

# Chancen und Herausforderungen des internetbasierten Exports

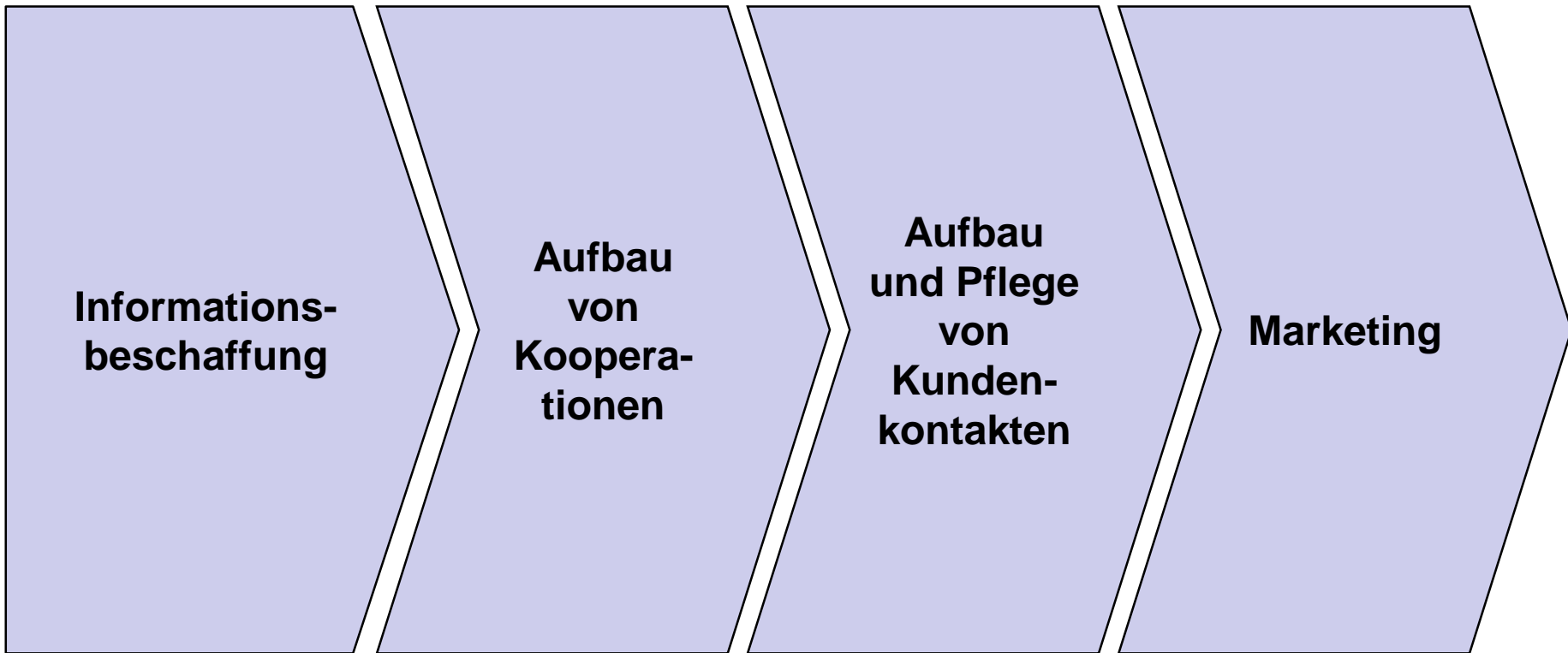
Christian Hauser

# Internetbasierter Export

## **Internetbasierter Export**

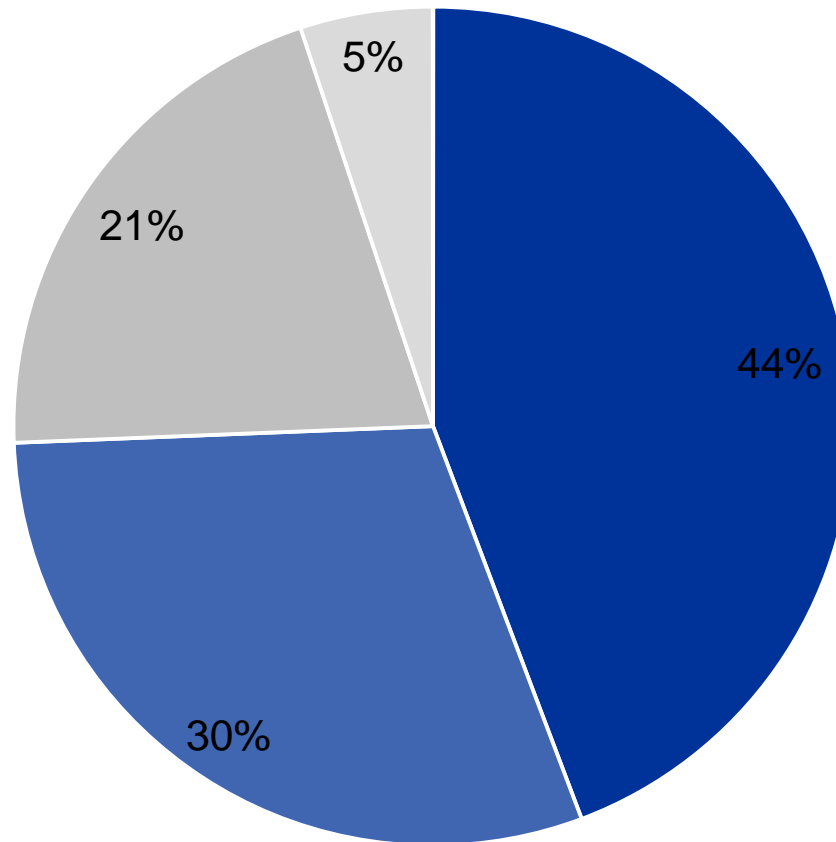
Systematische Nutzung internetspezifischer Dienste zur Informationsbeschaffung, Kommunikation und Transaktion beim internationalen Markteintritt und der Marktbearbeitung (Ullrich 2011).

