

Internationalisierungscheck

Ist Ihr Unternehmen fit für das Auslandsgeschäft? – Testen Sie es selbst!

Anhand des Internationalisierungschecks können Sie sich einen ersten Überblick verschaffen, wie Ihr Unternehmen in Bezug auf Auslandsgeschäfte aufgestellt sind – wo Ihre Stärken liegen und wo noch Handlungsbedarf besteht.

Vereinbaren Sie gerne auch einen Termin bei Ihrer Außenwirtschaftsberatung und bringen Sie den ausgefüllten Fragebogen mit. Wir beraten Sie gerne!

-  Ja, das können wir.
-  Hier sind wir auf einem guten Weg.
-  Hier besteht noch Handlungsbedarf.

| Motivation – Auswahl des ausländischen Zielmarktes – Marktkenntnis | |
|--|---|
| Weshalb will ich mich im Ausland engagieren? Will ich durch das Auslandsgeschäft neue Kunden akquirieren oder das Risiko streuen, entstandene Kontakte nutzen oder mein Image verbessern...? |    |
| Kenne ich wichtige Auslandsmärkte und potenzielle Kunden? |    |
| Ist das Zielland wirtschaftlich und politisch stabil? |    |
| Weiß ich, wie das Marktvolumen, die aktuelle Marktstruktur und die Zukunftsaussichten in der Branche im jeweiligen Zielland sind? |    |
| Weiß ich, wer meine Konkurrenten im Zielland sind? Habe ich Wettbewerbsvorteile gegenüber ausländischen Anbietern (Produkteigenschaften, Qualität, Kosten, Innovationen)? |    |
| Sind ggf. notwendige Materialien und Dienstleistungen vor Ort erhältlich? |    |
| Habe ich einen Überblick über die die rechtlichen Rahmenbedingungen im Zielland? |    |
| Bin ich auf kulturelle Unterschiede (Religion, Sitten und Gebräuche, Geschäftsgepflogenheiten oder Geschmacksvorlieben) eingestellt? |    |
| Habe ich Anknüpfungspunkte (Kunden, Mitarbeiter, Kooperationspartner) im Zielland? |    |

| | |
|---|---|
| Weiß ich, woher ich Informationen zu Ländern und Branchen bekomme? |    |
| Eignung des Produktes/der Dienstleistung für den ausländischen Markt | |
| Gibt es im Zielland einen Markt für mein Produkt/meine Dienstleistung? |    |
| Ist mein Produkt/meine Dienstleistung im Ausland preislich konkurrenzfähig – auch unter Einbeziehung zusätzlicher Kosten – bzw. habe ich Wettbewerbsvorteile gegenüber anderen Anbietern? |    |
| Passt mein Produkt/meine Dienstleistung oder gilt es, Anpassungen z.B. wegen anderer technischer Normen, Zertifizierungen, Sicherheits- oder Kennzeichnungsvorschriften vorzunehmen? |    |
| Darf ich im Ausland arbeiten oder gibt es für mein Handwerk Zugangsvoraussetzungen? |    |
| Besteht die Notwendigkeit einer regelmäßigen Wartung der Produkte? Kann ich dies auch im Ausland gewährleisten? |    |
| Markteintritt und -bearbeitung | |
| Können bereits bestehende Kontakte im Zielland genutzt werden? |    |
| Weiß ich, wie ich Kontakte zu Geschäftspartnern oder Kunden knüpfe? |    |
| Bin ich bei der Erschließung neuer Märkte auf die Zusammenarbeit mit möglichen Partnern vorbereitet? Liegen erfolgreiche Kooperationserfahrungen vor? |    |
| Verfüge ich über eine Referenzliste auf meiner Webseite (mit Aufträgen bzw. Projekten und Referenzkunden), die ich bei der Akquisition von potenziellen Kunden und Kooperationspartnern vorweisen kann? |    |
| Nutze ich E-Mail und das Internet bereits intensiv für die tägliche Kommunikation mit Geschäftspartnern und Kunden? |    |
| Ist meine Webseite (und Werbematerialien) in die Sprache des Ziellandes bzw. ins Englische übersetzt? |    |
| Kenne ich relevante Messen und habe ich Informationen zu Unternehmerreisen, Kooperationsbörsen etc.? |    |

