

Wirtschaftsblatt

DAS STANDORTMAGAZIN DES DEUTSCHEN MITTELSTANDS

DEUTSCHLANDS AUFLAGENSTÄRKSTES TRANSPORTMEDIUM FÜR IDEEN IM MITTELSTAND.

SONDERDRUCK AUS AUSGABE 3/14



Erfolg in den USA hat einen Namen: gatc LP

Seit über 30 Jahren die richtige Wahl für den Mittelstand



Gerd W. und Max Kichniawy (r.) gründen, betreiben und restrukturieren US-Niederlassungen für deutsche Mittelständler

Die USA-Lotsen

USA-SPEZIALISTEN Die Titanic war auf ihrem Weg in die USA, als sie gegen einen Eisberg stieß und sank. Auch viele mittelständische Unternehmen mit Expansionskurs Nordamerika erlitten bereits Schiffbruch. Für den USA-Experten Gerd W. Kichniawy nicht verwunderlich. Das Land berge neben immensen Chancen auch zahlreiche Risiken und bürokratische Hürden. Mit seinem Unternehmen gatc LP hilft er, diese zu umschiffen und navigiert so seit 30 Jahren Mittelständler sicher an ihr Ziel.

Die USA sind ein verlässlicher Markt. Die Talsohle nach der Weltwirtschaftskrise ist durchschritten, und gerade der Süden der Vereinigten Staaten boomt. Dort, in der Olympia-Stadt Atlanta, hat die gatc LP seit 1983 ihren Sitz. Die Gesellschaft mit über 80 Mitarbeitern ist ein sicherer Hafen für deutsche Mittelständler, die in den USA Fuß fassen wollen. Gegründet hat das Unternehmen Gerd W. Kichniawy, der heute gemeinsam mit seinem Sohn Max den strategischen US-Markteintritt deutscher Mittelständler begleitet, der vom gatc-Team in Atlanta professionell und operativ umgesetzt wird. Über einhundert Unternehmen profitierten bereits von dem umfassenden Marktwissen der Rheinländer.

Eintritt und Auftritt

„Die USA sind ein Land mit Image“, sagt Gerd W. Kichniawy, der für seine Verdienste um die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen vor fünf Jahren mit dem Bundesverdienstkreuz ausgezeichnet wurde. Eintritt und Auftritt in den USA werden von gatc im Sinne erfolgreichen Wirtschaftens professionalisiert. „Amerikaner brauchen Sicherheit. Für die sorgen wir, weil wir den Vertriebsniederlassungen deutscher Unternehmen eine amerikanische Identität geben. Das verbessert ihr Standing“, erläutert Kichniawy. Eine weitere Besonderheit der USA ist der ausgeprägte Bürokratismus. Dieser hält viele kleine Fallen für unerfahrene Unternehmenslenker bereit und fordert Firmen in den Vereinigten Staaten nicht nur einmal, sondern bis zu 50mal heraus. „Die Anhäufung von Kleinigkeiten verhindert am Ende eigentlich erfolversprechende Projekte“, betont der USA-Experte.

gatc ermöglicht seinen Kunden daher einen professionellen Auftritt mit eigener Organisationsstruktur. Neuralgisch wichtige Positionen werden mit markterfahrenen gatc-Mitarbeitern besetzt. Der Präsident und CEO wird hingegen vom deutschen Mittelständler selbst benannt. „Der Kunde hat Ahnung von seinem Produkt, wir haben Erfahrung mit den USA“, bringt es Kichniawy auf den Punkt. Aus dieser Erfahrung können Absatzmärkte gezielt erkannt und bearbeitet sowie die Vertriebsorganisation richtig aufgebaut, gesteuert und kontrolliert werden. Zudem behalten gatc-Kunden durch Monatsberichte und Kennzahlen den betriebswirtschaftlichen Überblick.

Die Zusammenarbeit mit gatc macht gerade für zwei Zielgruppen Sinn. Zum einen wenden sich Unternehmen an Kichniawy, die den sicheren Markteintritt in den USA ins Auge gefasst haben. Zum anderen sind es die „USA-Geschädigten“, wie Gerd W. Kichniawy sie nennt, also jene Unternehmen, die einen zweiten Anlauf wagen müssen. Der Großteil der Kunden von gatc sind produzierende Mittelständler im B2B-Bereich, es gibt jedoch auch besonders innovative Konsumgüter-Hersteller, die durch gatc erfolgreich in den USA etabliert werden konnten. Auf einen Fakt ist USA-Lotse Gerd W. Kichniawy übrigens besonders stolz: „In all den Jahren konnten wir unsere Kunden stets vor Prozessen oder prozessualen Auseinandersetzungen in den USA bewahren.“ ■

gatc L.P.

c/o Kichniawy & Partner GmbH

Bolkerstraße 54 · 40213 Düsseldorf

Tel.: 02 11 / 68 37 35

info@gatcLP.com · www.gatcLP.com