

# Markets International 4/18 - EXPORT IM GRIFF?

*Neue Kunden, neue Märkte - auch KMU zieht es ins Ausland. Damit der Aufbruch zu neuen Ufern keine Havarie wird, zeigt Markets International, wer in den verschiedenen Phasen der Expansion hilft.*



Titelseite Markets International 4/18 | © GTAI/Kammann Rossi

Ein hervorragendes Produkt, ein vielversprechender Markt und eine Menge Selbstbewusstsein: Manchmal reicht das, um erfolgreich ins Ausland zu expandieren – manchmal. In der Regel will dieser Schritt gut vorbereitet sein, denn generell gilt: Andere Länder, andere Sitten, Gesetze, Verhaltensregeln. Was sollte ein Unternehmer beachten, wenn er in das Auslandsgeschäft einsteigen möchte? Das Markets-Team hat diese und weitere Fragen im Schwerpunkt „**Export im Griff?**“ beantwortet.

Ein großes Fragezeichen steht auch hinter der Zukunft des Freihandelsabkommens Nafta und damit hinter der Wirtschaftspolitik Mexikos in den nächsten Jahren. Doch jede Krise birgt Chancen in sich, auch für deutsche Unternehmen. Welche das sind, können Sie in dieser Ausgabe nachlesen.

---

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

© 2019 Germany Trade & Invest

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.