| Durchführung | |
|---|---|
| Habe ich Informationen zu folgenden Themen bzw. weiß ich wo ich sie erhalte? | |
| ○ Einreise- und Aufenthaltsbestimmungen |    |
| ○ ggf. im Zielland erforderlichen Berufszulassungen |    |
| ○ Anmelde- und Genehmigungspflichten |    |
| ○ Fragen der Mitarbeiterentsendung |    |
| ○ einzuhaltenden Mindestlöhnen oder Tarifverträgen |    |
| ○ Sicherheitsbestimmungen/Arbeitsschutz |    |
| ○ Sozialversicherung |    |
| ○ Umsatzsteuerregelungen |    |
| ○ Steuern (Lohn- und Körperschaftssteuern etc.) |    |
| ○ Vertragsrechtliche Besonderheiten |    |
| ○ Mentalität und Geschäftskultur |    |
| ○ Zollabwicklung |    |
| Personelle Ressourcen und Kompetenzen | |
| Können meine Mitarbeiter oder ich zusätzliche Zeit für den Aufbau des Auslandsgeschäfts aufbringen? |    |
| Sind meine Kapazitäten im Fertigungs- und Servicebereich ausgelastet? Können diese ggf. erweitert werden? |    |
| Haben meine Mitarbeiter oder ich Kapazitäten, um sich um die zusätzlichen Formalitäten zu kümmern (wie Anmeldungen, Zulassungen, Ausfuhrdokumente erstellen, Steuer- oder Rechtsfragen klären)? Können diese bei Bedarf an eine externe Stelle (Spedition, Steuerberater, Rechtsanwalt) ausgelagert werden? |    |
| Sind meine Mitarbeiter bereit, vorübergehend im Ausland zu arbeiten (z.B. für Montageaufträge)? |    |

| | |
|---|---|
| Besitzen meine Mitarbeiter bereits Erfahrung bei der Abwicklung von Auslandsaufträgen? |    |
| Verfügen meine Mitarbeiter und ich über die nötigen Fremdsprachenkenntnisse (zumindest Englisch)? |    |
| Haben meine Mitarbeiter und ich Erfahrung mit interkulturellen Unterschieden? |    |
| Sind meine Mitarbeiter und ich bereit, entsprechende Fortbildungen zu machen? |    |
| Finanzielle Ressourcen – Erfolgskontrolle – Risikomanagement | |
| Habe ich einen Überblick darüber, wie groß der finanzielle Zusatzaufwand für mein Auslandsengagement wäre? Habe ich diesen in mein Angebot einkalkuliert? |    |
| Bin ich darauf eingestellt, dass sich mein Erfolg im Ausland ggf. erst nach mehreren Jahren einstellt? |    |
| Habe ich die Möglichkeit, größere Aufträge vorzufinanzieren? |    |
| Kenne ich die Risiken, die sich aus dem Auslandsgeschäft ergeben können und kann ich ggf. möglichst frühzeitig Gegenmaßnahmen ergreifen (z.B. Absicherung von Zahlungsausfällen, Qualitätskontrollen vor Ort etc.)? |    |
| Habe ich einen Rechtsanwalt/Steuerberater, der sich mit Vertragsgestaltung im internationalen Recht (Rechtswahl, Gerichtsstand, AGBs, Gewährleistung etc.) auskennt? |    |
| Kenne ich Möglichkeiten der Zahlungsabsicherung (z.B. Vorkasse, Akkreditiv, Hermesdeckung)? |    |
| Habe ich Informationen über Fördermöglichkeiten (z.B. Auslandsmesseprogramm des Bundes und des Landes)? |    |

Ihre Ansprechpartner in den niedersächsischen Handwerkskammern

Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade

Matthias Reichert
Tel.: 04141/6062-13
E-Mail: reichert@hwk-bls.de

Adrienne Blum
Tel.: 0531/1201-251
E-Mail: blum@hwk-bls.de

Handwerkskammer Hannover

Dr. Merret Vogt
Tel.: 0511/34859-14
E-Mail: m.vogt@hwk-hannover.de

Handwerkskammer Hildesheim-Südniedersachsen

Lev Savkun
Tel.: 05121/162-172
E-Mail: lev.savkun@hwk-hildesheim.de

Handwerkskammer Oldenburg

Joachim Hagedorn
Tel.: 0441/232-236
E-Mail: hagedorn@hwk-oldenburg.de

Handwerkskammer Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim

Heike Leyer
Tel.: 0541/6929-940
E-Mail: h.leyer@hwk-osnabrueck.de

Handwerkskammer für Ostfriesland

Helge Valentien
Tel.: 04941/1797-54
E-Mail: h.valentien@hwk-aurich.de

Handwerk ohne Grenzen

Leitstelle für Außenwirtschaft im niedersächsischen Handwerk

c/o Landesvertretung der Handwerkskammern Niedersachsen

Dr. Eva Schmoly
- Koordinatorin -
Ferdinandstr. 3, 30175 Hannover
Tel.: 0511/3 80 87-19
Fax: 0511/3 80 87-22
E-Mail: nh-international@handwerk-LHN.de