



Export planen

Ein wichtiges Hilfsmittel bei der Planung von Exportgeschäften ist der Exportplan. Hier erfahren Sie, was in einen Exportplan hinein gehört und wie man ihn erstellt.

DER EXPORTPLAN UND WAS ER BEINHALTEN SOLLTE

Vor jedem strategischen Auslandsengagement sollte ein Exportplan erstellt werden. Sie benötigen ihn spätestens, wenn Sie mit Ihrer Bank, potenziellen Investoren oder Kooperationspartnern verhandeln.

Ein Exportplan unterscheidet sich im Wesentlichen nicht von einem normalen Unternehmensplan. Er sollte detaillierte Informationen zu Ihrem Unternehmen, Ihren Produkten und Dienstleistungen sowie dem Zielmarkt enthalten. Das geplante Exportgeschäft sollte darin ausführlich beschrieben werden - von der Planung der Strategie, über die praktische Abwicklung, bis hin zu einem konkreten Finanzierungsplan.

Eine übersichtliche Gliederung und die Berücksichtigung aller nachfolgend genannten Punkte helfen Ihnen dabei, einen soliden Exportplan zu erstellen.

ANGABEN ZU IHREM UNTERNEHMEN

Angaben zum Unternehmen gehören in die Einleitung Ihres Exportplans:

- + Firmensitz, Filialen, Produktionsstätten
- + Allgemeine Unternehmensstrategie
- + Expansionsziele
- + kurz- und mittelfristige Ziele des Auslandsgeschäfts
- + Zielsetzung des Exportplans

Diese Organisationsfragen sollten ebenfalls aufgenommen werden:

- + Eigentümerverhältnisse
- + Führungskräfte

- + Mitarbeiter
- + Erfahrung des Unternehmens allgemein und im Auslandsgeschäft
- + Kooperationspartner

INFORMATIONEN ZU IHREN PRODUKTEN UND DIENSTLEISTUNGEN

Beschreiben Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen unter Berücksichtigung des Zielmarktes:

- + Darstellung der Produkte / Dienstleistungen und deren besondere Merkmale
- + Notwendige Anpassungen der Produkte / Dienstleistungen für den Auslandsmarkt
- + Angaben zur Produktion (qualitativ und quantitativ)
- + Produktentwicklung
- + Vorteile der Produktion in Deutschland

ANALYSE DES ZIELMARKTS UND FESTLEGUNG DER MARKTEINTRITTSTRATEGIE

Ein weiterer wichtiger Bestandteil des Exportplans ist der Marktüberblick. Darin sollten die folgenden Informationen enthalten sein:

- + allgemeine Marktdaten
- + politisches Umfeld
- + wirtschaftliche Situation
- + Größe des Marktes
- + Schlüsselbranchen
- + Anteil der Importe
- + Zölle und nicht-tarifäre Handelshemmnisse
- + Einflussfaktoren Marktentwicklung
- + wirtschaftliche Perspektiven

Weiterführende Informationen:

- + [Portal Access2Markets](#)
[EU Handelsabkommen, Zölle, Steuern, Zollverfahren, Ursprungsregeln, Handelsbarrieren]

Entscheidend ist daneben die Markteintrittsstrategie:

- + Analyse des Zielmarkts
- + wichtigste Wettbewerber und Einschätzung der eigenen Position
- + Positionierung des eigenen Produktes
- + Preisstrategie
- + Vertriebsstrategie und -wege
- + Vermarktung und Werbung
- + eventuelle Kooperationspartner und Zwischenhändler

ORGANISATION, ABWICKLUNG, FINANZIERUNG UND ABSICHERUNG IHRES EXPORTGESCHÄFTS

Auch auf Fragen der Organisation der Logistik sowie den rechtlichen Rahmen sollte der Exportplan eingehen:

- + Transport und Versicherung

- + Einfuhrverfahren und benötigte Papiere
- + Urheberrechtsschutz
- + andere wichtige gesetzliche Regelungen

Ein weiterer wichtiger Inhalt sind Risiko- und Absicherungsstrategien für Ihr geplantes Exportgeschäft:

- + Marktrisiken (Zahlungsausfall, rechtliche Durchsetzung)
- + Kredit- und Währungsrisiko
- + politische und andere Risiken
- + Versicherungen

Ein Aktions- und ein Finanzierungsplan runden den Exportplan ab. Darin sollten enthalten sein:

- + wichtigste Schritte mit Zeitplan
- + Kontrollmechanismen und Überprüfungskriterien
- + Ertragssituation beziehungsweise Finanzierungsquellen
- + Budget
- + Vertriebskosten
- + Werbe- und Marketingkosten
- + weitere Kosten

WEITERE INFORMATIONEN UND UNTERSTÜTZUNG BEI DER ERSTELLUNG VON EXPORTPLÄNEN

Sollten Sie noch keine Erfahrung im Erstellen von Unternehmensplänen haben, finden Sie umfangreiche Hilfestellungen auf dem Existenzgründerportal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie.

- + [Existenzgründerportal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie](#)

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

© 2022 IXPOS

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.