

Lektion 2: Zielmarkt finden

Nicht jeder Markt ist der richtige für Ihr Angebot. Auf was Sie bei der Wahl Ihres Zielmarktes achten sollten, erfahren Sie in dieser Lektion. Wichtig ist: Angebot und Markt müssen zueinander passen.

Lerneinheit 2.1: Beratung und Hilfe

Dialog Rainer-Meike

Rainer: Um den geeigneten Auslandsmarkt zu finden, benötigen Sie jede Menge Informationen. Dabei ist es nicht leicht, sich im Dickicht der vielen verschiedenen Informationsquellen zurecht zu finden.

Meike: Die wichtigsten stellen wir Ihnen deshalb vor. Dabei sind die Informationen meistens kostenlos zu haben oder kosten – wenn – nur „kleines Geld“.

Text

Industrie- und Handelskammer (IHK)/Handwerkskammer (HWK)

Sie sind für jeden Unternehmer die erste Anlaufstelle. Sie bieten einführende Export-Beratungen an und informieren über die wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen im Auslandsgeschäft. Die IHKs und HWKs ermöglichen außerdem Beteiligungen deutscher Unternehmen auf Auslandsmessen und stellen Kontakte zwischen deutschen und ausländischen Firmen her.

Auslandshandelskammer (AHK)

Auslandshandelskammern gibt es in vielen Ländern der Welt. Sie stehen deutschen Unternehmen als Anlauf- und Informationsstellen zur Verfügung. AHKs können die Marktchancen im jeweiligen Land aus eigener Anschauung beurteilen und bieten Unterstützung beim Vertrieb. Sie geben auch wichtige Hinweise zu den Geschäftsgepflogenheiten und kulturellen Besonderheiten in den einzelnen Ländern.

Germany Trade and Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH

Bei der Germany Trade and Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH gibt es detaillierte Marktanalysen, Wirtschaftsdaten und Informationen aus rund 200 Ländern und Wirtschaftsregionen. Viele Fragen wie zum Beispiel zu Branchenentwicklungen, Lohnkosten, Recht- oder Zollinformationen zum Export-Geschäft lassen sich hier klären.

Enterprise Europe Network

In der Bundesrepublik gibt es mehr als 50 Informationsstellen des "Enterprise Europe Network". Es unterstützt Unternehmen beim Schritt zur internationalen Tätigkeit u.a. durch Austauschprogramme und Hilfe beim Aufbau technologischer Partnerschaften. Es berät KMU zu Geschäftsmöglichkeiten im Binnenmarkt und informiert über den Zugang zu EU-Projekten und Finanzierungsmöglichkeiten.

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)

Das BAFA ist vor allem für die Genehmigung von Exporten zuständig. Außerdem beantwortet das BAFA Fragen des Außenwirtschaftsrechts. Wichtig zu wissen: Das BAFA fördert Unternehmensberatungen durch einen Zuschuss zu den Beratungskosten.

Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft (RKW)

Das RKW unterstützt Unternehmen dabei, ihre Export-Chancen zu analysieren. Einzelne RKW- Landesverbände bieten Außenwirtschaftsberatung an und unterstützen Unternehmen bei der Umsetzung des Auslandsgeschäfts.

Moderation Meike

Wer Ihnen welche Beratung oder Hilfe anbietet, ist wichtig zu wissen. Wählen Sie in der folgenden Übung die Anlaufstellen aus, die unseren Beispielunternehmen bei ihren Fragen weiterhelfen.

Begriffe zuordnen

Antwortmöglichkeiten zur Auswahl

- Industrie- und Handelskammer (IHK)/Handwerkskammer (HWK)
- Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft (RKW)
- Enterprise Europe Network
- Germany Trade and Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH
- Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)
- Auslandshandelskammer (AHK)

Frage: Die Geschäfte des Software-Herstellers „PC und mehr“ gehen glänzend. Die Geschäftsführerin überlegt, die Software auch im Ausland zu verkaufen. Aber wer informiert sie über die ersten Schritte?

Richtige Antwort: Industrie- und Handelskammer (IHK)

Frage: Doppelfenster-Produzent Klirr leidet unter sinkenden Umsätzen. Er fragt sich, ob er seine Umsatzverluste durch Export wettmachen kann. Wer kann sein Unternehmen dafür einmal genau unter die Lupe nehmen?

Richtige Antwort: Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft (RKW)

Frage: Das Übersetzungsbüro ABC will seine Dienste auch in den Beneluxländern anbieten. Wo erfährt es, welche rechtlichen Fragen es beim Markteintritt beachten muss?

