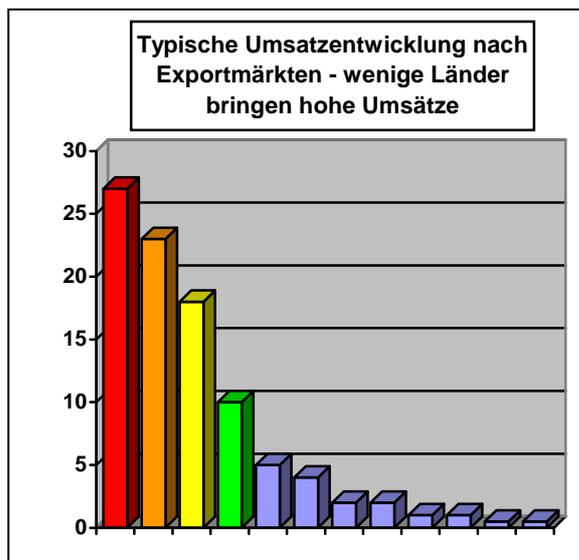


## Auf- und Ausbau internationaler Geschäftsverbindungen - Exportumsätze und Exportmärkte prüfen

### Exportumsatz und Exportmärkte - Geschäftsentwicklung in bereits bearbeiteten Exportmärkten prüfen

Typischerweise erzielen Sie mit einem Fünftel oder einem Viertel der von Ihnen bearbeiteten Exportmärkte 70 – 80 % des Exportumsatzes. In der Praxis bedeutet dies, dass Potentiale und Chancen der Länder, die nicht zu Ihren Hauptmärkten zählen, nicht oder nur unzureichend ausgeschöpft werden (siehe Grafik).



Typische Ursachen sind, z.B.

- unzureichende Präsenz im Handel
- Unterschiede in der Verkaufsleistung Ihrer Vertriebspartner
- mangelhafter Service
- Schwächen Ihrer Partner im Exportmarkt

### Maßnahmen für den Ausbau Ihres Exportgeschäftes in den bereits bearbeiteten Exportmärkten

In Zusammenarbeit mit Ihren Mitarbeitern analysieren wir Ihr Kundenpotential in den schwach entwickelten oder neuen Exportmärkten, setzen Ihre Umsätze in Relation zum Potential der tatsächlich vorhandenen Chancen

In Zusammenarbeit mit Ihrem Team entwickeln wir Maßnahmen, **damit aus umsatzschwachen Ländern umsatzstarke Exportmärkte werden.**

- Wir rekrutieren Mitarbeiter für den Vertrieb im Exportland (Außendienstmitarbeiter, Handelsvertreter etc.)
- Wir prüfen die Vertriebswege und Vertriebskanäle
- Wir prüfen die Kundenzufriedenheit mit unserem Supplier-Quality-Rating Tool (SQR)
- Wir beurteilen die Arbeit Ihrer Vertriebspartner und entwickeln gemeinsam mit Ihrem Team Maßnahmen zur Stärkung der Verkaufstätigkeit
- Wir unterstützen Sie beim Aufbau von Kooperationen, beim Abschluß von Lizenz- und Know-How-Verträgen und Joint-Ventures

Last but not least, wir setzen geeignete Maßnahmen um oder unterstützen Ihr Team bei der Realisierung.