

AUF- UND AUSBAU

DEUTSCH-BRASILIANISCHER

GESCHÄFTSPARTNERSCHAFTEN

CNI-IEL, BW-I, LVI UND DIE
SCHOOL OF INTERNATIONAL BUSINESS AND ENTREPRENEURSHIP (SIBE)



SCHOOL OF INTERNATIONAL BUSINESS
AND ENTREPRENEURSHIP
STEINBEIS UNIVERSITY BERLIN

INHALT

1	Programm für erfolgreichen Geschäftsauf- und -Ausbau in Brasilien	4 – 5
2	School of International Business and Entrepreneurship (SIBE)	6 – 7
3	Unser Netzwerk	8 – 9
4	Erfolgsfaktoren deutscher Unternehmen im Ausland	10 – 11
5	Programmstruktur in Deutschland und Brasilien	12 – 13
6	Ablauf des Programms	14 – 15
7	Projekt-Kompetenz-Studium (PKS)	16 – 17
8	Rahmenbedingungen	18 – 19
9	Coaching während des Studiums	20 – 21
10	Zulassungsvoraussetzungen	22 – 23
11	Nutzen für Teilnehmer	24 – 25

1

PROGRAMM FÜR ERFOLGREICHEN GESCHÄFTSAUF- UND AUSBAU IN BRASILIEN

Mit dem bewährten Markterschließungsprogramm der SIBE unterstützen wir Sie beim Auf- und Ausbau von Geschäftsbeziehungen im brasilianischen Markt. Motivierte Nachwuchskräfte und ein guter Geschäftsplan sind dabei die entscheidenden Erfolgsfaktoren.

Unter besonderer Berücksichtigung der Erfordernisse und Herausforderungen des brasilianischen Marktes eröffnet unser Programm zukunftsorientierten Unternehmen die Möglichkeit mit Unterstützung ausgewählter Nachwuchskräfte in Brasilien Geschäftskontakte aufzubauen, oder bestehende Aktivitäten zu intensivieren.

Ausgesuchte brasilianische oder deutsche Nachwuchskräfte absolvieren ein zweijähriges berufsintegriertes Projekt-Kompetenz-Masterstudium an der SIBE und sind zugleich Management-Assistenten in Ihrem Unternehmen.

Angeleitet durch unsere Experten erstellen die Management-Assistenten einen Geschäftsplan zur Erschließung des brasilianischen Marktes und setzen diesen auch um.

Die konkrete Zielsetzung wird durch das Unternehmen definiert. Typische Aufgaben sind z.B. Definition von Geschäftspartnern, Aufbau von Vertrieb oder Einkauf, Aufbau einer Produktion bzw. Produktionspartnerschaften, oder auch einfach nur allgemeine Auslotung der Marktchancen und der besten Vorgehensweise für das deutsche Unternehmen in Brasilien.

SIBE der Steinbeis-Hochschule Berlin

Die Steinbeis-Hochschule Berlin (SHB) wurde 1998 aus der Steinbeis-Stiftung für Wirtschaftsförderung (STW) gegründet.

Heute ist die SHB die größte, private, wissenschaftliche Hochschule in Deutschland mit Promotionsrecht. Die Steinbeis-Stiftung für Wirtschaftsförderung umfasst ein Netzwerk von ca. 4.000 Experten, davon ca. 700 Professoren. Momentan sind 6000 Studierende in die Bachelor-, Master- und Doktoranden-Programme der Steinbeis-Hochschule Berlin immatrikuliert. Seit dem Jahr 2000 haben bereits über 7000 Studierende ihr Projekt-Kompetenz-Studium erfolgreich abgeschlossen. In Zusammenarbeit mit renommierten nationalen und internationalen Unternehmen bietet sie transfer- und anwendungsorientierte Studiengänge im In- und Ausland nach dem dualen Prinzip an.

Die School of International Business and Entrepreneurship (SIBE) ist die größte Graduate Business School im Steinbeis-Verbund.

Erfolgreich in Brasilien

Die Etablierung erfolgreicher und effizienter Kooperationen und die Entwicklung spezifischer Kompetenzen im Ausbau Ihrer Position im brasilianischen Markt gelingen vornehmlich durch das Vertrauen in Ihre eigenen Mitarbeiter. Diese bilden und beraten wir durch unser berufsintegriertes Studienprogramm für Nachwuchsführungskräfte, welche wir auf Ihren Wunsch auch rekrutieren.



