



- > [Go-International](#)
- > [Export Know-How](#)
- > [Vertriebsstruktur im Zielmarkt](#)
- > [Neue Exportmärkte erobern: Unterschiedliche Absatzwege für ein und dasselbe Produkt](#)

## Neue Exportmärkte erobern: Unterschiedliche Absatzwege für ein und dasselbe Produkt

Länderspezifische Eigenheiten beachten sowie Stärken und Schwächen der Konkurrenz analysieren



Analysieren Sie die spezifischen Eigenheiten der von Ihnen gewählten Zielmärkte. Manchmal führen unterschiedliche Vertriebslösungen zum Erfolg.

Länderspezifische Besonderheiten und die Vorgangsweise der Konkurrenz machen oft unterschiedliche Absatzwege für ein und dasselbe Produkt notwendig, wie das **Beispiel „Bandstahl für die Automobil- und Maschinenindustrie“** zeigt:

- **USA:** Eigene Vertriebstochter mit Lagerhaltung und Service, da auch die Konkurrenz eigene Vertriebsfilialen unterhält.
- **Niederlande:** Wegen der Nähe des Absatzmarktes und der beschränkten Anzahl von Abnehmern Direktexport über die eigene Exportabteilung. Ein Vertreter wäre nicht rentabel.
- **Italien:** Die notwendige Kundennähe und die große Anzahl von Abnehmern erfordert die Ernennung eines Vertreters
- **Frankreich:** Auch hier braucht man einen Vertreter, aber es muss ein Agent mit Ingenieurausbildung, ein „technico-commercial“, sein.
- **Schweden:** Da die schwedischen Abnehmer Abwicklungs- und Lagerservice verlangen, braucht man einen Importeur, der zugleich auch alle Importformalitäten erledigt.

### Entwicklungsländer

In vielen Entwicklungsländern bestehen 2 Absatzwege nebeneinander (dualistische Distributionssystem). Es gibt hier eine kleine, sehr wohlhabende Oberschicht und eine breite, arme Unterschicht. Für die Reichen sind kurze Absatzwege mit einer einzigen Absatzstufe typisch. Zum traditionellen Sektor der armen Unterschicht gehören Märkte, Straßenhändler, viele kleine Geschäfte und Verkaufsbuden und mehrere Zwischenhändler.

Eine Initiative von

 **Bundesministerium**  
Digitalisierung und  
Wirtschaftsstandort



[Über uns](#)

[English Summary](#)

[Offenlegung](#)

[Datenschutzerklärung](#)

[Cookie-Einstellungen](#)

© 2020 WKO | BMDW