

DOWNLOADS

[Checkliste Marktstudie\(.pdf; 215.0kb\)](#)

Der passende Markt

Erfolgreicher Export beginnt in der Nachbarschaft

Es sind nicht zwangsläufig jene Märkte am interessantesten, auf denen Sie schon zufällig tätig waren oder wo ihr Unternehmen bereits existierende Kontakte nutzen kann. Auch muss der größte Markt für Sie nicht der beste sein! Der beste Markt könnte für Sie beispielsweise dort liegen, wo Ihr künftiger Geschäftspartner die besten Kontakte hat.

In jedem Fall sollten Sie sich als Neuling im Exportgeschäft zunächst einmal um die unmittelbare Nachbarschaft kümmern. Ein Beispiel dazu: Es mag ja den Anschein haben, als wäre China der ideale Markt für Sie. Doch vergessen Sie dabei nie, dass auch Ihre Ressourcen auf diesen Markt abgestimmt sein müssen. Können Sie es sich wirklich leisten, einen Mitarbeiter zum Aufbau des Vertriebsapparates mehrmals im Jahr nach China zu schicken – selbst dann noch, wenn die ersten Umsätze frühestens in einem Jahr anfallen oder vielleicht gar zwei oder drei Jahre auf sich warten lassen? Nur eine vorhergehende Marktstudie kann verhindern, dass Ihnen bei Ihren Erstversuchen die Luft ausgeht.

Mit kleinen Schritten Richtung Erfolg

Bleiben Sie realistisch! Beginnen Sie am besten dort, wo die kulturellen, sprachlichen und räumlichen Unterschiede am geringsten sind. Da es gerade in den ersten Phasen des Exportgeschäfts besonders häufig zu Missverständnissen und Problemen kommt, erweist sich die räumliche Nähe oft als Heilmittel. Meist reicht ein kurzfristig angesetzter Besuch, um solche Dinge in direktem Gespräch zu klären – gut, wenn sich dieser Besuch ohne große Kosten und sonstigem Aufwand organisieren lässt.

Links der WKO

- [AWO Österreich & AWO-Landeskammern](#)
- [Zuständiger Wirtschaftsdelegierter](#)
- [Information zu bestimmten Märkten mit den AWO-Publikationen](#)