# Internetbasierter Export



# Beschaffung von Auslandsmarktinformationen

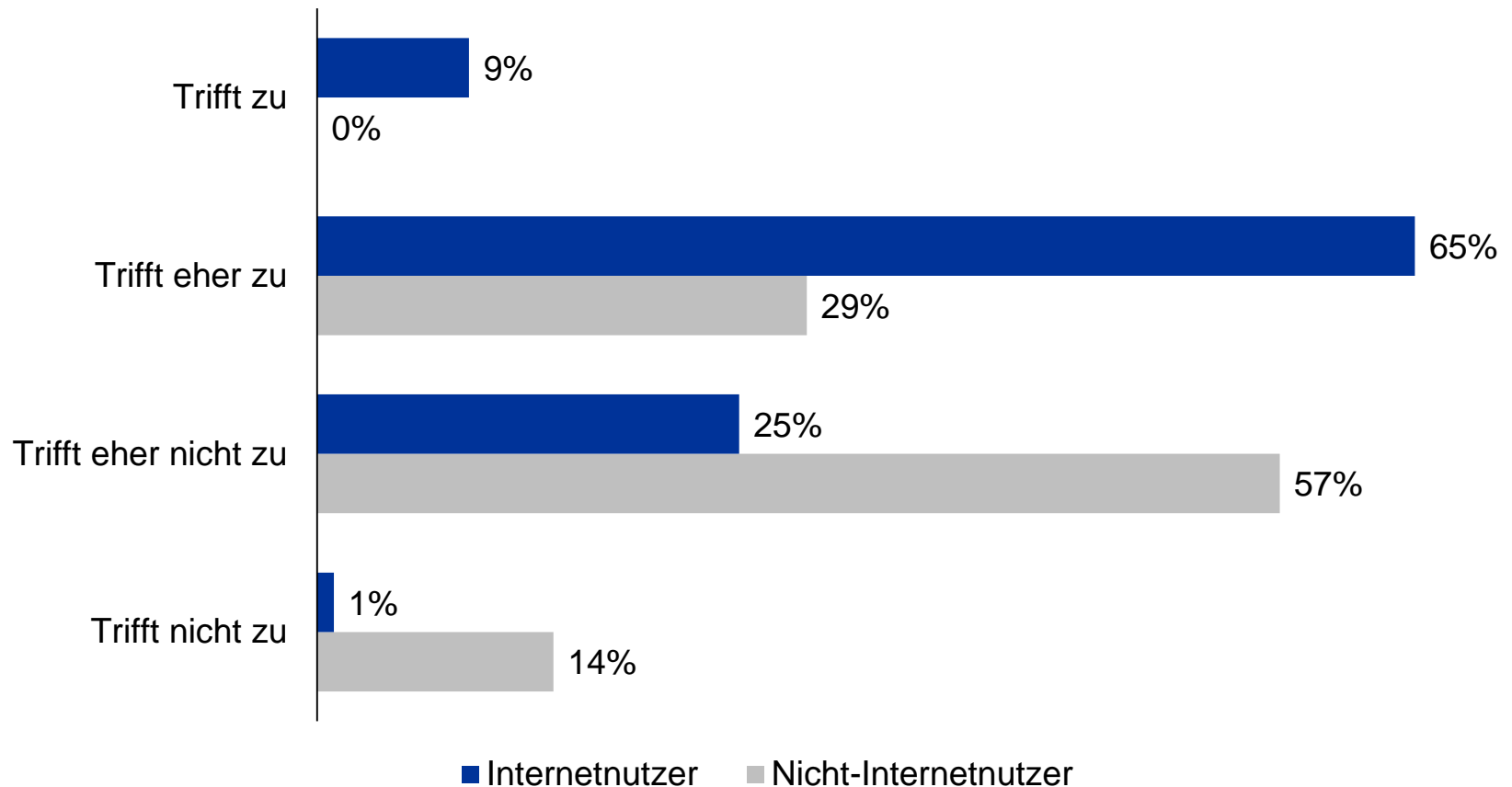
Zur Gewinnung aktueller Informationen über ausländische Märkte nutzen wir das Internet



■ Trifft zu ■ Trifft eher zu ■ Trifft eher nicht zu ■ Trifft nicht zu

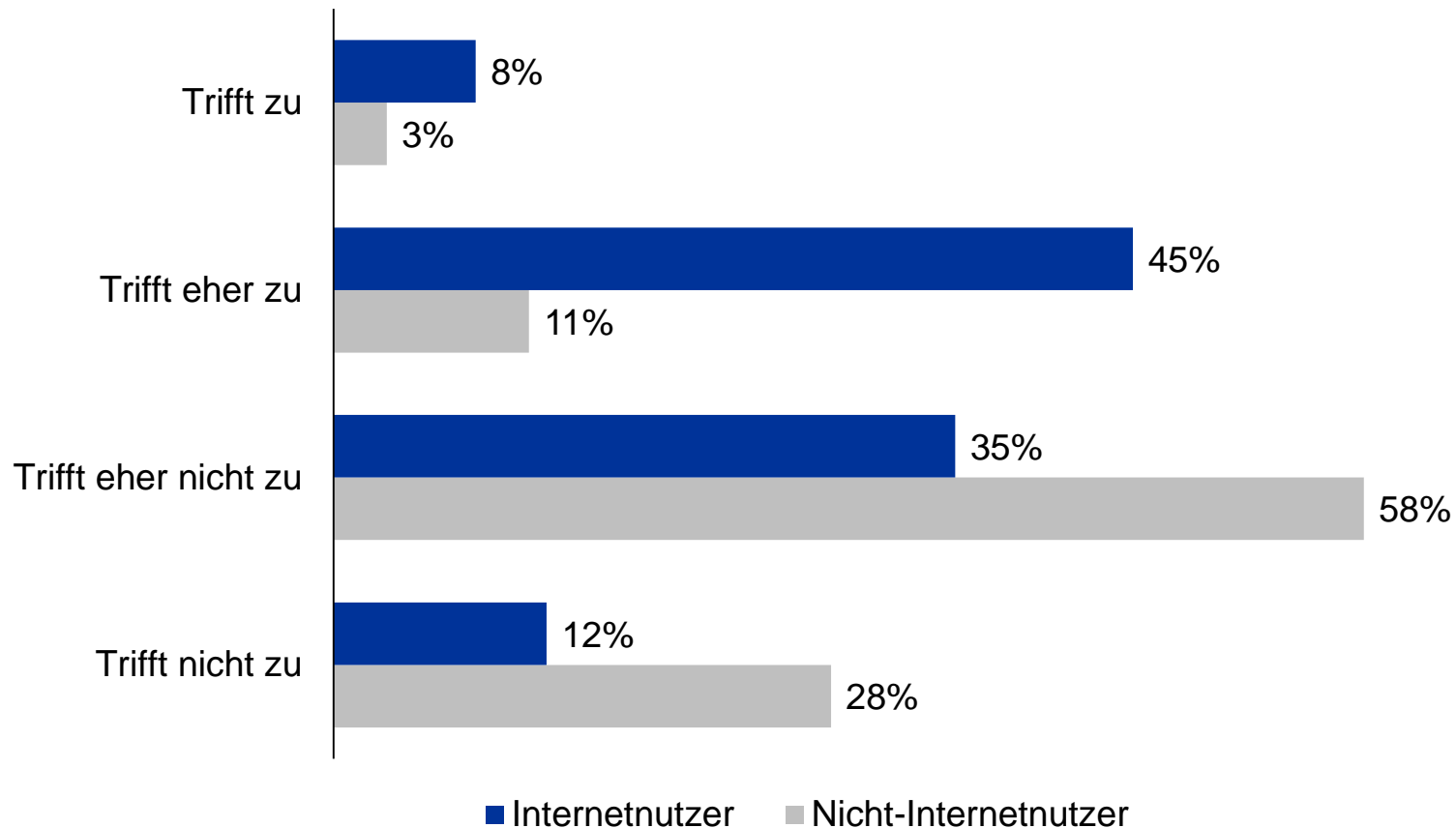
# Beschaffung von Auslandsmarktinformationen

Die im Internet verfügbaren Informationen über ausländische Märkte sind verlässlich



