

Unternehmenssicherung durch Internationales Marketing

Biberach/Seekirch, den 28.12.2009 Nach wie vor ist die Internationalisierung ein entscheidender Schlüssel zur Unabhängigkeit eines Unternehmens von Konjunkturzyklen und bestimmten Kunden.

Manch ein Unternehmer – insbesondere auf den Gebieten der Energieversorgung, des Umweltschutzes oder auch verschiedener Gesundheitsbereiche – kam und kommt hervorragend durch die noch anhaltende schwierige Wirtschaftssituation.

Neben der Tatsache, dass diese Industriesektoren von besonderem nationalen Interesse sind, lag das zu einem nicht unerheblichen Prozentsatz daran, dass viele dieser Unternehmen über weltweite Verbindungen verfügen, die teilweise sogar ein Wachstum in der Krise brachten.

Diese internationale Geschäftstätigkeit ist aber auch für jeden Mittelständler (insbesondere des Maschinenbaues) – von ganz klein, bis sehr groß – unbedingt erforderlich um sein Unternehmen breiter aufzustellen und zum Beispiel durch die Verbindung zu anderen Märkten auch über mehr Marktinformationen zu verfügen, als nur aus Deutschland und evtl. angrenzenden Gebieten.

Wo liegen sonstige Vorteile ?

- Die Größe des verfügbaren Marktes wächst und damit die Umsatz-/Ertragschancen, denn in vielen Marktsegmenten sind deutsche Produkte immer noch relativ unbekannt
- Informationen aus den internationalen Märkten und von den dortigen Kunden führen zu neuen Betrachtungsweisen beim Lieferanten und haben positiven Einfluss auf die Entwicklung neuer bzw. Ausgestaltung bestehender Produkte
- Dadurch wächst oft die Verwendbarkeit der Produkte – z. B. auch in anderen Marktsegmenten - und auch auf dem nationalen Markt können neue und andere Kunden gewonnen werden
- Das Unternehmen gewinnt an Reputation, wächst, wird damit auch ggfs. für potentielle deutsche Kunden interessanter und hat durch zusätzliche Erträge die Möglichkeit weiter zu expandieren

Nicht nur die europäische Union, sondern auch die Bundesregierung und eine Vielzahl von Verbänden stellen gerade für diese Intensivierung des internationalen Geschäftes eine Reihe von Fördermitteln zur Verfügung, da damit auch die gesamtwirtschaftliche Stabilität wächst.

Allerdings sollte bereits zu Beginn der Internationalisierung eine sehr genaue Vorstellung davon vorhanden sein, welche Märkte über welche Potentiale verfügen und auf welchem Vertriebsweg diese kostengünstig erschlossen werden können. Nur so ist die wirtschaftlichste Mittelverwendung gesichert.

Die erforderlichen Daten (von der Marktanalyse über die Kundenanalyse bis zu den notwendigen Marketingvorhaben und –schritten) werden in einem Marketingplan zusammengefasst, der nicht nur die bereits bestehenden Vermarktungsaktivitäten und Ziele enthält, sondern gleichzeitig als ‚Fahrplan‘ für das Unternehmen dienen kann – und der ggfs. auch einen ‚Plan B‘ enthält, wenn ‚Plan A‘ nicht so funktioniert, wie vorherberechnet.

Hilfestellung bei allen Schritten der Internationalisierung bietet die international erfahrene Marketing- und Vertriebsberatung Michael Richter - Seekirch/Baden-Württemberg.

Herr Richter widmet sich insbesondere dem Klein- und Mittelstand (KMU) und gibt erste Informationen auf seiner Webseite <http://www.marketing-und-vertrieb-international.com/>. Die Ländererfahrungen sind der Seite <http://www.internationales-marketingkonzept.de> zu entnehmen.

Unternehmensinformation / Kurzprofil:**Biografie/Vita**

Michael Richter ist ein unabhängiger Unternehmensberater, der sich auf die strategische Vermarktung von Investitionsgütern und langlebigen Gebrauchsgütern spezialisiert hat. Seine Erfahrung bezieht sich auf alle Vertriebsstufen, z. B. Direktverkäufe, Distribution, Partnerschaften, Internetvermarktung und mehr. Er hat mehr als 18 Jahre Erfahrung als Berater und war vorher mehr als 10 Jahre in leitenden Positionen in verschiedenen Industriebetrieben tätig – vom KMU bis zum Großbetrieb. Er unterstützt Firmen jeder Größenordnung - von der strategischen Marktbeobachtung/-untersuchung, über die Marketingplanung und Zielsetzungen für den Vertrieb, bis zur Umsetzung seiner Empfehlungen - weltweit. Daneben hält er interne Vorträge über alle Aspekte des internationalen Marketing. Seine Länderkenntnisse resultieren aus der Tätigkeit in/für mehr als 50 Länder auf allen 5 Kontinenten.

Leseranfragen:

Marketing- und Vertriebsberatung international

Michael Richter

Hauptstrasse 27

88422 Seekirch/Germany

<http://www.marketing-und-vertrieb-international.com/> = Marketing

<http://www.internationales-marketingkonzept.de/> = Ländererfahrungen

Weitere Infos zur Pressemeldung:

<http://www.marketing-und-vertrieb-international.com/>

Diese Seite kommt von

<http://www.firmenpresse.de>

Die URL für diese Seite ist:

<http://www.firmenpresse.de/pressinfo148578.html>