



HERZLICH WILLKOMMEN

Strategische Planung des Exports

Strukturiert – Zielgerichtet – Sicher ins Ausland

Tipps aus der Praxis für Ihre (ersten) Schritte im Export

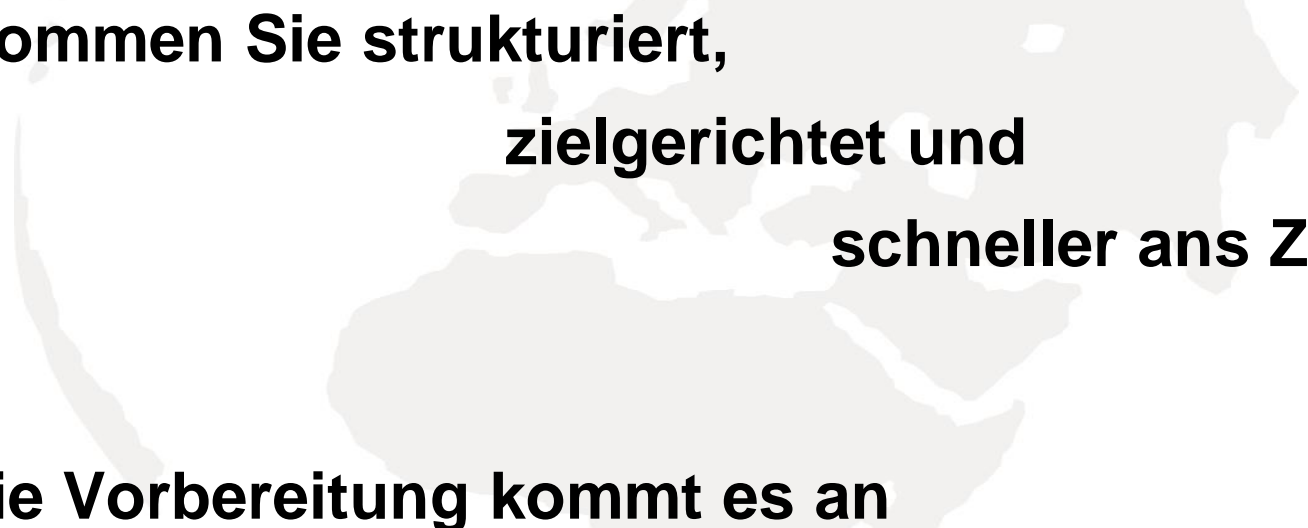
von Mag. Harald Unterrainer, MBA, CSE – *your exportpartner*®

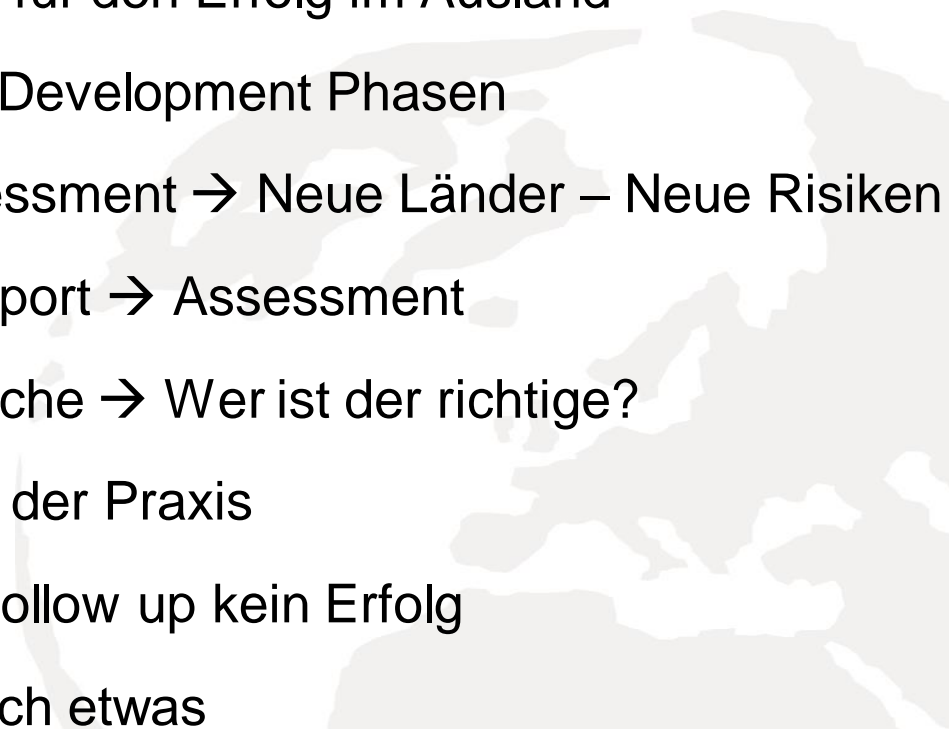
WK-Tirol Exporttag Tirol, 11.Juni 2018, Innsbruck

DHD-All!industries Business Development & Export Support e.U.