Prof. Dr. Werner G. Faix

Managing Director der School of International Business and Entrepreneurship (SIBE)

Die SCHOOL OF INTERNATIONAL BUSINESS AND ENTREPRENEURSHIP (SIBE) ist die internationale Business School der Steinbeis-Hochschule Berlin (SHB). Die SIBE steht für erfolgreichen Wissenstransfer zwischen Wissenschaft und Wirtschaft und systematischen Kompetenzaufbau und Persönlichkeitsentwicklung.

Der Zweck der SIBE besteht im nachhaltigen Ausbau der Wettbewerbsfähigkeit ihrer Partnerunternehmen (privatwirt-

schaftliche Unternehmen, Organisationen und öffentliche Verwaltungen) und in der Bildung kompetenter, unternehmerisch und global denkender und handelnder Persönlichkeiten.

Unsere Talente sorgen im Rahmen ihrer studienintegrierten Innovations-Projekte bei unseren Partner-Unternehmen für Wachstum und Globalisierung. Durch die Arbeit an diesen realen und herausfordernden Projekten schaffen wir gleich-

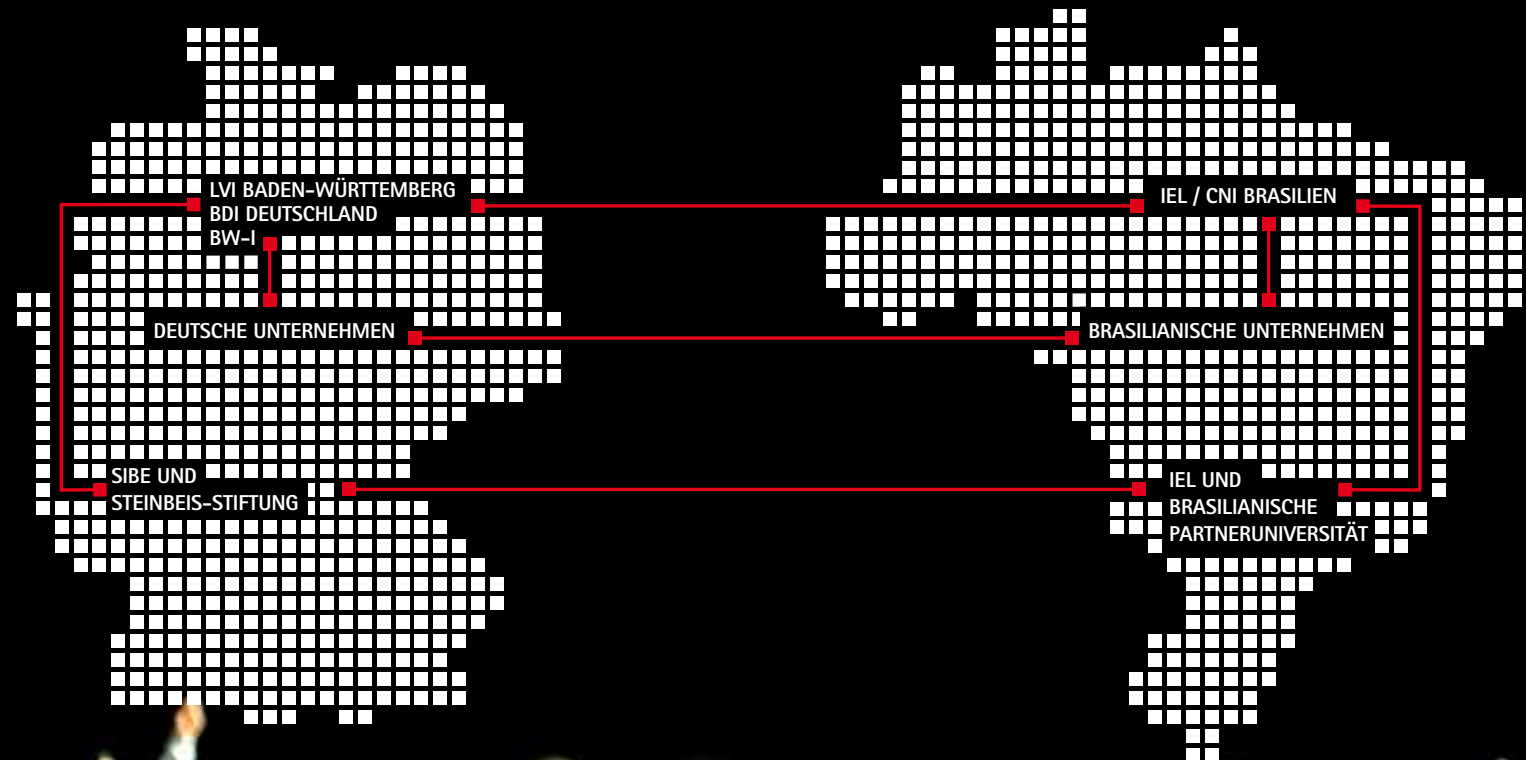
zeitig jene Bedingungen, unter denen sich Talente zu Persönlichkeiten und kompetenten Führungs- und Nachwuchsführungskräften entwickeln können.

