



EURO INFO CENTRE MÜNCHEN

EU-Beratungszentrum der IHK für München und Oberbayern
und der Handwerkskammer für München und Oberbayern

Das 1x1 des Exporterfolgs

Euro Info Centre München

Tel.: 089-511-63 60

info@eic-muenchen.de

www.eic-muenchen.de



Was können Sie besser als andere?



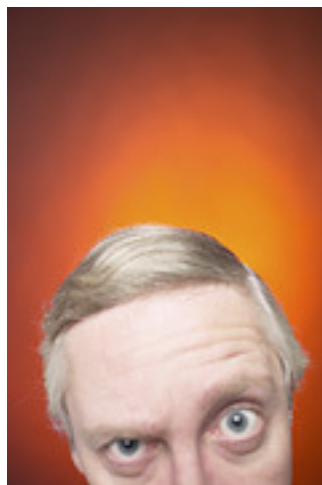


Was wollen Sie erreichen?





Wie wollen Sie Ihre Ziele erreichen?





Wie wär's mit exportieren?





Warum exportieren?

Bayerische Exportunternehmen schaffen mehr Umsatz, mehr Gewinn und mehr neue Jobs in Bayern als Unternehmen mit wenig oder keinem Export.

Quelle: IHK (2006), Dr. Wieselhuber & Partner (2007)



Warum exportieren?

Höheres Wirtschaftswachstum im Ausland
(Prognose 2007)

- D > 2,5 %
- EU-27-Länder > 2,9 %
- Neue EU-12-Länder > 5,0 %
- Russland > 6,0 %
- VR China > 10,0 %
- Weltwirtschaft total > 4,5 %**



Warum exportieren?

Wirtschaftswachstum beflügelt Außenhandel
(Prognose 2007)

- Wachstum des Welthandels 7,5 % (1995-2006: 6,7 %)
- Wachstum D-Exporte 9,0 % (1995-2006: 7,7 %)



Exportieren ist Mittelstandsstrategie

- > 60.000 bayerische Exportbetriebe
- > 25.000 bayerische Auslandsinvestoren
(davon 50 % mit eigenem Betrieb)
- > 25.000 bayerische Unternehmen mit Auslandskooperationen

Mehr als 90 % aller bayerischen Unternehmen im
Exportgeschäft haben weniger als 50 Beschäftigte!

Quellen:

Statistisches Bundesamt (2006), Institut für Mittelstandsforschung (2007),
eigene Hochrechnungen