Richtige Antwort: Enterprise Europe Network

Frage: Der Spielzeugwaren-Hersteller Kreisel überlegt, wegen des schrumpfenden Marktes im Inland in den Export zu gehen. Er will wissen, in welchen Ländern auf der Welt es einen florierenden Markt für Spielzeugwaren gibt.

Richtige Antwort: Germany Trade and Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH

Frage: Der Maschinenbauer Kugellager hat die Anfrage erhalten, Maschinenteile in den Jemen zu liefern. Er fragt sich, ob er das darf. Wer hilft ihm?

Richtige Antwort: Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)

Frage: Möbeltischler Drechsler stellt Küchenschränke her und baut sie beim Kunden ein. Er möchte diese Leistung auch in der benachbarten Schweiz anbieten. Wer informiert ihn über die ersten Schritte?

Richtige Antwort: Handwerkskammer (HWK)

Frage: Die Geschäftsleitung des Molkereibetriebes Laabmagen weiß, dass Exportberatungen finanziell gefördert werden können. An wen muss sie sich wenden?

Richtige Antwort: Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)

Frage: Zur Vorbereitung ihres Export-Vorhabens will die Geschäftsleitung des Sportartikel-Produzenten Sprinter Kontakte in Kanada zu potenziellen Geschäftspartnern knüpfen. Wer hilft dabei?

Richtige Antwort: Auslandshandelskammern (AHKs)

Monolog Rainer

Die wichtigsten Anlaufstellen zur Vorbereitung Ihres Export-Vorhabens haben Sie jetzt kennen gelernt. Sie sollten sie zu allen Fragen rund um Ihr Export-Vorhaben konsultieren. Zum Beispiel, um festzustellen, ob Ihr Angebot überhaupt für den Export geeignet ist. Damit beschäftigen wir uns auf den folgenden Seiten.

Lerneinheit 2.2: Exportfähigkeit des Angebots

Dialog Rainer-Meike

Rainer: Nicht jedes Produkt ist für den ausländischen Markt geeignet. In vielen Fällen, muss das Angebot dem Markt, den Vorschriften des Ziellandes oder den besonderen Transportbedingungen angepasst werden.

Meike: Prüfen Sie also zunächst, was einem Export möglicherweise im Wege steht. Und versuchen Sie, das Hindernis zu beseitigen.

Rainer mit Pinnwand

[Text für Pinnwand]

Produkte für den Export „fit“ machen

1. Deutsche Wanderlieder
2. Maschinen zur Toastbrotproduktion
3. Sensoren für Kunststoffproduktion
4. Verschreibungspflichtige Arzneimittel
5. Milchprodukte oder Blumen
6. Ausfuhrbeschränkung für Ammoniak
7. Kristallgläsertransport in Holzwolle und Holzkisten.

[Sprechertext Rainer]

Dass ein Produkt oder eine Dienstleistung zunächst nicht für den Export geeignet ist, kann verschiedene Ursachen haben.

Auf welche Weise Produkte für den Export fit gemacht werden können, zeigen wir Ihnen anhand der folgenden Beispiele:

1. Problem: CDs mit deutschen Wanderliedern kann man nur in Deutschland verkaufen. Lösung: Feststellen, ob es an deutscher Kultur interessierte Kunden im Zielland gibt.
2. Problem: Maschinen zur Toastbrotproduktion sind wegen der Scheibengröße nicht für die USA geeignet. Lösung: Maschinen auf größere Toastscheiben umrüsten.
3. Problem: Sensoren zur Überwachung einer Kunststoffproduktion sind kompliziert. Lösung: Mitarbeiterschulung und Einführung vor Ort.
4. Problem: Verschreibungspflichtige Arzneimittel dürfen in Deutschland nur über Apotheken verkauft werden. Lösung: Vertriebswege im Zielland suchen.
5. Problem: Frischmilch oder Blumen können während des Transports schnell verderben. Lösung: Kühlkette organisieren.
6. Problem: Ammoniak darf nicht einfach ausgeführt werden, weil er zur Düngung in der Landwirtschaft und zur Sprengstoffherstellung dienen kann. Lösung: Antrag auf Ausfuhrgenehmigung stellen.
7. Problem: Kristallgläser werden in Holzwolle und Holzkisten transportiert. Lösung: Einfuhrgenehmigung des Ziellandes für Verpackung aus Holz einholen.