Wir verpflichten uns dem Erfolg unserer Partner-Unternehmen und damit dem Erfolg unserer Teilnehmer. Ihrer aller Erfolg ist unser Erfolg!

Mit MBA-Programmen seit 1994, mit derzeit rund 700 Master-Studierenden,

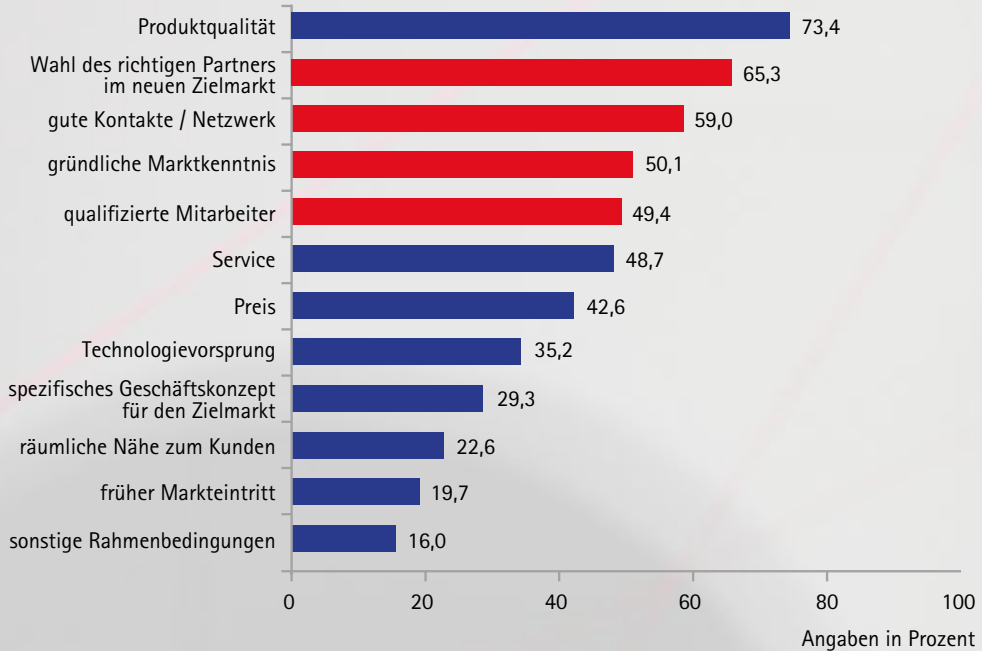
über 2500 erfolgreichen Absolventen und mit über 350 Partner-Unternehmen ist die SIBE Ihr kompetenter Partner für Innovationen und damit für Wachstum und Globalisierung durch handlungskompetente Mitarbeiter und Führungskräfte.

3 UNSER NETZWERK



In Deutschland kooperiert die SIBE mit Baden-Württemberg International (bw-i) sowie dem Landesverband der baden-württembergischen Industrie (LVI) als Teil des BDI, die die Kooperationsprojekte mit einem umfassenden Netzwerk in der Industrie und industrienahen Dienstleistungen unterstützen. Komplementär dazu ist der brasilianische Industrieverband CNI mit dessen renommierter Weiterbildungsorganisation Instituto Euvaldo Lodi (IEL) etablierter Kooperationspartner der SIBE in Brasilien.

4 ERFOLGSFAKTOREN DEUTSCHER UNTERNEHMEN IM AUSLAND



Erfolgsfaktoren

Quelle: Erfolgsfaktoren deutscher Unternehmen im Ausland; Faix, Kisgen, Heilmann, 2013

Unternehmen mit internationalen Geschäftsbeziehungen sind erfolgreicher als solche, die nur begrenzte Märkte bedienen. Wie die Ergebnisse der Langzeitstudie »Erfolgsfaktoren deutscher Unternehmen im Ausland« zeigen, kristallisieren sich neben der Produktqualität insbesondere die Auswahl des richtigen Partners sowie gute Kontakte als essentieller Faktor für ein erfolgreiches Geschäft im Ausland heraus. Darüber hinaus sind eine gute Marktkennntnis sowie qualifizierte Mitarbeiter für die Hälfte der befragten Unternehmen von großer Bedeutung.

