

PETER ANTERIST EDITORIAL	8
------------------------------------	----------

TEIL 1: STRATEGIEN FÜR EINEN NEUEN MARKT

ERNST LEISTE INFORMATIONEN FÜR DEN MARKTEINTRITT	12
GTAI: MASSGESCHNEIDERTE INFOS PER MAUSKLICK	
STEFAN PEIKERT INTERNATIONALISIERUNG „MADE IN GERMANY“	16
MEHR MUT ZUR LOKALEN PRÄSENZ	
EUGENIA BORRIS INTERNATIONALES MARKETING	19
VIELE FRAGEN STELLEN - DER WEG ZUM ERFOLG	
CELINE LAUKEMANN INTERNATIONALE VERTRIEBSSTRUKTUR	23
ERFOLGREICH – ZÜGIG – SICHER UND NACHHALTIG INS AUSLAND	
JÜRGEN KOHLRUSCH AUSSENHANDEL 4.0	29
WIE DIE IT DEN EXPORT VERÄNDERT	
MARTIN SPERLING E-COMMERCE INTERNATIONAL	34
WACHSTUMSPOTENZIALE IM ONLINE-HANDEL ERSCHLIESSEN	
HANS GÄNG INTERNATIONALE MESSEN IM INLAND	42
WELTMARKT VOR DER HAUSTÜR	

MARCO SPINGER

EXPORT DURCH AUSLANDSMESSEN 48
MESSETEILNAHME IM AUSLAND VERLANGT
GUTE VORBEREITUNG

TEIL 2: UNTERNEHMENSPRÄSENZ VOR ORT

ALBERTO CANOVA

AUFTRAGSABWICKLUNG 54
KONZENTRATION AUF KERNPROZESSE

PETER ANTERIST

OUTSOURCING IM AUSLANDSGESCHÄFT 59
JEDER MARKT BEDEUTET EINEN
UNTERNEHMERISCHEN NEUSTART

LUTZ BERNERS

PARTNERSCHAFT IM AUSLAND 64
INTERNATIONALE GESCHÄFTSAKTIVITÄT
MIT LOKALEN PARTNERN

MIRIAM FRITZ

UNTERNEHMERISCH NACHHALTIGE LIEFERKETTEN 72
AM BEISPIEL CHINAS

JOHANNES KIRSCH

NEUE MÄRKTE, ALTE AUFGABEN 78
MITTELSTÄNDISCHE KOMPONENTENHERSTELLER
VOR INTERNATIONALEN HERAUSFORDERUNGEN

TEIL 3: FINANZEN, WÄHRUNGEN, FÖRDERUNG

THOMAS BURMESTER

VERRECHNUNGSPREISE IM AUSLAND 86
LEISTUNGEN ZWISCHEN BETRIEBSSTÄTTEN:
DOKUMENTATION IST PFLICHT

EVI POPP UND PETER HOLZRICHTER

WÄHRUNGSMANAGEMENT IM MITTELSTÄNDISCHEN UNTERNEHMEN	91
RISIKEN LASSEN SICH STEuern	

JOACHIM RICHTER

GEMEINSAM IN EMERGING MARKETS	97
ENTWICKLUNGSORGANISATIONEN ALS PROJEKTPARTNER	

NILS BLUNCK

FÖRDERMITTEL FÜR INVESTITIONEN	105
UNTERSTÜTZUNG DER EU FÜR PRODUZIERENDE UNTERNEHMEN	

TEIL 4: PERSONAL IM AUSLAND

HANS W. BERG

“DER MANN/DIE FRAU DER ERSTEN STUNDE”	114
PERSONAL- UND FÜHRUNGSKRÄFTESUCHE IM AUSLAND	

FRITZ AUDEBERT UND MATHIAS TAUBERT

INTERKULTURELLE VORBEREITUNG	118
EINE PFLICHTÜBUNG, DIE SICH AUSZAHLT	

TEIL 5: „PLAN B“: DER GEORDNETE RÜCKZUG

PETER ANTERIST

KEINE SCHMETTERLINGE MEHR IM BAUCH	126
RÜCKZUG AUS EINEM AUSLANDSMARKT: GUTE PLANUNG NÖTIG	

ANHANG

CHECKLISTE FÜR EIN AUSLANDSENGAGEMENT	134
--	------------

AUTOREN	143
----------------	------------