



- > [Go-International](#)
- > [Export Know-How](#)
- > [Produkt- und Preisgestaltung](#)
- > [Wie soll das Exportsortiment aussehen?](#)

Wie soll das Exportsortiment aussehen?

Kleinere Betriebe profitieren von Exportgemeinschaften – sie ermöglichen den Markteinstieg mit einem breiteren Sortiment



Das Export-Sortiment kann tief oder flach, breit oder schmal sein. Wer sich als Spezialist positionieren will, muss über ein tiefes, schmales Produktprogramm verfügen, wer als „one stop shop“ („alles unter einem Dach“) auftritt, braucht ein breites, flaches Sortiment.

Im Exportmarketing ist vielfach ein breites, leistungsfähiges Programm Voraussetzung, um etwa mit internationalen Handelsketten, Supermärkten oder Großherzeugern der Automobilindustrie in Kontakt zu kommen.

Für **kleinere Exportbetriebe** bieten sich hier verschiedene Formen der internationalen [Marketingkooperation](#) wie Exportgemeinschaften oder Exportringe an. Dabei werden meist komplementäre Produkte zusammengefasst, sodass man in seiner Branche praktisch als „Komplettanbieter“ auftreten kann.

Zu einer **Sortimentserweiterung** kommt es auch dann, wenn man zusätzliche Produkte von anderen Firmen in das eigene Programm aufnimmt. Dies geschieht häufig durch Übernahme von Fremdbetrieben. So erweiterte beispielsweise „Atomic“ sein Sortiment durch die Übernahme der deutschen Skibindungsfirma "Ess" und des Schuhfabrikanten "Koflach" und wurde damit zum ersten Komplettanbieter der Ski-Branche.

Links

- > [Exportkooperationen senken Vertriebskosten](#)

Eine Initiative von

 **Bundesministerium**
Digitalisierung und
Wirtschaftsstandort

WKO
AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

[Über uns](#)

[English Summary](#)

[Offenlegung](#)

[Datenschutzerklärung](#)

[Barrierefreiheit](#)

[Cookie-Einstellungen](#)

