

Lokal produzieren – global verkaufen



Immer mehr mittelständische Unternehmen agieren heute auf ausländischen Märkten. Doch wer im Auslandsgeschäft erfolgreich sein will, muss sich lange vor den operativen mit strategischen Fragen befassen. Dieser Ratgeber bietet einen kompakten Überblick über alle Aspekte, die zu bedenken sind: Marktchancen, Risiken, Planungen, Umsetzung. Von A wie Aufbau der Märkte bis Z wie Zölle im Zielmarkt – der praxisnahe Leitfaden deckt alle wichtigen Felder des internationalen Marketings ab und eignet sich für den Einsatz im gesamten deutschsprachigen Raum. Dabei steht die Anwendung im Vordergrund und die Autoren geben konkrete Tipps.

» Die Welt wird kleiner,
und der Markt wird größer.«

Willi-Peter Sick, Präsident des Bundesverbandes der Selbstständigen

99 Tipps für erfolgreiche Auslandsgeschäfte

Von Peter Kathriner und Roland Schuler

184 Seiten, kartoniert

€ (D) 14,95 | € (A) 15,40 | sFr 27,40*

ISBN 978-3-589-23565-0

Aus dem Inhalt

- Internationales Marketing
- Markenschutz/Patentschutz
- Preise und Konditionen im Export
- Die wichtigsten Vertriebsformen im Export
- Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern
- Marktabdeckung vor Ort
- Kommunikation und Messen auf Auslandsmärkten
- Logistik, Transportarten und Transportwege
- Finanzen und Risiken auf Auslandsmärkten
- Gesetzliche Anforderungen
- Persönliche Kontakte
- Kulturelle Unterschiede

*unverbindliche Preisempfehlung



Peter Kathriner



Roland Schuler

Die Autoren

Peter Kathriner ist im Export tätig, arbeitet als Dozent und hat einen Diplomlehrgang zum Thema entwickelt. Roland Schuler ist Freelancer für internationales Marketing sowie Lehrbeauftragter.