

Team Engineering AG

Praxisbericht

Exporte nach Osteuropa und Asien

In der Schweiz wird jeder zweite Franken in Exportmärkten verdient. Deutschland ist Exportweltmeister. Aufgrund der stetig steigenden Nachfrage bieten sich Osteuropa und Asien als neue Absatzmärkte an. Was braucht es zu einer erfolgreichen Marktbearbeitung? Ein kompetenter loyaler Vertriebspartner, welche die Interessen des Schweizer Mutterhauses in seinem Markt wahrnimmt und für neue Kunden und Absatzmärkte sorgt!

Praxisbericht aus Polen!

Das Beispiel zeigt den Ablauf einer erfolgreichen Partnersuche in Polen. Die Schweizer Firma, welche einen hohen Exportanteil (> 80 %) verzeichnete, hatte in den vergangenen Jahren eine konstante Zunahme von Offertanfragen aus Osteuropa erhalten. Sie wurde immer wieder an Messen angefragt, ob ihre Produkte auch in Osteuropa erhältlich wären. Damit war das grundsätzliche Interesse geweckt.

Es stellte sich die Frage, in welchen osteuropäischen Märkten ein Vertrieb aufgebaut werden sollte. In einem mit dem Kunden durchgeführten Workshop wurden die Märkte **Russland, Polen, Tschechien** und **Ungarn** für eine Marktuntersuchung bestimmt. Dabei sollten Informationen über die Märkte wie Bedarf, Konkurrenz- und Preissituation beschafft werden. Die Projektgruppe besuchte diese Märkte und klärte die wichtigsten Bedürfnisse ab. Es wurden Anbieter besucht und Interviews durchgeführt.

Aufgrund der Ergebnisse wurde entschieden, zuerst die Vertriebsaktivitäten in Polen aufzubauen. Dieser Entscheid basierte auf Polen's Bevölkerungszahl von beinahe 40 Millionen Einwohnern mit entsprechendem Potential, dem Marktwachstum sowie dem steigenden Wohlstand.

Es folgte die Suche nach geeigneten Vertriebspartnern. Team Engineering AG verfügt über ein Netz von lokalen und kompetenten Mitarbeitern in Osteuropa und Asien. Diese suchten potentielle Partner nach den Vorgaben des Kunden. Dabei wurde auf die Erfüllung folgender Kriterien geachtet:

- hohe Übereinstimmung mit dem „Suchprofil“ des Kunden
- Starke Verankerung des Vertriebspartners im Markt, geeigneter Kundenstamm, Synergien im Verkaufsprogramm des Partners
- Interesse an einer Zusammenarbeit mit der Schweizerfirma
- Wunsch, sich zusammen mit dem Schweizer Partner weiterzuentwickeln

Firmen, welche diese Kriterien erfüllten, wurden in einem „Audit“ durch den Schweizer Projektleiter eingehend geprüft.

Mit der Kompetenz unserer Mitarbeiter vor Ort, verbunden mit Schweizer Qualität wurden diese Aufgaben erfolgreich durchgeführt.

Anschliessend erfolgte die „Inspektionsreise“ des Auftraggebers mit dem Ziel, den endgültigen Partner zu bestimmen und weitere Verhandlungen zu führen.

Das Projekt konnte somit erfolgreich abgeschlossen werden.

Eckdaten im Vergleich zur Schweiz:

Personalkosten:	ca. 20 %
Mietkosten Büros:	ca. 60 %
Betriebskosten Auto:	ca. 90 %

Team Engineering AG in Zürich spezialisiert sich auf:

Vertrieb und Marketing

- Marktuntersuchungen
- Suche von Vertriebspartnern
- Personalrekrutierungen

Schlüsselfertiges Bauen, Firmenkauf

- Suche von Mietobjekten für Produktion
- Suche von Bauland
- Werksplanung und Realisierung
- Suche von Beteiligungen
- Kauf von Firmen
- Finanzierungen, Steuern und Zuschüsse abklären

Beschaffung

- Suche von Lieferanten
- Suche von Lohnherstellern
- Qualitätsüberwachung

Team Engineering **TE-Journal** 3. Quartal 2008