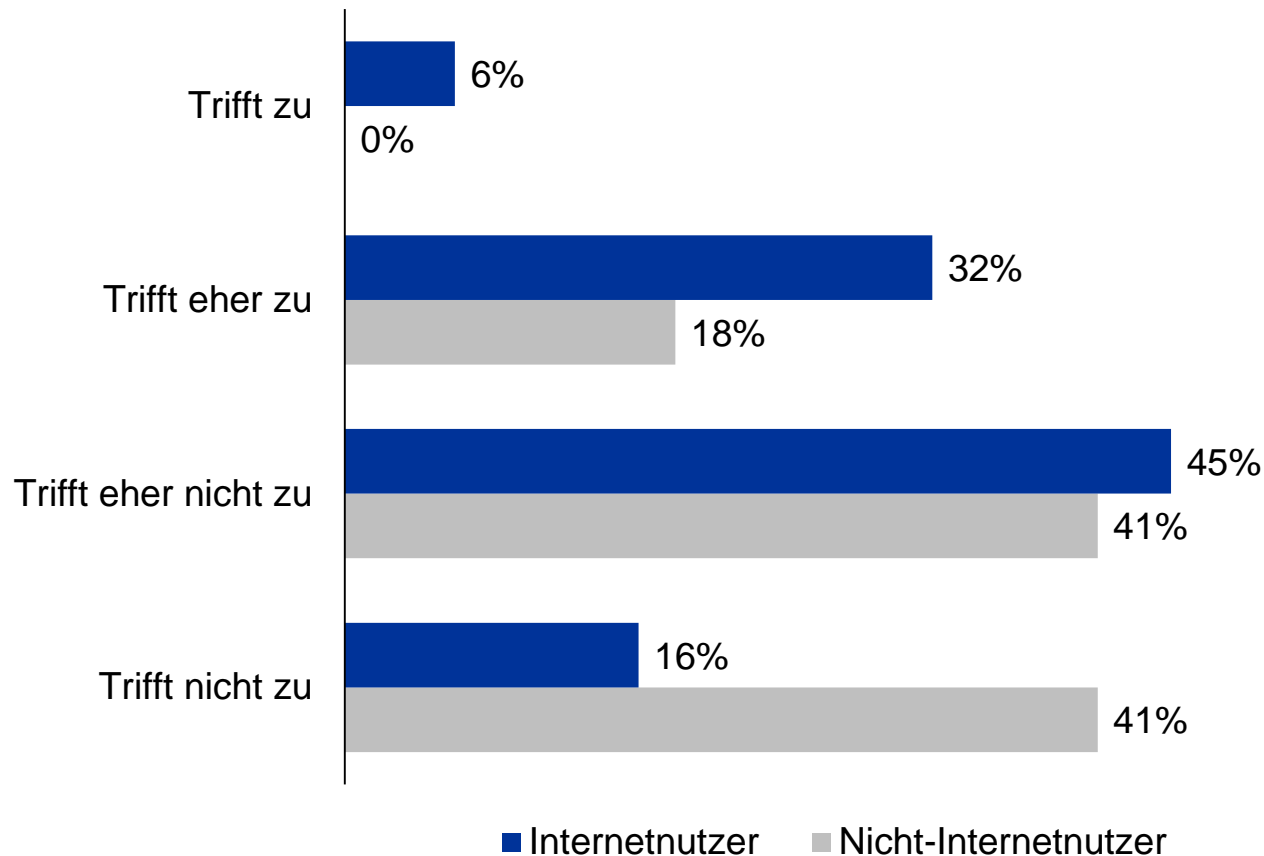
# Beschaffung von Auslandsmarktinformationen

**Die im Internet verfügbaren Informationen ermöglichen eine verlässliche Einschätzung der Konkurrenzsituation im Ausland**



# Beschaffung von Auslandsmarktinformationen

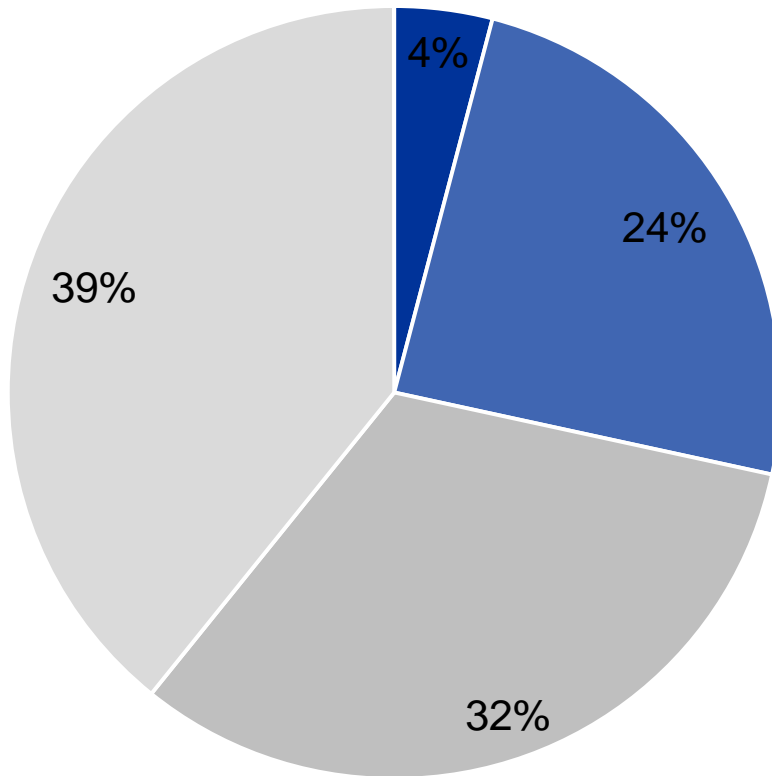
Die im Internet verfügbaren Informationen ermöglichen eine verlässliche Einschätzung der Marktnachfrage im Ausland