Moderation Meike

Überlegen Sie, ob Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung für den Export geeignet ist. Nutzen Sie dafür unsere Checkliste.

Checkliste

Muss ich mein Angebot anpassen, um es zu exportieren?

Kreuzen Sie die Aussagen an, die auf Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung zutreffen.

Markt

Orientiert sich Ihr Angebot ausschließlich an den Bedürfnissen der Kunden in Deutschland?

- Ja
- Nein
- Weiß nicht

Produkteigenschaft

Passt Ihr Produkt wegen technischer Besonderheiten oder technischer Vorschriften derzeit nur für den deutschen Markt?

- Ja
- Nein
- Weiß nicht

Ist Ihr Produkt sehr beratungs- oder serviceintensiv?

- Ja
- Nein
- Weiß nicht

Würde Ihr Produkt bei einem langen Transport wahrscheinlich verderben?

- Ja
- Nein
- Weiß nicht

Könnte Ihr Produkt bei einem langen Transport zu Schaden kommen?

- Ja
- Nein
- Weiß nicht

Erreichbarkeit von Zielmärkten

- Ja
- Nein
- Weiß nicht

Ist der Transport Ihres Produkts so teuer, dass sich die Ausfuhr kaum lohnt?

- Ja
- Nein
- Weiß nicht

Sind Sie auf eine Vertriebschiene angewiesen, die es nur in Deutschland gibt?

- Ja
- Nein
- Weiß nicht

Ausfuhrbeschränkungen

Gibt es für Ihr Produkt Ausfuhrbeschränkungen?

- Ja
- Nein
- Weiß nicht

Einfuhrbeschränkungen

Gibt es für Ihr Produkt in vielen Ländern Einfuhrbeschränkungen?

- Ja
- Nein
- Weiß nicht

Auswertung

Zählen Sie nun Ihre „Ja“-Antworten.

0-3 Ja-Antworten:

Sie haben zwar nur wenige Hürden zu nehmen, doch schon eine einzige kann das Aus für Ihr Exportvorhaben bedeuten. Prüfen Sie daher genau, ob und wie Sie diese Hürde(n) überwinden können.

4-6 Ja-Antworten:

Sie haben einige Hürden zu nehmen, doch schon eine einzige kann das Aus für Ihr Exportvorhaben bedeuten. Prüfen Sie daher genau, ob und wie Sie diese Hürden überwinden können.

7-9 Ja-Antworten:

Das sieht leider nicht so gut aus: Sie haben eine ganze Reihe von Hürden zu nehmen, dabei kann schon eine einzige das Aus für Ihr Export-

Vorhaben bedeuten. Prüfen Sie daher genau, ob und wie Sie diese Hürden überwinden können.

Monolog Rainer

Auf welche Weise Sie feststellen können, ob Ihr Angebot überhaupt für den Export geeignet ist, haben Sie jetzt erfahren. Im nächsten Schritt geht es nun darum, den richtigen Zielmarkt zu finden.

Lerneinheit 2.3: Auswahl des Zielmarktes

Dialog Rainer-Meike

Rainer: Viele Unternehmen versprechen sich von Boom-Märkten einen schnellen Erfolg. Beispielsweise vom Export in die Volksrepublik China. Einem Auslandsmarkt mit über 1,3 Milliarden Verbrauchern.

Meike: Trotzdem kann es sein, dass ein solcher Auslandsmarkt für Sie nicht geeignet ist. Stellen Sie daher fest, ob das Exportland, das Sie im Visier haben, auch das richtige für Sie ist.

Text

Hindernisse auf dem Weg in den Zielmarkt

Was passiert beispielsweise, wenn...

- Sie Schnee nach Grönland exportieren wollen?
Es gibt keinen Bedarf.
- Sie Ihre Waren erst durchs wilde Kurdistan transportieren müssen?
Die Ware wird beschädigt oder geht verloren.
- Sie im Zielland ein Fremder unter Fremden bleiben?
Sie kommen nicht in Kontakt zu Geschäftspartnern vor Ort.
- Sie Ihre Ware erst auf Eselsrücken in die Berge tragen müssen?
Schwieriger Vertrieb bedeutet geringen Absatz.

Moderation Meike

Wie können Sie feststellen, ob der von Ihnen anvisierte Zielmarkt für Ihr Export-Vorhaben geeignet ist? Erste Hinweise dazu gibt Ihnen unsere Checkliste auf der nächsten Seite. Sie können diese Checkliste

nacheinander für jedes Ihrer denkbaren Zielländer bearbeiten. Vergleichen Sie anschließend die Ergebnisse.

