




Internationalisierungscheck

Ist Ihr Unternehmen fit für das Auslandsgeschäft? – Testen Sie es selbst!
















Anhand des Internationalisierungschecks können Sie sich einen ersten Überblick verschaffen, wie Ihr Unternehmen in Bezug auf Auslandsgeschäfte aufgestellt ist – wo Ihre Stärken liegen und wo noch Handlungsbedarf besteht.

Vereinbaren Sie gerne auch einen Termin bei Ihrer Außenwirtschaftsberatung und bringen Sie den ausgefüllten Fragebogen mit. Wir beraten Sie gerne!

-  Ja, das können wir.
-  Hier sind wir auf einem guten Weg.
-  Hier besteht noch Handlungsbedarf.

Motivation – Auswahl des ausländischen Zielmarktes – Marktkennntnis	
Weshalb will ich mich im Ausland engagieren? Will ich durch das Auslandsgeschäft neue Kunden akquirieren oder das Risiko streuen, entstandene Kontakte nutzen oder mein Image verbessern...?	  
Kenne ich wichtige Auslandsmärkte und potenzielle Kunden?	  
Ist das Zielland wirtschaftlich und politisch stabil?	  
Weiß ich, wie das Marktvolumen, die aktuelle Marktstruktur und die Zukunftsaussichten in der Branche im jeweiligen Zielland sind?	  
Weiß ich, wer meine Konkurrenten im Zielland sind? Habe ich Wettbewerbsvorteile gegenüber ausländischen Anbietern (Produkteigenschaften, Qualität, Kosten, Innovationen)?	  
Sind ggf. notwendige Materialien und Dienstleistungen vor Ort erhältlich?	  
Habe ich einen Überblick über die die rechtlichen Rahmenbedingungen im Zielland?	  
Bin ich auf kulturelle Unterschiede (Religion, Sitten und Gebräuche, Geschäftsgepflogenheiten oder Geschmacksvorlieben) eingestellt?	  
Habe ich Anknüpfungspunkte (Kunden, Mitarbeiter, Kooperationspartner) im Zielland?	  

Weiß ich, woher ich Informationen zu Ländern und Branchen bekomme?	  
Eignung des Produktes/der Dienstleistung für den ausländischen Markt	
Gibt es im Zielland einen Markt für mein Produkt/meine Dienstleistung?	  
Ist mein Produkt/meine Dienstleistung im Ausland preislich konkurrenzfähig – auch unter Einbeziehung zusätzlicher Kosten – bzw. habe ich Wettbewerbsvorteile gegenüber anderen Anbietern?	  
Passt mein Produkt/meine Dienstleistung oder gilt es, Anpassungen z.B. wegen anderer technischer Normen, Zertifizierungen, Sicherheits- oder Kennzeichnungsvorschriften vorzunehmen?	  
Darf ich im Ausland arbeiten oder gibt es für mein Handwerk Zugangsvoraussetzungen?	  
Besteht die Notwendigkeit einer regelmäßigen Wartung der Produkte? Kann ich dies auch im Ausland gewährleisten?	  
Markteintritt und -bearbeitung	
Können bereits bestehende Kontakte im Zielland genutzt werden?	  
Weiß ich, wie ich Kontakte zu Geschäftspartnern oder Kunden knüpfe?	  
Bin ich bei der Erschließung neuer Märkte auf die Zusammenarbeit mit möglichen Partnern vorbereitet? Liegen erfolgreiche Kooperationserfahrungen vor?	  
Verfüge ich über eine Referenzliste auf meiner Webseite (mit Aufträgen bzw. Projekten und Referenzkunden), die ich bei der Akquisition von potenziellen Kunden und Kooperationspartnern vorweisen kann?	  
Nutze ich E-Mail und das Internet bereits intensiv für die tägliche Kommunikation mit Geschäftspartnern und Kunden?	  
Ist meine Webseite (und Werbematerialien) in die Sprache des Ziellandes bzw. ins Englische übersetzt?	  
Kenne ich relevante Messen und habe ich Informationen zu Unternehmerreisen, Kooperationsbörsen etc.?	  

