

Checkliste – Situationsanalyse

Um die möglichen Fehler zu vermeiden, ist es zweckmäßig, für die Anbahnung und den Aufbau von Auslandsgeschäften einen Ablaufplan auszuarbeiten, der sowohl die Zielsetzung der geplanten Auslandsaktivitäten umfasst als auch die hieraus abzuleitenden Maßnahmen. Ausgangspunkt eines derartigen Vorgehens ist eine **Situationsanalyse**, in der folgende Gegebenheiten kritisch zu untersuchen sind:

- **Experterfahrung:** In welchem Umfang liegen bereits Erfahrungen im Auslandsgeschäft vor?
- **Produktpalette:** Sind die Produkte und Leistungen hinsichtlich Qualität, Haltbarkeit, Verpackung, Kundendienst usw. tatsächlich exportfähig?
- **Produktion:** Sind freie Kapazitäten vorhanden? Sind Produktionsausweitungen möglich?
- **Finanzwesen:** In welchem Umfang stehen Mittel für den Aufbau des Exportgeschäftes zur Verfügung?
- **Organisation:** Wie ist die Eignung der vorhandenen Mitarbeiter (Qualifikation, Sprache, Exporttechnik)?
- **Binnenmarkt:** Welche Absatzchancen sind mittel- und langfristig für die eigenen Produkte zu erwarten?
- **Auslandsmärkte:** Auf welchen Märkten bestehen Absatzchancen für das Produktprogramm? Welche Märkte scheiden z. B. aus politischen oder geografischen Gründen prinzipiell aus?