirtschaftsprüfer und Chairman des Tax Committee von NEXIA International. „Viele Unternehmen scheitern an einer übereilten Einschätzung der steuerlichen und rechtlichen Konsequenzen." Abhilfe schafft ein Gesamtkonzept, das alle Rahmenbedingungen im In- und Ausland berücksichtigt.

Das sollten Firmen nicht unterschätzen:

Nur wer Fehler der Vorreiter-Firmen in Osteuropa kennt, verfügt über beste Startvoraussetzungen in neuen Märkten. Die DHPG-Berater (www.dhpg.de) haben Erfahrungswerte analysiert und geben folgende Empfehlungen.

1. Branchenspezifika beachten: Scheinbar ähnlich strukturierte Auslandsmärkte zeigen im Detail große Unterschiede. Ein fundiertes Branchen-Know-how unter Berücksichtigung der länderspezifischen Besonderheiten macht Erfolge planbar.

2. Rechtssicherheit schaffen: Trotz EU-Harmonisierung bestehen nach wie vor erhebliche rechtliche Unterschiede. Allein eine fundierte Analyse des Status Quo sowie der voraussichtlichen Zukunftsentwicklung speziell in den EU-Anwartstaaten schaffen die Voraussetzungen für eine seriöse Unternehmensplanung.

3. Steuervorteile ausschöpfen: Unternehmenssteuersätze unter 20 Prozent sind in Osteuropa die Regel. Die Kunst besteht darin, zusätzliche Steuern bei der Rückführung von Gewinnen nach Deutschland zu vermeiden. Voraussetzung hierfür ist eine an die Zielvorstellungen angepasste Konzernstruktur.

4. Vor-Ort-Kontakte nutzen: Nur ein lokaler Berater kennt alle gewerberechtlichen Tücken und Auswege etwa im Bereich Lizenzen oder Genehmigungen. Optimal ist eine deutsche Beratungsgesellschaft mit internationalem Netzwerk, die den Know-how-Transfer koordiniert.

Die Komplexität der Fragestellungen erfordert immer häufiger die Einbeziehung von Beratern mit übergreifender Fachkompetenz und einem internationalen Netzwerk. Führende Beratungsgesellschaften bauen ein dichtes Netz von Standorten in ganz Osteuropa auf. Repräsentanzen in den EU-Anwartstaaten Rumänien und Bulgarien ebnen schon heute die Geschäfte von morgen.

Kontakt:

DHPG Dr. Harzem & Partner KG
Godesberger Allee 125-127
53175 Bonn
Telefon: 0228.81000-0
Fax: 0228.81000-20
E-mail: info@dhpg.de
www.dhpg.de

Pressekontakt:

conovo media
Glockengasse 54-56
50667 Köln
Telefon: 0221.356860-0
Fax: 0221.356860-55
E-mail: info@conovo.de
www.conovo.de

Member of NEXIA INTERNATIONAL