Das bewährte Markterschließungsprogramm der SIBE ist genau auf diese Bedarfe vor allem von kleinen und mittelständischen Unternehmen ausgerichtet.

5

PROGRAMMSTRUKTUR IN DEUTSCHLAND UND BRASILIEN





Das Programm beinhaltet die folgenden 3 Projektphasen

1. Projektdefinition und Planung
2. Business Development Brasilien
3. Projekt-Umsetzung

1. Projektdefinition und Planung

In der ersten Phase arbeiten die Management-Assistenten bei ihrem projektgebenden Unternehmen in Deutschland, lernen die jeweiligen Produkte, Dienstleistungen, Unternehmenskultur etc. und die internationalen Ziele des Unternehmens kennen und besuchen parallel zum Job das berufsintegrierte Projekt-Kompetenz-Studienprogramm der SIBE. Während dieser Zeit erfolgt in Absprache mit den jeweiligen Business Mentoren (i.d.R. Führungskräfte) aus den Unternehmen und den Projektdozenten der SIBE die Projektdefinition und Projektplanung.

Dauer: 6 Monate in Deutschland

Die Management-Assistenten verbringen die ersten sechs Monate Ihres Studiums in Deutschland. Während dieser Zeit arbeiten sie bei ihrem projektgebenden Unternehmen in Deutschland und besuchen Seminare an der SIBE:

- Kennenlernen des Praxisunternehmens, seiner Produkte und Dienstleistungen, der Unternehmenskultur etc. und der internationalen Ziele des Unternehmens
- Festlegung des Informationsbedarfs über den Zielmarkt Brasilien
- Diskussion und Festlegung des Aktionsplans Markt-, Zulieferer- oder Statusanalyse

2. Business Development

Die Gruppe verbringt bis zu 3 Monate in Brasilien und besucht Seminare an der brasilianischen Partneruniversität.

Dauer: 3 Monate in Brasilien

In Kooperation mit dem brasilianischen Industrieverband CNI vermittelt SIBE den Management-Assistenten während ihres dreimonatigen Aufenthaltes in Brasilien Hospitationen in ausgewählten, zum jeweiligen Projekt passenden, potenziellen Partnerunternehmen.

- Sekundäre und primäre Daten und Informationsbeschaffung in Brasilien
- Business Development (Definition von möglichen Geschäftspartnern)

3. Projekt-Umsetzung

In dieser Phase werden die erfolgversprechenden Projekte systematisch in der Realität umgesetzt. Hierfür werden die Management-Assistenten für jedes Projekt einen konkreten Business Plan erarbeiten und umsetzen.

Die Management-Assistenten werden während des gesamten Programmablaufs intensiv betreut durch:

1. Die Business-Mentoren in den beteiligten Partnerunternehmen
2. Die Fachdozenten der SIBE und der brasilianischen Partneruniversität
3. Durch die Projektdozenten der SIBE

Dauer: 15 Monate in Deutschland

- Festlegung des weiteren Vorgehens im Zielland
- Weiterführung des vorher begonnen Geschäftsaufbaus
- Betreuung von Kunden, Kooperationspartnern oder Zulieferer
- Neuaufbau einer Organisation vor Ort oder
- Einbindung in bestehendes Unternehmen
- Beschaffung weiterer Marktinformationen

Das Projekt-Kompetenz-Studium:

Die Steinbeis-Hochschule Berlin ist bekannt für ihre herausragende Methode des Theorie-Praxis-Transfers durch die Entwicklung und Implementierung von »echten« Studienprojekten. Dieses Konzept vereint optimal Seminare und E-Learning, um den Studierenden das nötige Wissen für eine erfolgreiche Umsetzung des Projekts im Unternehmen zu vermitteln.

Allerdings wird gerade für kleine und mittelständische Unternehmen die Erschließung fremder Märkte oft zur Herausforderung. Die SIBE der Steinbeis-Hochschule Berlin bietet deutschen Unternehmen die Möglichkeit, mit internationalen Nachwuchsmanagern an einem innovativen Markterschließungsprogramm teilzunehmen.

