



marketing international rüdiger otterpohl

### Partner für Ihren Erfolg in Frankreich

Mit knapp 60 Millionen Einwohnern ist Frankreich einer der größten und wichtigsten Märkte für Konsumgüter in Europa. Um ein Mehrfaches größer als „nahe liegende“ Auslandsmärkte wie z.B. Österreich, die Schweiz oder die Niederlande und gleichzeitig geografisch näher als Märkte wie Russland, Italien, Spanien oder Polen.

Dennoch tun sich deutsche Unternehmen häufig schwer, diesen interessanten Markt für sich zu gewinnen, denn sprachliche Hürden, Mentalitätsunterschiede, abweichende

Verbrauchergewohnheiten und grundlegend verschiedene Arbeitsweisen im Handel erschweren den Zugang zu diesem profitablen Markt.

Der Versuch, einen effizienten Vertrieb mit Handelsvertretern aufzubauen, scheitert oft an fehlenden Voraussetzungen im eigenen Unternehmen:

nicht angepasste Sortimente und Verkaufsförderung, den Erwartungen nicht entsprechende Produkt- und Unternehmenspräsentation, fehlendes Verständnis für Abläufe und zeitliche Strukturen im französischen Handel.



### Komplettlösung für Marketing und Vertrieb

promarex bietet seinen Kunden eine Komplettlösung für die Vermarktung in Frankreich, die auf zwei Grundlagen beruht:

- einem **aktiven Key-Account-Management** und Verkaufsaußendienst in Frankreich
- dem **professionellen Produkt- und Marketingmanagement** in Deutschland

Beide Elemente ergänzen sich so, dass ein professioneller Marktauftritt und eine effiziente Marktbearbeitung in Frankreich sichergestellt sind. Für unsere Kunden bedeutet dies:

- die **aktive Bearbeitung aller relevanten Handelszentralen**
- die **Nutzung eines flächendeckend tätigen Außendienstes** in Frankreich
- eine **professionelle Präsentation des Unternehmens** beim Handel
- die **marktgerechte Ausgestaltung der Sortimente**
- einen **dem französischen Markt angepassten Auftritt der Produkte**, der Verkaufsförderung und Werbung
- die Basis für eine reibungslose und professionelle Zusammenarbeit zwischen Marketing und Innendienst in Deutschland und dem Vertrieb in Frankreich
- Zeitgewinn bei der Markteinführung durch professionelles Vorgehen und kurzfristige Verfügbarkeit einer Verkaufsorganisation



### Frankreich-Kompetenz für Ihr Unternehmen

Unser Angebot richtet sich an mittelständische Unternehmen, die Produkte aus den Bereichen Lebensmittel / Getränke oder Non-Food-Konsumgüter in Frankreich einführen oder ihr bestehendes Frankreich-Geschäft ausbauen oder reorganisieren wollen.

Unsere Dienstleistungen bieten wir in Zusammenarbeit mit einem leistungsfähigen Partner in Frankreich an, der über ein Key-Account-Management mit langjähriger Erfahrung in verschiedenen Konsumgüterbranchen verfügt und bei allen wichtigen Handelszentralen bestens eingeführt ist.

Ein flächendeckender Außendienst von 8 bis 10 erfahrenen Mitarbeitern, die jeweils eine Region bereisen, steht zur Verfügung. Ein Vertrieb von Wettbewerbsprodukten ist selbstverständlich ausgeschlossen.

Die für das Frankreich-Geschäft notwendigen Beratungsleistungen werden durch promarex an Ort und Stelle in Deutschland erbracht und so die zielführende Umsetzung in Marketing und Innendienst sichergestellt.

Dabei können wir auf langjährige Erfahrung im Frankreich-Geschäft (seit 1984) und Erfolge im Marktaufbau für verschiedene Branchen (u.a. Getränke, Tiefkühlkost, Nonfood) zurückgreifen.

