

Export Checkliste

Inhalt

1. Zielland	2
2. Produkthanforderung.....	3
3. Kontakte.....	4
4. Förderung	4
5. Vertriebswege.....	4
6. Exportkosten	6
7. Zahlungsbedingungen.....	7

Partner im
ENTERPRISE EUROPE NETWORK BAYERN

Ansprechpartner: Susanne Linder

Telefonnummer: 089 / 5116-1456

E-Mail: susanne.linder@muenchen.ihk.de

Fax: 089 / 5116-81456

Verfasser: Susanne Linder; Erstellungsdatum: 5. Januar 2005

Aktualisierung: Ina Knausenberger, 13.10.2014

Homepage: www.een-bayern.de

www.muenchen.ihk.de

Erst prüfen, dann starten!

Wie finde ich den passenden Markt?

1. Zielland

- Entfernung (Verkehrs- und Transportwege)
- Klima
- Währung, Wechselkurs
- Ressourcen, Maschinen, Rohstoffe (Verfügbar, Import nötig?)
- Mitarbeiter (Ausbildung, Mobilität)
- Politische Verhältnisse
- Kulturelle Unterschiede (Religion, Sitten und Gebräuche, Geschäftsgepflogenheiten oder Geschmacksvorlieben)
- Wettbewerbssituation im Zielland, wer sind die Mitbewerber?
- Marktchancen des Produktes, Marktvolumen – lohnt sich der Einstieg? (Preisniveau)
- Welche Vorschriften für Verpackungen oder Produktkennzeichnungen gibt es?
- Welche technischen Normen sind einzuhalten?
- Einfuhrvorschriften (Produktzulassung)
- Müssen Prospekte, Etiketten und Anleitungen übersetzt werden?
- Wie soll das Produkt / die Leistungen verkauft werden?
- Wie sollen Kunden angesprochen bzw. beworben werden?
- Wie hoch sind die Kosten für den Markteinstieg?
- Welche Steuern oder Abgaben, z.B. auch Zoll erwarten mich?
- Wie sind die rechtlichen Rahmenbedingungen? (Kaufvertrag, AGB's, Gewährleistung)
- Welche Kosten fallen für eine eventuelle Absicherung der Zahlung an? (Exportkreditversicherung, Bankgarantie)

2. Produktanforderungen

Bei der Ausführung von ...	sind zu berücksichtigen ...
Elektrogeräten	Stecker Spannung Sicherheitsvorschriften
Kleidung	Klima Konfektionsgrößen Geschmack Symbolgehalt von Farben
Nahrungsmitteln	Zusammensetzung Geschmack Haltbarkeit Verpackung Etikettierung Religiöse Einflüsse und Verbote
Maschinen	Ausbildungsniveau des Bedienungspersonals Verfügbarkeit von Energie Servicemöglichkeiten (After-Sales-Services, Wartung, Reparatur) Normen
Fahrzeugen	Kaufkraft Wertbeständigkeit Straßenverhältnisse
Pharmazeutische Produkte	Arzneimittelgesetze Absatzwege

Bei der Festlegung der ...	sind zu berücksichtigen ...
Verpackung	Eichgesetze Größe, Normen Form Schutzwirkung (Klima, Transport usw.) Deklarationsvorschriften Verbrauchergewohnheiten Symbolgehalt von Farben Verpackungsentsorgung
Markierung/Etikettierung	Schutz des Markenzeichens Lesbarkeit Aussprechbarkeit Vorschriften

Bei der Gestaltung von ...	sind zu berücksichtigen ...
Prospekten/Bedienungsanleitungen	Symbolgehalt von Farben Verständlichkeit Einprägbarkeit

3. Kontakte

- Datenbanken (e-trade-center.com)
- Messen (www.auma.de, www.bayerninternational.de)
- Geschäftskontaktbörsen (fragen Sie Ihre IHK: www.auwi-bayern.de Klick auf Ansprechpartner)
- Mailing
- Geschäftspartnervermittlung der AHK's (fragen Sie Ihre IHK: www.auwi-bayern.de Klick auf Ansprechpartner)

