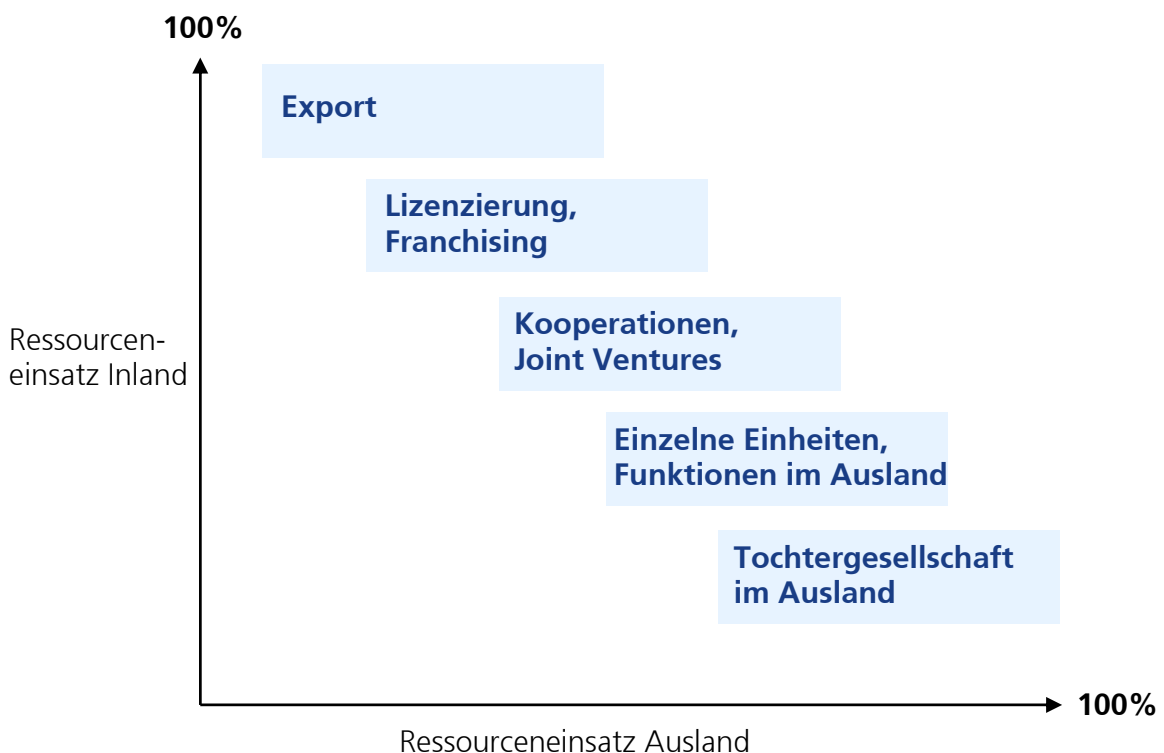


Checkliste

Geschäftsmodelle im Vergleich (Internationalisierungsformen)

Stufenmodell der Internationalisierung



Export

Beim Export von Produkten oder Dienstleistungen verkaufen Sie ab Ihrem bisherigen Standort in der Schweiz direkt an den Kunden oder an einen Vertriebspartner im Ausland. Export ist die meistverbreitete Internationalisierungsform.

Vorteile:

- geringer Kapitalbedarf
- Flexibilität
- geringeres Risiko

Nachteile:

- keine Präsenz vor Ort
- keine Nähe zu Kunden
- Wechselkursrisiko
- Zollformalitäten

Das Richtige für Sie?

Diese Form ist für Sie vor allem geeignet, wenn Sie aus dem bestehenden Heimmarkt heraus mit wenig Ausländerfahrung erste Schritte ins Ausland machen möchten oder

wenn Sie auf die Produktion in der Schweiz (Swiss made) nicht verzichten können oder wollen.

Lizenzierung, Franchising

Die Lizenz räumt dem Lizenznehmer ein Nutzungsrecht ein, das meist die Verwendung einer Marke, eines Patents oder eines Urheberrechtes betrifft. Sie kann dem Lizenznehmer aber auch die Nutzung mehrerer Rechte, z.B. die Nutzung des ganzen Geschäftskonzepts des Lizenzgebers, ermöglichen.

Des Weiteren wird die Lizenz hauptsächlich für die Produktion verwendet.

Vorteile:

- kein Ressourceneinsatz
- geringes Risiko

Nachteile:

- Abhängigkeit von Lizenznehmer bezüglich Qualität und Image
- nicht für alle Produkte geeignet

Das Richtige für Sie?

