

Lektion 1: Voraussetzungen prüfen

In dieser Lektion erfahren Sie, ob Ihr Unternehmen die Voraussetzungen für den Export erfüllt. Sie werden feststellen, ob die technische Leistungsfähigkeit und die zeitlichen Kapazitäten in Ihrem Unternehmen ausreichen, um ein Export-Vorhaben in die Tat umzusetzen.

Lerneinheit 1.1 Technische Leistungsfähigkeit

Dialog Rainer-Meike

Rainer: Ein Auslandsgeschäft ist meistens mehr als eine zusätzliche Warenlieferung über die Grenze. Es könnte nämlich sein, dass Sie zusätzliche Waren herstellen oder zusätzliche Leistungen erbringen müssen.

Meike: Die Erfahrung zeigt, dass viele Unternehmer für ein Export-Vorhaben die technische Leistungsfähigkeit ihres Unternehmens erhöhen müssen. Sie sollten daher frühzeitig kompetente Beratung suchen, um unter anderem die folgenden Fragen zu klären.

Meike mit Pinnwand

Klären Sie mit Ihrem Berater:

- Absatz steigern?
- Absatzsteigerung bewältigen?
- Produktion oder Dienstleistungen erhöhen?
- Produktionsanlagen ausgelastet?
- Lagerfläche ausreichend?

[Sprechertext Meike]

Die folgenden Fragen sollten Sie mit einem Berater klären: Um wie viel Prozent wollen Sie Ihren Absatz eigentlich steigern? Können Sie diese Absatzsteigerung mit Ihren aktuellen Leistungsmöglichkeiten denn bewältigen? Müssen Sie Ihre Produktion oder Dienstleistungen für den Export erhöhen? Sind Ihre Produktionsanlagen ausgelastet, oder haben

Sie noch Kapazitäten frei? Haben Sie auch genügend Platz, um zusätzliche Waren zu lagern?

Monolog Meike

Es gibt nun verschiedene Möglichkeiten, um die technische Leistungsfähigkeit eines Unternehmens zu erhöhen. Klicken Sie auf der nächsten Seite die Maßnahmen an, die Ihrer Meinung nach die Produktion „ankurbeln“.

Test

Wie kann die Produktion im Unternehmen erhöht werden?

Kreuzen Sie die Punkte an, die einer Produktionssteigerung dienen können.

- vorhandene Produktionsanlagen auslasten
- zusätzliche Produktionsanlagen anschaffen
- Rechtsform ändern
- Preise für Angebote senken
- Kooperationspartner einbinden
- Subunternehmer beauftragen
- Angebotspalette erweitern

Auflösung

Richtig sind:

- vorhandene Produktionsanlagen auslasten
- zusätzliche Produktionsanlagen anschaffen
- Kooperationspartner einbinden
- Subunternehmer beauftragen

Monolog Meike

Damit haben Sie nun einige Hinweise erhalten, wie Sie – wenn es nötig ist - die technische Leistungsfähigkeit Ihres Unternehmens für des Export steigern können. Erstellen Sie dafür unbedingt mit einen externen Berater einen detaillierten Kosten- und Maßnahmenplan. Berücksichtigen Sie dabei auch, dass nicht nur die technischen Voraussetzungen über den Erfolg eines Export-Vorhabens entscheiden. Sondern auch Ihre zeitlichen und personellen Ressourcen. Mit diesen beschäftigen wir uns in der folgenden Lerneinheit.

Lerneinheit 1.2: Zeit und Personal

Dialog Rainer-Meike

Meike: Auslandsgeschäfte lassen sich nicht „nebenbei“ erledigen. Um Waren oder Dienstleistungen ins Ausland zu verkaufen, benötigen Sie und Ihre Mitarbeiter Zeit und Know-how.

Rainer: Wie bei der Frage zur technischen Leistungsfähigkeit sollten Sie auch bei der Frage zu den zeitlichen und fachlichen Ressourcen gemeinsam mit einem Berater hinzuziehen. Erfüllen Sie die notwendigen Voraussetzungen? Im Kern geht es dabei um die folgenden Punkte.

Monolog Rainer mit Pinnwand

[Text für Pinnwand]

Klären Sie mit Ihrem Berater:

persönliche Zeit?

Export-Know-how?

genügend Mitarbeiter?

Qualifikation der Mitarbeiter?

[Sprechertext Rainer]

Die folgenden Fragen sollten Sie mit einem Berater klären: Haben Sie selbst persönlich genügend Zeit, um sich auf Ihr Auslandsgeschäft vorzubereiten und es abzuwickeln? Verfügen Sie und Ihre Mitarbeiter über ausreichendes Know-how in Sachen Export? Haben Sie genügend Mitarbeiter, die in der verfügbaren Arbeitszeit zusätzlich ein Export-Vorhaben bewältigen können? Müssen Sie selbst und Ihre Mitarbeiter erst noch geschult werden?

Monolog Meike

Wenn Sie die folgende Checkliste bearbeiten, merken Sie schnell, warum ausreichende zeitliche und personelle Ressourcen und Know-how so wichtig sind.

Checkliste – Exportvorbereitung: Was ist zu erledigen?

Kreuzen Sie die Aufgaben an, die Ihrer Meinung nach zur Vorbereitung eines Export-Vorhabens gehören.

- Informationen über den Zielmarkt sammeln
- Beratung in Anspruch nehmen
- Kontakte zu Geschäftspartnern und Kunden knüpfen
- zusätzliche Produkte herstellen/Leistungen erbringen
- Finanzierungsbedarf ermitteln, Finanzplan aufstellen
- Rechtliche/vertragliche Fragen klären
- Finanzierungsmöglichkeiten/Inkassomöglichkeiten ermitteln
- Versicherungsmöglichkeiten ermitteln
- Verhandlungen mit Geschäftspartnern, Banken und Versicherungen führen
- Mitarbeiter schulen/ Sprachkenntnisse erwerben
- Werbung betreiben
- Messen besuchen
- Kontakte zu Vertriebspartnern knüpfen
- Vertrieb organisieren und durchführen

Auswertung

Alle Aufgaben auf der Liste gehören zu den Vorbereitungen eines Export-Vorhabens.

Monolog Rainer

Sie haben jetzt die wichtigsten Voraussetzungen kennen gelernt, die Sie, Ihre Mitarbeiter und Ihr Unternehmen erfüllen müssen, um fit für den Export zu sein. Nach diesem Blick nach innen kommt nun der Blick nach außen. Hier geht es um Ihren Zielmarkt.