
Vorwort

13 Autoren aus 7 Ländern – jeder ist seit vielen Jahren in internationalen Märkten tätig – geben praxisorientierte Hinweise zum Thema „Internationale Geschäftsentwicklung“. Dieses Fachbuch richtet sich insbesondere an mittelständische deutsche und österreichische Unternehmen, die ihre Exportgeschäfte gezielt auf- bzw. ausbauen wollen. Große Unternehmen beider Länder sind bereits seit vielen Jahren erfolgreich in Auslandsmärkten engagiert. Ihre Exportquote liegt häufig weit über 70 %.

Hier haben viele kleine und mittelständische Unternehmen noch einen deutlichen Nachholbedarf. Sie sind häufig zu stark im heimischen Markt engagiert und haben aus unterschiedlichen Gründen den „Geschäftsaufbau Ausland“ mehr oder weniger dem Zufall überlassen.

Bei sehr stark zunehmendem Wettbewerb im heimischen Markt, der in zunehmendem Umfange auch von ausländischen Anbietern bestimmt wird, ist es notwendig, dass auch mittelständische Unternehmen die Geschäftschancen in Auslandsmärkten gezielt nutzen.

Die Marken „Made in Germany“ bzw. „Made in Austria“ haben speziell auch in internationalen Wachstumsmärkten einen sehr guten Ruf und erleichtern den Einstieg in diese Märkte. Jedoch: Ein systematischer Geschäftsaufbau „Ausland“ erfordert vor allem volles unternehmerisches Engagement, ein ausgeprägtes Bewusstsein für die sich bietenden Chancen, aber auch für mögliche Risiken, Geduld und Durchhaltevermögen.

Dieses Fachbuch möchte praxisnahe Ratschläge geben, um die sich bietenden Geschäftsmöglichkeiten in Auslandsmärkten zielorientiert und erfolgreich zu nutzen.

München, im Februar 2015
Internationaler Verband für Business Development
Präsident Dipl.-Wirtsch.-Ing. Hatto Brenner

Erlangen, im Februar 2015
Cecilia Misu, MScEE, LL.M., FCI Arb
CMSQUARE UG (haftungsbeschränkt)
Contract and Dispute Management

Internationales Business Development
Export-Märkte, Risikoanalyse, Strategien
Brenner, H.; Misu, C. (Hrsg.)
2015, VIII, 355 S. 32 Abb., Softcover
ISBN: 978-3-658-05658-2