

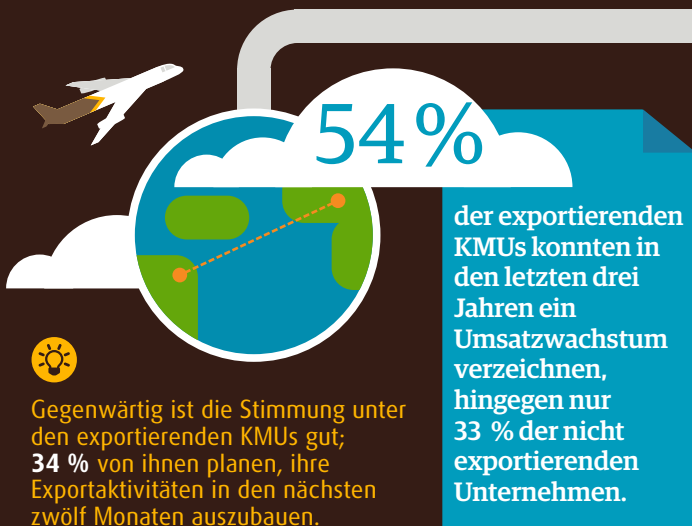


Exportchancen für KMUs

Wir haben die Gründe für die Exportaktivitäten und Erfolge kleiner und mittlerer Unternehmen (KMUs) untersucht. Durch die Befragung Hunderter von Inhabern und Geschäftsführern in Deutschland konnten wir vier Erfolgsfaktoren identifizieren.

Steigern Sie Ihren Umsatz

Das Exportgeschäft kann Ihrem Unternehmen zu nachhaltigem Wachstum verhelfen. Es macht Sie unabhängiger von der inländischen Wirtschaft und erlaubt es Ihnen, die Nachfrage in anderen Ländern zu nutzen.



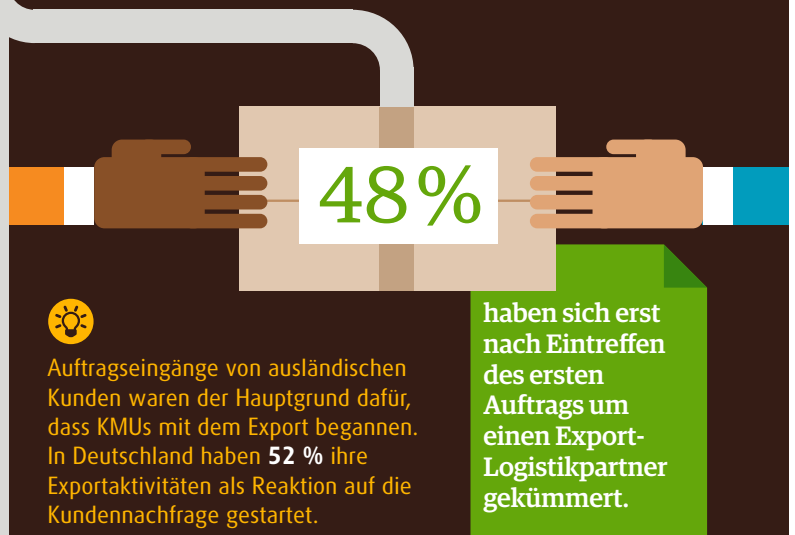
Wenn Sie im Internet präsent sind, haben Sie es schon geschafft

In einer Welt, in der Aufträge von überall kommen können, maximieren erfolgreiche Exporteure die Nachfrage durch ihre Präsenz im Internet. Die Integration von Internetauftritt und Logistik wird zu einem wesentlichen Wettbewerbsvorteil.



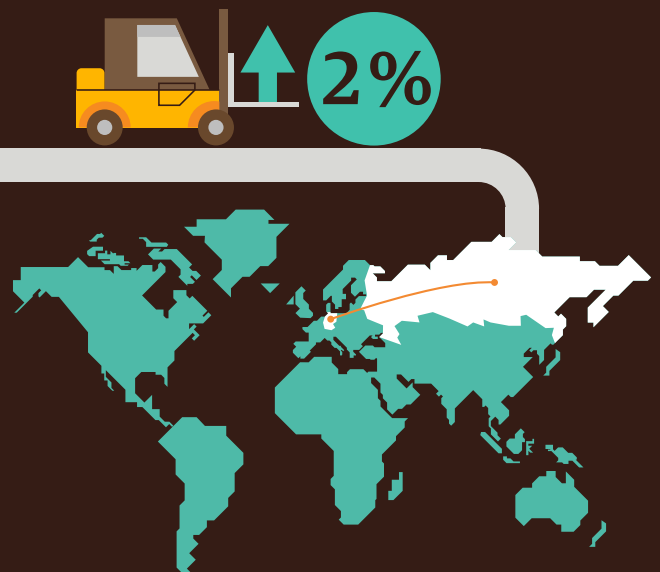
Erwarten Sie das Unerwartbare

Viele KMUs sind auf ihren ersten Exportauftrag nicht vorbereitet. Stellen Sie sicher, dass Sie bereit sind, wenn sich die Gelegenheit ergibt, damit alles reibungslos und effizient abläuft.



Es erwarten Sie große Chancen

Die Zahl der exportierenden KMUs in Europa ist in den letzten zwölf Monaten um rund 2 % gestiegen. Viele Exporteure sehen andere EU-Länder als gute Ziele für ihre ersten Exporte, es gibt jedoch auch außerhalb der EU zahlreiche Chancen.



* "Exportverhalten europäischer KMUs", UPS-Studie von 2014/15 in Deutschland, Belgien, Frankreich, Großbritannien, Italien, den Niederlanden und Polen.

Weitere Informationen finden Sie unter ups.com