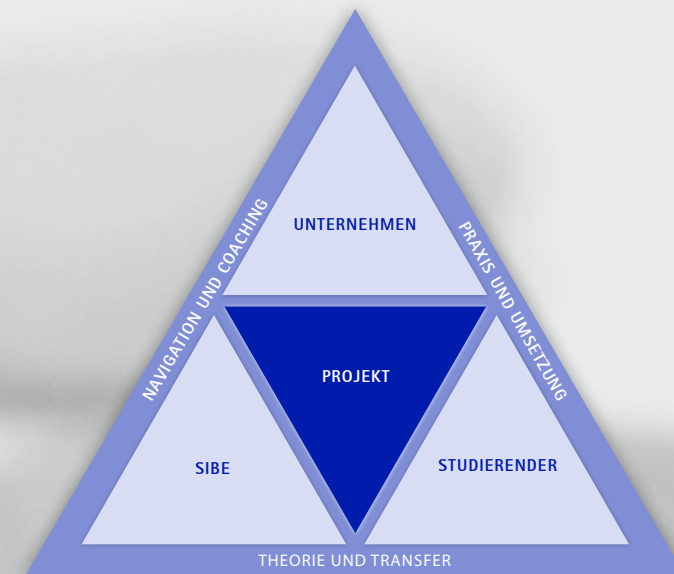
Ihr Unternehmen erhält eine fundierte, kostengünstige Entscheidungsgrundlage zum Auf- und Ausbau von Geschäften in Brasilien, konkrete Kunden- und Lieferantenkontakte und einen Marktüberblick sowie einen qualifizierten, kultur- und sprachkundigen Mitarbeiter (Management-Assistenten) zur Vertretung Ihrer Geschäftsinteressen vor Ort.

Der Management-Assistent erstellt im Rahmen des Programms für das Unternehmen einen Geschäftsplan, der folgende Inhalte bietet:

- Marktanalyse – im Zielmarkt vom Management-Assistenten erstellt
- Strategieplan
- Marketing- und Vertriebsplan
- Rechtliche Rahmenbedingungen im Zielland
- Finanzplan

Der Management-Assistent setzt als Mitarbeiter des Unternehmens die Geschäftsplanung um.

Ein weiterer Vorteil: der Nachwuchsmanager lernt während des Programms die Arbeitsweise des Partnerunternehmens kennen und das Unternehmen lernt seine zukünftige Führungskraft kennen und kann sie damit aufbauen.



Hier einige Projektbeispiele:

- Wachstumsstrategie unter Berücksichtigung der Rahmenbedingungen des brasilianischen Marktes, insbesondere der Bereiche: Expansion, Finanzplanung, Werbung und Rechtsstruktur
- Strategie für die weitere Expansion in Brasilien
- Entwicklung einer Marketing- und Vertriebsstrategie für Brasilien
- Entwicklung einer Logistikstrategie für den weiteren Ausbau in Brasilien
- Verlagerung von Produktions- und Entwicklungs-Verantwortung für mobile C-Bögen nach Brasilien – Projekt C2C
- Kundenentwicklung im technical account Management– Untersuchung der Bedeutung, Prozesse und Erfolgsfaktoren mit Handlungsempfehlungen für den Funktionsbereich in Brasilien
- Markterschließungskonzept für den Standort Südamerika

8

RAHMEN- BEDINGUNGEN

Projekt-Kompetenz-Studium (PKS) Master of Science (M.Sc.) in International Management

PERSONALE ENTWICKLUNG & FÜHRUNG	Seminare	THEORIE	Selbststudium	Projektdokumentation	PROJEKT	Projektarbeit
		Basics (Int. Economics & Int. Mngmt.)		Internal Analysis & Project Plan (PSA 1)		Bearbeitung wachstumsorientierter, innovativer Projekte im Unternehmen. Coaching durch: ■ Business Mentor ■ Projektdozent ■ Fachdozent
		Socioscientific Issues and Analysis		Market Analysis & Evaluation (PSA 2)		
		Market Analysis		Goals, Strategy, Communication & Implementation Plan (PSA 3)		
		Goals and Strategy		Finance Plan (PSA 4)		
		Information & Operations Management		International Business Plan (PSA 5)		
		Marketing & Sales		Competence Development Plan (PSA 6)		
		International Financial Management				
		International Cooperation & Target Markets				
	(PSA = Projektstudienarbeit)					

In Übereinstimmung mit der aktuellen Studien- und Prüfungsordnung für den postgradualen Studiengang Master of Science (M.Sc.) in International Management an der Steinbeis-Hochschule Berlin. Änderungen vorbehalten.

Wie sehen die Rahmenbedingungen des Master of Science (M.Sc.) in International Management Brazil aus?

