

Checkliste: Woran bei Auslandsgeschäften zu denken ist

Auslandsgeschäfte müssen sorgfältig vorbereitet werden.

Bei der Planung hilft die Auseinandersetzung mit folgenden Fragen.

Produkte und Dienstleistungen: Womit gehe ich ins Ausland?	
<input type="checkbox"/>	Welche Produkte/Dienstleistungen will ich im Ausland anbieten?
<input type="checkbox"/>	Wie gestalte ich die Preise, damit meine Produkte und Dienstleistungen im Ausland preislich konkurrenzfähig sind?
<input type="checkbox"/>	Welche Wettbewerbsvorteile kann ich mit meinem Angebot ausspielen?
<input type="checkbox"/>	Inwiefern muss ich meine Leistungen in den Zielmärkten aufgrund dort gültiger Normen, Vorschriften, Zulassungen, Einfuhrbestimmungen usw. anpassen?
<input type="checkbox"/>	Welchen Service benötigen die Kundinnen und Kunden nach dem Kauf? Welche Wartungsarbeiten oder welche Beratungsleistungen muss ich gewährleisten?
<input type="checkbox"/>	Welche (internationalen) Patente, Gebrauchs- oder Geschmacksmuster, Qualitätssiegel oder Zertifizierungen muss ich berücksichtigen?
<input type="checkbox"/>	Kenne ich den Markt, in dem ich Produkte und Dienstleistungen absetzen, produzieren oder einkaufen will? Kenne ich die wirtschaftlichen, kulturellen und rechtlichen Verhältnisse gut genug?
Kundinnen und Kunden: Für wen gehe ich ins Ausland?	
<input type="checkbox"/>	Wie sieht meine Kundenstruktur im Zielmarkt aus? Inwiefern unterscheidet sie sich von der Kundenstruktur im Heimmarkt?
<input type="checkbox"/>	Welche Kundensegmente bearbeite ich im Zielmarkt?
Produktion und Vertrieb: Wie gehe ich ins Ausland?	
<input type="checkbox"/>	Wie kann ich die Kapazitäten erhöhen, wenn die Nachfrage durch das Auslandsgeschäft steigt?
<input type="checkbox"/>	Wie organisiere ich den Vertrieb der Produkte und Dienstleistungen im Ausland (durch mich, meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Händler, externe Verkaufsprofis usw.)?
<input type="checkbox"/>	Welche Massnahmen treffe ich, um Kundinnen und Kunden im Zielmarkt zu werben? (z. B. Messen, Plakate, Mailings usw.)
Personelle Ressourcen: Mit wem gehe ich ins Ausland?	
<input type="checkbox"/>	Wie stelle ich sicher, dass ich selber genügend Zeit fürs Auslandsgeschäft investieren kann?
<input type="checkbox"/>	Wie begeistere ich meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter dafür, eigene Ressourcen ins Auslandsgeschäft zu investieren?
<input type="checkbox"/>	Wie Sorge ich dafür, dass ich und meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter über das nötige Know-how fürs Auslandsgeschäft verfügen (Besuch von Sprachkursen, Besuche im Zielland usw.)?
<input type="checkbox"/>	Welcher Schulungsbedarf ist für ausländische Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu planen? Welche Weiterbildungen sind dazu für die bestehenden Führungsleute nötig?
<input type="checkbox"/>	Welche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verfügen über Erfahrungen bei der Abwicklung von Auslandsaufträgen und wie nutze ich dieses Wissen?
<input type="checkbox"/>	Welcher Mitarbeiter kann sich um zusätzliche Formalitäten kümmern (z. B. Ausfuhrdokumente, Steuer- oder Rechtsfragen usw.)? Kann ich diese Aufgaben auch an externe Stellen auslagern?
<input type="checkbox"/>	Welche Kooperationen im Ausland sind im Bereich der Produktion oder des Vertriebs denkbar?
Finanzen: Welche Mittel benötige ich fürs Auslandsgeschäft?	
<input type="checkbox"/>	Wie hoch sind die Kosten, die durch das Auslandsgeschäft verursacht werden (z. B. Transportkosten, Versicherungen, Vertriebsaufwand im Zielmarkt usw.)?
<input type="checkbox"/>	Inwieweit bin ich in der Lage, Investitionen zu tätigen, die sich erst später auszahlen werden?
<input type="checkbox"/>	Wie stelle ich über den gesamten Zeitraum des Auslandsgeschäfts die Liquidität sicher, auch wenn z. B. Zahlungen zu spät eintreffen (siehe «ku»-Ausgabe zum Thema Finanzielle Führung)?
<input type="checkbox"/>	Welche finanziellen Mittel stehen zur Verfügung, um das Auslandsgeschäft zu finanzieren? Wie hoch ist mein Kreditrahmen?

ku – Führung von Kleinunternehmen

Herausgegeben von PostFinance in Zusammenarbeit mit KMU-HSG.