Exportieren ist Zukunftssicherung

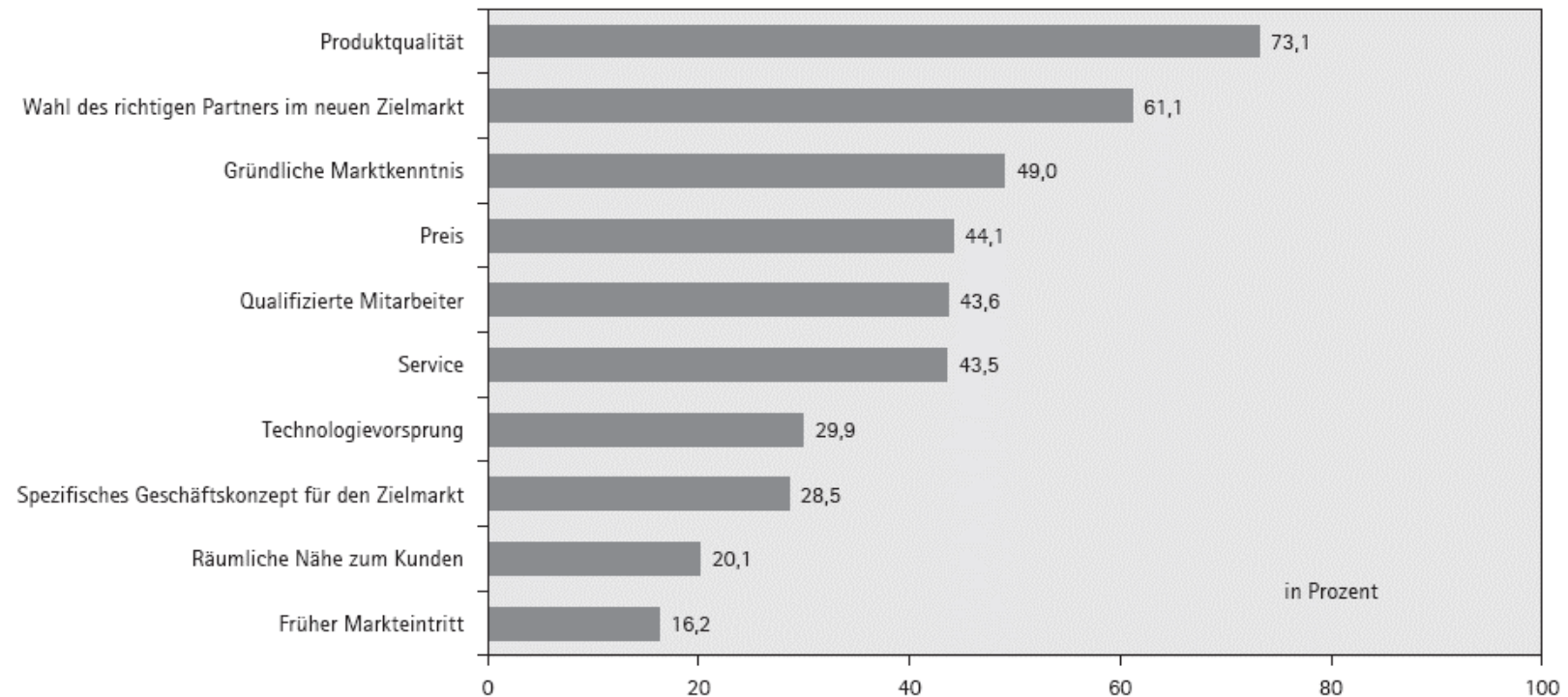
- Mega-Trend: Spezialisierung
→ kleinere Nische erfordert mehr Absatzmöglichkeiten
- Mega-Trend: schärferer Kostenwettbewerb außerhalb der Nische
→ Nutzung von Größenvorteilen durch Erhöhung der Stückzahl
- Mega-Trend: kürzere Produktlebenszyklen
→ schnellere Amortisation der Vorlaufkosten durch Erhöhung der Stückzahl
- Mega-Trend: schnellere Änderung der Wettbewerbssituation
→ Risikoverteilung auf mehrere Märkte
- Mega-Trend: Demografische Umwälzungen
→ Nutzung des Bevölkerungswachstums im Ausland



Die wichtigsten Faktoren für den Erfolg im Auslandsgeschäft sind:

- Gute Produktqualität**
- Verlässliche Partner im Zielmarkt**
- Gründliche Marktkenntnisse**

