

# Tool L: Identifikation von möglichen externen Herausforderungen bei der internationalen Marktbearbeitung



## Ziel & Nutzen des Tools

Die Ausrollung des Geschäftsmodells auf internationale Märkte geht mit verschiedenen Herausforderungen einher. Um entsprechende Maßnahmen erarbeiten und umsetzen zu können, ist die frühzeitige Identifikation sowie Bewertung der (möglichen) Herausforderungen notwendig. Dieses Tool hilft Ihnen dabei, mögliche externe Herausforderungen – in Bezug auf den Markt, die Kunden, die Partner, die rechtlichen Rahmenbedingungen sowie die kulturellen Unterschiede – zu ermitteln und Gegensteuerungsmaßnahmen abzuleiten.



## Anleitung

1. Identifizieren Sie mögliche Herausforderungen bei der internationalen Marktbearbeitung. Beispiele sind in der ersten Spalte aufgelistet, weitere Herausforderungen können ergänzt werden.
2. Beschreiben Sie die Herausforderung in Stichworten näher.
3. Schätzen Sie die Auswirkung (auf einer Skala von 1 = sehr gering, 10 = sehr hoch) der Herausforderung für die erfolgreiche Bearbeitung Ihres Zielmarktes ein.
4. Schätzen Sie die Eintrittswahrscheinlichkeit (auf einer Skala von 1 = sehr gering, 10 = sehr hoch) der Herausforderung bei der Bearbeitung Ihres Zielmarktes ein.
5. Ermitteln Sie die Bewertung der Herausforderung, indem Sie die Auswirkung mit der Eintrittswahrscheinlichkeit multiplizieren.
6. Überlegen Sie, wie Sie die Herausforderung erfolgreich bewältigen bzw. verhindern können. Tragen Sie Ihre Ideen in Stichworten in die letzte Spalte ein.



## Tool

Herausforderung	Beschreibung der Herausforderung	Auswirkung (1 = sehr gering, 10 = sehr hoch)	Eintrittswahrscheinlichkeit (1 = sehr gering, 10 = sehr hoch)	Bewertung (= Auswirkung x Eintrittswahrscheinlichkeit)	Maßnahme zur Verhinderung bzw. Bewältigung
<b>Markt</b>					
Institutionelle Rahmenbedingungen					
Konkurrenz					

Marktpotenzial					
Änderungsbereitschaft bzw. -geschwindigkeit (z. B. konservative Branche)					
Sonstiges					
<b>Kunden</b>					
Fehlendes Kundenbedürfnis					
Akzeptanz des Produktes bzw. der Dienstleistung					
Mangelnde Sprachkenntnisse					
Zahlungsfähigkeit					
Sonstiges					
<b>Partner</b>					
Akzeptanz des Produktes bzw. der Dienstleistung					
Verlässlichkeit					

Mangelnde Sprachkenntnisse					
Sonstiges					
<b>Rechtliche Rahmenbedingungen</b>					
Gesetzeslage					
Vertragswesen					
Finanz/Steuerrecht					
Sonstiges					
<b>Kulturelle Unterschiede</b>					
Kunden					
Endkunden					
Partner					
Sonstiges					

## Sonstiges




### Tipps & weitere Schritte

Aufbauend auf den identifizierten Herausforderungen und deren Bewertung gilt es die von Ihnen identifizierten Gegenmaßnahmen durchzuführen. Legen Sie dabei den Fokus auf die wesentlichen Herausforderungen – jene mit einer hohen Gesamtbewertung. Definieren Sie verantwortliche Personen, deren Aufgaben sowie Deadlines, um die Umsetzung der Maßnahmen zu gewährleisten.