



- > [Go-International](#)
- > [Export Know-How](#)
- > [Vertriebsstruktur im Zielmarkt](#)
- > [Exportkooperationen senken Vertriebskosten](#)

Exportkooperationen senken Vertriebskosten

Zusammenarbeit mehrerer Hersteller bei der Vermarktung bringt organisatorische Vorteile



Die Exportkooperation ist ein Mix aus betriebseigenen und betriebsfremden Absatzwegen. Sie kann in Form von Exportgemeinschaften, Exportringen, Exportclustern oder Projektkooperationen auftreten.

Bei Exportgemeinschaften und Exportringen werden die Absatzfunktionen an eine **betriebsfremde Exportzentrale ausgegliedert**. Es wird also eine eigene Handelsgesellschaft für die Produkte der Kooperationspartner gegründet. Bei den Exportclustern, wie sie im Rahmen der Exportoffensive 1998-2000 in Österreich ins Leben gerufen wurden, übernahm ein Clustermanager die Auslandsaktivitäten. Meist war dieser Manager auf bestimmte Märkte spezialisiert.

Bei Projektkooperationen, die im Anlagengeschäft üblich sind, werden zwar einzelne Elemente der Absatzaktivitäten an die Partner abgegeben, es kommt aber nicht zur Schaffung selbständiger, betriebsfremder Organe.

Horizontale und vertikale Kooperationen

Die einzelnen Formen der Kooperation können horizontal (Unternehmen derselben Branche oder Marktstufe) oder vertikal (Unternehmen verschiedener Branchen oder Marktstufen) sein. Bei der **horizontalen** Kooperation schließen sich Konkurrenten zusammen, beispielsweise im Rahmen von **Einkaufsgenossenschaften**.

Die **vertikale** Kooperation dagegen umfasst **Zulieferer oder Weiterverarbeiter**, also vor- oder nachgelagerte Unternehmen. Ist die Zusammenarbeit auf längere Zeit angelegt, spricht man von strategischen Allianzen.

Eine Initiative von

 **Bundesministerium**
Digitalisierung und
Wirtschaftsstandort



[Über uns](#)

[English Summary](#)

[Offenlegung](#)

[Datenschutzerklärung](#)

[Barrierefreiheit](#)

[Cookie-Einstellungen](#)

© 2021 WKO | BMDW