

# | company.news |

ZEITUNG FÜR FIRMENKUNDEN

2/2008 April–Juni

[www.companynews.commerzbank.de](http://www.companynews.commerzbank.de)

## | strategische allianzen: keine frage der gröÙe |

### POLENS BRE BANK KOOPERIERT MIT IT-UNTERNEHMEN

Seit acht Jahren ist die KOMSA Polska Sp. z o.o., eine Tochter der sächsischen KOMSA AG, als Großhändler von Telekommunikationsprodukten auf dem polnischen Markt sehr erfolgreich tätig. 2007 überstieg der Umsatz erstmals die 70-Mio-Euro-Marke. „Für nachhaltigen Erfolg brauchen wir auch gute Partner“, betont Wojciech Depa, Geschäftsführer der KOMSA Polska, und führt aus: „Je besser unsere Geschäftspartner die komplexen Zusammenhänge in unserem Unternehmen verstehen, desto besser werden sie uns mit ihren Produkten unterstützen können.“ Was liegt also näher, als dass wichtige Partner von KOMSA strategische Allianzen bilden, um ihren gemeinsamen Kunden noch effizienter zu bedienen?

Ist von strategischen Allianzen die Rede, geht es gerade im Zusammenhang mit der Globalisierung meist um die Kooperation zwischen Konzernen. Dabei wirken sie in erster Linie wie Katalysatoren: Der Einsatz eines relativ kleinen externen Beitrags durch die Zusammenarbeit mit dem Partner macht im großen Stil ungenutzte Potenziale im eigenen Unternehmen

erschließbar. Damit spielt für deren Erfolg weniger die Größe der Partner, sondern vielmehr die sinnvolle thematische Ausrichtung der Kooperation eine Rolle. Dass sich dabei auch „Groß und Klein“ problemlos zusammenfinden können, zeigt die strategische Allianz der polnischen Commerzbank-Tochter BRE Bank SA und des deutsch-polnischen IT-Unternehmens Michael Kaiser Consulting. Beide sind bei der KOMSA Polska engagiert.

Die Geschäftsbeziehung zur BRE Bank umfasst heute den Zahlungsverkehr und eine Betriebsmittelfinanzierung. Sie entstand auf Vermittlung der Commerzbank-Filiale Chemnitz, die das KOMSA-Stammhaus im nahe gelegenen Hartmannsdorf betreut. Michael Kaiser Consulting, spezialisiert auf IT-Audits und Gutachten, Software-Auswahl und IT-Projektsteuerung, hat bereits verschiedene Projekte für die KOMSA Polska durchgeführt. Voraussetzung der erfolgreichen Arbeit beider Partner ist das Verständnis des Kunden, seiner Märkte, Strategien und Ziele – und genau da helfen solche Allianzen. „Unsere Tätigkeitsfelder sind

vollkommen verschieden“, sagt IT-Mann Michael Kaiser, „aber unsere Zielgruppe ist praktisch identisch, wie auch unser gemeinsames Anliegen, alle Kunden durch unsere Arbeit erfolgreicher zu machen.“ Und Ralf Hötzel, Delegierter der Commerzbank in der Breslauer BRE-Bank-Filiale, fügt hinzu: „Nicht nur in einem dynamischen Markt wie dem polnischen kann man das am besten, wenn man über den Horizont des eigenen Produktangebotes hinaus denkt und dem Kunden zu vollständig durchdachten Lösungen verhilft.“

Synergieeffekte ergeben sich auch durch ein gegenseitiges Verständnis der Produkte des Partners, die in die eigenen Überlegungen einbezogen werden können. Gerade angesichts der Bedeutung von IT-Unterstützung im Finanzmanagement helfen diese Wechselbeziehungen außerdem bei der Optimierung der eigenen Arbeit. KOMSA Polska profitiert davon, wie Geschäftsführer Wojciech Depa bestätigt: „Mit beiden Unternehmen arbeiten wir sehr gerne zusammen. Aus Kundensicht kann ich strategische Allianzen dieser Art nur begrüßen.“ **///**