

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