



- > Go-International
- > Export Know-How
- > Der richtige Partner im Zielmarkt

## Export: Der richtige Partner im Zielmarkt

Nutzen Sie die Netzwerke der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA



Skyline von Dubai

© Monica / adobe

Sie haben Ihr Unternehmen gut vorbereitet. Sie haben Ihre Zielmärkte ausgewählt. Und sie haben sich – theoretisch jedenfalls – für einen angemessenen Vertriebskanal entschieden. Nun wird es auch in dieser Hinsicht ernst: Wie und wo treffen Sie auf den richtigen Partner, der Ihnen hilft, Ihre Exportpläne in die Realität umzusetzen?

Sie sollten darauf vorbereitet sein, dass die Suche nach und die Auswahl von Partnern im Ausland großen Zeitaufwand bedeutet. Überstürzen Sie daher nichts. Sie werden sehen, dass sich eine solide Vorbereitung auf Dauer bezahlt macht.

Informieren Sie sich über die kulturellen Unterschiede in den von Ihnen ins Auge gefassten **Zielmärkten**. Die Kenntnis der kulturellen Differenzen und deren Beachtung stellt einen bedeutenden Wettbewerbsvorteil gegenüber unkundigen Mitbewerbern dar. Umgekehrt kann das Ignorieren kultureller Unterschiede die schönsten Geschäftsmöglichkeiten zunichte machen.

### Kontakte sammeln, Netzwerke nutzen

Kontaktieren Sie auch die Mitarbeiter des AußenwirtschaftsCenters in den jeweiligen Zielmärkten. Dort kann man Ihnen Namen und Adressen sowie allenfalls weiterführende Datenbanken vermitteln. Zusätzlich können Sie – gegen Kostenersatz – auch eine Bonitätsauskunft über zukünftige Geschäftspartner einholen.

### Für die Bearbeitung eines neuen Marktes bieten sich folgende Möglichkeiten

- Firmenpräsentation auf www.advantageaustria.org - DEM österreichischen Wirtschaftsportal im Ausland
- Teilnahme an Wirtschaftsmissionen der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA
- Inserate in ausländischen Medien
- Direct-Mailings
- Listung/Aufnahme in Lieferantenverzeichnisse von Einkaufsabteilungen
- Teilnahme an Messen
- persönlicher Verkauf oder Direktwerbung im TV und Internet

### Messen

Geeignete Messen können anhand folgender Informationen, die vom jeweiligen AußenwirtschaftsCenter bzw. dem Messeveranstalter beziehbar sind, ausgewählt werden:

- allgemeine Messe oder Fachmesse
- Branchen- oder Produktschwerpunkte
- Ort, Termin, Dauer
- Renommee, Dauer des Bestehens
- Details über die Aussteller und Besucher
- Erfahrungen befreundeter Unternehmen

## Auslandsveranstaltungen der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

- [Gruppenausstellungen](#)
- [Katalogausstellungen](#)
- [Wirtschaftsmissionen](#)
- [Marktsondierungsreisen](#)
- [Zukunftsreisen](#)
- [Austria Showcases](#)

### Links

Eine Initiative von

 **Bundesministerium**  
Digitalisierung und  
Wirtschaftsstandort



[Über uns](#)

[English Summary](#)

[Offenlegung](#)

[Datenschutzerklärung](#)

[Barrierefreiheit](#)

[Cookie-Einstellungen](#)

© 2022 WKÖ | BMDW