

Checkliste – Vermeiden Sie diese Fehler!

Misserfolge bei der Anbahnung von Auslandsgeschäften kommen deswegen häufig vor, weil der Unternehmer **zu schnell und unsystematisch** mit seinen Produkten in einem bisher unbekanntem Markt Fuß fassen möchte.

Dieses Vorgehen ist dann oft Ursache für kostspielige und vermeidbare Fehler.

Nachfolgend ist dargestellt, welche Fehler Sie unbedingt vermeiden sollten:

- Auslandsaufträge werden angenommen, ohne sich gegen die hiermit verbundenen Risiken ausreichend abzusichern.
- Aufgrund unzureichender Informationen werden die Absatzmöglichkeiten eines Landes über- bzw. unterschätzt.
- Die oftmals lange Anlaufzeit von Auslandsgeschäften und die hiermit verbundenen Anlaufkosten werden unterschätzt.
- Bei der Abwicklung von Aufträgen werden die Bestimmungen des Abnehmerlandes nicht berücksichtigt.
- Die ausländischen Absatzmittler (Handelsvertreter, Importeure usw.) werden nicht gründlich genug ausgesucht, geschult und betreut.
- Unzureichende vertragliche Vereinbarungen werden getroffen.
- Die Geschäftssitten und -gebräuche des Vertragspartners werden nicht ausreichend erkannt und gewürdigt.
- Mögliche Hilfen von Banken, Kammern und Serviceunternehmen werden überhaupt nicht oder verspätet in Anspruch genommen.
- Die von EU, Bund und Ländern gebotenen Möglichkeiten der Exportförderung werden nicht genutzt.
- Das Produkt wird nicht den Anforderungen des Auslandsmarktes angepasst.
- Die interne Organisation und Qualifikation der Mitarbeiter sind unzureichend für die Abwicklung von Exportgeschäften.