

EXPORT

Der Weg ins Ausland

1. Bin ich exportfähig?

- Genug Kapital?
- Freie Kapazitäten?
- Kompetente Mitarbeiter?
- Alleinstellungsmerkmal des Produktes?

IHK
IHK-Export- und
Zollberatung

2. Welche Länder sind interessant?

- nur EU?
- oder Drittland?
(Achtung: Zoll, Exportkontrolle)

3. Marktanalyse

- Normen
- Preis
- Wettbewerber
- Marktpotenzial
- Recht und Steuern
- Messebesuch

IHK
IHK-Länder-
veranstaltungen

Weitere Kontakte:
AHK¹, GTAI²

IHK
IHK-Fördermittel
IHK-Unternehmerreise

Weitere Kontakte:
Branchenverbände,
Speditionen

4. Markteinstieg

- Kontakte knüpfen
- Geschäftspartner finden
- Vertriebsstruktur aufbauen
- Logistik planen
- auf Messen ausstellen

IHK
IHK-Dokumentenstelle
IHK-Seminare

Weitere Kontakte:
Euler Hermes³
Banken / Kreditversicherer

5. Marktbearbeitung

- Liefer- und Zahlungs-
bedingungen
- Exportabsicherung
- Exportdokumente
- Kaufvertrag

6. Lieferung

¹ AHK: Deutsche Auslandshandelskammer, www.ahk.de. An über 130 Standorten in 90 Ländern sind AHKs für deutsche Unternehmen direkte Ansprechpartner vor Ort und beraten zu Markteinstieg, -ausbau, Recht und Steuern.

² GTAI: Germany Trade & Invest, www.gtai.de. Die GTAI-Wirtschaftsanalysten berichten laufend über 120 Länder und liefern damit wichtige Informationen für die Vorbereitung und Durchführung von Auslandsgeschäften.

³ Euler Hermes: www.eulerhermes.de / www.agaportal.de. Im Auftrag der Bundesregierung bearbeitet die Euler Hermes AG federführend die Abwicklung von Exportkreditgarantien.