

Fehler im Auslandsgeschäft vermeiden

- Nehmen Sie jeden, auch noch so kleinen ausländischen Markt ernst. Betrachten Sie ihn als eigenständigen Markt und fassen Sie niemals mehrere ausländische Märkte zusammen.
- Ausländische Kunden wollen individuell betreut werden. Respektieren Sie landesspezifische Vorschriften und Usancen und vermeiden Sie es, ausländische Geschäftspartner auf die heimischen Vorgehensweisen zu verpflichten.
- Versuchen Sie nicht, Marketing-, Vertriebs- oder sonstige Konzeptionen einfach zu übertragen. Jeder Markt ist anders.
- Informieren Sie sich über das Land, über die Menschen, Besonderheiten, Gewohnheiten, usw. Sie müssen nicht nur um die Märkte wissen, sondern auch um die Menschen.
- Kritisieren Sie niemals ausländische Geschäftspartner in Bezug auf deren nationale Besonderheiten.