

Im Ausland bieten sich für gesunde Unternehmern zahlreiche Chancen. Ein ausländischer Markt erschließt sich nicht von allein und die Abwicklung von Aufträgen im Ausland birgt einige Herausforderungen. Es können höhere Anfangskosten für den Einstieg entstehen, weshalb das Auslandsgeschäft langfristig geplant und nicht zur Sanierung eines Betriebes in Angriff genommen werden sollte.

Folgende Fragen sollten überwiegend mit „ja“ beantwortet werden, bevor ins Auslandsgeschäft gestartet wird:

- Gibt es einen Markt für mein Produkt bzw. meine Dienstleistung?
- Weiß ich, wer dort meine Konkurrenten sind?
- Weiß ich, wer und wo meine Kunden sind?
- Bin ich darauf eingestellt, dass sich mein Erfolg im Ausland erst nach Jahren einstellen kann?
- Habe ich die finanziellen Möglichkeiten, größere Aufträge ganz oder in Teilen vorzufinanzieren?
- Verfüge ich über ausreichend finanzielle Mittel, um Zahlungsausfälle oder -verspätungen zu verkraften?
- Habe ich die Zeit, mindestens eine Stunde am Tag mit dem Aufbau des Auslandsgeschäfts zu verbringen?
- Haben meine Mitarbeiter oder ich Kapazitäten, um die Formalitäten des Auslandsauftrags (z. B. Anmeldungen, Zulassungen, Entsendebescheinigungen, Steuerfragen) zu erledigen?
- Habe ich eine E-Mail-Adresse?
- Ist mein Internet-Auftritt in die Sprache des Ziellandes übersetzt bzw. in die englische Sprache?
- Sind meine Mitarbeiter bereit, vorübergehend im Ausland zu arbeiten?
- Kann sich jemand um mein Heimatgeschäft (Telefon, Notdienst) kümmern, wenn ich Aufträge im Ausland abwickle?
- Spreche ich die Sprache des Ziellandes?
- Spreche ich mindestens sehr gutes Schulenglisch? Sind meine Mitarbeiter bereit, Fortbildungen (z. B. Sprachkurse) zu machen?

#### Beratung

Handwerkskammer **Lübeck**  
Sybille Kujath  
Telefon 0451 1506-278  
[skujath@hwk-luebeck.de](mailto:skujath@hwk-luebeck.de)

Handwerkskammer **Flensburg**  
Anna Griet Wessels  
Telefon 0461 866-197  
[a.wessels@hwk-flensburg.de](mailto:a.wessels@hwk-flensburg.de)