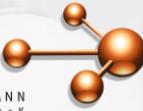


# Ihr Sprung in neue Märkte Nachhaltig wachsen auf globalen Märkten Info-Booklet

September 2019



## Wieso Exportieren?

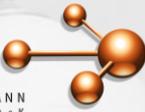
- Der Export ist für die Wirtschaft Deutschlands eine der tragenden Säulen der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung
- Kleine und mittlere Unternehmen sind allerdings im Vergleich zu Großunternehmen seltener auf Export eingestellt. Dabei könnten sie auf den internationalen Märkten durchaus erfolgreich sein

Entscheidend ist:

**Passt Ihr Produkt auf einen ausländischen Markt?**

### Richtige Exportvorbereitung

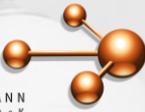
- Prüfung und Analyse, ob ein Produkt auf einen ausländischen Markt passt  
→ siehe Checkliste Exporteignung
- Gründliche Vorbereitung eines Auslandsengagements
- Erfahrungen und Ratschläge "gestandener" Exporteure berücksichtigen



# Die 5 häufigsten Fehler

1. Das bisherige Angebot unverändert auf den ausländischen Markt übertragen
2. Die unterschiedlichen Marktstrukturen ignorieren
3. Der Markteintritt erfolgt ohne Erfahrung und Beratung
4. Die Mittel für den Markteintritt sind nicht ausreichend
5. Das Auslandsengagement ist rechtlich falsch aufgebaut

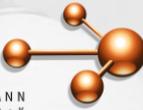
**FAZIT:** Export von Waren oder Dienstleistungen nicht um jeden Preis in den ausländischen Markt erzwingen



## ☑ | Checkliste: Exporteignung

- Warum ist ein Auslandsengagement für Sie **sinnvoll**?
  - Welche **finanziellen Mittel** stehen Ihnen zur Verfügung?
    - Hinweis: Expansion für den Fall eines Misserfolges finanziell kalkulierbar halten
  - Hat Ihre Geschäftsführung genügend Freiraum, um die **Auslandsaktivitäten vorbereiten** zu können?
- Wie viel **Aufwand**, aber auch wie viel **Risiko** verträgt Ihr Unternehmen?
  - Was ist Ihr **Renditeziel**? Wie hoch ist die minimale und maximale Absatzmenge, die Sie erreichen wollen oder müssen?
  - Welche **Maßnahmen** ergreifen Sie, wenn das Auslandsengagement über Erwarten gut oder schlecht anläuft?

Wichtig: Für eine gründliche Vorbereitung ist jeder Aspekt zu prüfen und bewerten!



# Checkliste: Länderauswahl und Produktanpassungen

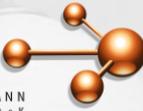
## Länderauswahl

- Was zeichnet Ihr Produkt im Verhältnis zu Konkurrenzprodukten aus?
- Welche ähnlichen Produkte gibt es auf dem angepeilten Auslandsmarkt?
- Ist die Nachfrage nach diesen Produkten auf dem angepeilten Auslandsmarkt groß genug?

## Zielmarktspezifische Anpassungen

- Welche Kosten fallen an? Welche Produktanpassungen an das Zielland werden benötigt?
  - z.B. Übersetzung der Produktbeschreibung, Verpackungsform, Veränderungen mit Blick auf Kundenwünsche und Konsumgewohnheiten
- Ein professioneller und reibungsloser Vertrieb wird rausgesetzt. Je weiter der Auslandsmarkt entfernt ist, desto höher der Aufwand

Wichtig: Für eine gründliche Vorbereitung ist jeder Aspekt zu prüfen und bewerten!

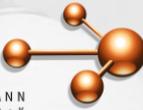


# Die richtige Planung ... und Vorbereitung

## Herausarbeitung eines Unternehmensplans und einer Strategie

- **Das Ziel:** Was soll erreicht werden?
- **Der Weg dahin:** Welche Maßnahmen sollen umgesetzt werden?
- **Die Ergebnisermittlung:** Wie wird die Zielerreichung ermittelt?
- Kurzfristige bzw. operative Planung (oft als Budgetierung bezeichnet) & langfristige bzw. strategische Planung vernetzen

- Die Vorbereitungszeit für ein Auslandsengagement sollte mindestens **doppelt** so lang sein wie für den inländischen Markt
- Dabei ist das Informationsmaterial der Beratungsstellen lediglich das Grundgerüst
- **Informieren Sie sich** über Ihren Zielmarkt, über Kunden und Wettbewerber, aber auch über politische Verhältnisse, oder rechtliche Bedingungen
- **Informieren Sie sich** auch über alle steuerlichen Anforderungen



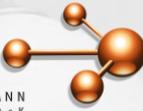
# Kontakte, Netzwerke, Kontakte!

