



- > [Go-International](#)
- > Export Know-How
- > [Vertriebsstruktur im Zielmarkt](#)
- > Direkte Marktbearbeitung von Exportmärkten

Direkte Marktbearbeitung von Exportmärkten

Unternehmen können eigene Marktpolitik umsetzen, bindet dabei aber eigene Ressourcen



Unter direkter Marktbearbeitung versteht man, dass der Produzent die Endverbraucher im Zielmarkt direkt beliefert. Das exportierende Unternehmen kann die eigene Marktpolitik voll umsetzen, bindet dabei aber eigene Ressourcen. Umsetzen lässt sich die direkte Marktbearbeitung durch unterschiedliche Maßnahmen:

- [eigene Außendienstmitarbeiter](#)
- [Joint Venture](#)
- [Auslandsniederlassung](#)
- [E-Commerce](#)

Eigene Außendienstmitarbeiter

Voraussetzungen für den Einsatz von eigenen Außendienstmitarbeitern sind **gute Geschäftskontakte und gute Marktkennnisse**. Die Vorteile liegen auf der Hand: Sie können Ihr eigenes Vertriebspersonal einsetzen. Sie behalten das Heft in der Hand – bei der Produktpositionierung ebenso wie bei der Preisgestaltung. Sie steuern auch den Informationsfluss zwischen Ihrem Unternehmen und dem Kunden.

Joint Venture

Joint Ventures sind Gemeinschaftsunternehmen mit einem ausländischen Partner. Im Rahmen eines Joint Ventures können Sie sich mit einem Partner im Exportzielland zu einem gemeinsamen Unternehmen zusammenschließen. Man kann damit das **niedrige Lohnniveau** im Gastland nutzen oder **zoll- und steuerrechtliche Diskriminierung** vermeiden. Man hat besseren Kontakt zu Behörden und eventuell Zugang zu Subventionen. Allerdings muss der Partner sehr sorgfältig ausgewählt werden. Auch eine detaillierte Marktstudie ist unerlässlich. Nur so können Sie herausfinden, ob sich die Investition lohnt.

Motive für die Gründung eines Joint Ventures:

- gesetzliche Regelungen, die Ausländern kein 100%-iges Eigentum an Produktionsstätten erlauben.
- besserer Kontakt zu lokalen Behörden, Zugang zu Subventionen und Förderungen
- Marktkennntnis und Vertrautheit des Partners mit dem kulturellen Umfeld
- geringerer Kapitaleinsatz und weniger Risiko als bei einem 100%-igen Engagement

Im **angloamerikanischen Rechtsbereich** unterscheidet man zwischen Equity Joint Venture und Contractual Joint Venture. Beim Equity Joint Venture gründen die Partner eine Gesellschaft mit Rechtspersönlichkeit; beim Contractual Joint Venture dagegen besteht nur ein Kooperationsvertrag ohne Gründung einer eigenen Gesellschaft.

Nach dem Zweck der Zusammenarbeit unterscheidet man:

- **horizontale Joint Ventures:** Zusammenschluss von Konkurrenten mit gleichartigen Produkten
- **vertikale Joint Ventures:** Zusammenschluss von Partnern unterschiedlicher Verarbeitungsstufen z.B.

Autohersteller mit seinem Zulieferanten

- **diagonale Joint Ventures:** Zusammenschluss von Herstellern, die ihre unterschiedlichen Technologien zu einem neuen Produkt kombinieren

Je nach dem ins Auge gefassten Absatzmarkt spricht man von:

- **Onshore-Joint Venture:** Absatzmarkt ist nur das Gastland
- **Offshore-Joint Venture:** Hier wird ausschließlich für den Export gearbeitet. Standort eines solchen Joint Ventures ist in der Regel eine Zollfreizone oder ein Sonderwirtschaftsgebiet (Export Processing Zone).

Auslandsniederlassung

Die Gründung einer eigenen Auslandsniederlassung ist dann sinnvoll, wenn Sie planen, einen erheblichen Teil Ihrer Produktion im Auslandsmarkt abzusetzen. Diese Lösung ist die reifste und intensivste Form des Exportmarketings, denn mit einer Tochtergesellschaft erreicht man die größte Markt- und Kundennähe. Weiterer Vorteil dabei: Sie verbessern das Image Ihres Produktes, indem sie es für den Käufer zu einem inländischen Produkt machen.

Vorteile

- bessere Kontroll- und Steuerungsmöglichkeiten: Eine Tochtergesellschaft kann durch Weisungen und Planungsrichtlinien viel effizienter geführt und kontrolliert werden als etwa ein Lizenz- oder Franchisenehmer.
- optimale Markt- und Kundennähe, dadurch Umsatz- und Gewinnerhöhung
- Kostenvorteile durch niedrigere Lohnkosten
- Umgehung von Handelshemmnissen: Mit einer Produktionsniederlassung können Zölle und andere Importheimnisse vermieden werden.
- Inanspruchnahme von Investitionsförderungen z.B. Steuererleichterungen oder Subventionen
- Einheitliche Corporate Identity

Nachteile


- langfristige Kapitalbindung
- höhere Risiken: z.B. Enteignungs- und Sicherheitsrisiko
- höherer Informationsbedarf, wobei die nötigen Informationen unter Umständen nur mit großem Aufwand an Zeit und Geld beschafft werden können
- Personalprobleme: Findet man im Gastland überhaupt geeignete Mitarbeiter?
- teure Vertragsgestaltung: Bei einer Firmengründung muss man eine ganze Reihe unterschiedlichster Verträge abschließen.

E-Commerce

Dank Internet wird heute weltweit E-Commerce betrieben, die Zahl der Menschen, die Online-Shopping betreiben, steigt rasant. Auch im Industriegütermarketing gibt es heute eine Fülle von elektronischen Verkaufsplattformen, die entweder von einzelnen Unternehmen oder kooperativ durch mehrere Anbieter errichtet werden.

Sie präsentieren ihren Interessenten ein kundenorientiertes Gesamtprogramm. Für die Produzenten bietet sich damit eine kostengünstige Möglichkeit, ihre Leistungen weltweit zu vertreiben.

Eine Initiative von

 **Bundesministerium**
Arbeit und Wirtschaft

[Über uns](#)

[English Summary](#)

[Offenlegung](#)

[Datenschutzerklärung](#)

[Barrierefreiheit](#)

[Cookie-Einstellungen](#)

© 2022 WKO | BMAW