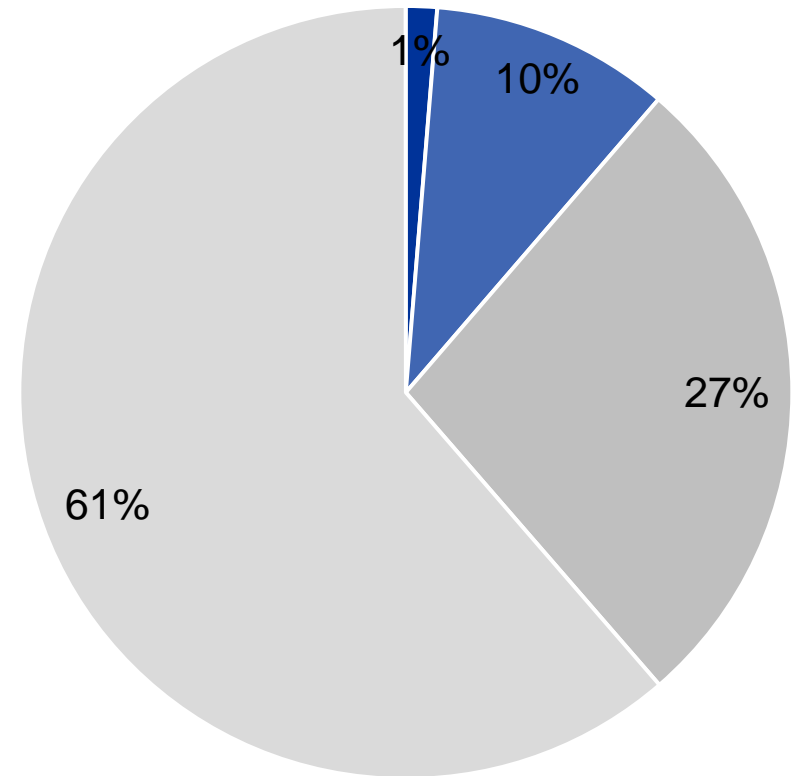
# Aufbau von Kooperationen im Ausland

## Potentielle Kooperationspartner im Ausland suchen wir über...

...das Internet



...Social-Media-Plattformen

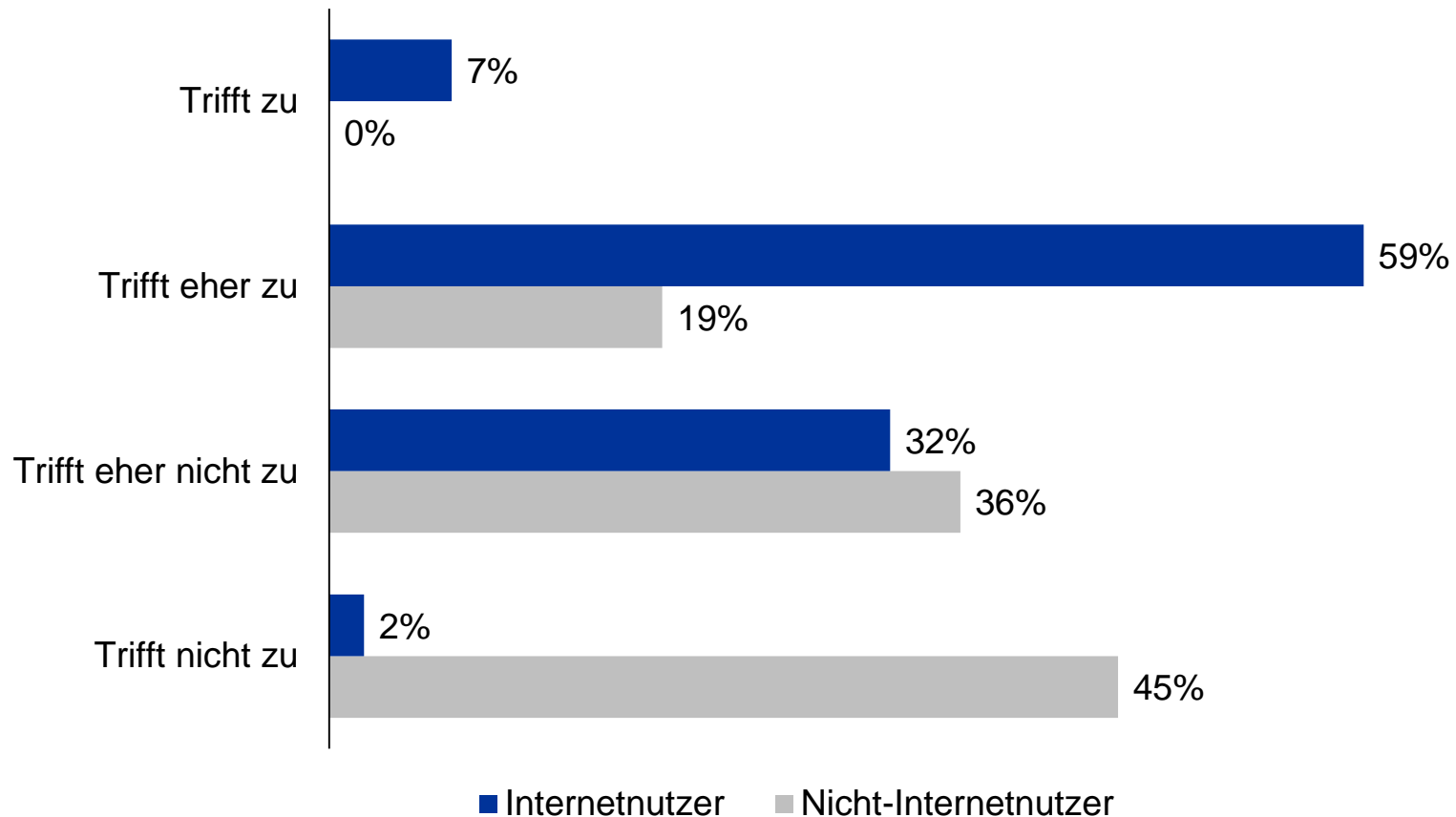


■ Trifft zu ■ Trifft eher zu ■ Trifft eher nicht zu ■ Trifft nicht zu



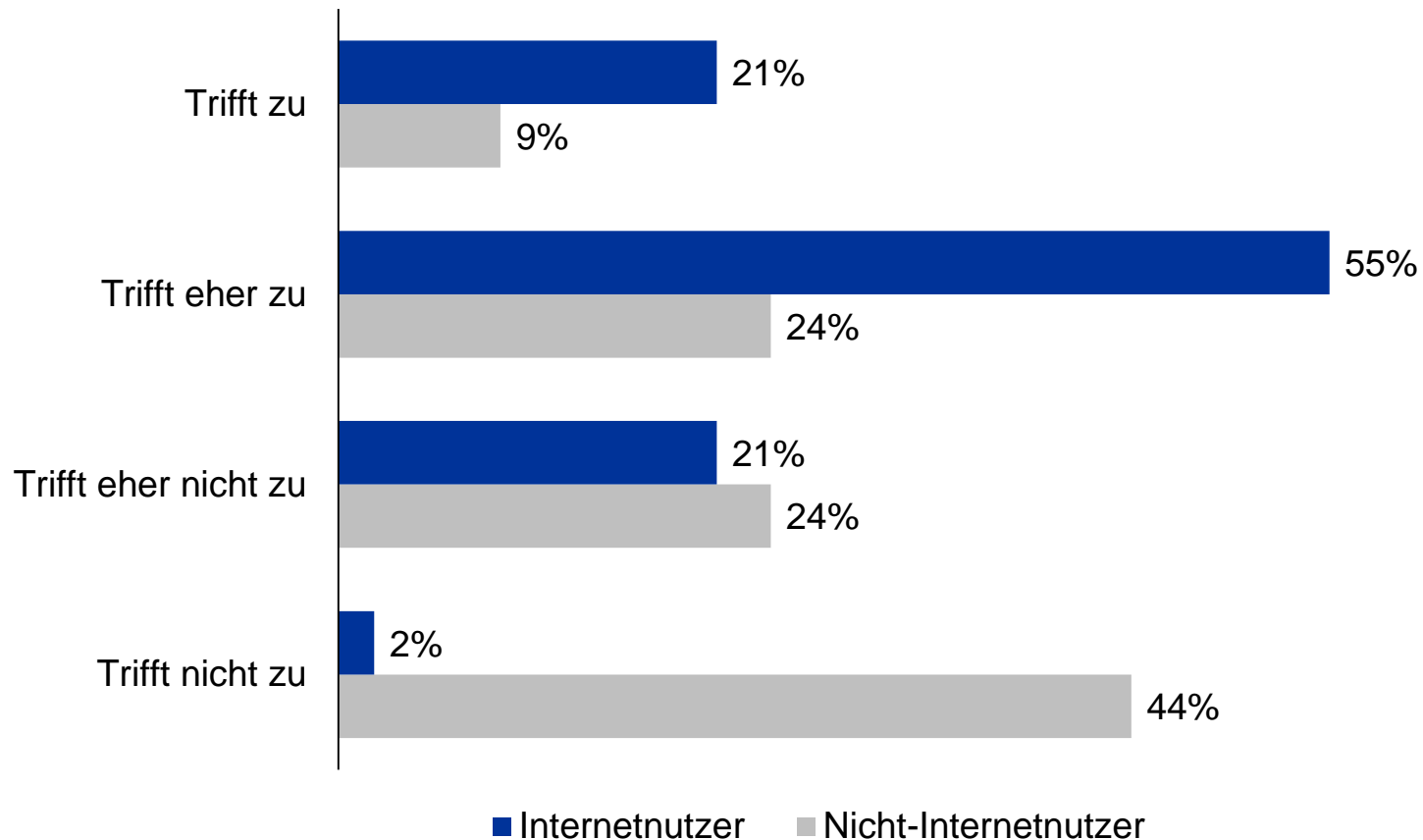
# Aufbau von Kooperationen im Ausland

Die über das Internet identifizierten Kooperationspartner im Ausland sind verlässlich



