

Checkliste 10

Marktauswahl



Definition

Da annähernd 200 Zielmärkte für den Aufbau von Auslandsgeschäften in Frage kommen und für eine erfolgreiche Auslandsmarktbearbeitung vielfältige unterschiedliche Rahmenbedingungen zu berücksichtigen sind, muss eine Vielzahl von Daten und Informationen systematisch erfasst und im Hinblick auf die definierten Ziele ausgewertet werden.



Problemstellung

Oftmals sind es Entscheidungen „aus dem Bauch“, die zur Bearbeitung eines bestimmten Marktes führen. Positive Informationen anlässlich einer Messteilnahme, Hinweise von befreundeten Unternehmen oder „Geschäftstrends“ veranlassen den Unternehmer, einen vermeintlich attraktiven Markt für den Aufbau von Geschäftsaktivitäten auszuwählen.

Erst zu spät wird festgestellt, dass bestimmte Rahmenbedingungen einen erfolgreichen Markteinstieg behindern, und mit der Aussage „hätte ich das vorher gewusst“ werden die hoffnungsvoll gestarteten Aktivitäten wieder gestoppt.



Beispiel

Ein namhafter Hersteller von Kosmetikprodukten wollte auch den „letzten weißen Fleck“ in Westeuropa, den spanischen Markt, für sein Programm erschließen.

Eine vom Unternehmen durchgeführte Marktanalyse zeigte, dass einerseits genügend Kaufkraft und andererseits Bedarf für das Programm vorhanden ist. Man begann mit dem Aufbau eines Vertriebssystems und stellte nach drei Jahren fest, dass das Programm nur einen äußerst geringen Anklang im Markt fand.

Wie sich herausstellte, führte die vom Hersteller verwendete Produktbezeichnung in Spanien zu Antipathien und einer eher ablehnenden Haltung der ins Auge gefassten Käuferschicht.



Checkliste

Mit der Auswahl geeigneter Exportmärkte sollten zumindest nachfolgende Kriterien überprüft werden. Eine Gewichtung der einzelnen Kriterien von 1 bis 6 (von bestens geeignet bis ungeeignet) führt dann beim Vergleich verschiedener Märkte zu Abstufungen in der Rangfolge einzelner ins Auge gefasster Märkte.

- ▶ Welches sind die speziellen Eigenarten des fremden Marktes?
 - politisches Risiko
 - Religion, Sitten, Gebräuche
 - rechtliche Besonderheiten
 - Landes- und Geschäftssprache
 - Währung
 - Preisniveau und Wechselkurs
 - geographische und klimatische Gegebenheiten
 - Infrastruktur
- ▶ Gibt es hier einen Bedarf für das Exportgut?
 - Kaufkraft
 - Nachfrageart- und -menge
 - Kaufmotive
 - Kaufgewohnheiten
 - Nachfragetendenzen
- ▶ Wie ist die Konkurrenzsituation?
 - Konkurrenten
 - Marktanteile und Marktstellung
 - Absatzpolitik
- ▶ Welche Vertriebsmöglichkeiten stehen für das Exportgut zur Verfügung?
 - Handelsvertreter
 - Händler
 - Importeure
- ▶ Welche Anforderungen muss das Exportgut erfüllen?
 - Qualität
 - Verpackung
 - Etikettierung
 - Service
 - Preis
 - Liefer- und Zahlungskonditionen
 - Ausfuhrvorschriften im Exportland
 - Einfuhrvorschriften im Importland
- ▶ Welche Exportfördermaßnahmen werden von welchen Stellen angeboten?
 - Exportberatung

- Messförderung
- Exportkreditversicherung
- Exportkredite



Andere Lösungsmöglichkeiten

Wenn das Unternehmen eine Marktbewertung bzw. Marktauswahl nach diesen Kriterien nicht vornehmen möchte, weil der hiermit verbundene Zeitaufwand evtl. zu hoch ist, besteht die Möglichkeit, die hiermit verbundene Arbeit entweder im Rahmen einer Studie bzw. Diplomarbeit durchführen zu lassen, auslandserfahrene Berater einzuschalten oder anlässlich des Besuchs von internationalen Messen die wichtigsten Beurteilungskriterien vor Ort zu überprüfen.



Weitere Hilfen

Länderinformationen über

- bfai¹
- Auslandshandelskammern
- Fachverbände¹

¹ Die Anschriften finden Sie im Anhang.