Checkliste

Welcher Zielmarkt ist der richtige?

Zielland:

Entspricht Ihr Angebot den Kundenbedürfnissen im Zielmarkt?

- Ja
- Nein
- Weiß nicht

Passt Ihr Angebot zu den technischen Voraussetzungen im Zielmarkt?

- Ja
- Nein
- Weiß nicht

Gehört Ihr Unternehmen im Zielmarkt zu einer Wachstumsbranche?

- Ja
- Nein
- Weiß nicht

Haben Sie geschäftliche Kontakte im Zielmarkt?

- Ja
- Nein
- Weiß nicht

Haben Sie Kontakte zu Vertriebspartnern im Zielmarkt?

- Ja
- Nein
- Weiß nicht

Gibt es zuverlässige Transportmöglichkeiten in den Zielmarkt?

- Ja
- Nein
- Weiß nicht

Gibt es leistungsfähige Vertriebswege im Zielmarkt (z.B. Supermärkte, Großhandel)?

- Ja
- Nein
- Weiß nicht

Passen die Vertriebskosten in Ihr Budget?

- Ja
- Nein
- Weiß nicht

Kann ich mein Angebot ohne Genehmigungen/Zulassungen einführen?

- Ja
- Nein
- Weiß nicht

Können Sie oder Ihre Mitarbeiter sich mit Ihren Kunden verständigen?

- Ja
- Nein
- Weiß nicht

Auswertung:

Zählen Sie nun Ihre „Ja“-Antworten.

0 - 4 Ja-Antworten:

Das sieht auf den ersten Blick nicht so gut aus. Suchen Sie unbedingt nach einem Zielmarkt, der besser zu Ihnen passt.

5 -7 Ja-Antworten:

Keine schlechte Wahl. Trotzdem: Vielleicht gibt es einen Zielmarkt, der besser zu Ihnen passt.

8 – 10 Ja-Antworten:

Gute Wahl. Auf den ersten Blick scheint dieser Zielmarkt der richtige für Sie zu sein.

Monolog Rainer

So, nun sollten Sie wissen, worauf es bei der Auswahl des richtigen Zielmarktes ankommt. Gehen wir nun davon aus, Sie haben ein oder mehrere geeignete Zielländer gefunden und Ihr Produkt ist tatsächlich für den Export geeignet. So weit, so gut! Dann kommen wir jetzt zu den notwendigen Behördengängen: den Zulassungen und Genehmigungen.

Lerneinheit 2.4: Zulassungen und Genehmigungen

Dialog Rainer-Meike

Meike: Die meisten Länder verlangen bei der Einfuhr von Produkten eine besondere Zulassung. Oder eine handelspolitische Genehmigung.

Rainer: Diese Vorgaben haben immer ein und denselben Zweck: den Schutz der Gesundheit und der Umwelt. Für welche Produkte das vor allem gilt, zeigen wir Ihnen auf den nächsten Seiten.

Text

Zulassungen/Zertifizierungen

Technische Geräte:

- Was? Sicherheitsprüfung, Prüfzeichen
- Wer? z.B. TÜV

Lebensmittel:

- Was? Zeugnis über einwandfreie Qualität
- Wer? zuständige Behörde für Lebensmittelüberwachung in Deutschland

Pflanzen:

- Was? Zeugnis, dass kein Schädlingsbefall vorliegt
- Wer? Pflanzenschutzamt in Deutschland

Verpackungen aus Holz (z.B. Kisten oder Paletten):

- Was? Prägestempel im Holz oder Zeugnis, dass kein Schädlingsbefall vorliegt
- Wer? autorisierte Unternehmen oder Pflanzenschutzamt in Deutschland

Genehmigungen

Politisch sensible Handelswaren (die z.B. der Waffenherstellung dienen können):

- Was? Ausfuhrgenehmigung und ggf. auch Einfuhrgenehmigung ins Zielland
- Wer? Ausfuhrgenehmigung: Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)
- Einfuhrgenehmigung: Germany Trade and Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH

Landwirtschaftliche Produkte (die z.B. den Auslandsmarkt beeinträchtigen können)

- Was? Ausfuhrgenehmigung und ggf. Einfuhrgenehmigung ins Zielland
- Wer? Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE)

Monolog Rainer

Sie sollten Ihre Produkte unbedingt vor dem Transport zulassen bzw. zertifizieren. Holen Sie rechtzeitig alle erforderlichen Ein- und Ausfuhrgenehmigungen ein. So vermeiden Sie unnötige Zeitverzögerungen und eventuelle Lagerkosten beim Zoll. In unseren Hintergrundinformationen finden Sie die Anschriften der wichtigsten Anlaufstellen.

