

Die Globalisierungschancen nutzen

Pressemitteilung von: [Michael Richter - Internationale Marketing- und Vertriebsberatung](#)

(openPR) - Die ständig zunehmende globale Natur der Märkte bedeutet einerseits erhöhten Wettbewerb, andererseits aber auch wesentlich größere Chancen. Unternehmen, die ihre Perspektiven ausschließlich in einer Region oder einem Land sehen, werden unter den Kräften leiden, die auf ihre traditionellen Märkte einwirken, aber die, die weiter denken, können erhebliche Erträge erwirtschaften.

Es ist schiweirig, sich aus den gewohnten Bahnen hinaus zu bewegen, wie z. B. aus den über viele Jahre entwickelten und eingefahrenen Wegen mit/zu bestehenden Kunden oder Lieferketten. Darüber hinaus zu gehen und sich mit fremden Geschäftsmodellen oder -praktiken und anderen Mentalitäten und Sprachen auseinanderzusetzen ist für viele kein wirklich leichter Schritt.

Aber

* wo bekommen wir - auf der Einkaufsseite - z. B. den besten Gegenwert für unsere Euros bzw.
* wie können wir unseren Produkten und Fähigkeiten neue Kunden bzw. Märkte bekommen oder entwickeln

sind zwei der Fragen, mit denen sich jeder verantwortungsbewußte Geschäftsführer turnusmäßig immer wieder auseinandersetzen muss.

Während es beispielsweise auf den europäischen Märkten erforderlich sein kann, mit technisch anspruchsvollen Produkten, exzellentem Service und maximaler Orientierung auf den Kunden und SEINE ZIELE zu operieren, kann auf den osteuropäischen und asiatischen Märkten (noch) ein guter Umsatz - und damit natürlich auch Ertrag - mit Produkten erzielt werden, die aufgrund einer längeren Produktionszeit absolut ausgereift sind, dadurch preiswerter zu produzieren und damit sogenannte 'cash cows' mit wenig Serviceproblemen sind.

Mit diesen kann man dann z. B. beginnen, sich (einigermaßen risikolos) einen Namen in verschiedenen Regionen zu machen, auf dem man später weiter aufbauen kann. Mittel- und langfristig können dann - basierend auf einer gesunden finanziellen Ausstattung - anspruchsvollere bzw. größere Märkte ins Auge gefaßt werden. Um - wenn erforderlich - auch entscheiden zu können womit, wie und wohin man als Unternehmer geht/gehen könnte, sollten auch zu Zeiten anderer Schwerpunkte bereits Marktinformationen gesammelt und Märkte beobachtet werden. (Siehe auch Artikel 'In starken Jahren neue Märkte sondieren')

Michael Richter

Hauptstrasse 27

88422 Seekirch/Deutschland

www.marketing-und-vertrieb-international.com/ = Marketing

www.internationales-marketingkonzept.de = Ländererfahrungen

michael.richter@marketing-und-vertrieb-international.de

Tel. 07582-933371, Fax 07582-933372

Michael Richter - Internationaler Marketing- und Vertriebsberater - befasst sich seit mehr als 35 Jahren mit der strategischen Marketingplanung und Vermarktung der verschiedensten Investitionsgüter und langlebigen Gebrauchsgüter auf allen 5 Kontinenten - nach 20 jähriger Industrieerfahrung seit 1991 als selbständiger Marketing-/Vertriebsberater, insbesondere für KMU