



## Häufige Fragen

Einige Fragen tauchen immer wieder einmal auf. Wir bemühen uns, sie hier so weit wie möglich und sinnvoll zu beantworten.

Wenn Sie eine Frage haben, die hier nicht beantwortet wird, rufen Sie uns bitte an (05224 / 69848) oder senden Sie uns eine E-Mail an [info@promarex.de](mailto:info@promarex.de)

## Allgemeine Fragen

- Welche Erfahrungen hat promarex?
- Für welche Unternehmen arbeitet promarex?
- In welchen Regionen ist promarex tätig?
- Was kosten Ihre Leistungen?
- Wie rechnet promarex ab?
- Was ist, wenn wir weitere Spezialisten brauchen?
- Wie läuft ein Projekt ab?
- Wie kann ich Sie kennenlernen?
- Arbeitet promarex auf reiner Provisionsbasis?

## Spezielle Fragen zum Markt Frankreich

- Eignen sich unsere Produkte für Frankreich?
- Lohnt sich das Frankreich-Geschäft für uns?
- Warum sollen wir nach Frankreich, Osteuropa ist doch interessanter?
- Wir sind in anderen Export-Ländern ganz erfolgreich, warum soll das nicht auch in Frankreich funktionieren?
- Wir haben Leute, die französisch sprechen; da können wir Frankreich doch direkt von hier aus betreuen?
- Wir machen schon Geschäfte in Frankreich, sind aber nicht zufrieden?
- Brauchen wir nicht eigentlich nur einen guten Handelsvertreter?
- Können Sie uns einen Handelsvertreter vermitteln?
- Können Sie uns unabhängig beraten?
- Wie kann eine Zusammenarbeit in der Praxis aussehen?

### **Welche Erfahrungen hat promarex?**

Die Erfahrungsschwerpunkte aus mehr als 25 Jahren beruflicher Praxis des Inhabers liegen im Management, Marketing und Vertrieb; erworben in der Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie, dem Softwarebereich und dem Dienstleistungssektor. Seit 1985 war Herr Otterpohl in Führungspositionen und später als Berater und Interim-Manager tätig. Neben der Beratertätigkeit ist er als Unternehmer im Dienstleistungssektor tätig.

Sie können daher zurückgreifen auf praktische Erfahrungen in Entwicklung und Umsetzung von Marketing- und Vertriebsstrategien, Geschäftsleitung, Vertriebsleitung, Organisation und Reorganisation von Geschäftsprozessen und -bereichen, Controlling, Akquisition, Markenführung, Kommunikation, Produktmanagement, Personalführung, Planung und Prognose, Marktforschung.

### **Für welche Unternehmen arbeitet promarex?**

Typische Kunden sind mittelständische und kleinere Unternehmen in der Größenordnung bis ca. 100 Mio € Umsatz. Beispielsweise Konsumgüterhersteller/-importeure, Nahrungsmittelhersteller, Softwarehäuser oder Dienstleister wie z.B. Werbeagenturen, Internetportale, Gesundheitsdienstleister, Logistik- und Beratungsunternehmen, Verlage.

### **In welchen Regionen ist promarex tätig?**

Der Tätigkeitsschwerpunkt liegt nördlich der Mainlinie und reicht etwa vom Kölner Raum bis nach Hamburg. Der Standort liegt in der Nähe von Bielefeld zentral in diesem Wirtschaftsraum mit ca. 50 Mio. Einwohnern. Selbstverständlich können sich projektbedingt aber auch Aufgaben außerhalb dieser Region ergeben. Bei Projekten im Auslandsmarketing und -vertrieb lagen die Schwerpunkte bisher hauptsächlich in Frankreich, den Niederlanden, der Schweiz und Österreich.

### **Was kosten Ihre Leistungen?**

Das hängt u.a. von der Aufgabenstellung und dem Umfang ab. Wenn Sie Dienstleistungen z.B. für einen Tag oder einige Stunden brauchen, werden diese zum Listenpreis abgerechnet. Bei einem größeren Projekt oder einem über längere Zeit laufenden Vertrag sind die einzelnen Tagessätze deutlich günstiger.

Rechnen Sie mit Kosten in einer Größenordnung wie Sie sie auch von spezialisierten IT-Dienstleistern kennen. Bei Vertriebsaufgaben gibt es i.d.R. die Möglichkeit, einen Teil der Leistung nach vorab vereinbarten Erfolgskriterien variabel abzurechnen; hinzu kommt in jedem Fall eine fixe Vergütungskomponente.

Ein auf Ihren Bedarf abgestimmtes Angebot können wir gerne erstellen, wenn wir Ihre Aufgabenstellung genauer kennen.