Ihre operative Unterstützung bei Auslandsaktivitäten

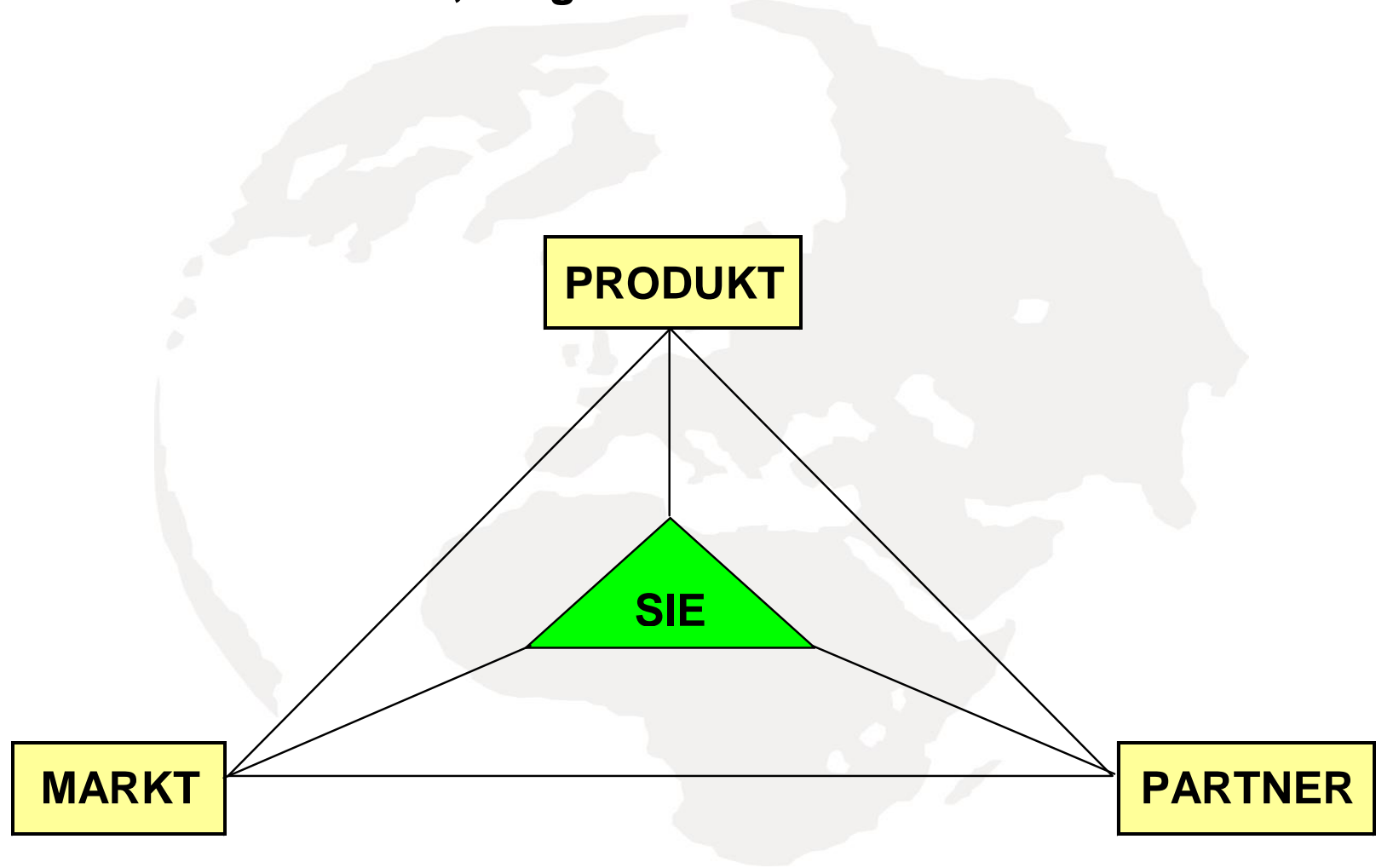
**„Schau ma mal“
oder planen Sie Ihre Internationalisierungsschritte**

