

MUSTERBERICHT · FIKTIVER FALL

Welchen Markt zuerst erkunden?

Erste Marktauswahl für den Export industrieller Kreislumpen

Dieses Beispiel dient der Veranschaulichung. Unternehmensdaten und Rahmenbedingungen sind Annahmen. Es ist weder eine Nachfrageanalyse noch eine Länderempfehlung für Ihr Unternehmen.

Die Ausgangslage

Ein spanischer Hersteller liefert Kreislumpen zur Wasserzirkulation in Industrieanlagen. Im fiktiven Fall liegen portugiesische Verkaufsunterlagen vor, technische Fragen können auf Portugiesisch beantwortet werden und ein möglicher portugiesischer Vertriebspartner ist bekannt, aber ungeprüft. Französische Unterlagen fehlen noch. Ein Techniker und eine Vertriebskraft stehen zur Validierung bereit. Nachfrage, Zolltarifeinreihung und Marktzugang sind ungeprüft.

Vorläufige Priorität: Portugal validieren

Unter diesen Annahmen wäre Portugal zuerst zu untersuchen: Ein möglicher Vertriebskanal und die Sprachkompetenz für technische Gespräche sind vorhanden. Frankreich und Marokko bleiben in der engeren explorativen Auswahl. Die Priorität beschreibt Vertriebsbereitschaft, keine nachgewiesene höhere Nachfrage oder Rentabilität.

Noch keine Markteintrittsentscheidung

Ein Importeur allein genügt nicht. Anwendungseignung, Vertriebs- und Servicefähigkeit des Kanals sowie die Marge nach Transport, Inbetriebnahme, Ersatzteilen und Zahlungsbedingungen sind zu prüfen. Vor jeder Suche nach einem Produktcode steht das technische Datenblatt.

Nächster Schritt: Anwendung und möglichen portugiesischen Vertriebspartner validieren, bevor der Markteintritt finanziert wird. Stimmen Kanal oder Marge nicht, wird die Priorität überprüft.

Vergleichen ohne Scheingenauigkeit

Markt	Eignung unter diesen Annahmen	Noch zu prüfen
Portugal	Portugiesische Unterlagen und technische Kommunikation; möglicher Partner ungeprüft.	Anwendungen, Fachkompetenz, relevante Kundenbasis und Marge nach Vertrieb und Service.
Frankreich	Französische Unterlagen und Vertriebsweg noch offen.	Segmentbedarf, Anpassungen, Partner oder Direktvertrieb und Betreuung.
Marokko	Explorative Hypothese; Kanal und Importabläufe nicht validiert.	Importeur, Anforderungen an das genaue Produkt, Lieferkosten, Zahlung und Kundendienst.

Verglichen wird die Bereitschaft des Unternehmens, nicht die Attraktivität ganzer Länder. Ohne ausreichende Belege gibt es keine Punktwertung. Fehlende Informationen sind offen, nicht null.

So würden Belege dokumentiert

Landesimporte, Kundenbedarf und Lieferfähigkeit sind getrennte Fragen. Produkt und Einreihung vor der Handelsanalyse definieren. Einheitliche Zeiträume, Einheiten und Abdeckung vergleichen. Eine breite Importkategorie belegt keinen Bedarf an dieser Pumpe.

Datenblatt und Einreihung: Offen: Einsatz, Förderstrom, Förderhöhe, Werkstoffe und Ausführung. Einreihung vor Datenauswertung bestätigen.

Nachfrage und Kanal: Offen: passende Handelsreihen und Gespräche mit spezialisierten Käufern oder Händlern.

Zugang und Service: Offen: erforderliche Unterlagen, Installation, Gewährleistung und Ersatzteile.

Exportmarge: Offen: Nettoerlös abzüglich Fertigung, Verpackung, Transport, Vertrieb, Inbetriebnahme und Service.

Vor einer Investition validieren

Vorgeschlagener Ablauf für diesen Fall. Interviewzahl und Zeitplan hängen von Segment, Zugang und Ressourcen ab. Eine kleine Stichprobe repräsentiert kein ganzes Land.

1. Produkt und Anwendung definieren

Modell und Zielanwendung auswählen. Datenblatt, Grenzen, Unterlagen und Lieferkapazität zusammenstellen. Ergebnis: Produktprofil; keine Zolltarifnummer allein aus dem Handelsnamen ableiten.

2. Nachfrage und Kanal prüfen

Vergleichbare Handelsdaten untersuchen und Fachhändler identifizieren. Anwendungen, Marken, Einkauf und Service erfragen. Ergebnis: Belege und Hindernisse mit Quelle und Datum.

3. Tragfähiges Angebot kalkulieren

Transportangebote einholen; Verpackung, Händlerrabatt, Installation und Ersatzteile kalkulieren. Anforderungen des genauen Produkts prüfen. Ergebnis: Marge und Lieferbedingungen; unbekannte Kosten bleiben offen.

4. Pilot, Überarbeitung oder Pause wählen

Ein Pilotangebot erwägen, wenn Anwendung, Ansprechpartner, Service und unternehmenseigene Margenziele passen. Bei fehlenden Belegen überarbeiten; bei unerfüllbaren technischen Kernpflichten pausieren.

Eine Kataloganfrage ist kein validierter Bedarf. Anwendung, Kanal, Konformität, Lieferung und Marge müssen zusammenpassen. Einen Markt vor Ausgaben auszuschließen kann ein nützliches Ergebnis sein.

Auf Ihr Unternehmen übertragen

Bereiten Sie diese fünf Antworten vor

1. Welches Produktmodell und welche Anwendung möchten Sie exportieren?
2. Welche Unterlagen, Kapazitäten und Lieferzeiten können Sie zusagen?
3. Wer übernimmt Installation, Wartung und Ersatzteile?
4. Welchen Nettoerlös und welche Mindestmarge benötigen Sie?
5. Welche Märkte oder Händler wurden kontaktiert und was wurde belegt?

Was Sie mit IBC bearbeiten können

In einer ersten Einschätzung von 30–45 Minuten prüft IBC Ihre Ausgangslage und gibt Orientierung zu Märkten, Kriterien und nächsten Schritten. Ein erster Bericht folgt innerhalb der im Gespräch vereinbarten Frist. Umfang und Aussagekraft hängen vom Fall und den verfügbaren Informationen ab; dies ist keine umfassende Studie oder Verkaufsgarantie.

Beschreiben Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung. Navin und Alejandro prüfen die Anfrage. Gespräche sind auf Spanisch, Englisch oder Französisch möglich.

Kostenlose Einschätzung anfragen

ibcmarketatlas.com/de/

Grundlage: Alle Unternehmensangaben sind ausdrücklich Annahmen; Marktfragen bleiben ungeprüft. Es werden weder Marktzahlen noch Kundenfälle verwendet. Der Vergleich zeigt die Methode, keine verifizierte kommerzielle Schlussfolgerung.

Quellen für die anschließende Recherche

Recherchequellen, keine Datenauswertung für diesen Fall: Access2Markets für produktspezifische Handelsbedingungen; UN Comtrade für Handelsstatistiken. Einreihung, Abdeckung und Aktualität vor Schlussfolgerungen prüfen.

Access2Markets

UN Comtrade