

# Chancen jenseits der Grenzen *erkennen*



DIALOG International	Exportmarketing, Verkauf, Vertrieb & Logistik	Exportfinanzierung, Fördermittel, Versicherungen & Garantien	Exportorganisation & Personalmanagement
<b>recherchiert</b> <i>unverzichtbare Informationen</i>	<b>1</b> ... über Branchenbild und Absatzpotentiale des Zielmarktes, Vertriebswege, Wettbewerber und Messen im Zielland, Landeseinfuhr- und Transportbestimmungen, rechtliche Produktvorschriften, landesspezifische Handelspraktiken und Kulturstandards ...	<b>2</b> ... über zu erwartende Kosten im Auslandsgeschäft, Fördermittel und Vermarktungshilfeprogramme, Finanzierungsinstrumente und Finanzierungszeiträume, branchen- und landesübliche Zahlungs- und Lieferbedingungen, Finanzabwicklung und Absicherungsmöglichkeiten ...	<b>3</b> ... über die Struktur der Verkaufs-, Vertriebs- und Exportorganisation des Unternehmens sowie über den Kenntnisstand des Personals hinsichtlich des Zielmarktes, der Vertragsgestaltung, Geschäftsetikette, Sprachkenntnisse, Exportabwicklung, Exportfinanzierung und Zahlungsabsicherung ...
<b>analysiert</b> <i>Chancen &amp; Risiken</i>	<b>4</b> ... hinsichtlich der Bedarfssituation und Kundenstruktur; Produkteignung und Produktrends, Wettbewerbslage und Preisgefüge, Vertriebsstrukturen und Transportwege; des nationalen Handels- und Vertragsrechts; des Kundenverhaltens und landesüblicher Geschäftsgepflogenheiten ...	<b>5</b> ... hinsichtlich der Haftung und Gewährleistung, der Währung und des Zahlungstransfers, der Fabrikation und des Transports, des Eigen- und Fremdfinanzierungsbedarfs; Eignung von Fördermitteln, der verfügbaren Finanzierungsinstrumente und Absicherungen des Exportgeschäfts ...	<b>6</b> ... durch ein „Exportaudit“ die Ressourcenstärke, die Exportfähigkeit sowie die Zielmarktperspektive des Unternehmens; durch eine „Potentialanalyse“ das Verkaufs-, Vertriebs- /Exportpersonal hinsichtlich der fachlichen und zeitlichen Anforderungen des Außenhandelsgeschäfts ...
<b>entwickelt</b> <i>Strategien &amp; Maßnahmen</i>	<b>7</b> ... zur erfolgreichen Überwindung von Markteintrittsbarrieren; zur Produktpassung; zur Preisfindung, Absatzplanung und Controlling; für Messeauftritte; zur marktgerechten Verkaufsförderung und zur Gestaltung von kulturbewussten Kundenbeziehungen auf dem Zielmarkt ...	<b>8</b> ... zur Einschätzung des erforderlichen Finanzvolumens, zur kostengünstigen Finanzierung und effizienten Zahlungsabsicherung, zur Nutzung von geeigneten Finanzierungsmodellen, Fördermitteln und Finanzierungshilfen, zur Bonitätsprüfung von Auslandskunden ...	<b>9</b> ... zur Optimierung der Aufbau- und Ablauforganisation der Exportabteilung; zur Erarbeitung personalisierter Anforderungs- und Qualifikationsprofile und zur gezielten Weiterbildung der Exportmitarbeiter, zur Personalentwicklung oder auch zur Personalbeschaffung ...
<b>begleitet</b> <i>die Realisierung</i>	<b>10</b> ... mit landeskundigen Experten bei der Markterschließung; bei der Suche und Auswahl von geeigneten Vertriebspartnern und bei Vertragsverhandlungen, bei der Durchführung von Informationsreisen, bei Messebeteiligungen und Promotionsmaßnahmen ...	<b>11</b> ... mit Finanzexperten bei der Erstellung von Finanzierungsplänen mit Finanzierungsmix, bei der Beantragung von Fördermitteln und bei der Vorbereitung von Exportkreditgesprächen, bei der Auswahl geeigneter Exportversicherer sowie bei der Exportabwicklung ...	<b>12</b> ... mit erfahrenen „Exportmanagern auf Zeit“ bei der innerbetrieblichen organisatorischen Anpassung an das Auslandsgeschäft; mit „DIALOG Coaching“ die kontinuierliche Entwicklung der Exportorganisation, mit qualifizierten Trainern bei der Entwicklung und Durchführung von gezielten Mitarbeiterschulungen ...
<b>vermittelt</b> <i>Expertise vor Ort</i>	<b>13</b> ... zu lokalen Wirtschaftsverbänden; notwendige Kontakte zu Rechtsberatern zur Vertragsgestaltung und Rechtsverfolgung im Ausland, zu Exportgemeinschaften, Maklern und Handelsvermittlern sowie gezielte Geschäftskontakte im Vorfeld von Informationsreisen und Auslandsmessen ...	<b>14</b> ... zu Steuer-, Zoll-, und Finanzexperten, zu Fördermittelberatern, zu ausländischen Kreditinstituten, zu Speditionen, Versicherungsgesellschaften und Inkassoinstituten, zu lokalen Behörden und Dienstleistern, zu (Auslandshandels)-Kammern und Fachverbänden ...	<b>15</b> ... in Zusammenarbeit mit namhaften in- und ausländischen Personalvermittlern und -dienstleistern qualifiziertes in- und/oder ausländisches Exportpersonal; Experten zur Anbahnung und Abwicklung von Exportgeschäften sowie Dolmetscher und Übersetzer ...