

Unternehmerabend der GründerRegion Aachen: Erschließung von Auslandsmärkten

**11. Januar 2010
Dr. Gunter Schaible
IHK Aachen**

Internationalisierung als Chance

- **Wachstum**
- **Kapazitätsauslastung**
- **Kosten**
- **Risikostreuung**
- **Marktpräsenz**
- **Image**
- **Gewinn**
- **Kundenbindung**



Systematik und Zufall im internationalen Geschäft

Kernfragen der Internationalisierung:

Wer?

Wohin?

Was?

Wie?

- Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer
- Verbände
- Messen
- Fachverlage
- Außenwirtschaftsportale

<http://www.nrw-export.de>

<http://www.ixpos.de>

<http://www.gtai.de>

- Berater
- Auslandshandelskammern

Wahl des Zielmarktes

- politisches Risiko
- rechtliche Besonderheiten
- Produktanforderungen
- Nachfrage
- Kaufkraft
- Sprache
- Infrastruktur
- Währung
- Wettbewerb
- Vertriebsmöglichkeiten

vorhandene Kontakte

Internetdatenbanken - z. B.:

www.europages.com

www.yellowpages.com

www.e-trade-center.com

Messen

Markterkundungsreisen

AHKs

World Trade Center Heerlen Aachen

- **Importeur**
- **Handelsvertreter**
- **Vertragshändler**
- **Tochtergesellschaft**
- **Joint Venture/ Kooperation**

Die Zollunion der EU



Dienstleistungen sind nicht lagerfähig

Notwendigkeit zur Präsenz vor Ort

**höhere Markterschließungskosten im Vgl. zu
Warenexporten**

**häufig werden Konzepte und nicht einzelne
Leistungen exportiert**

**Praktische Arbeitshilfe Export/ Import,
s. www.aachen.ihk.de (Außenwirtschaft).
Im Juni 2010 wird eine neue Auflage
veröffentlicht.**

**DIHK: Mit Dienstleistungen international
erfolgreich, s. www.dihk.de**

**Hatto Brenner, Burkhardt Fuchs: Exportieren
leicht gemacht**

Kontakt

Industrie- und Handelskammer Aachen

Außenwirtschaft und Verkehr

Theaterstraße 6-10

52062 Aachen

Internet: www.aachen.ihk.de

e-mail: auwi@aachen.ihk.de

Tel. 0241 4460 -225

Fax 0241 4460 -149