

Marketing und Vertrieb - Globalisierung sichert Arbeitsplätze

Der ehemalige Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Industrie, Michael Rogowski, bestätigt die Notwendigkeit der Globalisierung und er hält sie für einen Stabilitätsfaktor für die deutsche Industrie und die damit verbundenen Arbeitskräfte.

Dieser fortschreitenden Globalisierung kann sich letztlich kein Unternehmer entziehen.

Was ist nun der Sinn der Globalisierung bzw. (enger auf bestimmte Regionen gefasst) Internationalisierung !?

Durch den ständig fortschreitenden Wettbewerb kommt eine Vielzahl ausländischer Unternehmen 'aus aller Herren Länder' nach Deutschland. Dies verengt den deutschen Markt für die hiesigen Produzenten, denn oft ist diesen mit einfacheren technischen Lösungen aus dem Ausland durchaus gut gedient.

Andererseits bieten deutsche technische Produkte, basierend auf einem sehr hohen Standard, vielen ausländischen Unternehmen bei weitem mehr Möglichkeiten der Produktion als die dort selbst vorhandenen oder aus anderen Ländern importierten Produkte.

Diese Chancen gilt es für deutsche Produzenten - und hier insbesondere den Klein- und Mittelstand - mehr und besser zu nutzen und auszubauen. Denn der Weltmarkt für bestimmte Produkte übersteigt den deutschen oder auch europäischen Markt bei weitem.

Durch die Kontakte ins Ausland erhalten die deutschen Produzenten laufend neuere Informationen über regional vorhandene Produktionsweisen, Pläne für Produkte oder auch generell über Markttrends, die sie ohne entsprechende Verbindungen in die fremden Märkte so nicht hätten.

Das wiederum erlaubt ihnen selbst ihre Produkte/Maschinen weiter zu entwickeln bzw. anzupassen und den unterschiedlichsten Verhältnissen und Bedürfnissen dort zu entsprechen.

Durch entsprechende Marketingmaßnahmen - nicht zuletzt auch eine auf die Kundenbedürfnisse ausgerichtete und ‚problemlösungs-orientierte‘ Internetpräsenz - wird das lokalen Produzenten bekannt und sie können hier die nötigen Lösungen finden.

Entsprechende lokale Vertriebsmaßnahmen sorgen dann für die Versorgung vor Ort.

Dies alles bedeutet eine Sicherung bzw. später auch Ausbau der Arbeitsplätze hier und eine weitgehende Loslösung von regionalen Wirtschaftszyklen, d. h. erhöhte Sicherheit für die Existenz des Unternehmens.

Der Weltmarkt ist [für nahezu jeden Produzenten] sehr groß, bedarf aber aufgrund seiner unterschiedlichen Mentalitäten der genaueren Betrachtung im Hinblick auf die Ansprüche des Marktes, der dortigen Produzenten, des Marketingvorgehens, usw.

Autor ©:

Michael Richter - Internationaler Marketing- und Vertriebsberater - befasst sich seit mehr als 35 Jahren mit strategischem Marketing. Von der Organisation, bis zur Planung und Vermarktung der verschiedensten Investitionsgüter und langlebigen Gebrauchsgüter auf allen 5 Kontinenten.. Die daraus resultierenden Kenntnisse und Erfahrungen bietet er seinen weltweiten Kunden an und macht sie in Marketing und Vertrieb erfolgreich<er> - insbesondere KMU. Daneben bietet er praktische Unterstützung, Coaching oder Firmenseminare an.

Michael Richter - Internationale Marketing- und Vertriebsberatung
Hauptstrasse 27
88422 Seekirch/Deutschland
<http://www.marketing-und-vertrieb-international.com/> = Marketing
<http://www.internationales-marketingkonzept.de> = Ländererfahrungen
michael.richter@marketing-und-vertrieb-international.de
Tel. 07582-933371, Fax 07582-933372