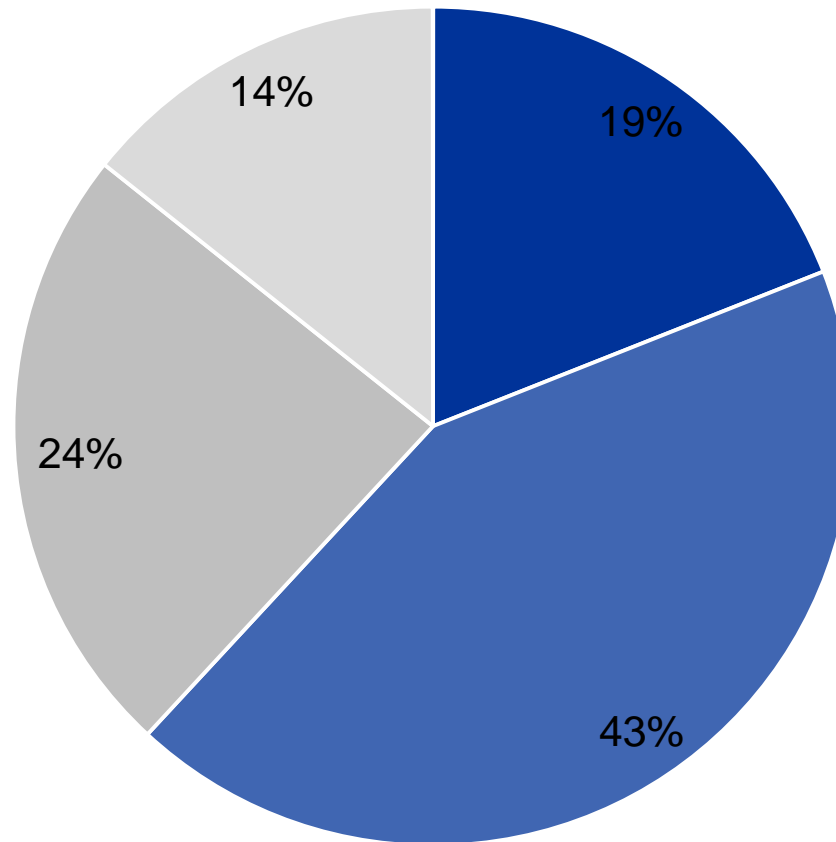
# Aufbau von Kooperationen im Ausland

Durch das Internet lassen sich beim Aufbau von Kooperationen im Ausland Kosten sparen



# Aufbau von Kooperationen im Ausland

Durch das Internet ist die Zahl unserer internationalen Kooperationspartner gestiegen

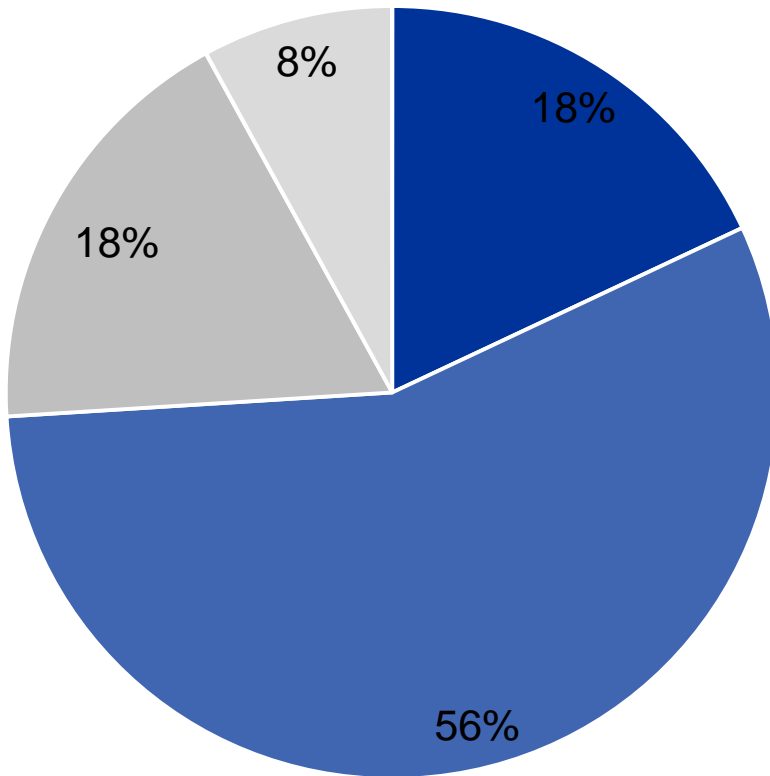


■ Trifft zu ■ Trifft eher zu ■ Trifft eher nicht zu ■ Trifft nicht zu

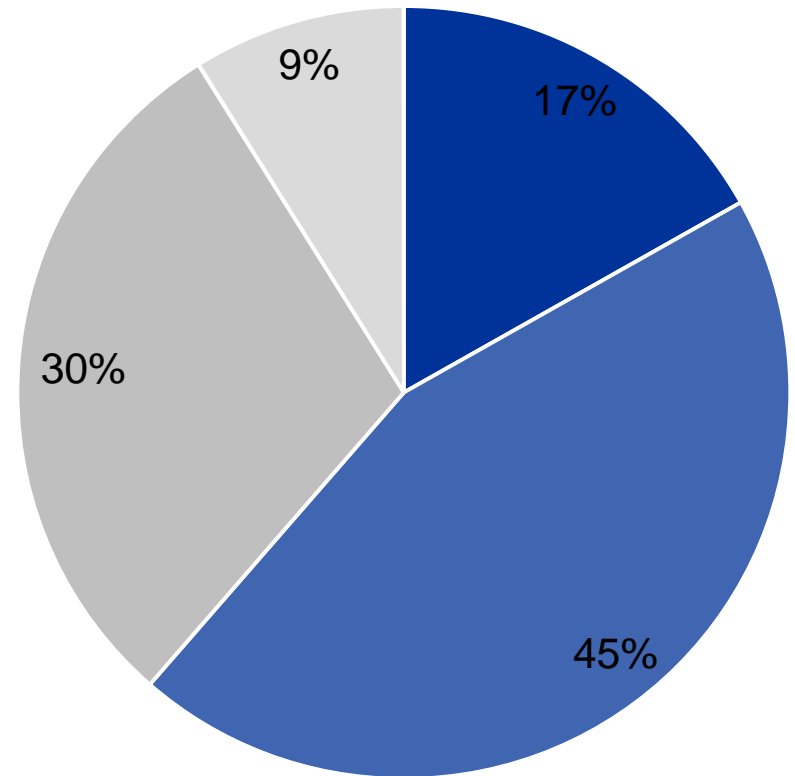
# Aufbau und Pflege von Kundenkontakten im Ausland

Das Internet hat einen positiven Einfluss auf...