Durchführung	
Habe ich Informationen zu folgenden Themen bzw. weiß ich wo ich sie erhalte?	
○ Einreise- und Aufenthaltsbestimmungen	  
○ ggf. im Zielland erforderlichen Berufszulassungen	  
○ Anmelde- und Genehmigungspflichten	  
○ Fragen der Mitarbeiterentsendung	  
○ einzuhaltenden Mindestlöhnen oder Tarifverträgen	  
○ Sicherheitsbestimmungen/Arbeitsschutz	  
○ Sozialversicherung	  
○ Umsatzsteuerregelungen	  
○ Steuern (Lohn- und Körperschaftssteuern etc.)	  
○ Vertragsrechtliche Besonderheiten	  
○ Mentalität und Geschäftskultur	  
○ Zollabwicklung	  
Personelle Ressourcen und Kompetenzen	
Können meine Mitarbeiter oder ich zusätzliche Zeit für den Aufbau des Auslandsgeschäfts aufbringen?	  
Sind meine Kapazitäten im Fertigungs- und Servicebereich ausgelastet? Können diese ggf. erweitert werden?	  
Haben meine Mitarbeiter oder ich Kapazitäten, um sich um die zusätzlichen Formalitäten zu kümmern (wie Anmeldungen, Zulassungen, Ausfuhrdokumente erstellen, Steuer- oder Rechtsfragen klären)? Können diese bei Bedarf an eine externe Stelle (Spedition, Steuerberater, Rechtsanwalt) ausgelagert werden?	  
Sind meine Mitarbeiter bereit, vorübergehend im Ausland zu arbeiten (z.B. für Montageaufträge)?	  

Besitzen meine Mitarbeiter bereits Erfahrung bei der Abwicklung von Auslandsaufträgen?	  
Verfügen meine Mitarbeiter und ich über die nötigen Fremdsprachenkenntnisse (zumindest Englisch)?	  
Haben meine Mitarbeiter und ich Erfahrung mit interkulturellen Unterschieden?	  
Sind meine Mitarbeiter und ich bereit, entsprechende Fortbildungen zu machen?	  
Finanzielle Ressourcen – Erfolgskontrolle – Risikomanagement	
Habe ich einen Überblick darüber, wie groß der finanzielle Zusatzaufwand für mein Auslandsengagement wäre? Habe ich diesen in mein Angebot einkalkuliert?	  
Bin ich darauf eingestellt, dass sich mein Erfolg im Ausland ggf. erst nach mehreren Jahren einstellt?	  
Habe ich die Möglichkeit, größere Aufträge vorzufinanzieren?	  
Kenne ich die Risiken, die sich aus dem Auslandsgeschäft ergeben können und kann ich ggf. möglichst frühzeitig Gegenmaßnahmen ergreifen (z.B. Absicherung von Zahlungsausfällen, Qualitätskontrollen vor Ort etc.)?	  
Habe ich einen Rechtsanwalt/Steuerberater, der sich mit Vertragsgestaltung im internationalen Recht (Rechtswahl, Gerichtsstand, AGBs, Gewährleistung etc.) auskennt?	  
Kenne ich Möglichkeiten der Zahlungsabsicherung (z.B. Vorkasse, Akkreditiv, Hermesdeckung)?	  
Habe ich Informationen über Fördermöglichkeiten (z.B. Auslandsmesseprogramm des Bundes und des Landes)?	  

Ihre Ansprechpartner in den niedersächsischen Handwerkskammern

Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade

Kilian Böse
Tel.: 04131 712-174
E-Mail: [boese\(at\)hwk-bls.de](mailto:boese(at)hwk-bls.de)

Handwerkskammer Hannover

Jennifer Borchers
Tel.: 0511/34859-513
E-Mail: [borchers\(at\)hwk-hannover.de](mailto:borchers(at)hwk-hannover.de)

Handwerkskammer Hildesheim-Süd-niedersachsen

André Burgdorf
Tel.: 05121/162-172
E-Mail: [andre.burgdorf\(at\)hwk-hildesheim.de](mailto:andre.burgdorf(at)hwk-hildesheim.de)

Handwerkskammer Oldenburg

Joachim Hagedorn
Tel.: 0441/232-236
E-Mail: [hagedorn\(at\)hwk-oldenburg.de](mailto:hagedorn(at)hwk-oldenburg.de)

Handwerkskammer Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim

Heike Leyer
Tel.: 0541/6929-940
E-Mail: [h.leyer\(at\)hwk-osnabrueck.de](mailto:h.leyer(at)hwk-osnabrueck.de)

Handwerkskammer für Ostfriesland

Helge Valentien
Tel.: 04941/1797-54
E-Mail: [h.valentien\(at\)hwk-aurich.de](mailto:h.valentien(at)hwk-aurich.de)

Landesvertretung der Handwerkskammern Niedersachsen

Dr. Eva Schmoly
Referentin für Innovation und Außenwirtschaft
Ferdinandstr. 3 – 30175 Hannover
Tel.: 0511/3 80 87-19
Fax: 0511/3 80 87-22
E-Mail: [schmoly\(at\)handwerk-LHN.de](mailto:schmoly(at)handwerk-LHN.de)