- Erfahrene Exporteure antworten auf die Frage nach dem Geheimnis eines erfolgreichen Auslandsgeschäfts meistens:

**Kontakte, Netzwerke, Kontakte!**

- Nur wer es schafft, die richtigen Gesprächspartner kennenzulernen, mit ihnen ins Gespräch zu kommen und die Kontakte auch zu pflegen, wird langfristig Erfolg im Auslandsgeschäft haben

- **Erste Unterstützung suchen:** Deutsche Auslandshandelskammern / Delegiertenbüros der deutschen Wirtschaft
  - Beurteilung der Marktchancen in den jeweiligen Branchen und direkte Unterstützung beim Exportaufbau
  - Wichtige Hinweise zu den Geschäftsgepflogenheiten in den einzelnen Ländern



# Effektives Change Management

- Mit Start eines Auslandsgeschäfts werden erhebliche Veränderungen auf ein Unternehmen und die Mitarbeiter zukommen
- Hierfür ist eine offensive Informationspolitik im Unternehmen notwendig

## Mitarbeiter in Verbesserungsprozesse einbinden

**Motivation:** Nur wenn Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verstehen, warum Sie neue Wege einschlagen und warum für eine Zeit höhere Belastungen entstehen, werden sie bereit sein, den Expansionsweg mitzugehen

# Individuelles Einzeltraining

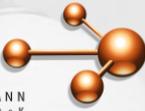
Richtig analysieren, kalkulieren und planen für Entscheider – Ist Ihr Unternehmen fit für die Auslandsexpansion?

Mehr Informationen zur betriebswirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Thematik erhalten Sie in unserem individuellen Managementtraining



kPLANING&PROJECTS

URSULA RIMMELE-KONZELMANN  
Organisations- und Projektmanagement e.K.



## Was Sie mitnehmen werden

- ✓ Leitfaden und Tipps zur Internationalisierung
- ✓ Strategien zur Erschließung neuer Märkte
- ✓ Geschäftskulturen in fremden Märkten
- ✓ Techniken für den erfolgreichen Markteintritt
- ✓ Vermeidung steuerlicher Anfängerfehler
- ✓ **EXKLUSIV:** Verschiedene Checklisten sowie Informationsmaterial zur Nachbearbeitung und Festigung der Coaching-Inhalte

# Themenübersicht



## PART 1

- Interne Unternehmensanalyse
- Situation des Unternehmens im Heimatmarkt
- Exportfähigkeit von Produkt oder Dienstleistung
- Kosten-Kapitalbedarfs-kalkulation und -planung
- Zieldefinition und Zeitplanung
- Personelle Ressourcen
- Besteuerungsanspruch mehrerer Staaten

## PART 2

- Vorauswahl von Zielmärkten
- SWOT-Analyse
- Internationale Marketing-Strategie
- Markt- und Umfeldanalyse
- Wettbewerbsfähigkeit von Produkt u. Dienstleistung im Ausland
- Rahmenbedingungen
- Produkt- und Servicegestaltung

## PART 3

- Geschäftskulturen
- Distribution, Vertriebswege und -partner
- Preisgestaltung
- Exportförderung und -finanzierung
- Fördermöglichkeiten für KMU
- Risiko- und Wirtschaftlichkeitsanalyse
- Qualitätsmanagement/ Qualitätssiegel

## PART 4

- Recht und Haftung
- Patent- und Markenrechte
- Zulassungen und Genehmigungen
- Zollbestimmung
- Steuerliche Gegebenheiten

# Ihre Ansprechpartner



## **Ansprechpartner**

Ursula Rimmele-Konzelmann  
Alter Ortsweg 41  
DE-88709 Meersburg

Tel.: 0049 (0) 7532 49 55 44

[info@kplaning.com](mailto:info@kplaning.com)  
[www.kplaning.com](http://www.kplaning.com)



## **Ansprechpartner**

Ralf Löbker, Steuerberater, LL.M.  
International TAX LAW, CPPA

Biberger Straße 26  
DE-82008 Unterhaching b. München  
Tel.: 0049 (0) 89 4522 865 28

[ralf.loebker@deltakap.com](mailto:ralf.loebker@deltakap.com)  
[www.deltakap.com](http://www.deltakap.com)