

10 typische Fehler beim B2B-Markteintritt in Deutschland vermeiden

Haken Sie einen Punkt ab, sobald ein konkreter Nachweis vorliegt. Halten Sie bei offenen Fragen eine Maßnahme und eine zuständige Person fest. Diese Checkliste bewertet oder zertifiziert Ihre Vorbereitung nicht.

Stand: 15. September 2026

01. Interesse mit Nachfrage verwechseln

Risiko: Investieren, ohne einen konkreten Kaufbedarf zu kennen.

Anzeichen: Es gibt Kontakte, aber keine bestätigten Kaufkriterien.

Maßnahme: Dokumentieren Sie Gespräche mit Zielkunden und eine Hypothese für einen bezahlten Piloten.

02. Mit dem gesamten Katalog starten

Risiko: Ressourcen auf Angebote mit unterschiedlichen Anforderungen verteilen.

Anzeichen: Weder Produkt noch Kundensegment sind priorisiert.

Maßnahme: Wählen Sie ein Angebot, eine Zielkundengruppe und einen Anwendungsfall für den ersten Piloten.

03. CE als allgemeine Pflicht behandeln

Risiko: Unpassende Vorgaben prüfen oder einschlägige Anforderungen übersehen.

Anzeichen: Über CE wird gesprochen, bevor das Produkt eingeordnet ist.

Maßnahme: Ermitteln Sie die geltenden Vorschriften. CE gilt nur für erfasste Kategorien; dokumentieren Sie die Prüfung.

04. Firmensitz mit Lieferursprung gleichsetzen

Risiko: Pflichten und Kosten des Lieferwegs unterschätzen.

Anzeichen: Das Unternehmen sitzt in der EU, der tatsächliche Lieferweg ist aber unklar.

Maßnahme: Klären Sie Versand, Ursprung, Zollstatus und die Rollen der Beteiligten für den konkreten Fall.

05. Dokumentation auf später verschieben

Risiko: Den Piloten durch fehlende Angaben oder Zuständigkeiten verzögern.

Anzeichen: Niemand pflegt die Liste der Dokumente und Nachweise.

Maßnahme: Erstellen Sie eine Liste der anwendbaren Anforderungen mit Nachweisen, Verantwortlichen und Prüfterminen.

06. Lieferung ohne belastbaren Plan versprechen

Risiko: Termine zusagen, die operativ nicht eingehalten werden können.

Anzeichen: Kapazität ist vorhanden, Terminplan und Support sind noch offen.

Maßnahme: Bestätigen Sie Kapazität, Lieferung oder Umsetzung, Betreuung und Zuständigkeit.

07. Die Website übersetzen und den Service vergessen

Risiko: Erwartungen wecken, die der Service nicht erfüllen kann.

Anzeichen: Für Dokumentation, Rückfragen und Störungen ist niemand zuständig.

Maßnahme: Legen Sie Sprache, Kanal, Erreichbarkeit und verantwortliche Person fest.

08. Partner ohne Eignungsprüfung auswählen

Risiko: Von einem Partner ohne Kapazität oder Zugang zu Zielkunden abhängig werden.

Anzeichen: Es gibt nur eine Präsentation und ungeprüfte Referenzen.

Maßnahme: Prüfen Sie Kunden, Kapazitäten und Rollen. Vereinbaren Sie einen Piloten mit beobachtbaren Meilensteinen.

09. Nur den Verkaufspreis kalkulieren

Risiko: Ohne Überblick über Kosten oder Liquidität starten.

Anzeichen: Lieferung, Betreuung, Anpassung oder Verzögerungen fehlen in der Rechnung.

Maßnahme: Kalkulieren Sie Gesamtkosten sowie Margen- und Liquiditätsszenarien. Bestätigen Sie Verantwortung und Budget.

10. Ohne Fortführungskriterium starten

Risiko: Einen Piloten ohne Erkenntnisgewinn oder klare Entscheidung fortsetzen.

Anzeichen: Prüftermin und erforderliche Nachweise sind nicht vereinbart.

Maßnahme: Legen Sie Lernziele, Entscheidungsverantwortung und einen Termin zur Auswertung fest.

Redaktioneller Leitfaden von Conecta2B. Die Vorbereitungshinweise sind allgemein. Prüfen Sie aktuelle Anforderungen für Land und Angebot anhand offizieller Quellen und mit den zuständigen Fachleuten.

[Your Europe: CE marking](#)

[European Commission: Access2Markets](#)

[HTML-Version und persönlicher Check](#)