- 
- ✓ **Wie kommen Sie strukturiert,
zielgerichtet und
schneller ans Ziel**
 - ✓ **Auf die Vorbereitung kommt es an**

1. Eckpfeiler für den Erfolg im Ausland
 2. Business Development Phasen
 3. Risk Assessment → Neue Länder – Neue Risiken
 4. FIT for Export → Assessment
 5. Partnersuche → Wer ist der richtige?
 6. Tipps aus der Praxis
 - a) Ohne Follow up kein Erfolg
 7. ... und noch etwas
- 

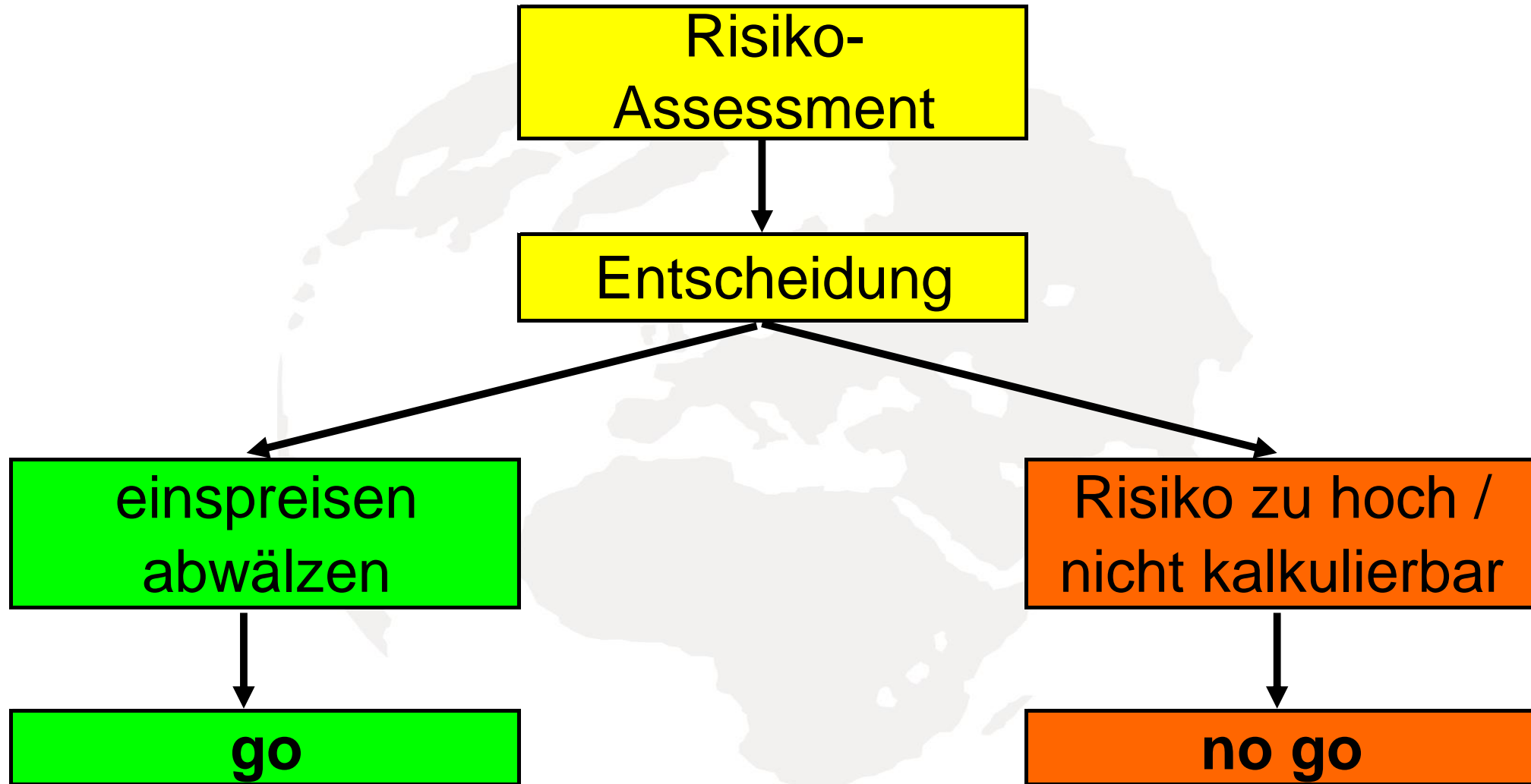
Eckpfeiler für den Erfolg im Ausland

Wie kommen Sie strukturiert, zielgerichtet und schneller ans Ziel



Business Development Phasen

Phase 1	Phase 2	Phase 3	Phase 4	Phase 5
Marktanalyse	Potenzial Evaluierung	Export Strategie	Implementierung	Wachstum
Vorstudien	Marktsondierungs- reise	Finalisierung der Markteintritts Strategie	3 Jahresplanung mit Vertriebspartner	Markt Entwicklung
Marktanalysen	Potenzielle Partner	Definition der Vertriebskanäle	Vertriebspartner Vertrag	Wachstumsstrategie
Risk Assessment	Potenzielle Kunden	Konzeption der Organisationsstruktur	Personalsuche	Planung von Investments
	Potenzielle Projekte	Business Plan	Umsetzung Marketing Plan	laufende Evaluierung Soll/Ist Abgleich
Empfehlung go / no go für Phase 2	Empfehlung go / no go für Phase 3	Empfehlung go / no go für Phase 4		ERFOLG



