

Fallstudie

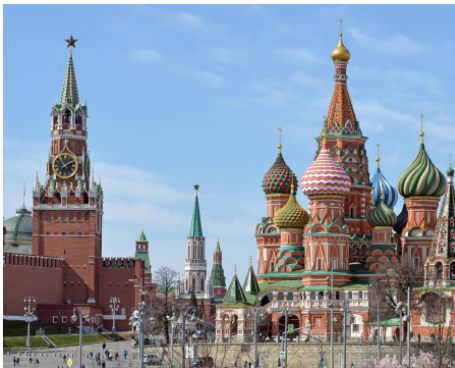
Hersteller von Frostschutzmitteln ändert GUS-Weg zum Markt



Ein deutsches Unternehmen arbeitet mit einem Distributor in Russland und einem in Kasachstan zusammen, aber die Verkäufe blieben hinter dem Potenzial auf dem lokalen Markt zurück. Die Margen standen unter ständigem Druck, und der Marktanteil ging zurück.

Ausgangssituation

Der Hersteller war der Meinung, dass die Distributoren ihren Kunden zu hohe Preise berechnen, was bedeutet, dass die preislich konkurrenzfähigen deutschen Produkte in Russland, Belarus und Kasachstan als hochpreisige Premiumprodukte verkauft werden.



Der Hersteller wollte die lokale Preisstrategie selbst kontrollieren und beauftragte Hellmann als Importeur mit der Einrichtung eines lokalen Lagers in Moskau und Almaty. Der Hersteller hatte kein eigenes Verkaufsteam für den GUS-Markt und bat um Unterstützung.

Lösung

Hellmann verfügt über etablierte Kontakte im GUS Ersatzteile-Markt, da wir bereits IAM-Ersatzteile an eine Reihe von nationalen, regionalen und spezialisierten Distributoren vermarkten.



Wir kontaktierten diese und weitere Unternehmen, um das Kaufinteresse von importverzollten Frostschutzmitteln in Rubel-Verträgen ab unserem lokalen Lager zu prüfen. Mehrere Unternehmen bestätigten ihr Interesse und begannen erfolgreich mit dem Vertrieb der Produkte.

Schlussfolgerung

Durch die Ernennung von Hellmann zum Importeur war der Hersteller in der Lage, preislich konkurrenzfähige, importverzollte Produkte zu seinen eigenen Konditionen anzubieten. Da wir den Hersteller auch als Verkaufsassistent unterstützen und wir bereits etablierte Vertragsbeziehungen mit lokalen Distributoren besaßen, konnten wir den Markt-Rollout schnell und nachhaltig umsetzen.



Kontaktperson

Wijnand Herinckx
 Direktor für Handelslösungen
 Telefon: +7 926 301 0502
 E-Mail: wijnand.herinckx@hellmann.com
www.hellmann-hts.com