

Fallstudie

Hersteller von Katalysatoren beginnt direkte Zusammenarbeit mit GUS-Raffinerien



Ein amerikanischer Hersteller von Katalysatoren arbeitet seit über 20 Jahren in der GUS-Region. Die meisten seiner Endkunden sind Raffinerien und ziehen es vor, bereits importverzollte Produkte zu kaufen. Der Hersteller hat keine eigene Niederlassung in der Region, dementsprechend ist der lokale Verkauf über Distributoren organisiert.

Ausgangssituation

Die lokalen Vertriebshändler kontrollieren die Beziehungen zu den Raffinerien. Infolgedessen werden die Gewinnspannen des Herstellers bei bestimmten Projekten unter Druck gesetzt und die Distributoren ziehen die Verwendung von Konkurrenzprodukten in Betracht.

Nachdem er mehrere Ausschreibungen verloren hatte, wollte der Hersteller nun selbst die Kontrolle über die Beziehungen zu den Raffinerien durch direkte Kommunikation und Kooperation gewinnen.

Lösung

Wir konnten einen engagierten Verkaufsleiter gewinnen, der im Bereich der Katalysatoren ausschließlich für den amerikanischen Hersteller arbeitet. Durch die aktive Beteiligung des Herstellers an den technischen Verhandlungen mit den Raffinerien ist es uns gelungen, starke Kundenbeziehungen aufzubauen und Vertrauen der Raffinerien hinsichtlich der Qualität der Katalysatoren zu gewinnen.

Indem wir als Importeur auftraten, könnten wir auch importverzollte Produkte anbieten und so sicherstellen, dass wir alle Aspekte der Erwartungen des lokalen Marktes erfüllen können. Der Hersteller zahlte eine begrenzte monatliche Fixgebühr zur Deckung unserer Gemeinkosten und eine Vermittlungsprovision, wenn wir ein Projekt abschlossen.

Schlussfolgerung

Der Hersteller erhielt einen engagierten Handelsvertreter und die volle Kontrolle über seine kommerziellen GUS-Aktivitäten bei begrenzten Fixkosten

Kontaktperson

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