Die Lizenzierung kommt in Frage, wenn Sie über ein hervorragendes Produkt verfügen und nicht selbst den Aufbau des internationalen Geschäftes vorantreiben können.

Beim Franchising geht es um den Vertrieb von Waren und Dienstleistungen und um ein einheitliches Auftreten der Franchise-Partner. Dabei wird dem Franchise-Nehmer zusätzlich zum Nutzungsrecht der Marke (Lizenz) ein Know-how überlassen, welches dieses einheitliche Auftreten erst ermöglicht.

Das Franchising ist somit eine Untergruppe der Lizenz, und jeder Franchise-Vertrag enthält auch einen Lizenzvertrag, während der reine Lizenzvertrag nie einen Franchise-Vertrag enthält.

Vorteile:

- kein Ressourceneinsatz
- geringes Risiko
- einheitliches Auftreten
- Grösseneffekte (Economies of Scale)

Nachteile:

- Abfluss von Know-how
- hoher Kontroll- und Steuerungsaufwand (Qualität)
- Imageabhängigkeit
- nicht für alle Produkte geeignet

Das Richtige für Sie?

Für Franchising brauchen Sie ein bestechendes Geschäftskonzept mit Know-how-Vorteilen, welches auch international bestehen kann.

Kooperation; Joint Ventures

Bei der Kooperation (auch Joint Venture genannt) führen Sie mit einem oder mehreren Partnern gemeinsam vorgängig definierte Aufgaben aus. Eine Kooperation kann für die verschiedensten Bereiche (Entwicklung, Produktion, Vertrieb, Marketing, Personal) vereinbart werden. Die rechtliche Kooperationsform kann dabei von einer vertraglich festgelegten, zeitlich begrenzten Arbeitsgemeinschaft bis hin zu

gegenseitigen finanziellen Beteiligungen bzw. gemeinsamen Unternehmensgründungen gehen.

Vorteile:

- Grösseneffekte
- Zugang zu Marktkenntnissen und Kontakten
- Risikominimierung

Nachteile:

- Gefahr von Know-how Abfluss
- eingeschränkte Selbständigkeit und Entscheidungsfähigkeit

Das Richtige für Sie?

Kooperation ist dann das Richtige für Sie, wenn Sie die Risiken des internationalen Geschäftes limitieren möchten und dafür auch bereit sind, Ihre Selbständigkeit einzuschränken.

Einzelne Einheiten, Funktionen im Ausland

Wenn Sie einzelne Einheiten oder Funktionen Ihrer Unternehmung ins Ausland verlagern, kann dies zum Beispiel der Vertrieb für ein Land oder eine Region, einzelne Produktionseinheiten oder Elemente des Backoffice-Bereichs umfassen.

Vorteile:

- Standbein im Land
- Marktnähe
- kontrolliertes Risiko
- keine Einschränkungen durch Zoll- und andere Exportvorschriften

Nachteile:

- hoher Koordinations- und Kontrollaufwand
- Ressourcenbindung
- Investitionskosten

Das Richtige für Sie?

Die Auslagerung von einzelnen Funktionen ist dann auf Sie zugeschnitten wenn Sie

- aus Kostengründen internationalisieren
- Ihre Exportaktivitäten im Land selbst bündeln möchten
- einen Zwischenschritt vor der Gründung einer Tochtergesellschaft einlegen möchten

Tochtergesellschaft im Ausland

Mit der Gründung (oder der Akquisition) einer Tochtergesellschaft verfügen Sie über eine rechtlich selbständige, von Ihnen kontrollierte Unternehmung im Ausland, welche alle Funktionen einer Unternehmung erfüllen kann.

Vorteile:

- Marktnähe
- Unabhängigkeit
- einheitliches Auftreten
- Know-how Schutz

Nachteile:

- hohe Ressourcenbindung
- hohes Risiko

Das Richtige für Sie?

Für die Gründung einer Tochtergesellschaft benötigen Sie sehr gute Marktkenntnisse und genügend Ressourcen.

Überblick und Beurteilung der Internationalisierungsformen

	Ressourcenbindung		Kontrollmöglichkeit	Risiko	
	personell	finanziell		finanziell	Reputation
Export	gering	gering	hoch	gering	gering
Lizenzierung/Franchising	sehr gering	–	gering	–	hoch
Kooperationen / Joint Ventures	mittel bis hoch	mittel	mittel bis hoch	mittel	mittel
Einzelne Einheiten/ Funktionen im Ausland	mittel	mittel bis hoch	hoch	mittel	mittel
Tochtergesellschaften mit allen Funktionen im Ausland	hoch	sehr hoch	hoch	hoch	hoch

Quelle: Jean Frey AG, Bilanz, Zürich