

Markteintritt in die Länder der GUS –
Was muss ich über meinen Partner wissen?
Heimtextil 2010, Messe Frankfurt am Main



HofmannConsult

Hofmann@HofmannConsult.com

Inhalt

- Schritte zum Markteintritt
- Aufbau der internen Organisation
- Was erwartet Sie auf den Märkten der GUS?
- Wie soll Ihr Wunschpartner aussehen?
- Wesentliche Daten über Ihren Wunschpartner
- Mit geringem Einsatz Millionenwerte absichern
- Wie beschaffen Sie diese Daten?
- Verhaltensweisen Ihrer künftigen Gesprächspartner

HofmannConsult

Schritte zum Markteintritt

- Wählen Sie das attraktivste GUS Land aus
- Setzen Sie sich operationale Ziele für 3 Jahre
- Fokussieren Sie auf Ihre Zielsegmente
- Besuchen Sie Ihren Markt (Messen, Reisen)
- Wählen Sie das Produkt Mix aus und machen Sie eine vorläufige Kalkulation
- Definieren Sie Ihren Wunschpartner (Profil)
- Erstellen Sie einen Aktionsplan.

HofmannConsult

Aufbau der internen Organisation

- Wählen Sie die besten Mitarbeiter und Führungskräfte aus
- Planen Sie die notwendigen Prozesse und konzipieren Sie die notwendigen Marketingunterlagen, definieren Sie Ihren USP
- Wählen Sie die notwendigen Services:
 - Steuerberater
 - Rechtsberatung
 - Zertifizierung prüfen
 - Spedition / Zollsachverständigen
 - Einführungsberatung / Auskunft
- Suchen Sie nach Förderprogrammen.

HofmannConsult

Was erwartet Sie in den GUS?

- Keine Rechtssicherheit wie in den Industrieländern
- Bestechlichkeit in der Administration
- Unklarheit in der Registrierung von Unternehmen, dürftige offizielle Geschäftsdaten (Kein Handelsregister)
- Unregelmäßigkeiten beim Zoll
- Schwieriger Schutz des geistigen Eigentums
- Geringe Transparenz bei der Bewertung von Geschäftspartnern (Vermögen, Führungsstrukturen)
- Verlässliche Partner zu finden ist die größte Herausforderung.

HofmannConsult

Wie soll Ihr Wunschpartner aussehen?

| Profilstruktur, Daten über | Fragestellung |
|--|---|
| Registrierung | Gibt es das Unternehmen überhaupt? |
| Geschäftstätigkeit | Hat das Unternehmen die Reputation, die wir benötigen? |
| Absatzmärkte | Ist das Unternehmen auf Ihren Zielmärkten erfolgreich? |
| Managementverhalten („Due Diligence“) | Haben die Eigentümer Probleme mit der Einhaltung der Gesetze? |
| Finanzdaten | Wie solide ist das Unternehmen finanziert? |

HofmannConsult

Wesentliche Daten über Ihren Wunschpartner

| Profilstruktur | Daten, die Sie kennen sollten (ausgewählt) |
|---------------------------------------|--|
| Registrierung | INN Code, Adresse, genehmigtes Kapital |
| Geschäftstätigkeit | Unternehmensgeschichte, Unternehmensgröße, Tochtergesellschaften, Mitarbeiter, wirklicher Umsatz, wirkliche Eigentümer, Reputation |
| Absatzmärkte | Zielmärkte, Marktanteil, Kapazität, Wettbewerber, Lieferanten, Referenzkunden |
| Managementverhalten („Due Diligence“) | Anhängige Gerichtsverfahren, Steuerschulden, kriminelle Handlungen |
| Finanzdaten | Bilanzen, Vermögen, laufende Transaktionen, Rückschlüsse auf die Kreditwürdigkeit, |

HofmannConsult

Mit wenig Einsatz Millionenwerte absichern

| Datenkategorien, die fehlen können | Kosten in €. Geschätzt | Verzögerung des Geschäftsaufbaus, verlorener Ertrag |
|--|------------------------|--|
| Registrierungsdaten | 100 - 200 | Verhandlungsbeginn mit dem falschen Unternehmen, falschen Personen |
| Geschäftstätigkeit | 500 - 900 | Auswahl des falschen Partners |
| Absatzmärkte | 500 - 800 | Zu lange Anlaufzeit im Markt |
| Unternehmensdaten | 500 - 900 | Fehlinvestitionen bei falschen Partnern |
| Managementverhalten | 600 - 900 | Umsatzverluste |
| Finanzdaten, Kommentar über Kreditwürdigkeit | 300 - 600 | Gerichtsverfahren bei Forderungen |

HofmannConsult

Wie beschaffen Sie diese Daten?

Kriterien für die Auswahl einer geeigneten Auskunftsei:

- Mitarbeiter, die GUS / russische Geschäftspraktiken kennen und westliche Bedürfnisse verstehen
- Zugang zu „vertraulichen“ Daten, die auch die Schattenwirtschaft umfassen (Verhaltensdaten)
- Unternehmensdaten sollten nicht vom Unternehmen selbst geliefert werden
- Aktualität ist besonders bei jungen Unternehmen wichtig, auch sorgfältige Recherche und Prüfung auf Plausibilität.

HofmannConsult

In den GUS werden Geschäfte zu 80% über die Beziehungsebene geschlossen

... deshalb sollten Sie in die Beziehungsebene investieren!

- Die Anbahnung eines Geschäftskontakts ist mit dem Schließen einer Freundschaft vergleichbar.
- Es gibt keine strikte Trennung zwischen Geschäft und Privat: rein sachliche Beziehungen funktionieren schlecht oder gar nicht.
- Ohne den Generaldirektor, den unumschränkten Herrscher, wird nichts entschieden (monolithische Organisationsstrukturen).
- Das hierarchische Denken erfordert auch auf Ihrer Seite gleichwertige Präsenz.
- Selbst gut ausgearbeitete Pläne können kurzfristig über den Haufen geworfen werden.

HofmannConsult

Was Sie von HofmannConsult erwarten können

- Beratung beim Markteintritt und Aufbau der Organisation
- Training und Coaching des Personals und Ihrer Führungskräfte
- Beschaffung aller notwendigen vertraulichen Daten über Märkte, Unternehmen und Personen

HofmannConsult

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

**Wir sprechen Englisch, Französisch und Deutsch,
unser russischer Partner die Sprachen der GUS.**

Artikel über die Partnerwahl und das Risikomanagement in den GUS:

<http://www.hofmannconsult.com/GUS-Partnercheck.pdf>

<http://www.hofmannconsult.com/Kompetenzen/GUSRisikomanagement.pdf>

HofmannConsult

Helmut G. Hofmann, M.B.A.

Mittenwalder Str.33

D-82467 Garmisch-Partenkirchen

+49 (0) 170 4567 369

www.HofmannConsult.com

HofmannConsult

Hofmann@HofmannConsult.com