- Der Student erhält ein Stipendium vom projektgebenden Unternehmen
- Das Unternehmen zahlt die Programmgebühren an die SIBE
- Fahrt und Übernachtung zu den Studienorten und zum Aufenthalt in Brasilien werden vom projektgebenden Unternehmen getragen
- Die Studierenden werden in Festanstellung, im Praktikantenverhältnis oder über Zeitvertrag beschäftigt

Zielgruppe des Programms Master of Science (M.Sc.) in International Management Brazil?

- High-Potentials mit Erststudium aus Deutschland und Brasilien
- Wirtschaftswissenschaftler
- Betriebswirtschaftler
- Wirtschaftsingenieure
- Ingenieure mit wirtschaftswissenschaftlichem Anteil im Studium

Zwei Degrees

Zwei Degrees werden nach Abschluss des Programmes verliehen: Master of Science in International Management (MSc) der Steinbeis-Hochschule Berlin und MBA einer renommierten brasilianischen Partneruniversität.

Seminarsprache

Das Programm findet in englischer Sprache statt.

Kosten

Die Programmgebühren an die SIBE betragen 940 Euro pro Monat. Zusätzlich übernimmt das Unternehmen die Reisekosten für die Seminare und vergütet den Studenten mit einem Gehalt von mindestens 1.300 Euro pro Monat.

Kosten für die Teilnehmer

Die Studiengebühren betragen 300 Euro pro Monat. Für die Anschaffung von weiterführender Literatur sowie das Binden der Master Thesis muss mit zusätzlichen Kosten gerechnet werden.

Studienstart

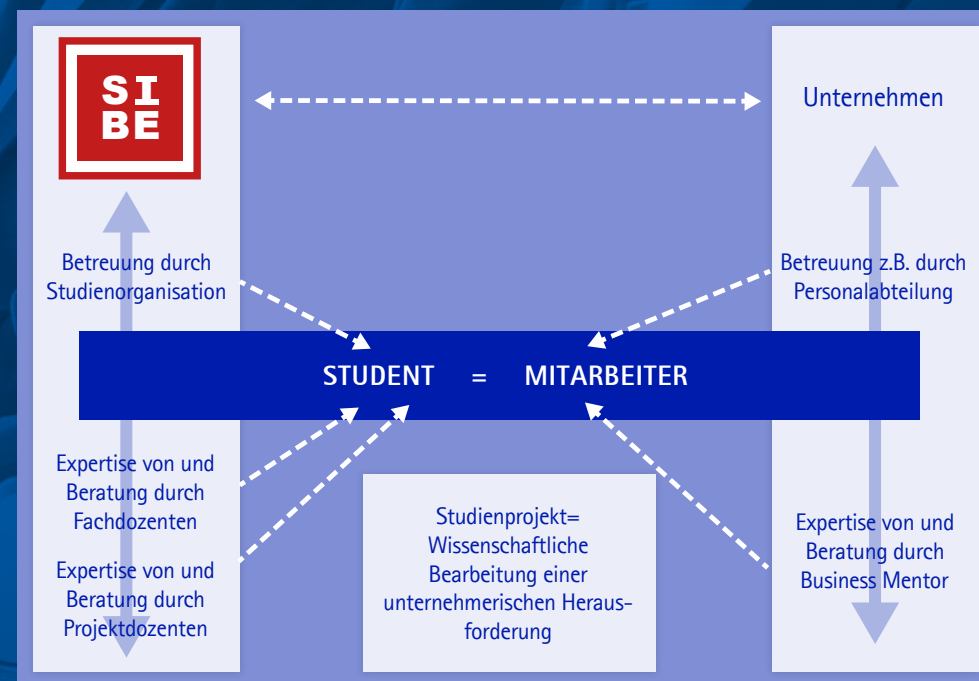
bitte entnehmen Sie die aktuellen Termine unserer Homepage www.sibe-edu.com

9 COACHING WÄHREND DES STUDIUMS

Die Zusammenarbeit zwischen der Steinbeis-Hochschule und den Unternehmen findet auf drei Ebenen statt:

1. Die Studienadministration in Kooperation mit den Organisationspartnern im Unternehmen sind für allgemeine organisatorische Fragen zuständig.
2. Die Fachdozenten arbeiten mit den Studierenden in den Präsenzseminaren. Es handelt sich hierbei um Professoren und Lehrkräfte, die die Studienarbeiten unter dem fachlich methodischen Aspekt bewerten.
3. Die Projektdozenten in Kooperation mit den Studierenden und Business Mentoren. Diese sind erfahrene Projekt-Coaches mit Lehrauftrag der Steinbeis-Hochschule Berlin, die die Studierenden praxisseitig in deren Studienprojekten coachen.