4. Förderung

- Außenwirtschaftsportal Bayern www.auwi-bayern.de „Förderung“

5. Vertriebswege

Vertriebsweg	Vorteile	Nachteile
Importeur	Keine hohen Anlaufkosten, schnell realisierbar	Engagement ist nur begrenzt steuerbar, womöglich werden auch Konkurrenzprodukte über gleichen Importeur vertrieben
Vertragshändler	Enge Bindung möglich, gleich bleibender Marktauftritt, feste Anlaufstation	Zeitaufwändige Suche nach Partnern, anfangs meist keine Alleinvertretung
Großhändler	Bestehende Kontakte können genutzt werden, flächendeckendes Vertriebsnetz, kurze Lieferzeiten	Hohe Margen, direktes Konkurrenzumfeld
Handelsvertreter	Gut steuerbar, eigene Schwerpunkte können verfolgt werden, intensive Kundenbetreuung	bei Alleinvertretung hohe Kosten Nationale Bestimmungen HV-Vertragsgestaltung „Ausgleichsanspruch bei Kündigung“!
Direktvertrieb an Endverbraucher	Relativ geringe Vertriebskosten, direkter Kontakt mit Endabnehmer	Garantie 2 Jahre! Hohe Vorbereitungskosten (Werbung, Außendienst, Telemarketing), schlechte Steuerungsmöglichkeiten
Eigene Verkaufsniederlassung	Gute Repräsentanz, schnelle Reaktion auf Marktveränderungen, gute Steuerung möglich	Relativ hohe Kosten, lange Anlaufzeiten bis zum Erfolg

	Wiederverkäufer	Handelsvertreter
Bezeichnungen	Importeur	Vertreter

	Großhändler Alleinhändler Exklusivhändler Eigenhändler Warenhaus Versandhaus	Handelsvertreter Freier Handelsvertreter Alleinvertreter Bezirksvertreter Agent
Charakteristik	Kauft und verkauft in eigenem Namen und auf eigene Rechnung, nicht weisungsgebunden, kalkuliert mit Handelsaufschlag	Vermittelt Geschäfte in fremdem Namen und auf fremde Rechnung, für verschiedene Firmen tätig, erfolgsbezogene Provision, bedingt weisungsgebunden
Einsatzbereiche	Für Serien- oder Massenartikel sowie nicht erklärungsbedürftige Produkte, Installation und/oder Service wird benötigt (z.B. USA), Lagerhaltung erforderlich Beispiel: Kfz-Händler	Für erklärungsbedürftige Produkte bzw. Produkte mit individueller Ausgestaltung, Produkte mit relativ kleinem Markt, Beispiel: Vertreter für hochwertige Werkzeugmaschinen
Vorteile aus Exporteursicht	Im Markt eingeführt, viele Kundenkontakte, Lager, Service, nur ein Waren- und Rechnungsempfänger	Aktive Marktbearbeitung, persönliche Kundenkontakte, hohe Markttransparenz, proportionale Kosten (erfolgsabhängig)
Nachteile aus Exporteursicht	Geringe aktive Marktbearbeitung, Wettbewerbsprodukte können geführt werden, geringe Markttransparenz, kein Einfluss auf Verkauf, Abhängigkeit vom Händler	Mehrere Firmen können betreut werden, mehrere Waren- und Rechnungsempfänger, evtl. Ausgleichsanspruch bei Kündigung

Lizenzvergabe	
Vorteile	Nachteile
Regeln für gewerbliche Nutzung von Warenmarken, Gebrauchsmustern, Firmenbezeichnungen, Patente und rechtlich geschützten Erfindungen, aber auch von Managementwissen, Marketingstrategien, Produktionsverfahren und ähnlichem Know-how.	Zunehmend legen gerade Entwicklungsländer auf eine eigene Produktion besonderen Wert, so dass dem Exporteur nur noch die Lizenzvergabe, also der Export von Know-how, verbleibt. Evtl. mangelhafte Vertragstreue des Lizenznehmers.