...den Aufbau neuer Kundenkontakte im Ausland



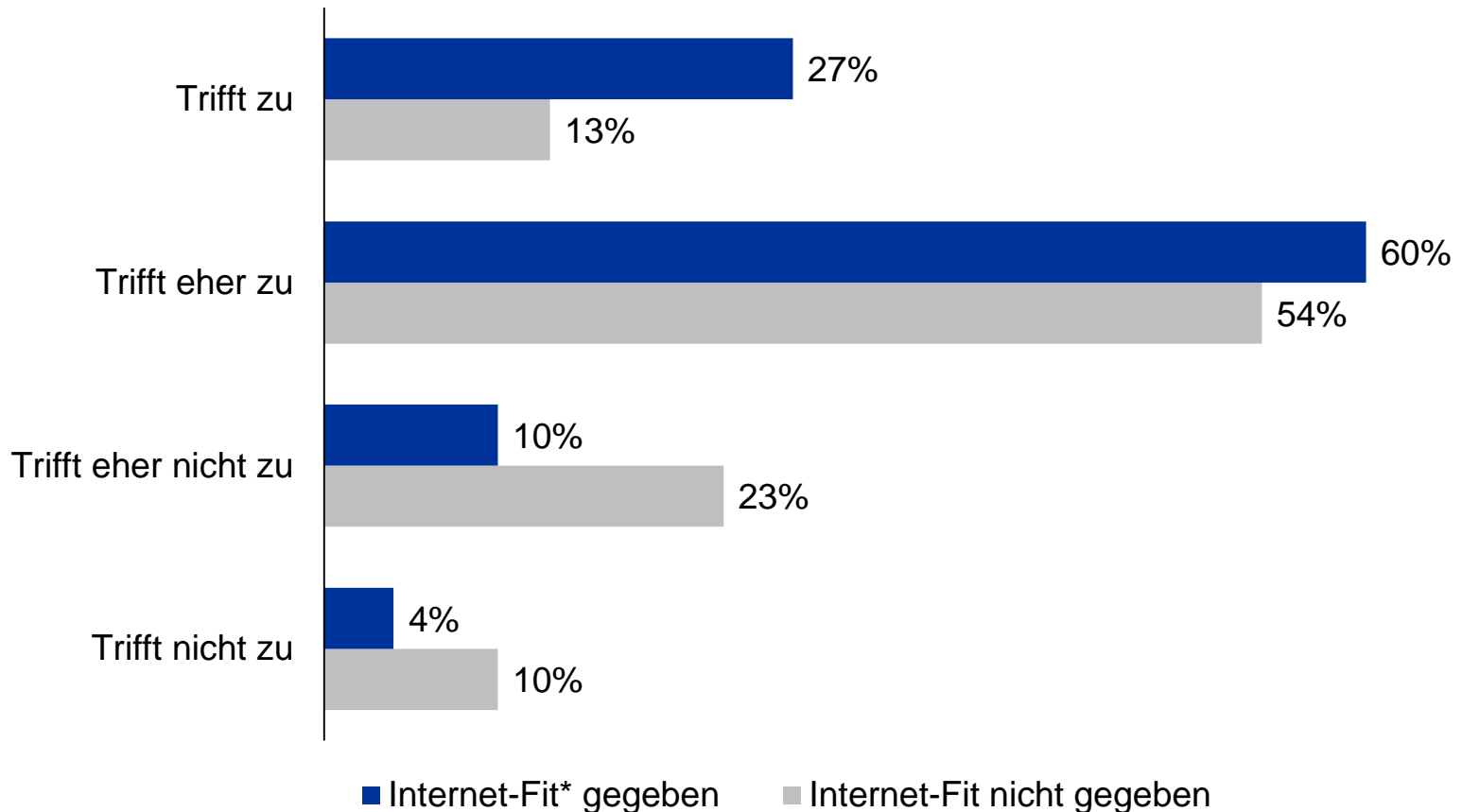
...die Pflege bestehender Kundenbeziehungen im Ausland



■ Trifft zu ■ Trifft eher zu ■ Trifft eher nicht zu ■ Trifft nicht zu

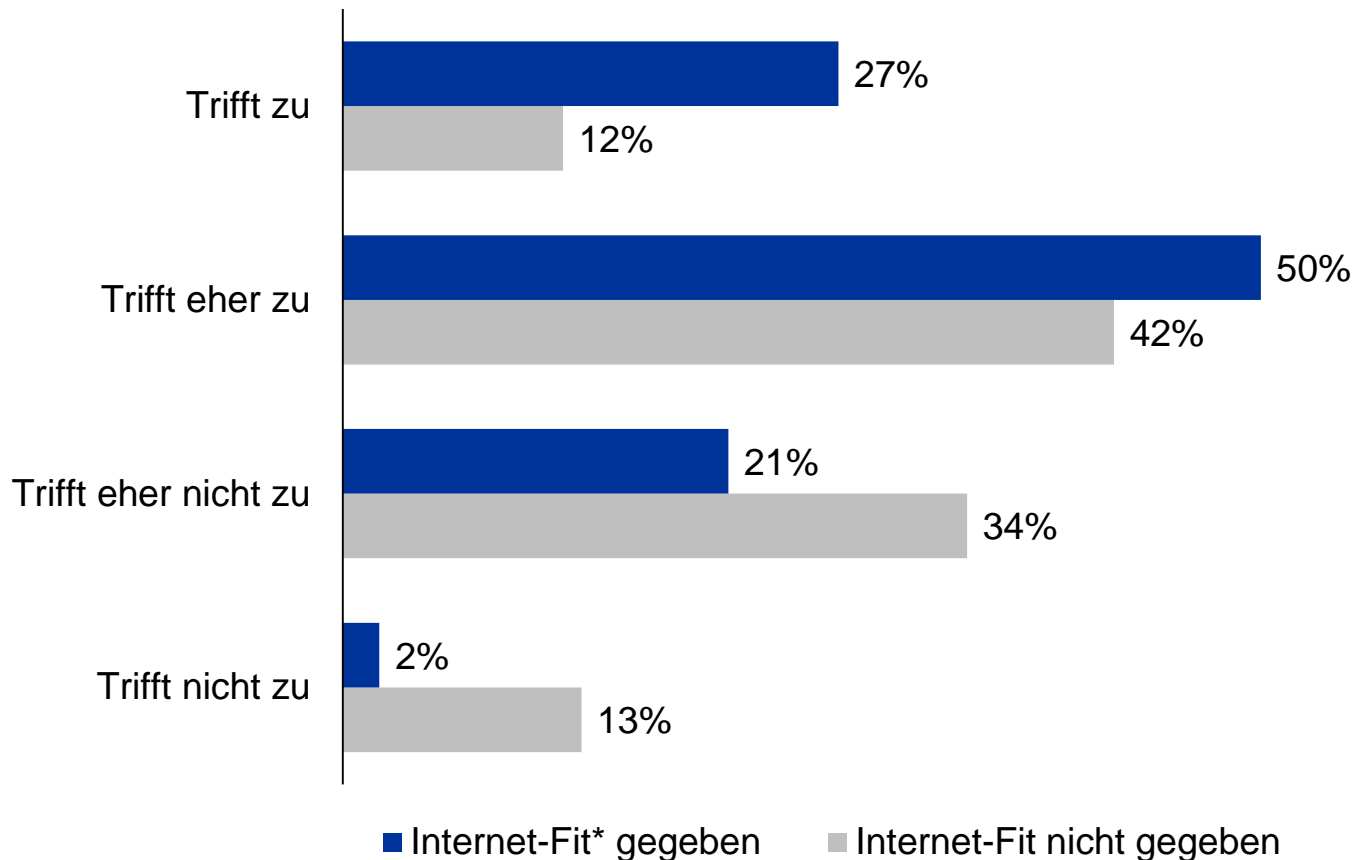
# Aufbau und Pflege von Kundenkontakten im Ausland

