



- > [Go-International](#)
- > Export Know-How
- > Der richtige Partner im Zielmarkt

## Export: Der richtige Partner im Zielmarkt

Nutzen Sie die Netzwerke der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA



© Monica / adobe

Sie haben Ihr Unternehmen gut vorbereitet. Sie haben Ihre Zielmärkte ausgewählt. Und sie haben sich – theoretisch jedenfalls – für einen angemessenen [Vertriebskanal](#) entschieden. Nun wird es auch in dieser Hinsicht ernst: Wie und wo treffen Sie auf den richtigen Partner, der Ihnen hilft, Ihre Exportpläne in die Realität umzusetzen?

Sie sollten darauf vorbereitet sein, dass die Suche nach und die [Auswahl von Partnern im Ausland](#) großen Zeitaufwand bedeutet. Überstürzen Sie daher nichts. Sie werden sehen, dass sich eine solide Vorbereitung auf Dauer bezahlt macht.

Informieren Sie sich über die [kulturellen Unterschiede](#) in den von Ihnen ins Auge gefassten **Zielmärkten**. Die Kenntnis der kulturellen Differenzen und deren Beachtung stellt einen bedeutenden Wettbewerbsvorteil gegenüber unkundigen Mitbewerbern dar. Umgekehrt kann das Ignorieren kultureller Unterschiede die schönsten Geschäftsmöglichkeiten zunichte machen.

### Kontakte sammeln, Netzwerke nutzen

Kontaktieren Sie auch die Mitarbeiter des [AußenwirtschaftsCenters](#) in den jeweiligen Zielmärkten. Dort kann man Ihnen Namen und Adressen sowie allenfalls weiterführende Datenbanken vermitteln. Zusätzlich können Sie – gegen Kostenersatz – auch eine Bonitätsauskunft über zukünftige Geschäftspartner einholen.

## Für die Bearbeitung eines neuen Marktes bieten sich folgende Möglichkeiten

- Firmenpräsentation auf [www.advantageaustria.org](http://www.advantageaustria.org) - DEM österreichischen Wirtschaftsportal im Ausland
- Teilnahme an **Wirtschaftsmissionen** der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA
- Inserate in ausländischen Medien
- Direct-Mailings
- Listung/Aufnahme in Lieferantenverzeichnisse von Einkaufsabteilungen
- Teilnahme an Messen
- persönlicher Verkauf oder Direktwerbung im TV und Internet

## Messen

Geeignete Messen können anhand folgender Informationen, die vom jeweiligen AußenwirtschaftsCenter bzw. dem Messeveranstalter beziehbar sind, ausgewählt werden:

- allgemeine Messe oder Fachmesse
- Branchen- oder Produktschwerpunkte
- Ort, Termin, Dauer
- Renommee, Dauer des Bestehens
- Details über die Aussteller und Besucher
- Erfahrungen befreundeter Unternehmen


## Auslandsveranstaltungen der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

- **Gruppenausstellungen**
- **Katalogausstellungen**
- **Wirtschaftsmissionen**
- **Marktsondierungsreisen**
- **Zukunftsreisen**
- **Austria Showcases**

## Links

- › [AußenwirtschaftsCenter](#)
- › [Veranstaltungen der AUSSENWIRTSCHAFT](#)
- › [AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA](#)

Eine Initiative von

 **Bundesministerium**  
Digitalisierung und  
Wirtschaftsstandort



[Über uns](#)

[English Summary](#)

[Offenlegung](#)

[Datenschutzerklärung](#)

[Cookie-Einstellungen](#)

© 2019 WKO | BMDW