
Inhaltsverzeichnis

Vorwort..... 5

Inhaltsverzeichnis 7

1. Besonderheiten internationaler Geschäfte 9
Cecilia Misu

2. Export-Märkte der Zukunft – Internationale Trends erkennen..... 35
Hatto Brenner

3. Auslands-Strategien entwickeln..... 51
Rainer Hornschild

4. Risikomanagement im Business Development 71
Ruth Lorenz

5. Risikofaktor: Rechtsumfeld 103
Cecilia Misu

**6. Vertragsgestaltung: Anforderungen an Kauf-, Vertriebs-
und Lizenzverträge..... 119**
Michael Berger

7. Prävention von Korruption..... 137
Max Burger-Scheidlin

8. Gefahren und Prävention von Produktfälschungen..... 159
Lokale und internationale Verfolgungsstrategien, Bekämpfung,
Risk-Management und Prävention
Max Burger-Scheidlin

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