**Das Internet hat einen positiven Einfluss auf den Aufbau neuer Kundenkontakte im Ausland**



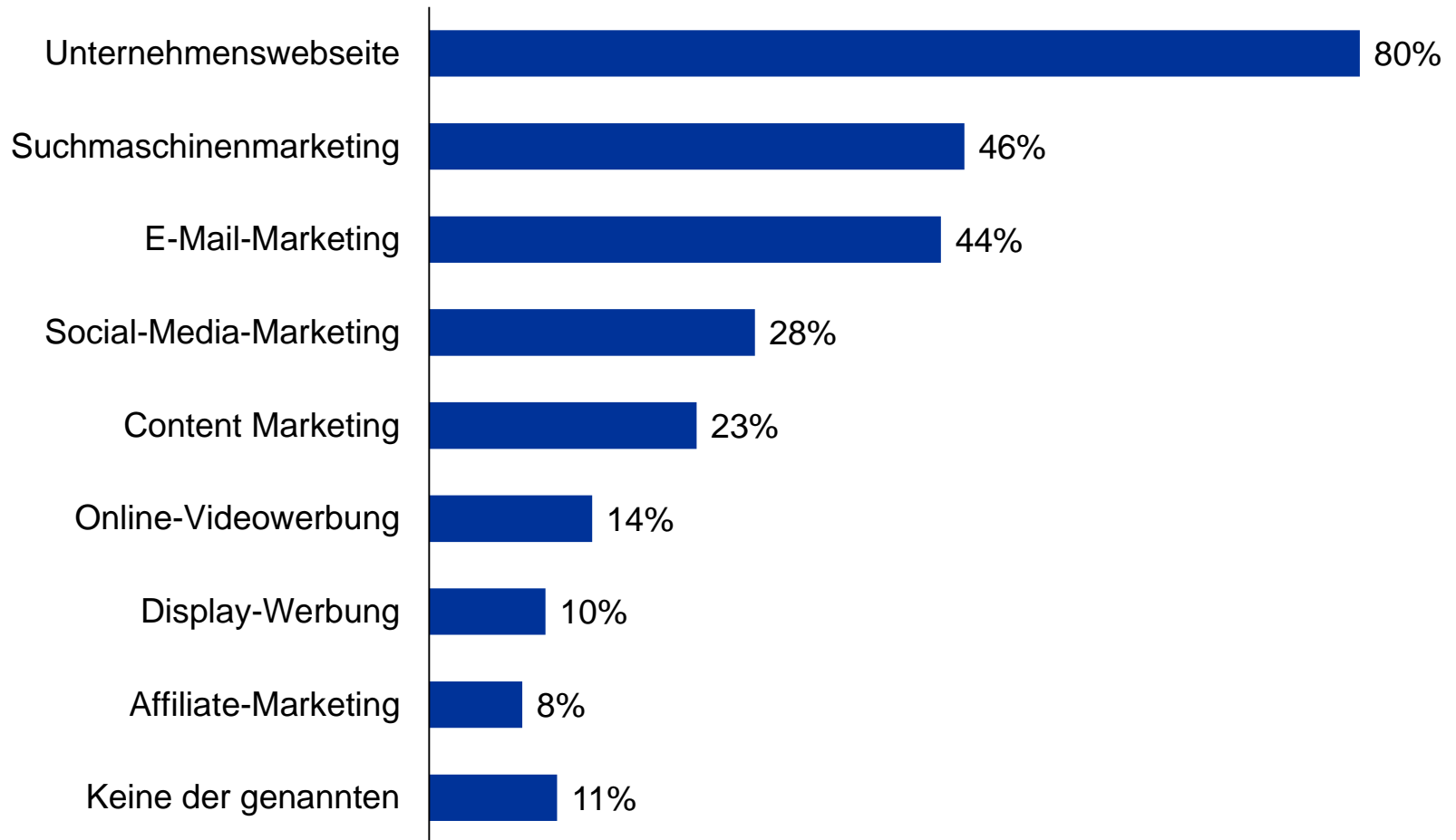
# Aufbau und Pflege von Kundenkontakten im Ausland

**Das Internet hat einen positiven Einfluss auf die Pflege bestehender Kundenbeziehungen im Ausland**



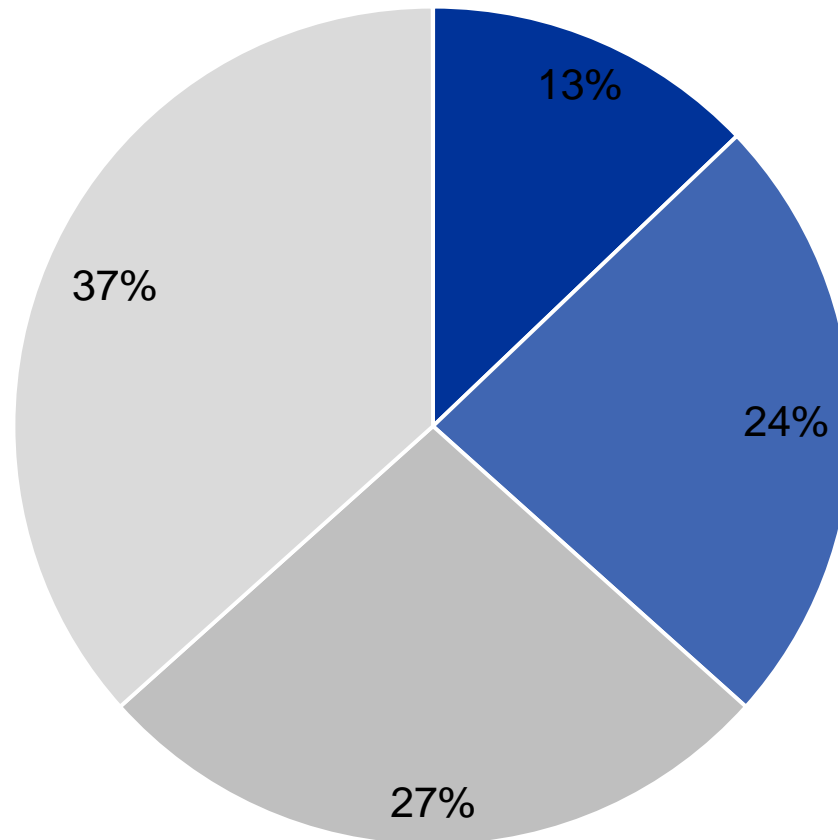
# Online-Marketing im Auslandsgeschäft

## Bestandteile des Online-Marketings



# Online-Marketing im Auslandsgeschäft

**Wir führen spezielle Marketingmassnahmen im Internet durch, um internationale Aufmerksamkeit zu erreichen**



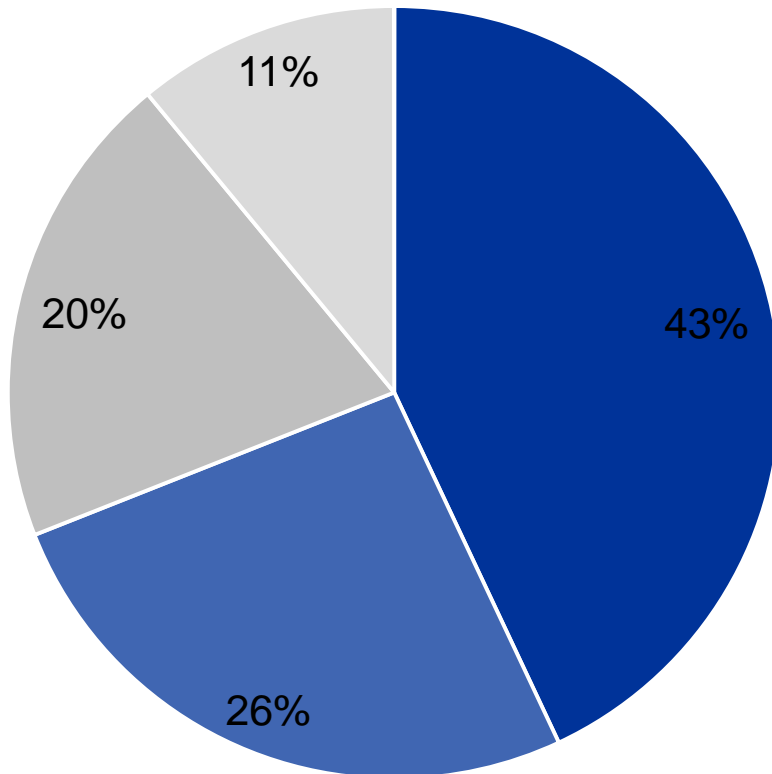
■ Trifft zu   ■ Trifft eher zu   ■ Trifft eher nicht zu   ■ Trifft nicht zu



