

5 SCHRITTE FÜR DIE AUSWAHL EINES VERTRIEBSPARTNERS IN RUMÄNIEN

In Rumänien ist die Struktur der lokalen Unternehmen oft anders, als Sie es etwa von Österreich oder westeuropäischen Märkten gewohnt sind. Es kann vorkommen, dass Sie es mit Unternehmern zu tun haben, die in mehreren, völlig unterschiedlichen Geschäften tätig sind. Das Konzept des „Bauchlandens“ ist in Rumänien durchaus noch vertreten.

Nutzen Sie unsere lokale Präsenz und unser Netzwerk: Wir sind mit einem eigenen Büro in Temeswar (ca. 550km nordwestlich von Bukarest) vertreten, kennen die lokalen Gegebenheiten und sind vor Ort bestens vernetzt – ein Mehrwert, den wir gerne an Sie weitergeben.

Die Wahl des richtigen Geschäftspartners ist keine Einfache. Damit Ihr Geschäft auch langfristig zum Erfolg wird, unterstützen wir Sie gerne – Schritt für Schritt.

1. Kriterien definieren

Überlegen Sie sich – unabhängig von Markt und Partner – vorab 2-4 grobe Kriterien, die Ihr Geschäftspartner mitbringen sollte bzw. muss, um das zu vermarktende Produkt schnellstmöglich in der gewünschten Breite und Tiefe in der Zielgruppe verankern zu können. Führen Sie dazu auch Gespräche mit markterfahrenen Personen, die die Besonderheiten des lokalen Marktes einschätzen können.

2. Recherche

Nach diesen Kriterien suchen wir für Sie in Rumänien nach potenziellen Partnern – Sie erhalten von uns eine Liste lokaler Unternehmen, die Ihren Kriterien entsprechen.

3. Kontaktaufnahme

Nach Rücksprache mit Ihnen, kontaktieren wir die potenziellen Vertriebspartner. In einem ersten Gespräch, versuchen wir Stärken und Schwächen des lokalen Unternehmens herauszuarbeiten und stellen Ihr Unternehmen bzw. Ihre Produkte vor. Selbstverständlich sind Sie in diesem Prozess involviert – wir informieren Sie laufend.

4. Persönliches Treffen

Unsere Erfahrungen haben gezeigt: Der persönliche Eindruck ist entscheidend. Lernen Sie Ihren potenziellen Vertriebspartner persönlich kennen, bauen Sie Vertrauen auf und machen Sie sich auch ein Bild von Ihrem Zielmarkt. Wir helfen Ihnen, sprachliche Barrieren zu überwinden.

5. Verhandlungen & Vereinbarung

Erst wenn Sie sich inhaltlich einig sind und Sie das Gefühl haben, dass der Vertriebspartner ihr verlängerter Arm auf dem fremden Markt ist, verhandeln Sie Konditionen und Preise. Hier müssen Leistungen und Gegenleistungen schon definiert sein. Jeder muss wissen, was der andere grundsätzlich von ihm erwartet.

In der **Vereinbarung** sollten Leistungen und Gegenleistungen beider Partner möglichst genau definiert werden. Darüber hinaus empfehlen wir, für die ersten zwölf Monate gemeinsam eine Marketing- und Vertriebs-Planung zu definieren.

- Das lokale Geschäftskonzept – Aufteilungen der Verantwortlichkeiten

- Festlegung der gemeinsamen Strategie
- Festlegung der Produkte und genaue Definition der Zielgruppen
- Übereinstimmung bei zu vermarktenden Produkten und Preisen – Marktpreisen
- Lokale Kommunikation & lokaler Vertrieb – was wird gemacht, wer macht was

DIESE KRITERIEN SOLLTEN SIE BEACHTEN

Vertriebspartner in Rumänien suchen:

- Produkte mit guter Qualität
- Innovationen, die auch Marktvorteile bringen – da es den Verkauf vereinfacht bzw. ein höheres Preisniveau rechtfertigt
- professionelle Unterstützung im Vertrieb (Unterlagen, Messevorbereitung, Logistik, etc.)
- hohe Margen (es können hohe variable Provisionen vereinbart werden)

Nur dann, wenn ein Vertriebspartner, egal welcher Art, selbst ausreichenden Erfolg erzielen kann, wird er an einer längerfristigen Zusammenarbeit Interesse haben.

Es ist Ihre Aufgabe im Rahmen der Partnersuche diesen Erfolg auf der Basis der Innovation und/oder der Marge klar darzustellen und professionelle Verkaufsunterstützung zu bieten. Auf diese Aufgabe sollten Sie sich zuerst gut vorbereiten und erst dann die Partnersuche beginnen.

ecoplus International-Tipp: Die persönliche Beziehung zu einem Geschäftspartner ist für einen rumänischen Unternehmer von großer Bedeutung. Seien Sie offen – bekunden Sie persönlich das Interesse an einer guten Zusammenarbeit.

Mehr Anregungen für den Geschäftsalltag mit Kunden, Geschäftspartnern und Mitarbeitern haben wir für Sie als eigene Info unter „Exportmarkt Rumänien – interkulturelles Know-how“ zusammengefasst. Mit dem Wissen über interkulturelle Besonderheiten verschaffen Sie sich aktiv einen Wettbewerbsvorteil, der Ihren Geschäftserfolg nachhaltig bestimmen kann.

Sie haben Fragen? Wir unterstützen Sie gerne.

Kontaktieren Sie uns: 02742-9000 19720

www.ecointernational.at