

## INTERKULTURELLES

# Was muß ich beachten wenn ich ein Geschäft im Ausland mache? – Tipps für die ersten Schritte

Laut einer Studie des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) planen immer mehr kleine und mittlere Unternehmen (KMU's), ihre Geschäftsaktivitäten ins Ausland auszuweiten bzw. zu verlegen.

Gerade in Zeiten der Globalisierung und des Internets wird es für KMU's nicht nur attraktiv, sondern sogar manchmal notwendig, ein Stück weiter globaler zu werden, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Vielleicht geht es Ihnen auch wie Robert Meier, Eigentümer eines Handwerksbetriebs im Baugewerbe, der vor kurzem überlegte, mit seinem Geschäft ins Ausland zu expandieren. Er hat sich zuerst einige Gedanken gemacht, um seine Chancen richtig zu nutzen und Risiken abzuwägen.

Dabei folgte er der folgenden **Checkliste:**

- Wie verschaffe ich mir einen Marktüberblick?
- Lohnt sich das?
- Was muss ich dabei beachten?
- Sind meine Produkte/Dienstleistungen für den Markt geschaffen?
- Gibt es rechtliche Vorschriften, die ich beachten muss?
- Gibt es Handelsbarrieren bzw. Förderangebote?
- Auf welchen Messen finde ich die richtigen Kontakte/Produktinformationen?
- Wie gehe ich mit Risiken um?

Ohne sich erst auf die große Reise zu machen, besuchte Herr Meier in Deutschland **Fachmessen**. Dort konnte er erste Kontakte mit ausländischen Geschäftspartnern knüpfen sowie sich ein Bild des Marktes verschaffen.

Im Internet holte er sich Hilfe beim **Außenwirtschaftsportal der deutschen Wirtschaft**. Hier konnte er Ansprechpartner und Informationen über Märkte im Ausland finden sowie sich über Finanzierung und Absicherung von Geschäften und Förderangebote informieren.

Vor Ort kontaktierte Herr Meier die **Industrie und Handelskammer (IHK)**, wo er allgemeine, aber auch spezielle Informationen über ausländische Märkte bekam. Bei den regelmäßigen Informationsveranstaltungen konnte er sich wertvolle Infos und Tipps einholen sowie Kontakte zu anderen Unternehmern knüpfen.

Zuletzt wandte er sich an die in Deutschland ansässigen **Außenhandels-Vertretungen der Länder**. Die Kontaktinformationen bekam er über die zuständigen Botschaften in Deutschland.

Für Herrn Meier waren im Ausland die **Auslandskammer (AHK)** stets die erste Adresse vor Ort. Diese vermittelten ihm u. a. zuverlässige Geschäftspartner und einen Marktüberblick in seiner Branche. Dabei stellte sich die Frage, ob er die Landessprache können muss. In der Regel reichte Englisch für den ersten Kontakt aus. Für Verhandlungen und Verträge holte sich Herr Meier jedoch einen erfahrenen Dolmetscher, um sicherzugehen. Um Fettnäpfchen im Ausland zu vermeiden, machte Herr Meier eine **interkulturelle Sensibilisierung** durch.

Dank seiner guten Vorbereitung hat Herr Meier es geschafft. Er ist sehr zufrieden mit seiner kürzlich eröffneten Zweigstelle auf dem spanischen Festland. Dort bietet er seinen Service und seine Produkte sowohl spanischen als auch deutschen Kunden an. Er überlegt, demnächst auch sein Angebot auf den boomenden spanischen Inseln anzubieten. ■

### Nützliche Infos im Internet:

- [www.auma-messen.de](http://www.auma-messen.de) Überblick über Messen im In- und Ausland
- [www.ixpos.de](http://www.ixpos.de) Außenwirtschaftsportal der deutschen Wirtschaft
- [www.ahk.de](http://www.ahk.de) Überblick über Deutsche Auslandskammer



Gerardo Müller-Albán  
Müller-Albán Business-Spanisch & Interkulturelles

Agnesstr. 53, 53225 Bonn  
Telefon/Telefax: 0228-2421800  
info@business-spanisch.de  
www.business-spanisch.de