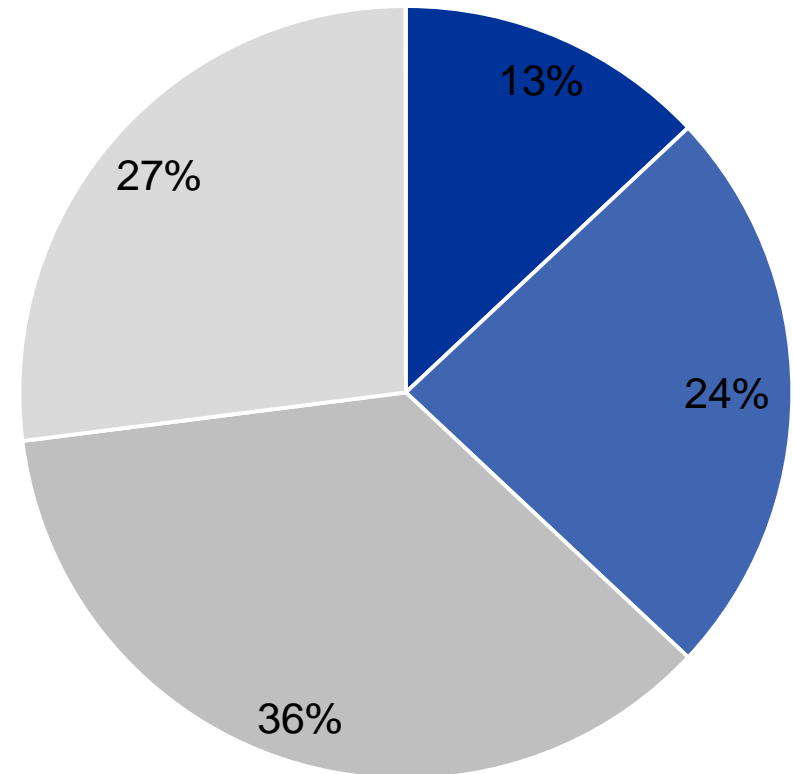
# Online-Marketing im Auslandsgeschäft

Wir haben unser Online-Marketing den...

...lokalen Sprachen unserer Auslandsmärkte angepasst

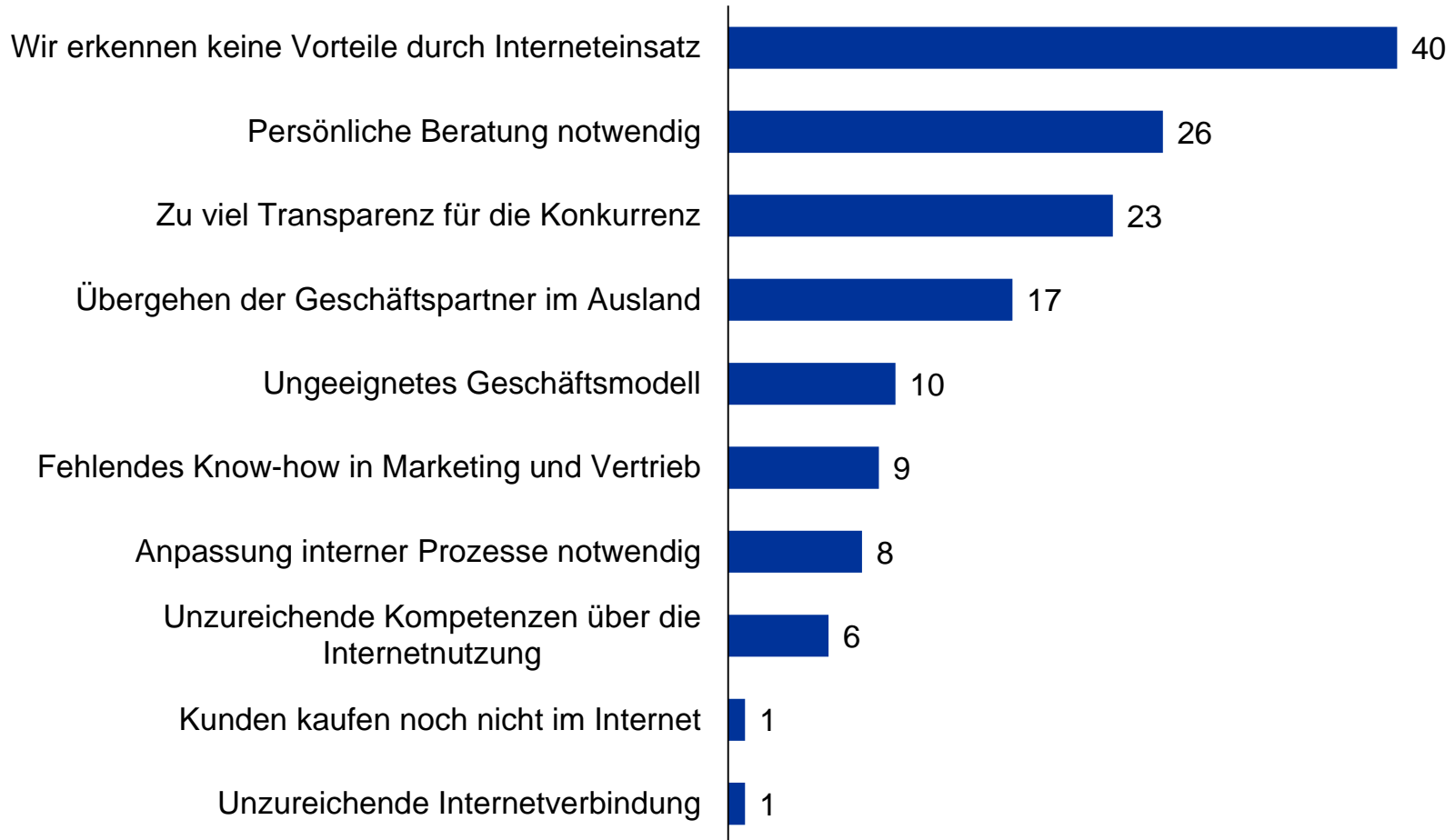


...kulturellen Gegebenheiten\* unserer Auslandsmärkte angepasst



■ Trifft zu ■ Trifft eher zu ■ Trifft eher nicht zu ■ Trifft nicht zu

# Gründe, für Verzicht auf Einsatz des Internets im Transaktionsprozess im Auslandsmarkt



# Fazit

Exporteure nutzen das Internet hauptsächlich zur Beschaffung von Informationen über Auslandsmärkte sowie zum Aufbau neuer und zur Pflege bestehender Kundenkontakte

Zur Suche nach Kooperationspartnern im Ausland greifen hingegen weniger Unternehmen auf das Internet zurück

Beim Onlinemarketing berücksichtigen eher grössere Exporteure sowohl Sprache als auch kulturelle Gegebenheiten der ausländischen Märkte

Das Internet stellt für die Unternehmen ein effizientes und kostengünstiges Instrument bei der Internationalisierung dar und ist mit erheblichen ungenutzten Potentialen verbunden

Damit auch KMU das Potenzial des Internets ausschöpfen können, müssen sie ihre Internetkompetenz steigern. Hierzu benötigen sie gezielte Unterstützung etwa durch Hochschulen und Institutionen der Aussenwirtschaftsförderung

# Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

**Kontakt:**

Prof. Dr. Christian Hauser  
Schweizerisches Institut für Entrepreneurship (SIFE)  
Hochschule für Technik und Wirtschaft HTW Chur  
Comercialstrasse 22  
CH-7000 Chur

Tel.: +41 81 286 39 24  
E-Mail: [christian.hauser@htwchur.ch](mailto:christian.hauser@htwchur.ch)  
Internet: [www.sife.ch](http://www.sife.ch)