### **Wie rechnet promarex ab?**

Nach Tages- / Stundensätzen und ggf. variablen Anteilen, die in einem schriftlichen Angebot oder Vertrag festgelegt werden. Nebenkosten, z.B. für Reisen, werden nach Aufwand und Beleg bzw. nach Vereinbarung als Pauschale in Rechnung gestellt. Die Rechnungsstellung erfolgt bei entsprechender Bonität nach Vereinbarung monatlich, vierzehntäglich oder wöchentlich mit sofortiger Fälligkeit.

### **Was ist, wenn wir weitere Spezialisten brauchen?**

Durch die langjährige Praxis haben wir eine Vielzahl von spezialisierten Dienstleistern kennen und beurteilen gelernt und mit einigen zusammengearbeitet. So können wir auf ein Netzwerk von verschiedenen Spezialisten zurückgreifen, die in Projekte eingebunden oder davon unabhängig eingesetzt werden können.

Dazu gehören z.B. Dienstleister in den Bereichen Auslandsvertrieb, betriebswirtschaftliche Beratung, Werbeagenturen, Konzeption & Text, PR-Dienstleister, Multimedia, Grafik, Training / Weiterbildung, IT - Beratung und Software-Entwicklung.

### **Wie läuft ein Projekt ab?**

Das lässt sich nur sehr grob umreißen, ohne die Aufgabenstellung konkret zu kennen. Die Vorgehensweise orientiert sich immer am Bedarf des Kunden, ein Schema "F" gibt es dabei nicht. Wichtige Basis für eine sinnvolle und fruchtbare Zusammenarbeit ist immer ein eingehendes Vorgespräch, in dem auch kritische Fragen zur Situation des Unternehmens beantwortet und Zielsetzungen geklärt werden.

In manchen Fällen schließt sich daran eine Vorstudie an, die es erlaubt, besondere Voraussetzungen und die Machbarkeit von Alternativen zu klären und dadurch den Projektaufwand zu begrenzen. Wichtig sind auf jeden Fall eine gute gegenseitige Kommunikation und nachvollziehbare Projektplanung.

### **Wie kann ich Sie kennenlernen?**

In einem Telefonat lässt sich häufig direkt klären, ob und unter welchen Voraussetzungen eine Zusammenarbeit sinnvoll sein kann. Eine erste Einschätzung der Aufgabe durch uns hilft meist auch, die eigenen Zielvorstellungen zu präzisieren. Daran sollte sich, wenn eine Zusammenarbeit grundsätzlich sinnvoll erscheint, ein persönliches, intensives Gespräch anschließen, dessen Resultate als Grundlage für die Erstellung eines Angebots dienen.

Selbstverständlich beantworten wir auch gerne ernst gemeinte Anfragen per Mail. Erfahrungsgemäß ist jedoch in aller Regel ein Telefonat hilfreich, um die Aufgabe und Rahmenbedingungen besser zu erfassen.

### **Arbeitet promarex auf reiner Provisionsbasis?**

Nein, eine seriöse Dienstleistung, wie sie für unsere Arbeit kennzeichnend und erforderlich ist, können wir nicht auf dieser Basis anbieten.

### **Eignen sich unsere Produkte für Frankreich?**

Generell bietet Frankreich gute Chancen für qualitativ hochwertige Produkte aus dem Ausland; sowohl bei Markenartikeln als auch und gerade im Handelsmarken-/Private Label-Sektor und bei Importsortimenten. Ob die eigenen Produkte Chancen im Markt haben und wie das Wettbewerbsumfeld aussieht, lässt sich am besten im Rahmen einer Marktstudie erkunden.

### **Lohnt sich das Frankreich-Geschäft für uns?**

Sie finden in Europa keinen zweiten Markt mit demselben Verbraucherpotential, der geografisch so nahe liegt. Hinzu kommt ein bei vielen Produktgruppen deutlich interessanteres Preis- und Margenniveau.

Um Erfolg in Frankreich zu haben, braucht es auf jeden Fall die Bereitschaft zur Anpassung an den Markt. Welches Umsatzvolumen zu erzielen ist, hängt natürlich auch von der jeweiligen Warengruppe ab. Es gibt Beispiele für erfolgreiche Unternehmen mit unter 2 Mio € Gesamtumsatz und mit über 100 Mio. €

### **Warum sollen wir nach Frankreich, Osteuropa ist doch interessanter?**

Konsumgütermärkte kann man auf lange Sicht nur erfolgreich bedienen, wenn man sich auf den jeweiligen Markt einstellt und die Wünsche des Verbrauchers kennt und erfüllt. Das erfordert in den osteuropäischen Ländern mindestens ebensoviel Aufwand wie in Frankreich.

Dafür hat Frankreich ein Verbraucherpotential wie z.B. Polen, Tschechien und Ungarn zusammen genommen; und das mit **einer** gemeinsamen Sprache und Kultur. Das Inlandsprodukt pro Kopf liegt derzeit ca. 2,5 mal so hoch wie in Polen, mehr als doppelt so hoch wie in Ungarn und ca. 85% höher als in der Tschechischen Republik.

