

Virtuell in Tschechien Geld verdienen

Vom Aufschwung des Nachbarn profitieren: Werner Dandl baut Online-Brücken in den Osten

VON ROMAN HIENDLMAIER, MZ

CHAM. Als ostbayerische Firma in Tschechien Geld verdienen – per Internet. Keine leichte Aufgabe hat sich der Chamer Unternehmer Werner Dandl gestellt: Er versucht Unternehmen davon zu überzeugen, dass auch rein virtuelle Präsenz eine Firma beim tschechischen Nachbarn begehrt machen kann. „Ziel für ein Unternehmen muss es sein, unter den tausenden Angeboten einer Branche möglichst leicht gefunden zu werden – in erster Linie natürlich mit den Suchmaschinen, nur eben den tschechischen“, resümiert Dandl. Denn auch in Tschechien sei der Trend zum Umgang mit dem World Wide Web ungebrochen, nur: „Das Aufhol-Potenzial ist größer. Von zehn Millionen Bürgern sind zwei Millionen online, wohingegen in Deutschland die Sättigung schon klar über 50 Prozent liegt.“

Was also tun? Zunächst einmal eine Strategie überlegen – eventuell zusammen mit einem Kenner des tschechischen Marktes, etwa von IHK oder Handwerkskammer, rät Dandl. Danach müsse man genau definieren, ob in Tschechien Waren oder Dienstleistungen zu- oder verkauft werden sollen? Kooperations- oder Fusions-Gedanken, Suche nach Mitarbeitern seien weitere Stichworte.

Der Vorteil sei heute, dass viele Firmen diese Fragen bereits bei ihrem aktuellen Web-Auftritt beantwortet haben. Eine saubere Übersetzung der bestehenden Site erfolge dann durch eine tschechische Mitarbeiterin Dandls in Pilsen – samt Sprach-Auswahlbutton auf der Site. Auch um alles weitere kümmern sich Web-Experten: Registrierung der tschechischen Domain „www.firmenname.cz“ und die möglichst gute Platzierung bei den Ergebnissen von Suchmaschinen, Datenbanken und Portalen wie „regioport.com“, „tschechien-wirtschaft.de“ oder „e-trade-center.de“ von der IHK

Enormes Wachstumspotenzial

Bleibt die etwas hinterlistige Frage, warum man als bayerische Firma nicht gleich einen tschechischen Full-Service für den Länder- und Sprachen-Transfer buchen soll? Dandl: „Die Frage war einmal berechtigt, ist es aber immer weniger. Tschechische Fachleute haben volle Auftragsbücher und können so entsprechend Geld



Kein Wort verstehen, aber trotzdem Kontakte knüpfen: Das funktioniert, sobald man in den tschechischen Suchmaschinen ganz oben steht.

Foto: Hiendlmaier

verlangen. Das kostet kaum weniger als bei uns, Tendenz steigend.“

Um tatsächlich zu sparen, müsste man schon lange nach einem Online-Fachmann suchen. „Aber“, betont Dandl, „wegen möglicher mangelnder Sprachkenntnisse des Auftraggebers kann das Umwandlungs-Ergebnis nur unzureichend geprüft werden. Daher muss die Vertrauens-Basis auf eine professionelle Umsetzung der Tschechien-Ausrichtung besonders groß sein.“ Denn eine sprachlich oder fachlich mangelhafte Site schrecke den Leser ab. Davon werde es bald noch mehr geben. Wen das Wachstums-Potenzial Tschechiens nicht überzeugt, dem kann vielleicht die EU-Politik helfen: Tschechien bekommt als Höchstförder-Zone von 2004 bis 2006 2,7 Milliarden EU-Förderung, teils für grenzüberschreitende Projekte. Die Übersetzung von vielen Websites kann in grenznahen Landkreisen von der EU bezuschusst werden.

Internet-Plattform

Nachfolgend sind einige Plattformen aufgeführt, die Informationen über den tschechischen Markt geben:

www.e-trade-center.com

Das E-Trade-Center ist die zentrale Internet-Börse für Kooperationen, Waren und Consulting. Sie

SERVICE

wird betrieben von den deutschen Auslandshandelskammern (AHKs), den Industrie- und Handelskammern (IHKs) und der Bun-

desagentur für Außenwirtschaft (bfa). Das E-Trade-Center hilft, Geschäftspartner zu finden. Der Internet-Service der Kammern unterstützt Interessierte auch bei der Suche nach Waren und Dienstleistungen, neuen Kunden und Partnern mittels aktueller Datenbank.

tschechien-wirtschaft.de

Server zu deutsch-tschechischen Wirtschaftsbeziehungen

www.regioport.com

Erstes kommunales und regionales grenzüberschreitendes Wirtschaftsportal des Landkreises Cham mit Kontakt-Datenbank.