## Dienstleistung nach Maß

Die Vorgehensweise von *promarex* ist so flexibel, wie Sie es brauchen und wünschen. Eine typische Markteinführung beinhaltet z.B. die folgenden Phasen:

- **Ist-Analyse**  
Hier geht es darum, ein klares Bild über die Erfahrungen, Ziele, Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens zu gewinnen, die für den französischen Markt eine Rolle spielen können. Typische Fragen sind z.B.: Wo steht Ihr Unternehmen in Bezug auf den französischen Markt? Was wollen Sie erreichen? Welche Voraussetzungen sind vorhanden?
- **Markteintrittsstudie**  
Fragen wie z.B.: Welche Marktchancen bieten sich für ihre Produkte? Welche Absatzkanäle und Vertriebspartner kommen in Frage? Welche Strategie ist erfolgversprechend? werden in Zusammenarbeit mit unseren französischen Partnern beantwortet.

- **Umsetzungsphase A: Marketing / Innendienst**  
Mit den Erkenntnissen aus den ersten beiden Phasen wird die Strategie erarbeitet und in eine Marketing- und Vertriebsplanung umgesetzt. Die nötigen Anpassungen von Sortiment, Produkt und Kommunikation werden vorgenommen; Verkaufsunterlagen erstellt und ggf. organisatorische Abläufe angepasst.
- **Umsetzungsphase B: Vertrieb**  
Ihr Unternehmen und Ihr Produktprogramm werden den Handelszentralen in Frankreich präsentiert. Der Außendienst nimmt Ihre Produkte ins Programm auf und stellt sie den Einkaufsverantwortlichen in den Regionen vor.

Jede dieser Phasen kann Ihrem Bedarf entsprechend ausgestaltet werden. Sie können nach jeder Stufe entscheiden, das Projekt weiterzuführen oder es aufzugeben, falls eine Markteinführung nicht erfolgversprechend erscheint. Kosten und Abläufe bleiben so für Sie jederzeit transparent.

### Alle Leistungen aus einer Hand

*promarex* bietet alle Einzelleistungen, die Sie für den Markteintritt oder -ausbau in Frankreich brauchen, selbst oder durch spezialisierte Anbieter an. Das Projektmanagement bleibt in jedem Fall bei *promarex*, sodass Sie einen zentralen Ansprechpartner haben.

- **Marktforschung**  
desk-research, store-checks, Testmarkt, Marktanalyse, Wettbewerbsanalyse und -beobachtung, Koordination externer Institutsleistungen, Pressespiegel
- **Strategieentwicklung**  
Markteintrittsstrategie, Unternehmenspositionierung, Business Planning
- **Marketing**  
Marketingstrategie, Sortimentsbewertung und -gestaltung, Produktpassung, Produktdokumentation, Marketingplanung, Budgetkontrolle, Koordination externer Dienstleister, z.B. Agenturen
- **Kommunikation / Werbung**  
Unternehmenspräsentation, Claim- und Markenentwicklung, Anpassung von Werbung und Verkaufsförderung, Entwicklung der Verkaufsunterlagen, Konzeption und Anpassung der Website, Konzeption und Organisation von Messeteilnahmen
- **Vertrieb**  
Key-Account-Management, Außendienststeuerung, Vertriebsplanung, Umsatzplanung, Außendienst-abrechnung, Reklamationshandling, Merchandising, Preis-/Konditionenmanagement
- **Personalmanagement und -selektion**  
Qualifizierung des Innendienstes, Suche und Selektion von Vertriebspartnern, Interimsmanagement
- **Lokalisierung**  
Beratung beim Aufbau einer eigenen Niederlassung
- **Allgemeine Unterstützung**  
Reiseorganisation, Übersetzungen, Musterbeschaffung, Messebesuche etc.

## Ihr Kontakt nach Frankreich

Sie möchten mehr erfahren?

Sprechen Sie mit uns über Ihre Pläne oder Ihr Geschäft in Frankreich:



Wertherstraße 62  
32130 Enger

Tel.: 05224 / 69 848  
Fax: 05224 / 18 99  
Mobil: 0171 / 68 13 599

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

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

