

Experten diskutieren über die Rolle der internationalen Institutionen z.B. United Nations (UN) für den Mittelstand?

Hochkarätiges Podium diskutiert in Berlin zum Thema internationale Institutionen am Beispiel United Nations (UN)

BERLIN. Sind Umsätze für mittelständische Unternehmen mit Hilfe von internationalen Institutionen generierbar? Dieser Frage sind am vergangenen Dienstag, den 17. Juni 2014 Unternehmer aus Berlin und Brandenburg in der Commerzbank AG, Potsdamer Straße 125, 10783 Berlin nachgegangen. Eingeladen hatte der BVMW - Bundesverband mittelständische Wirtschaft Unternehmerverband Deutschlands e.V. zusammen mit der Commerzbank AG und dem Internationalen Wirtschaftsrat e. V., der es sich selbst zum Ziel gesetzt hat, mittelständische Unternehmen bei der Umsatzbeschaffung mit Hilfe der Vereinten Nationen, der Weltbank und Unternehmen des Global Compact zu unterstützen. „Dabei steht auch die Finanzierung des Mittelstandes im Bereich Außenwirtschaft im Fokus“, erklärt Matthias Petschelt Commerzbank AG Mitglied der Geschäftsleitung, Gebietsfiliale Elbe-Spree zum Anfang der Veranstaltung.

Doch können mittelständische Unternehmen wirklich mit Hilfe internationaler Institutionen Umsätze generieren? Diese Frage stand im Mittelpunkt des Abends. Volker Schlegel, Botschafter und Staatsrat a.D sowie Experte für internationale Beschaffung führte zunächst in das Thema ein. Er selbst kennt die Zusammenarbeit mit internationalen Institutionen wie den Vereinten Nationen bereits aus seiner Tätigkeit und antwortet klar: „Viele Mittelständler verdienen schon heute mit den Vereinten Nationen viel Geld.“ Dennoch macht der deutsche Anteil des Beschaffungsvolumens der Vereinten Nationen derzeit nach Angaben des Internationalen Wirtschaftsrates gerade einmal zwei Prozent aus. In Zahlen: Im Jahr 2013 haben die Vereinten Nationen Aufträge im Wert von etwa 15,4 Milliarden US-Dollar an Unternehmen auf der ganzen Welt vergeben. Aufträge im Volumen von lediglich 1,37% wurden dabei durch deutsche Unternehmen bearbeitet. „Genau aus diesem Grund haben wir es uns zur Aufgabe gemacht, Unternehmen aus ganz Deutschland bei der Umsatzbeschaffung mit den Vereinten Nationen zu unterstützen“, erklärte André Neu, stellv. Vorstandsvorsitzender des Internationalen Wirtschaftsrat e. V.

In einer Podiumsdiskussion stellten sich André Neu, Volker Schlegel und Matthias Petschelt, den Fragen des Publikums. „Wenn wir über Auftragsakquise der Vereinten Nationen sprechen, dann sprechen wir nicht von einem Prozess, der Wochen, sondern lediglich einige Tage dauert“, berichtet André Neu. Die internationale Beschaffung funktioniert inzwischen auf Grundlage des Marktplatzes der Vereinten Nationen. „Dort werden alle Ausschreibungen veröffentlicht, die für die Vereinten Nationen interessant sind – seien es bspw. Zelte, Wasseraufbereitungsanlagen oder Dienstleistungen“, so André Neu. Doch um über diese Ausschreibungen informiert zu werden, müssen sich die Unternehmen bei den Vereinten Nationen mit Referenzen registrieren lassen.

Bei dieser Registrierung wie auch bei anderen Dienstleistungen unterstützt der Internationale Wirtschaftsrat e. V. die mittelständischen Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland. „Wir begleiten den Unternehmer von der Idee bis hin zur realen Umsetzung der Projekte und vertreten seine Interessen bei den Vereinten Nationen. So beispielsweise auch bei Veranstaltungen direkt in der UN-Zentrale in New York“, berichtet Tino Barth, Vorstandsvorsitzender des Internationalen Wirtschaftsrat e. V.

Alle weiterführenden Informationen erhalten Sie unter www.internationaler-wirtschaftsrat.com

IHR KONTAKT



Internationaler Wirtschaftsrat e.V.

Vorstandsvorsitzender
Herr Tino Barth

Mail: tino.barth@internationaler-wirtschaftsrat.com

Tel: 0331 58164660

Mobil: 0176 22023143