

## Checkliste für Auslandengagement

---

### Zielland-Check

1. Befassen Sie sich mit der **Kultur des Ziellandes** (hier „swissness.ch [link: xxx]) und bereiten Sie sich einlässlich auf diesen Kulturkreis vor.
2. Berücksichtigen Sie die **Mehrsprachigkeit der Schweiz** (4 Landessprachen, Notwendigkeit sprachkundigen oder noch besser aus dem betreffenden Sprachkreis stammenden Personals, nicht nur für interne Belange, sondern insbesondere auch für den Vertrieb, Mehrsprach-Manuals, mehrsprachige Betriebsanleitungen für Produkte, EDV mehrsprachig, unterschiedliche Mentalitäten usw.).
3. Ist der **Markt** für Sie ein Zukunftsmarkt (genügendes Marktvolumen, Marktpotential, Marktsegmentierung nach Landesteilen etc.)
4. Machen Sie eine **Konkurrenzanalyse** für das Zielland und erheben Sie, in welcher Marktbearbeitungsform die ausländische Mitkonkurrenten am Zielmarkt auftreten.
5. Arbeiten Sie eine **Geschäftsstrategie für den Zielmarkt** aus (am Besten in Form eines Businessplans).
6. Klären Sie ab, ob am Zielmarkt **Bedarf für Ihre Produkte oder Dienstleistungen** besteht und, ob der Markt übersättigt ist oder einen Nachholbedarf aufweist.
7. Prüfen Sie, ob Ihre **Produkte oder Dienstleistungen am Zielmarkt konkurrenzfähig** sind.
8. Verfügt Ihr Unternehmen **genügend eigenes know how** für ein unmittelbares Tätigwerden am Zielmarkt?
9. Ihre Unternehmung sollte **genügend eigene Ressourcen** besitzen, um den Geschäftspartner auszuwählen, zu instruieren bzw. auszubilden und zu überwachen bzw. um ein eigenes Tätigwerden vor Ort realisieren zu können (Finanzen, Führungskapazität, Personalkapazität im Heimat- und im Zielland etc.). Eine Delegation an Berater ist heikel, geht es doch darum, dass Sie nur das tun sollten, was Sie auch selber verstehen und beherrschen.
10. Evaluieren und wählen Sie die für Sie richtige **Marktbearbeitungsform**.
11. Beabsichtigen Sie eine Stufe in der Marktbearbeitung, die einen **Geschäftspartner** im Zielland erfordert (distributor, sales agent, importeur, licensing, franchising, joint-venture), prüfen Sie dessen Reputation genau; klären Sie unbedingt allf. Interessenkonflikte ab (Konkurrenzprodukte im Programm, Liefer- oder Bezugsverträge zu Konkurrenten; falls Konkurrenzprodukte nicht stören, ob Mengenrabatte vereinbart sind und die Gefahr besteht, dass der Geschäftspartner die Kunden auf Konkurrenzprodukte lenkt, wo sich seine Marge durch umsatzabhängige Provisionierungen erhöht usw.).

Prüfen Sie nach den Regeln der **Compliance**, ob Sie die Legalitätsvorschriften erfüllen (ev. Bewilligungspflicht, Arbeitszulassungen, Produktvorschriften, Produkthaftung, Markenschutz, Zollformalitäten uam).