
Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	5
Inhaltsverzeichnis	7
1. Besonderheiten internationaler Geschäfte	9
<i>Cecilia Misu</i>	
2. Export-Märkte der Zukunft – Internationale Trends erkennen.....	35
<i>Hatto Brenner</i>	
3. Auslands-Strategien entwickeln.....	51
<i>Rainer Hornschild</i>	
4. Risikomanagement im Business Development	71
<i>Ruth Lorenz</i>	
5. Risikofaktor: Rechtsumfeld	103
<i>Cecilia Misu</i>	
6. Vertragsgestaltung: Anforderungen an Kauf-, Vertriebs- und Lizenzverträge.....	119
<i>Michael Berger</i>	
7. Prävention von Korruption.....	137
<i>Max Burger-Scheidlin</i>	
8. Gefahren und Prävention von Produktfälschungen.....	159
<i>Lokale und internationale Verfolgungsstrategien, Bekämpfung, Risk-Management und Prävention</i>	
<i>Max Burger-Scheidlin</i>	

9. Risikofaktor: Embargo	173
<i>Karmen Vranchev</i>	
10. Einsatz nationaler und internationaler Finanzierungsquellen	183
<i>Franz Benker</i>	
11. Aufbau von Vertriebspartnern und Kundenkontakten	207
<i>Helene Dörksen</i>	
12. Aufbau einer Absatzlogistik	225
<i>Rainer W. Hornschild</i>	
13. Wirtschaftlichkeit: Preisgestaltung und Zahlungssicherung	239
<i>Birgit Pommert</i>	
14. Arbeit mit Budget: Sales and Marketing Planning	253
<i>Rainer Hornschild</i>	
15. Business Plan für den Markteintritt in das neue Land	267
<i>Rainer Hornschild</i>	
16. Joint Venture in China	273
<i>Zheng Zhou</i>	
17. Mergers & Acquisitions	279
<i>Franz Benker</i>	
18. Die GmbH in China	305
<i>Zheng Zhou</i>	
19. Personalauswahl im Zielland	313
<i>Marion Käser Seitz</i>	
20. Controlling internationaler Geschäftsaktivitäten	325
<i>Ulrich Martin</i>	
21. Die häufigsten Fehler beim Aufbau von Auslandsgeschäften	341
<i>Hatto Brenner, Rainer Hornschild & Cecilia Misu</i>	
 Herausgeber- und Autorenverzeichnis	355