

Exportvorbereitung: Das ist zu erledigen

Auslandsgeschäfte lassen sich nicht „nebenbei“ erledigen. Um Waren oder Dienstleistungen ins Ausland zu verkaufen, benötigen Sie und Ihre Mitarbeiter Zeit und Know-how. Prüfen Sie Ihre zeitlichen und fachlichen Ressourcen gemeinsam mit einem Berater.

Im Kern geht es dabei um die folgenden Punkte:

- 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