Moderation Meike

Unterbrechen Sie jetzt Ihre Arbeitssitzung. Erkundigen Sie sich, welche Normen und Standards in Ihrem Zielland für Ihr Produkt vorgeschrieben sind. Und wo Sie Ihr Produkt zulassen beziehungsweise zertifizieren lassen können. Klären Sie auch, ob eine Ausfuhr- oder Einfuhrgenehmigung erforderlich ist. Tragen Sie Ihre Rechercheergebnisse in die Übersicht auf der nächsten Seite ein.

Ihre Übersicht

Welche Zulassungen und Genehmigungen sind einzuholen?			
Zielland:			
Für die Produkte			
	Produkt A	Produkt B	Notizen
Welche Normen und Standards sind relevant?			
Ist eine Ausfuhr-/Einfuhrgenehmigung erforderlich?			
Welche Zertifizierungsstelle ist zuständig?			
Für die Verpackung			
Welche Normen und Standards sind relevant?			
Ist eine Ausfuhr-/Einfuhrgenehmigung erforderlich?			
Welche Zertifizierungsstelle ist zuständig?			

Monolog Rainer

Wo Sie die erforderlichen Zulassungen und Genehmigung für Ihr Angebot erhalten, wissen Sie jetzt. Wie Sie feststellen können, ob Ihr Angebot das richtige für Ihre neuen Kunden ist und wie Sie Ihre Konkurrenz im Zielland unter die Lupe nehmen können, erfahren Sie im nächsten Schritt.

Lerneinheit 2.5: Kundenbedürfnisse – Konkurrenzangebote

Dialog Rainer-Meike

Rainer: Verlassen Sie sich nicht darauf, ein vorhandenes Produkt oder eine eingespielte Dienstleistung einfach ins Ausland zu übertragen. So manches auf dem heimischen Markt gut gehende Angebot wird im Ausland zum Ladenhüter.

Meike: Sie müssen dabei nicht nur die Wünsche Ihrer Kunden treffen, sondern auch besser sein als Ihre Konkurrenten. Dafür müssen Sie sich genauer mit Ihren neuen Kunden und Wettbewerbern beschäftigen.

Monolog Meike

Lassen Sie uns zunächst feststellen, ob Ihr Angebot zu den Bedürfnissen und finanziellen Möglichkeiten Ihrer ausländischen Kunden passt. Wir haben dazu einige Orientierungsfragen für Sie zusammen gestellt.

Monolog Rainer mit Pinnwand

[Text für die Pinnwand]

Passt Ihr Angebot zu den Bedürfnissen Ihrer Kunden?

- Welche Kunden?
- Welche Konsum-Bedürfnisse?
- Technischer Nutzen?
- Qualitätsansprüche der Kunden?
- Innovatives Design?
- Image?

[Sprechertext Rainer]

Passt Ihr Angebot zu den Bedürfnissen Ihrer Kunden? Um dies festzustellen, sollten Sie versuchen, folgende Fragen zu klären: Wer sind Ihre ausländischen Kunden? Welche Konsum-Bedürfnisse haben sie? Bieten Sie Ihren Kunden mit Ihrem Produkt einen technischen Nutzen? Wenn ja: Welchen? Erfüllen Sie die Qualitätsansprüche Ihrer Kunden? Hat Ihr Produkt ein innovatives Design? Hat Ihr Angebot ein besonderes Image?

Monolog Meike mit Pinnwand

[Text für die Pinnwand]

Passt Ihr Angebot zur Zahlungsfähigkeit Ihrer Kunden?

- Preise für vergleichbare Angebote?
- Passt die Nachfrage zur Umsatz-Kalkulation?
- Passen die Preise zur Umsatz-Kalkulation?
- Können die Kunden Ihren Preis bezahlen?
- Müssen Sie Preis reduzieren?

[Sprechertext Meike]

Passt Ihr Angebot zur Zahlungsfähigkeit Ihrer Kunden? Um dies festzustellen, sollten Sie Antworten auf folgende Fragen suchen: Wie hoch sind die Preise für vergleichbare Angebote? Passt die Nachfrage nach Ihrem Angebot zu Ihrer Umsatz-Kalkulation? Passen Ihre Preise zu Ihrer Umsatz-Kalkulation? Also: Kommen Sie damit auf Ihre Kosten? Können die Kunden Ihren Preis bezahlen? Müssen Sie Ihren Preis vielleicht reduzieren?