Prüfen Sie

Finanzen

Ihr Unternehmen

Technisch, ihr Produkt





Vermeiden Sie Überraschungen in Ihrer Kostenstruktur

Planen und budgetieren Sie Ihre Exportaktivitäten

- € **Marketing Budget**
- € **Personal Budget**
- € **Externe Dienstleister Budget**
- € **Entwicklungs- und Produktionsbudget**
- € **Logistik Budget**

Verfügt Ihr Unternehmen über ...

... Personal

- 👍 in Vertrieb, Technik, Service mit Sprachkenntnissen
- 👍 Zeitliche Ressourcen bei den bestehenden Mitarbeitern
- 👍 Export / Länder / Branchen Know How (Wissen über Normen, Gesetze, ..)

... Produktion / Service

- 👍 Verkaufsunterlagen / Produktbeschreibungen in Landessprache
- 👍 Prozesse (Vertrieb-/ Logistik-/ Serviceprozess, ...)
- 👍 Serviceleistungen vor Ort / Telefonsupport aus der Zentrale
- 👍 Wartungen von Anlagen bzw. Produkte vor Ort
- 👍 Schulungen / Training der Partner / Endkunden

Verfügt Ihr Produkt über die erforderlichen Produkteigenschaften

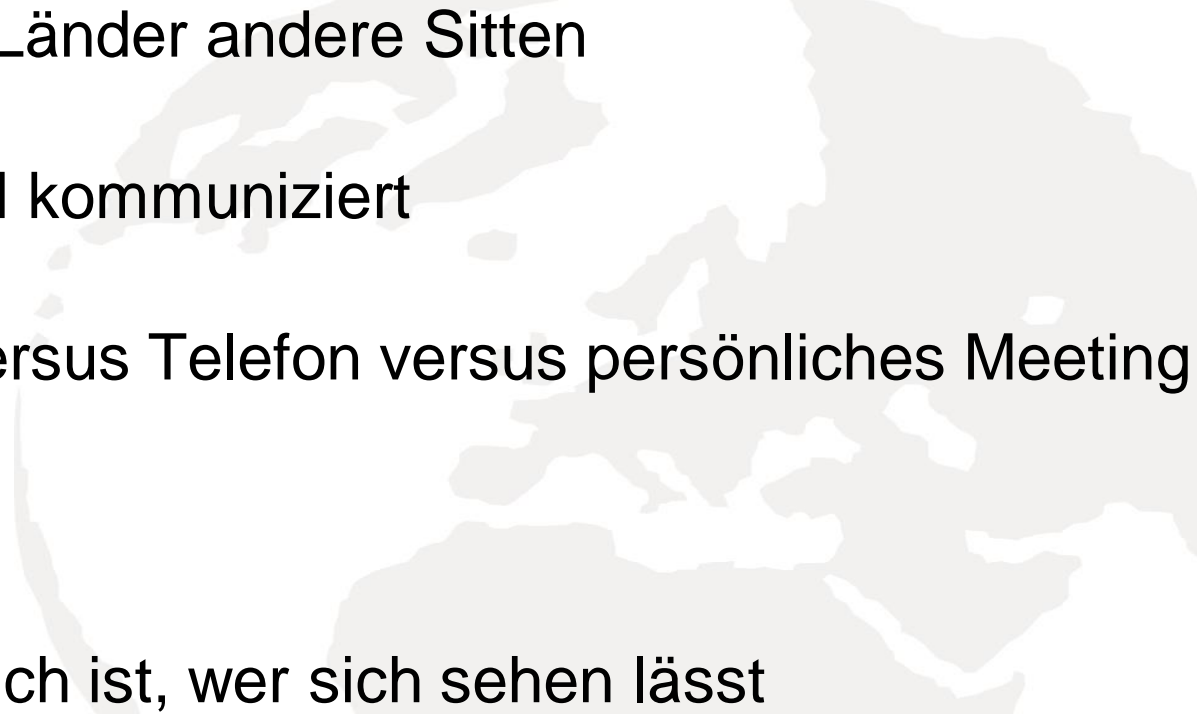
- 👍 Zertifikate, technische Prüfzeichen (UL, GOST, ...)
- 👍 Technische Voraussetzungen
- 👍 Sicherheitsrelevante Merkmale (zB. Personenschutz)
- 👍 Landesspezifische Verpackungsrichtlinien (Karton, Blister,...)

