



Tilia GmbH

Internationalisierung eines KMU

Lessons Learned

04 Mai 2017

- Die Tilia GmbH wurde 2009 mit dem Ziel gegründet, als Dienstleister kommunale und industriellen Akteure zu unterstützen, die für sie besten Lösungen in den Feldern Wasser, Abwasser, Energy, Abfall und / oder Transport zu finden und gemeinsam umzusetzen.
- Länderfokus war zuerst Deutschland und Frankreich.
- Mit 2 Personen 2009 gestartet, konnte unser Unternehmen 2015 mit ca. 35 Mitarbeiter/innen auf ein solides Wachstum in Deutschland und Frankreich zurück schauen.
- Daher stellen wir uns 2015 als die Gesellschafter die Frage: Kann die Internationalisierung in Schwellenländer, die Chance für ein weiteres Wachstum unseres Unternehmens sein?

- Kann das heute in Deutschland und Frankreich etablierte Geschäftsmodell auch auf Schwellenländer übertragen werden?
- Basierend auf dem Know-how unserer Mitarbeiter/innen, können sich welche neuen / ergänzenden Geschäftsmodell ergeben ?
- Die Attraktivität unseres Unternehmens stabilisieren / steigern, um weiterhin die passenden Mitarbeiter/innen gewinnen zu können.
- Das Wachstum der Vergangenheit auf eine breitere Basis (i.S. von potentiellen Zielkunden) zu stellen.
- Zielland Vietnam: Warum? Opportunistisch, da bereits Kontakt vorhanden war. Nach erster Einschätzung (von außen) als geeignet für unser Geschäftsmodell gesehen wurde.



Erfahrungen des Internationalisierungsprozess

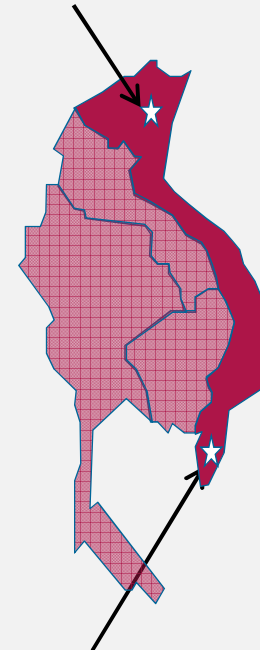
Das develoPPP.de¹⁾ Programm

Unsere Projektpartner



Bac Ninh Water Supply & Sewerage Co. Ltd

Einwohner in Ballungsgebiet: 370T EW
davon 270T EW in urbanen Gebieten
(Bac Ninh City: 170T EW)



Soc Trang Water Supply Co. Ltd

Einwohner in Ballungsgebiet: 556.000,
davon 420.000 in urbanen Gebieten
(Soc Trang City: 178.000)

Projektunterstützer



1) Im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ)

- Sehr gute Unterstützung durch die Stadt Leipzig:
 - ✓ Städtepartnerschaft mit Ho Chi Minh City (Delegationsreisen, Kontakte, etc.)
 - ✓ Große Unterstützung, wenn Delegationen aus dem Land kommen (ein wichtiger Punkt für uns Unternehmen, da jedes Geschäft auf Vertrauen basiert, und die internationalen Kunden uns auch in Leipzig kennen lernen wollen)
- Vernetzung mit den Forschungsträgern hilft, ein kleiner Teil eines Vorhaben zu werden (oft werden leider nur 50% der Unternehmenskosten gefördert) und Leipzig bietet eine gute Basis / gutes Netzwerk (Uni, HTWK, Ufz, Biomasseforschungszentrum, etc.) hierfür.
- Einige Unterstützungsprogramme für Internationalisierung zeigen aber auch, dass diese an der Wirklichkeit vorbei gehen oder zu kompliziert für Unternehmen sind.