Die Business Mentoren sind i.d.R. Führungskräfte der Studierenden mit konkretem unternehmerischem Interesse an deren Studienprojekt. Die Projektdozenten kommunizieren mit den Business Mentoren und bewerten die Studienarbeiten unter den Aspekten von Know-How Transfer und unternehmerischer Nutzen.



Vorauswahl durch Unternehmen

Assessment Center

Finale Auswahl und Zulassung

Die Auswahl der Studierenden / Management-Assistenten

Auf der Basis eines vom Unternehmen erstellten Anforderungsprofils werden in Deutschland und Brasilien unter enger Einbeziehung der Unternehmen die Management-Assistenten ausgewählt.

Das Auswahlverfahren

1. Vorauswahl durch Unternehmen (z.B. bereits im Unternehmen in Deutschland tätige Werkstudenten; oder Kooperationspartner im jeweiligen Land)
2. Assessment Center durch die SIBE
3. Endauswahl durch das Unternehmen

Allgemeine Zulassungsvoraussetzungen

Die von der Steinbeis-Hochschule definierten akademischen Voraussetzungen sind:

- ein abgeschlossenes Hochschulstudium gleich welcher Fachrichtung
- 60 Credit Points in wirtschaftswissenschaftlichen Fächern
- gute Englischkenntnisse
- erfolgreich durchlaufenes Auswahlverfahren der SIBE



Warum ist die Teilnahme am Double Degree Masterprogramm sinnvoll?

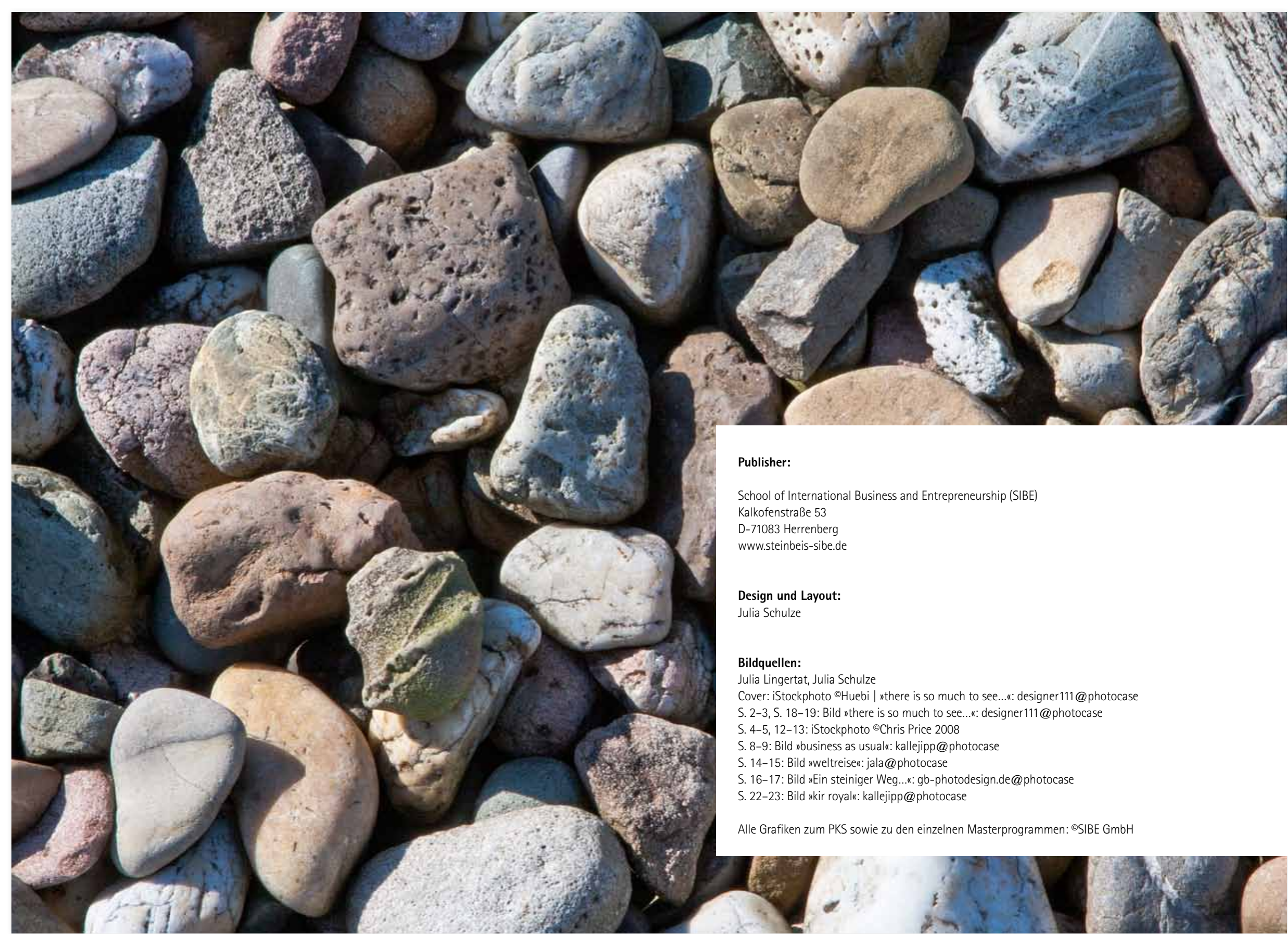
In 12 Modulen erhalten die Teilnehmer einen umfassenden und tief greifenden Einblick in alle relevanten Bereiche des Internationalen Managements. Durch den Transfer auf ein reales Projekt wird dieses Wissen weiter vertieft und entsprechende Management-Kompetenzen können nachhaltig entwickelt werden. Dabei profitieren die Teilnehmer von der langjährigen Erfahrung der Dozenten, die sowohl aus der Wissenschaft als auch aus Unternehmen unterschiedlicher Branchen kommen, die für ihre hohe Innovationskompetenz bekannt sind.