- ✓ Es kommt nicht immer auf die Größe an
- ✓ Produktportfolio
- ✓ Vertriebsstruktur /-kanäle
- ✓ Kundenstruktur
- ✓ Lieferanten national / international
- ✓ Kontakte zu Entscheidungsträgern (Ämter, Regierung, Vergabestellen,...)
- ✓ ZDF – Entwicklung (Zahlen, Daten, Fakten)
- ✓ Man spricht English oder Deutsch?

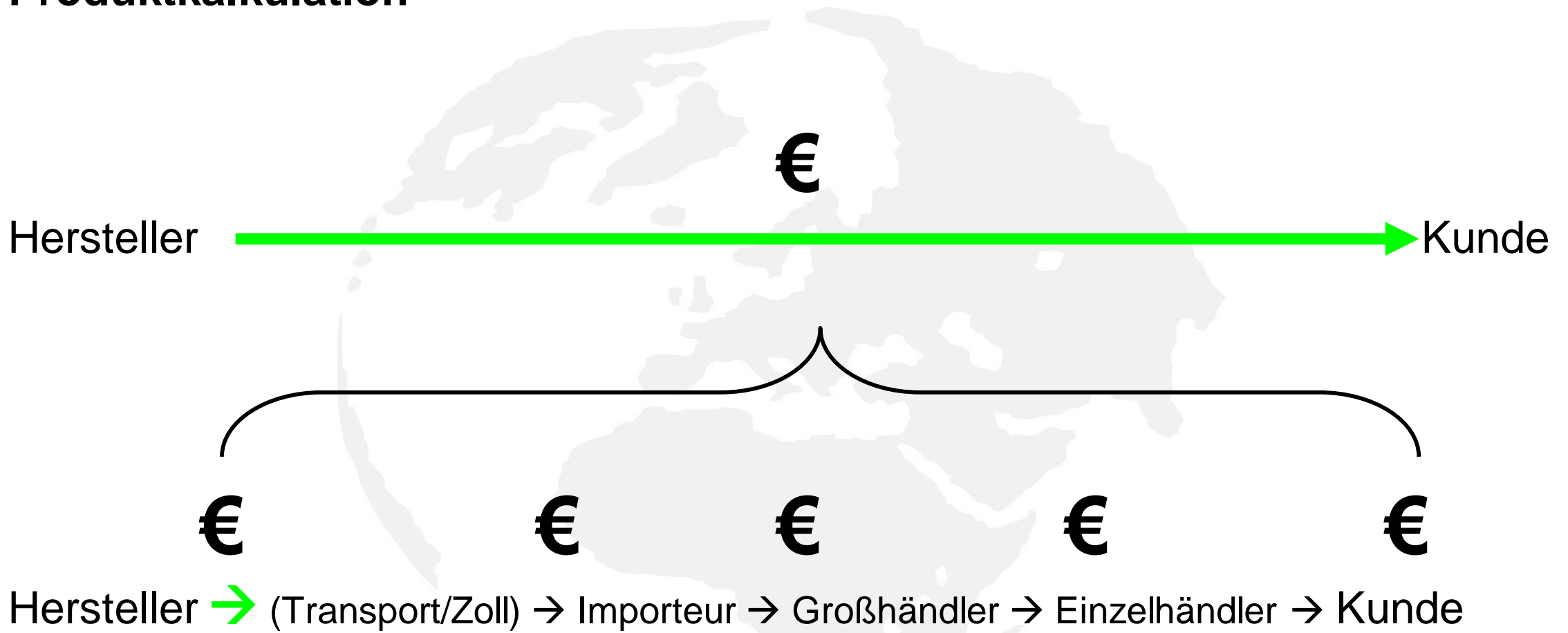
Nur wenn beide Seiten eine gemeinsame Zukunft erkennen, kann es eine erfolgreiche Partnerschaft geben!