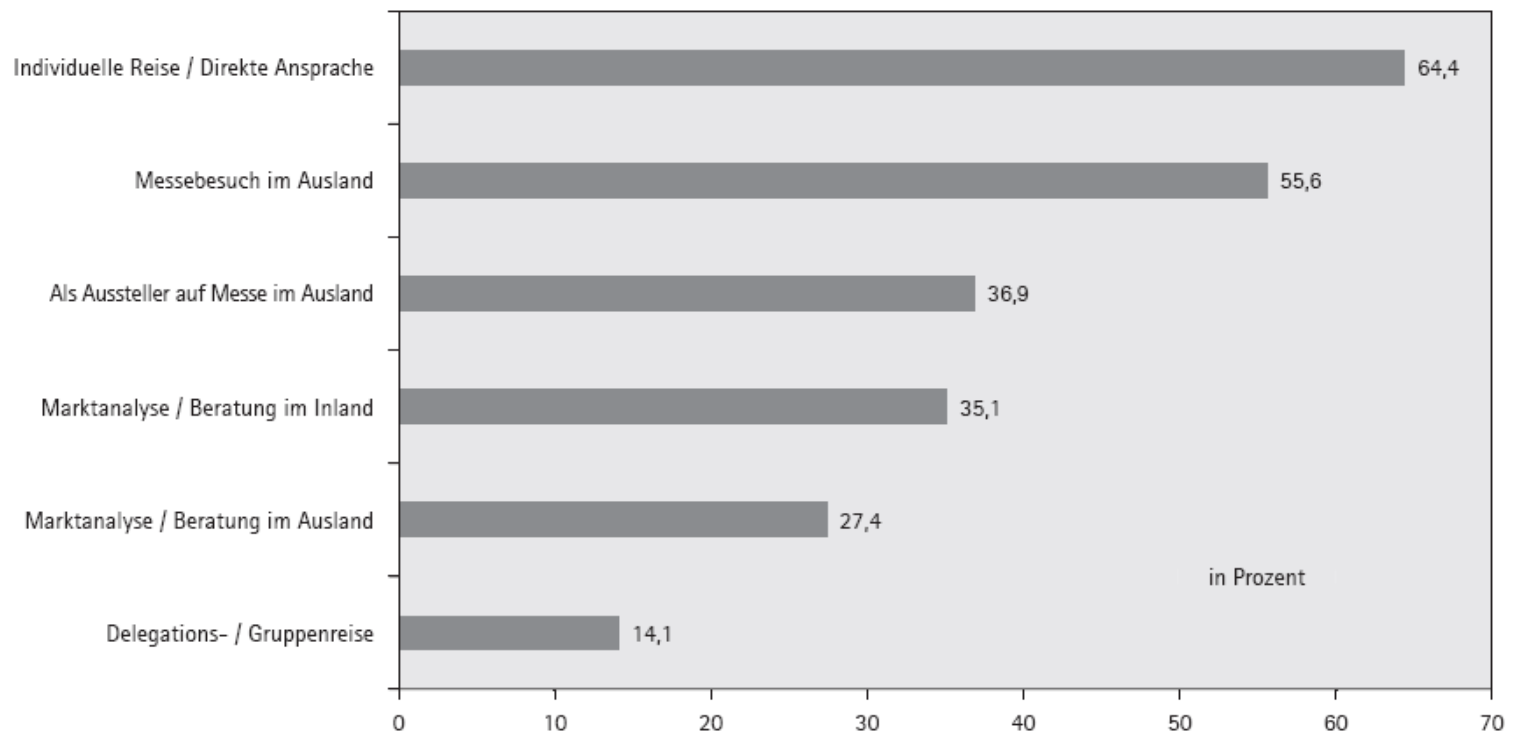
Erfolgsfaktoren im Auslandsgeschäft (Mehrfachnennungen)