Durch die Projektstudienarbeiten und die Master-Thesis als den zentralen Meilensteinen des projekt- und transferorientierten Studiums weisen die Teilnehmer nach, dass sie in der Lage sind, die Lehr- und Lerninhalte konkret ein- und umzusetzen. So wird der Lernerfolg nachhaltig gesichert und ein Zusatznutzen für die Partnerunternehmen erreicht.

Die mit dem Studium verbundene und gezielt geförderte Netzwerkbildung zwischen Studierenden, Dozenten und Alumni vermittelt den Teilnehmer zudem vielfältige und dauerhafte Kontakte für Ihr späteres Berufsleben.

Welche Perspektiven bietet ein erfolgreicher Studienabschluss?

Die Abschlüsse der Masterprogramme qualifizieren die Teilnehmer durch die im Studium vermittelten betriebswirtschaftlichen Schnittstellenkompetenzen und sozialen Fähigkeiten zur Übernahme von verantwortungsvollen Aufgaben im Internationalen Management von Unternehmen, insbesondere als internationaler Manager oder als Leiter von interdisziplinären Auslandsprojekten. Weitere Einsatzfelder sind beispielsweise das Produktmanagement, das Key-Account-Management, das Prozessmanagement, das Supply-Chain-Management oder eine Assistenzfunktion auf der obersten Leitungsebene.

**Publisher:**

School of International Business and Entrepreneurship (SIBE)
Kalkofenstraße 53
D-71083 Herrenberg
www.steinbeis-sibe.de

Design und Layout:

Julia Schulze

Bildquellen:

Julia Lingertat, Julia Schulze

Cover: iStockphoto ©Huebi | »there is so much to see...«: designer111@photocase

S. 2-3, S. 18-19: Bild »there is so much to see...«: designer111@photocase

S. 4-5, 12-13: iStockphoto ©Chris Price 2008

S. 8-9: Bild »business as usual«: kallejipp@photocase

S. 14-15: Bild »weltreise«: jala@photocase

S. 16-17: Bild »Ein steiniger Weg...«: gb-photodesign.de@photocase

S. 22-23: Bild »kir royal«: kallejipp@photocase

Alle Grafiken zum PKS sowie zu den einzelnen Masterprogrammen: ©SIBE GmbH

Kontaktieren Sie uns:

Ardin Djalali, M.A., MBA

Director MBA & International Programs

Telefon: +49 (0) 70 32 - 94 58 - 61

Email: Djalali@steinbeis-sibe.de

Dipl.-Betriebswirtin (FH)

Franziska Koch, M.Sc.

Manager International Studies &
Executive Education

Telefon: +49 (0) 70 32 - 94 58 - 51

Email: Koch@steinbeis-sibe.de

Steinbeis-Haus Herrenberg

Kalkofenstr. 53

71083 Herrenberg