Monolog Rainer mit Pinnwand

[Text für Pinnwand]

Wie sieht das Angebot Ihrer Konkurrenten aus?

- Wettbewerber?
- Angebot?
- Technischer Nutzen?
- Qualität
- Design?
- Image?
- Service?
- Preis?

[Sprechertext Rainer]

Welche Fragen Sie sich zu Ihren Kunden im Ausland stellen sollten, hat Ihnen Meike vorgestellt. Nun kommen wir zur Konkurrenz. Um besser als die Konkurrenz zu sein, müssen Sie das Angebot Ihrer Wettbewerber genau kennen. Versuchen Sie daher die folgenden Informationen zu recherchieren:

Wie sieht das Angebot Ihrer Konkurrenten aus? Um dies festzustellen, sollten Sie wissen: Wie viele und welche Wettbewerber gibt es? Was bieten die an? Welchen technischen Nutzen bietet deren Angebot? Welche Qualität hat es? Wie sieht das Design aus? Welches Image ist damit

verbunden? Welchen besonderen Service bieten Ihre Wettbewerber an? Welchen Preis haben die Konkurrenzangebote?

Begriffe zuordnen

Erinnern Sie sich an unsere Beispielunternehmen und die Anlaufstellen, die wir Ihnen zu Beginn dieser Lektion vorgestellt haben? An welche dieser Beratungseinrichtungen sollten sich unsere Beispielunternehmer erst einmal wenden, um Informationen über Kunden und Konkurrenten zu bekommen?

Begriffe zur Auswahl

- Industrie- und Handelskammer (IHK)
- Handwerkskammer (HWK)
- Germany Trade and Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH
- Enterprise Europe Network
- Auslandshandelskammer (AHK)
- Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)

Frage: Die Küchenschränke von Möbeltischler Drechsler sind aus Vollholz, nicht aus Pressspan. Wie ist der Geschmack der Italiener? Legen sie Wert auf hochwertige Küchenmöbel? Wer hat damit konkrete Erfahrungen?

Richtige Antwort: Auslandshandelskammer (AHK)

Frage: Die Firma Klirr will ihre Doppelglasfenster nach Japan oder in die USA exportieren. Wie hoch ist in diesen Ländern der Umsatz in der Baubranche? Wie viele Konkurrenten gibt es jeweils? Wer kann bei einem Vergleich helfen?

Richtige Antwort: Germany Trade and Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH

Frage: Die Stromaggregate des Maschinenbauers Kugellager verbrauchen besonders wenig Energie. Er will sie nach Kanada exportieren. Haben dort Wettbewerber solche Angebote im Sortiment? Wer sind diese Wettbewerber? Wie sieht es mit der Umweltverträglichkeit der Wettbewerber-Angebote aus? Was kosten diese? Wer verfügt über diese Spezialinformationen?

Richtige Antwort: Auslandshandelskammer (AHK)

Frage: Das pädagogische Spielzeug des Spielzeugwaren-Herstellers Kreisel ist speziell auf die Vorschulerziehung in Deutschland ausgerichtet. Kann man so etwas überhaupt exportieren und welche Exportmärkte kommen vielleicht in Frage?

Richtige Antwort: Industrie- und Handelskammer (IHK)

Frage: Die Trainingsanzüge und Turnschuhe des Sportartikel-Herstellers Sprinter orientieren sich an den neuesten Trends in den USA. Sie sollen auch in den EU-Beitrittsländern auf den Markt. Hat das Sinn? Wer weiß, wie gut oder schlecht Sportmode und Sportartikel in Osteuropa gehen?

Richtige Antwort: Germany Trade and Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH

Frage: Die Lagerverwaltungs-Software der Firma „PC und mehr“ soll auch in Großbritannien auf den Markt gebracht werden. Leider versteht sie nicht jeder auf Anhieb. Eine Hotline ist vorgesehen. Welche Serviceleistungen bieten andere Softwarehäuser an?

Richtige Antwort: Auslandshandelskammern (AHK)

Monolog Maïke

So. Damit sollten Sie wissen, worauf Sie bei der Wahl Ihres Zielmarktes achten müssen. Jetzt geht es in diesen Zielmarkt hinein. Im nächsten Kapitel erfahren Sie, wie Sie dort Geschäftspartner finden und Ihre Kunden erreichen können.