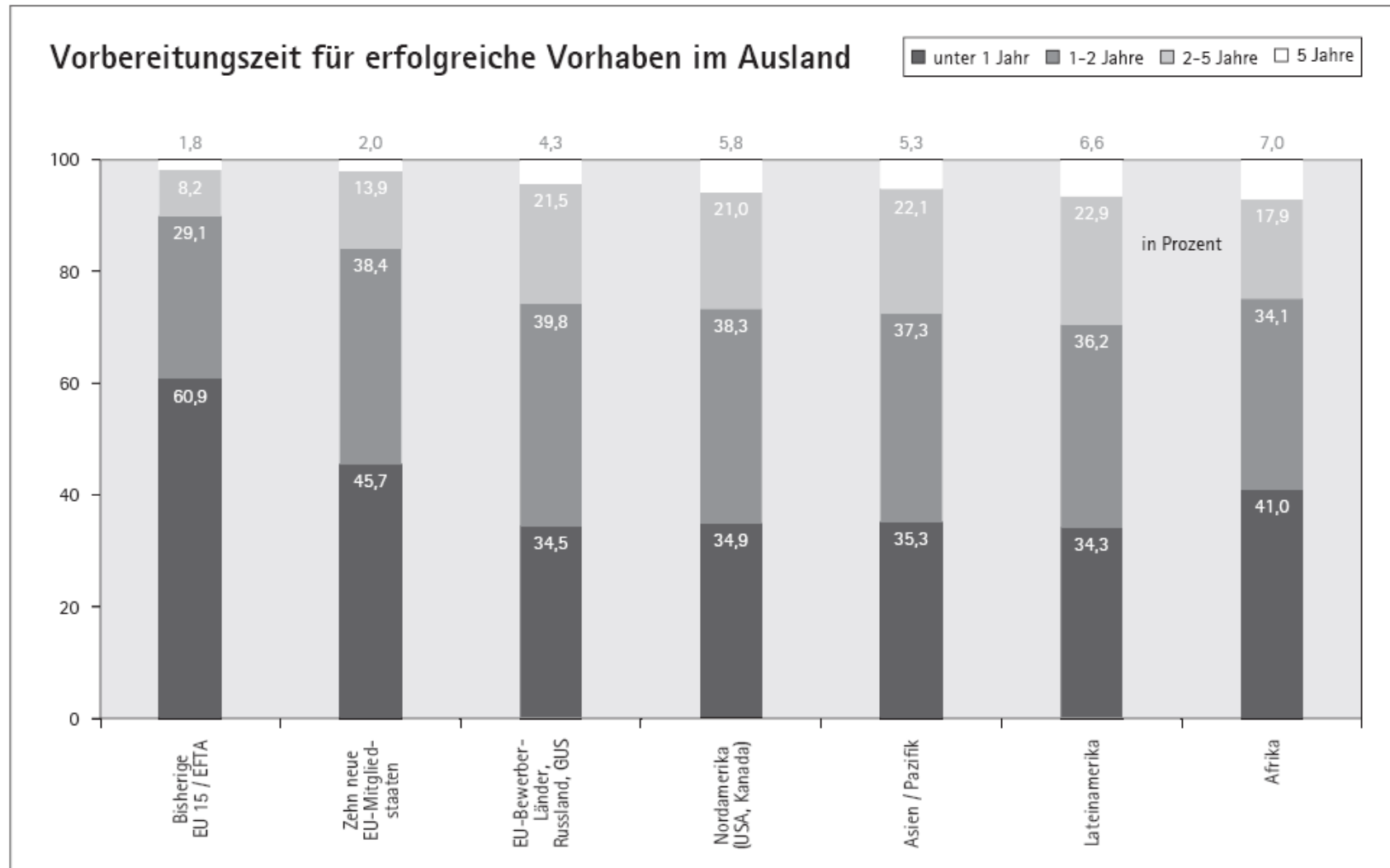
**Reisen, Messen, Marktanalysen
und Beratungen sind für
deutsche Unternehmen die
wichtigsten Quellen zur
Erkundung neuer
Auslandsmärkte**

Bevorzugte Methoden der Markterkundung (Mehrfachnennungen)





**Erfolgreiches Auslandsgeschäft
erfordert eine gründliche,
etwa 1- bis 2-jährige
Vorbereitungszeit**



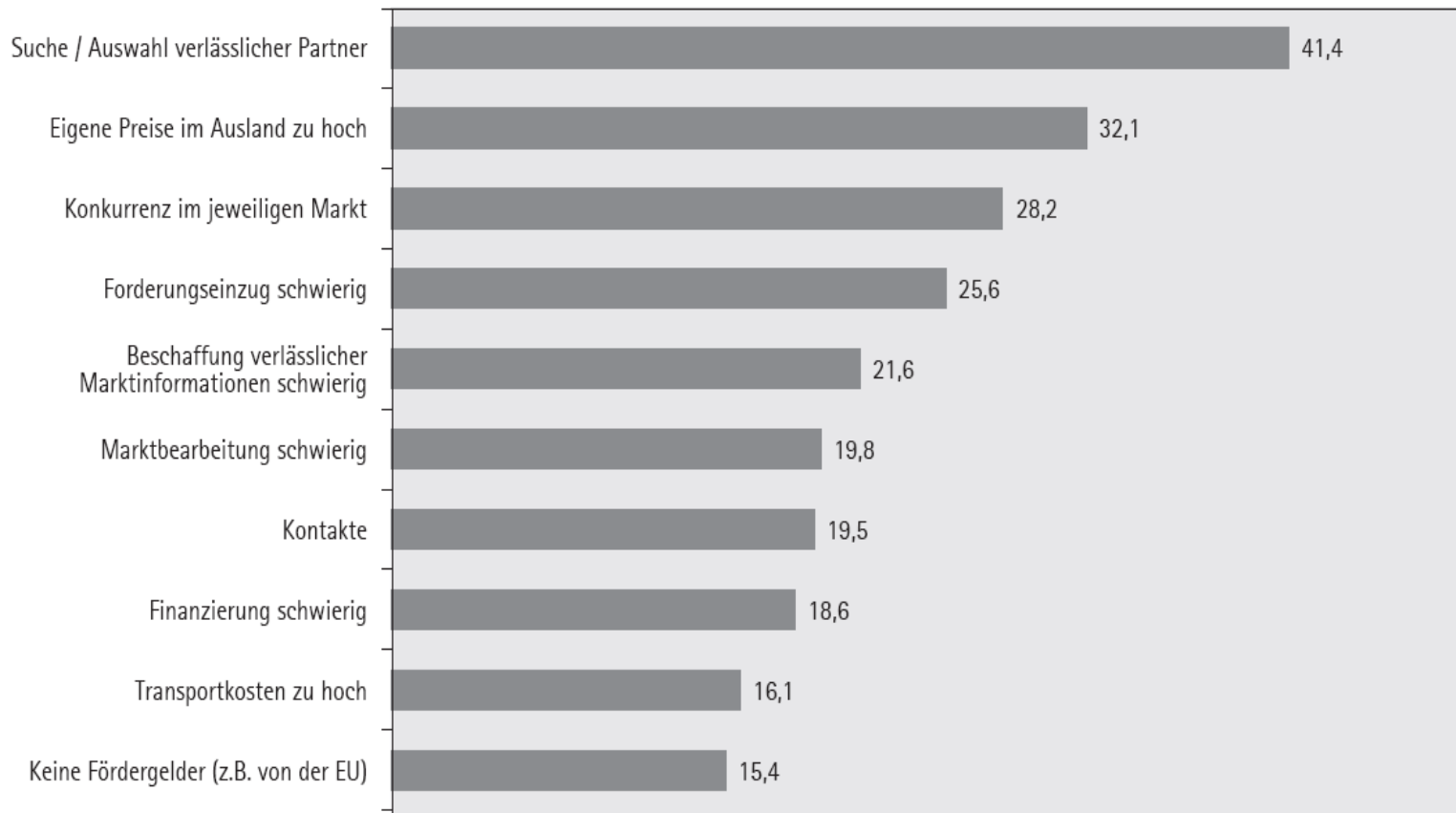


Hauptprobleme treten bei Auslandsaktivitäten vor allem auf, weil

- **die Suche/Auswahl nach verlässlichen Partnern schwierig ist,**
- **die eigenen Preise im Ausland zu hoch sind,**
- **die Konkurrenz im jeweiligen Markt stark ist**

Probleme beim Aufbau internationaler Geschäftsbeziehungen

Was sind große Probleme?

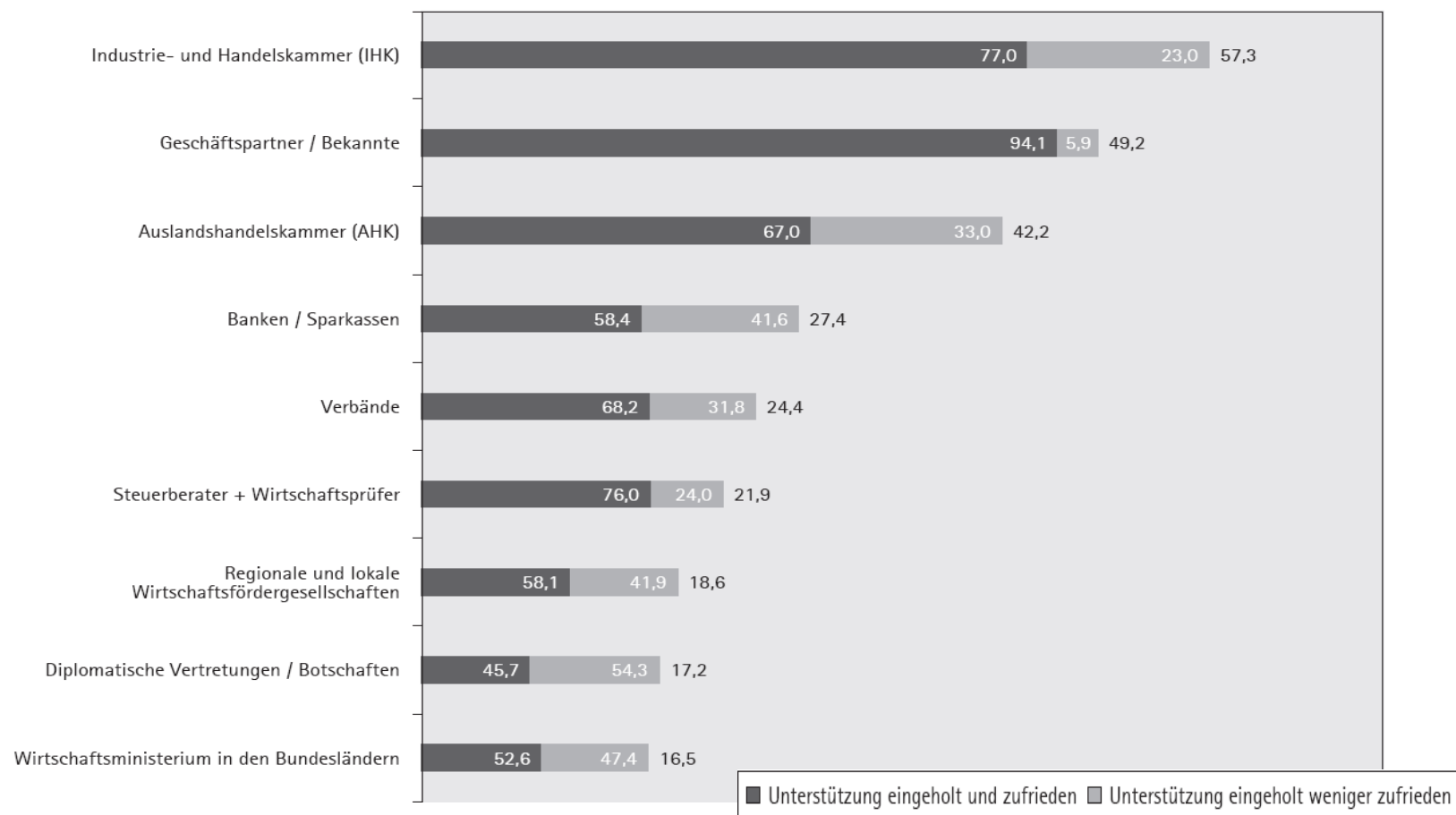




**Die Unterstützung beim Aufbau
internationaler
Geschäftsbeziehungen holen sich
die Unternehmen vor allem bei den
Industrie- und Handelskammern,
den deutschen
Auslandshandelskammern und bei
ihren Geschäftspartnern**