Joint Venture	
Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> • Produktivitätssteigerung im Land A durch Know-how-Transfer aus Land B • Erschließung des Auslandsmarktes im Land A durch Land B • Billige Arbeitskräfte im Land A • Akzeptanz der Produkte aus Land A im Land B und ggf. Drittländern • Minimierung des politischen Risikos • Wegfall von zoll- und steuertechnischer Diskriminierung (z.B. Dumping) 	<ul style="list-style-type: none"> • Zielkonflikte, z.B. Gewinnverwendung, Produktauswahl, Marktbearbeitung • Verhaltenskonflikte, z.B. Führungsstil, Planung, Entscheidungshierarchien • - Kulturelle Konflikte, z.B. Religionszugehörigkeit, Geschäftsgebräuchen

Eigene Repräsentanz vor Ort	
Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> • Imageverbesserung des Produktes, da nun ein Inlandsprodukt • Präsenz vor Ort 	<ul style="list-style-type: none"> • Teuer, hoher Investitionsaufwand • evtl. leidet das Heimatgeschäft darunter

6. Exportkosten

- Transportverpackung
- Zahlungsabwicklung
- Kosten gemäß INCOTERMS (Transport, Versicherung, Kosten, Verzollung, Dokumentenaustellung etc.)
- Finanzierungskosten (für das eingeräumte Zahlungsziel bzw. unterschiedliche Zahlungsmodalitäten, z.B. Spanien bis zu 120 Tage)
- Wechselkursabsicherung
- Zusatzkosten für Vertreter
- Zusatzkosten für Gewährleistung
- Kreditversicherung (Euler Hermes) oder Bankgarantien (LfA, KfW)
- Zertifizierung
- Qualitätsabnahmen
- Schutzrechtanmeldungen (Patente, Gebrauchsmuster etc.)
- Dokumentationen (Handbücher, Etikettierung)
- Verhandlungsmargen
- spezifische Länderwünsche (z.B. China: Begasung von Holzpaletten)

7. Zahlungsbedingungen

Vereinbarte Zahlungsbedingungen	Sicherungswert	Verbleibende Risiken für Exporteur und Importeur	Finanzierungsmöglichkeiten
Vorauszahlung in voller Höhe und in Höhe eines Teilbetrages	Exporteur: voll gesichert Importeur: volles Risiko, Absicherungsmöglichkeit: Delkredereversicherung	Exporteur: kein Risiko Importeur: volles Risiko	Entfällt, da die Vorauszahlung Finanzierungshilfe ist
Vorauszahlung gegen Bankgarantie für die Rückzahlung bei Nichterfüllung des Vertrages	Beide Partner sind gesichert, wenn sie ihre vertraglichen Verpflichtungen erfüllen	Risiken sind ausgewogen; Exporteur hat den Vorteil einer nahezu kostenlosen Finanzierung	s.o.
Zahlung nach Erhalt der Ware	Keiner; Abhilfe: Delkredereversicherung (Hermes)	Exporteur: volles Risiko Importeur: kein Risiko	Kontokorrentkredit gegen Abtretung Auslandsforderungen
Lieferung auf offene Rechnung	s.o.	s.o.	s.o.
Zahlung durch Herabgabe von Akzepten durch den Importeur oder von Kundenpapieren (Beachte: Devisengesetze!)	s.o.	s.o.	Diskontierung im Rahmen bestehender Kreditfazilitäten
Dokumente gegen Sicht-Zahlung	Exporteur: übergibt Dokumente und ggf. Ware gegen Zahlung Importeur: bekommt Dokumente und soweit Traditionspapiere, Ware nur gegen Zahlung	Exporteur: Risiko, dass Dokumentenaufnahme abgelehnt wird Importeur: Qualitäts- und Quantitätsrisiko	Exporteur: Bevorschussung der Dokumente Importeur: normaler Bankkredit
Dokumente gegen Akzept	Exporteur: zusätzliches Risiko für die Einlösung des Akzeptes bei Fälligkeit, Abhilfe: Bankaval, guter Bürge Importeur: erhält Dokumente und ggf. Ware bereits gegen sein Akzept	Wie vorstehend, zusätzliches Exporteurrisiko für Bezahlung des Wechsels bei Fälligkeit	Exporteur: Diskontierung Akzente, sofern diskontfähig, langfristig: AKA, KfW Importeur: Finanzierung ergibt sich aus der Wechsellaufzeit
Dokumentenakkreditiv (evtl. bestätigt)	Exporteur: voll gesichert, wenn Akkreditivbedingungen voll erfüllt werden Importeur: Zahlung erfolgt nur gegen Dokumente, normalerweise Versanddokumente	Exporteur: bei Akkreditiven erster Banken kein Risiko (insbesondere bei Bestätigung) Importeur: Qualitäts- und Quantitätsrisiko	Exporteur: Akkreditivübertragung, unwiderrufliche Zahlungsaufträge Importeur: normale Bankkredite