



VOR DEM START DER EXPORTAKTIVITÄTEN

EXPORTVORAUSSETZUNGEN

1. Exporterfahrung

- Liegen bereits Erfahrungen im Auslandsgeschäft vor?
- Ist die Qualifikation der Mitarbeiter ausreichend (Fremdsprachen, Exportvertrieb, Interkulturelle Kompetenz, Exportabwicklung)?

2. Produkte

- Sind die Produkte exportfähig, insbesondere im Hinblick auf Preis, Qualität, Verpackung, Etikettierung, Gebrauchsanleitungen, Service?
- Wurde an die gesetzlichen Anforderungen des Auslandsmarktes wie Normen, Standards, Sicherheitsanforderungen, Produktzulassungen etc. gedacht?
- Müssen die Produkte dem Exportmarkt angepasst werden?

3. Versand/Logistik

- Welche Versandarten stehen zur Verfügung (See, Land, Luft)?
- Welche Logistikdienstleister kommen hinsichtlich Preis, Qualität und Service als Partner in Frage?

4. Produktion

- Sind freie Kapazitäten vorhanden bzw. Produktionsausweitungen möglich?

5. Finanzen

- Stehen ausreichend Mittel für den Auf- oder Ausbau des Exports zur Verfügung?



6. Rechtliche Aspekte

- Ist eine Ausfuhrgenehmigung notwendig?
- Welche Bestimmungen wie z.B. Einfuhrverbote, -genehmigungen, -lizenzen sieht der Exportmarkt vor?
- Welche (kauf)vertraglichen Besonderheiten sind zu berücksichtigen?
- Wie kann Know-how Verlust vermieden werden (Marken- und Produktpiraterie)?

7. Situation im Heimatmarkt

- Wie entwickelt sich der Absatz mittel- und langfristig?
- Welche Preis- und Kostenentwicklung ist zu erwarten?

8. Exportmärkte

- Auf welchen Märkten bestehen Absatzchancen für die eigenen Produkte?
- Wie stellt sich die Wettbewerbssituation im Zielland dar? Wer sind die Wettbewerber?

9. Vertriebswege

- Wie sollen die Produkte in den verschiedenen Märkten angeboten und verkauft werden? (über Importeure, Großhändler/Händler, Vertragshändler, Handelsvertreter, eigene Verkaufsniederlassung)

Dieses Merkblatt ist als Orientierungshilfe zu verstehen und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Anregungen bzw. Verbesserungsvorschläge sind jederzeit herzlich willkommen.