... und am Ende geht es hier um € und \$

Ohne Follow up kein Erfolg

- 
- ✓ Andere Länder andere Sitten
 - ✓ Wie wird kommuniziert
 - ✓ Email versus Telefon versus persönliches Meeting
- ➔ Erfolgreich ist, wer sich sehen lässt

Produktkalkulation



Faktor Zeit



Denken Sie daran, wie lange Sie für den Aufbau
Ihres Heimatmarktes benötigt haben.

Multiplizieren Sie diese Zeit mit dem „**NEU-Faktor**“

→ neuer Markt UND neuer Partner

Mag. Harald Unterrainer, MBA, CSE

Geschäftsführer

Akkreditierter Export~~berater~~ partner

Certified Supervisory Expert

Mobil: 0043 / (0)664 / 501 55 61

Mail: DHD-Unterrainer@exportpartner.at

Web: www.exportpartner.at

DHD-All!industries Business Development & Export Support e.U.

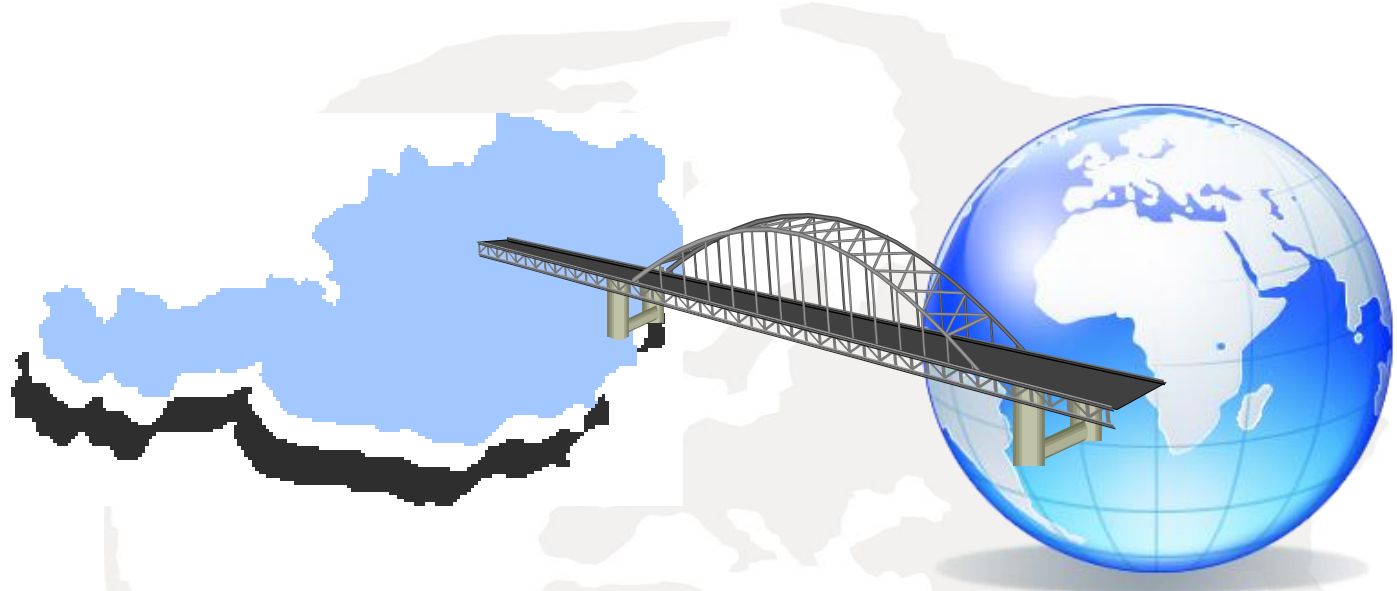
Schusterbergweg 12/6 | A-6020 Innsbruck | Austria / Europe

Firmenbuch: Landesgericht Innsbruck FN 375189 z

*... sagen Sie niemals
„Berater“ zu ihm*

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Fragen ???



Diskussion !!!

We help you build bridges!



BESUCHEN SIE UNSERE

EXPORTIERBAR!

mit freundlicher Unterstützung von:

