



PARTNER SEARCH

Ermittlung potenzieller Geschäftspartner in Europa
(Vertriebspartner, Lieferanten, Schlüsselkunden)

- Beschreibung der Vorgehensweise -

1 Das Marktumfeld

Die Entscheidung, in welchen Zielmärkten Vertriebs- und Geschäftspartner gesucht werden, müssen anhand von verlässlichen Marktinformationen getroffen werden. Die präzisen Kenntnisse über die Zielmärkte und die dort üblichen Vertriebswege sind für ein erfolgreiches Auslandsengagement eine Grundvoraussetzung.

Optional bieten wir daher eine zielgerichtete Analyse des Marktes für Ihre Produkte in den ausgewählten Zielländern an. Anhand bestimmter Kriterien (abhängig vom Anforderungsprofil) wird eine Top-Liste von möglichen Ländern für die weitere Bearbeitung der Partner-Recherche erstellt.

Sind entsprechende Marktkenntnisse vorhanden oder durch unsere zielgerichtete Marktanalyse bekannt, beginnt die eigentliche Partnersuche. Die Vorgehensweise lässt sich grob in die folgenden Schritte unterteilen:

- Abstecken der Zielgruppe
- Ermittlung der in Frage kommenden Kandidaten
- Eingrenzung durch persönliche oder telefonische Ansprache
- Präsentation der Top-Kandidaten

2 Projektdurchführung

Vorbereitung

Die Suche nach passenden Geschäftspartnern erfordert mehr als einen Blick in die vorhandenen Adressdatenbanken. Man muss das Branchensegment und die Vertriebswege in den Zielländern genau kennen, um in diesem Umfeld die leistungsfähigsten Partner ermitteln zu können. Diese Auswahl ist bei uns ein mehrstufiger Prozess:

Erstellung eines Soll-Profiles für potenzielle Geschäftspartner

- Branche & Funktion am Markt
- Größe & Struktur des Unternehmens
- Marketing & Vertrieb
- Finanzieller Bereich
- Qualifikation des Personals
- Niveau der technischen Ausstattung
- Sonstiger Service (pre sales-/after sales-Service)
- Standort & Logistik

Durchführungsbeispiel: Suche eines Vertriebspartners

1. Erstellung eines Gesprächsleitfadens

- Zur Durchführung der Interviews, für die weitere Bearbeitung der Kandidaten

2. Erste Selektion potenzieller Geschäftspartner (gemäß Anforderungsprofil)

- Recherchen über Auslandspartner, Datenbanken und persönliche Gespräche
- Festlegung der Rangfolge für die spätere Ansprache

3. Erstkontakt zu den potenziellen Geschäftspartnern

- Herausfiltern interessierter Unternehmen
- Projektinformationen werden den Interessenten zugestellt

4. Zweiter Kontakt zu den selektierten Unternehmen

- Wie kann sich der potentielle Partner eine Zusammenarbeit vorstellen?
- Wie würde er den Markt entwickeln?

5. Einschränkung auf die Top-Kandidaten

- Absicherung und Vertiefung der Informationen
- Überprüfung der Motivation für eine Geschäftspartnerschaft

6. Übergabe einer shortlist mit den Top-Kandidaten

- Profile der einzelnen Unternehmen mit Prioritätenliste
- Empfehlungen für das weitere Vorgehen

Auf Wunsch: Begleitung bei den Sondierungsgesprächen vor Ort

3 Kosten

Die Kosten für die oben beschriebene Vertriebspartner-Recherche belaufen sich je nach Anforderungsprofil auf 2.950,-- bis 6.250,-- EUR pro Land für die oben beschriebenen Leistungen. Die Adressdaten sind nicht enthalten und werden separat berechnet, ebenso Firmenprofile (Finanzdaten) von Drittanbietern.

Dieser Preis gilt für folgende Länder:

Belgien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, Niederlande, Norwegen, Österreich, Portugal, Schweden, Schweiz und Spanien.

Bei mehreren Ländern können sich einzelne Arbeitsschritte überschneiden, daher sind hier spezielle Konditionen möglich.

4 Zeitrahmen

Die Durchführung der Vertriebspartner-Recherche beläuft sich von Projektbeginn bis zur Übergabe der Shortlist auf etwa 8 bis 10 Wochen.