### **Wir sind in anderen Export-Ländern ganz erfolgreich, warum soll das nicht auch in Frankreich funktionieren?**

Frankreich ist ein gut entwickelter und anspruchsvoller Markt für Konsumgüter, mit einer langen und eigenständigen Tradition und Kultur. Der französische Handel und Verbraucher erwarten Produkte, die ihrem Geschmack entsprechen und die auch sprachlich dem Markt angepasst sind.

Wer mit einer solchen Einstellung in anderen Ländern erfolgreich ist, hat gute Chancen,

es auch in Frankreich zu sein. Allerdings arbeiten die Handelszentralen in Frankreich i.d.R. grundlegend anders als die deutschen; wer sich darauf nicht einstellt, hat meist keine Chance, erfolgreich zu werden.

### **Wir haben Mitarbeiter, die französisch sprechen; da können wir Frankreich doch direkt von hier aus betreuen?**

In einigen Fällen funktioniert das tatsächlich; die betreffenden Mitarbeiter sind dann regelmäßig in Frankreich und haben i.d.R. einen französisch geprägten kulturellen Hintergrund. Franzosen ziehen es in aller Regel vor, Ansprechpartner im eigenen Land zu haben, um geschäftliche Angelegenheiten zu besprechen und zu regeln.

Abgesehen davon stellen französische Handelspartner spezielle Anforderungen an z.B. Konditionensysteme, Qualitätsstandards, Produktdokumentation und Unternehmenspräsentation, die je nach Einkaufszentrale verschieden sein können. Der Teufel steckt häufig im Detail und Gespräche an Ort und Stelle sind nötig.

### **Wir machen schon Geschäfte in Frankreich, sind aber nicht zufrieden?**

Mögliche Ursachen dafür gibt es genügend. Ggf. ist es sinnvoll, Ihre Aktivitäten in und mit Frankreich, Ihr Produktangebot und die internen Abläufe im Auslandsgeschäft oder Export einmal durch einen neutralen Experten von außen untersuchen zu lassen.

### **Brauchen wir nicht eigentlich nur einen guten Handelsvertreter?**

Gute Verkäufer und Key-Account-Manager braucht man sicher gerade in einem anspruchsvollen Markt wie Frankreich. Dies allein reicht aber nicht aus; entsprechend professionell muss auch in Innendienst, Marketing und Export gearbeitet werden.

Es gibt genügend Beispiele für Unternehmen, die in Frankreich gescheitert sind, weil der Vertrieb ohne entsprechende Unterstützung blieb.

### **Können Sie uns einen Handelsvertreter vermitteln?**

Wie bereits gesagt ist es damit nicht getan. Wir haben professionell arbeitende Partnerunternehmen und können Sie bei Bedarf auch mit Spezialisten für Ihren Bedarf zusammenbringen. Dies tun wir im Rahmen unserer Beratungsleistung, nicht jedoch als reine Vermittler.

### **Können Sie uns unabhängig beraten?**

Bevor wir einen Auftrag annehmen, stellen wir sicher, dass keine konkurrierenden Interessen vorliegen. Unsere französischen Partner kennen wir gut aus der praktischen Zusammenarbeit in mehreren Projekten und können sie daher als professionelle Vertriebspartner empfehlen. Es gibt aber keinerlei finanzielle oder organisatorische Verknüpfungen, sodass wir unabhängig und in Ihrem besten Interesse beraten können.



## Wie kann eine Zusammenarbeit in der Praxis aussehen?

Das hängt u.a. davon ab, in welcher Phase der Marktentwicklung sich Ihr Unternehmen befindet. Eine Markteinführung verlangt andere Maßnahmen und eine andere Intensität der Zusammenarbeit als z.B. ein Relaunch oder eine Restrukturierung des Vertriebs.

Generell hat sich ein schrittweises Vorgehen bewährt, das wir auch in unserer Präsentation "Frankreichgeschäft" dargestellt haben. Es ermöglicht Ihnen, Schritt für Schritt vorzugehen, jede Stufe sinnvoll und begründet auf die vorhergehende aufzubauen und jederzeit den Projektablauf und die Kosten im Überblick zu haben.

Bei einem laufenden Projekt wird i.d.R. für jede Phase ein angemessener Dienstleistungsumfang Ihrem Bedarf entsprechend vereinbart und geleistet. Einzelheiten dazu können wir Ihnen gerne nach einem ersten Gespräch und Klärung Ihrer Ziele und Voraussetzungen nennen.



promarex marketing international

Diplom-Volkswirt  
Rüdiger Otterpohl

Wertherstraße 62  
32130 Enger  
Deutschland

Telefon 05224 / 69 848

Fax 05224 / 18 99

E-Mail [info@promarex.de](mailto:info@promarex.de)

Web [www.promarex.de](http://www.promarex.de)