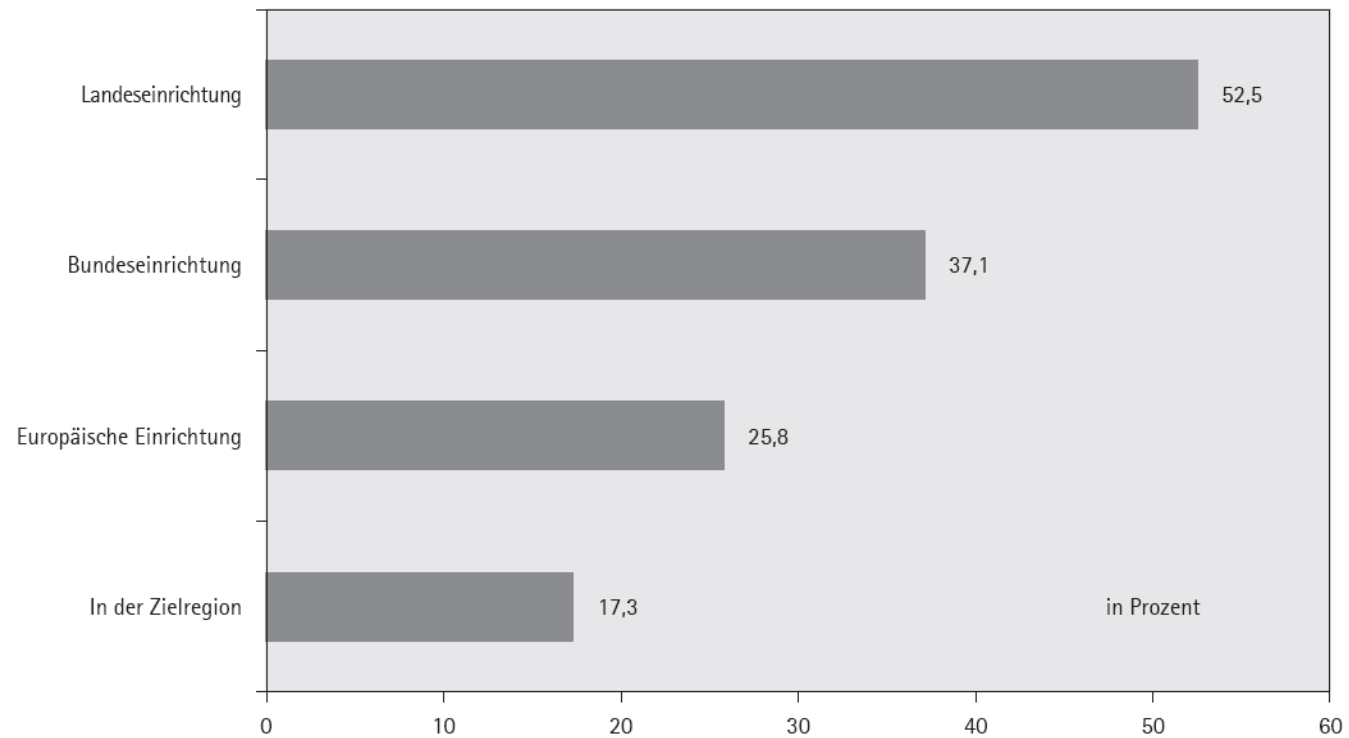


Unterstützung beim Aufbau internationaler Geschäftsbeziehungen (Mehrfachnennungen)





Bei welcher Stelle wurden Fördermittel beantragt?





Was sind die nächsten Schritte:

- 1. Halten Sie schriftlich Ihre Alleinstellungsmerkmale fest.**
- 2. Werden Sie sich klar über Ihre Unternehmensziele.**
- 3. Nicht warten, starten:**
 - Kostenfreien Newsletter Ihrer IHK oder HWK gleich heute bestellen.**
 - Kostenfreies Exportgespräch mit Ihrer IHK oder Handwerkskammer vereinbaren.**
 - Zum Export-Schnuppern ins Außenwirtschaftsportal Bayern klicken unter www.auwi-bayern.de**