INTERNATIONAL DURCHSTARTEN

Neue Märkte erschließen

Vertrieb optimieren, Firmenwachstum sichern. Das Unternehmen extra-com in Senden bietet seit 2010 professionelle externe Vertriebsunterstützung an. BUSINESS today sprach mit Geschäftsführerin Drita Scharf.

Frau Scharf, wie kam es zur Gründung von extra-com?

Drita Scharf: Internationale Geschäftsbeziehungen auf- und auszubauen war schon immer meine Leidenschaft. Das aktive Angehen neuer Märkte ist für mich eine spannende Herausforderung.

Wo liegen Ihre Kompetenzfelder?

In der Erschließung neuer Märkte, in der Gewinnung neuer Abnehmer auf internationaler Ebene, in der Optimierung der Vertriebsprozesse und in der Weiterentwicklung der Vertriebsstrategien. Für meine Kunden bedeutet dies Steigerung des Gewinns und des Bekanntheitsgrades sowie maximale Wertschöpfung.

Welches Know-how bieten Sie Ihren Kunden?

25 Jahre Berufspraxis in Vertrieb und Export mit sicherem Gespür für den Umgang mit internationalen Geschäftspartnern aller Ebenen und ein vielfältiges Sprachenspektrum: Deutsch, Englisch, Französisch, Spanisch, Kroatisch.

Welche Branchen nehmen Ihre Dienste in Anspruch?

Maschinen- und Anlagenbau, Dichtungs- und Gleitlagertechnik, Gesenkschmiede-Industrie, NC-CNC-Technologie und weitere. Vertrieb ist grenzenlos und entsprechende Maßnahmen führen in jedem Unternehmen zu Erfolgssteigerungen.

Wie verläuft die operative Umsetzung der jeweiligen Unternehmensleistungen?

Am Beispiel Erschließung neuer Märkte: Zunächst erfolgen eine gründliche Marktrecherche und -analyse sowie die Definierung der Zielgruppe. Dann wird die Strategie festgelegt: Vertriebswege, Abnehmer. Im Vorfeld gilt es zudem, wichige Informationen zusammenzutragen: Sind besondere Zulassungen erforderlich für das Ausland? Die Erteilung

solcher Zulassungen kann sehr lange dauern und kostspielig sein. Müssen Verpackung und Bedienungsanleitung der Produkte angepasst werden? Parallel dazu sollten Firmenwebsite und Marketingmaterial in der Fremdsprache gestaltet werden. Um Übersetzungs-Peinlichkeiten zu vermeiden, empfiehlt es sich, Fremdsprachenversionen von Muttersprachlern anfertigen zu lassen. Dann müssen die erforderlichen Voraussetzungen im Unternehmen geschaffen werden. Produktionskapazitäten sollten geprüft und bei der Preiskalkulation die ausländischen Zahlungsgewohnheiten berücksichtigt werden (zum Beispiel sind in Italien bis zu 120 Tage Ziel üblich). Nicht zuletzt gilt es, eine Auswahl potenzieller Geschäftspartner zu treffen und mittels Kaltakquise den Kontaktaufbau zu starten sowie unter Berücksichtigung von Mentalitätsunterschieden Kontaktpflege zu betreiben. Telefonate und Besuche sind dabei sehr wichtig. E-Mails sind zur Beziehungspflege nicht ausreichend, der persönliche Kontakt

Was ist bei der Erschließung neuer Märkte besonders wichtig?

Eine gründliche Vorbereitung sowie strategisches Vorgehen. Dazu Geduld und Ausdauer, denn gerade im Bereich Investitionsgüter muss der lange Verkaufszyklus berücksichtigt werden.

Was macht Ihnen an Ihrer Tätigkeit besonders viel Spaß?

Da gibt es so Einiges: Der Kontakt zu anderen Menschen und anderen Mentalitäten. Die Vertriebsarbeit mit all ihren Herausforderungen. Kreativ zu sein: Mir zu überlegen, welche Lösung für meinen Kunden die bestmöglichste ist, und natürlich die Umsetzung derselben. Und nicht zuletzt: Der Erfolg meines Kunden in unserem Projekt. Er ist auch mein Erfolg!

Was schätzen Ihre Kunden besonders?

Mein Know-how, meine absolute Zuverlässigkeit und mein proaktives Handeln. Darüber hinaus schätzen sie die Transparenz meiner Aktionen: Ich beziehe meine Kunden in meine Schritte ein und halte sie stets auf dem Laufenden.

Wie lange begleiten Sie ein Unternehmen?

Das hängt von den Zielen ab, die erreicht werden sollen. Eine Zusammenarbeit kann ein Jahr und länger dauern.

ZUR PERSON

Drita Scharf wurde 1967 in Zagreb geboren (Mutter Ungarin, Vater Albaner). Seit 1970 lebt sie in Deutschland. Aufgewachsen ist sie in drei Kulturen - in der deutschen. der kroatischen und der albanischen. Drita Scharf ist Übersetzerin und Dolmetscherin für Englisch und Französisch. Gewissermaßen "in Eigenregie" erlernte sie zudem Italienisch und Spanisch. Sie ist seit 25 Jahren im internationalen Vertrieb zu Hause und arbeitete auch schon in Frankreich und in Spanien. 2010 gründete sie ihr Unternehmen extra-com - Internationale Vertriebsunterstützung.

Kontakt:

Drita Scharf • extra-com Intern. Vertriebsunterstützung Zusamweg 2 • 89250 Senden Telefon 07307 308259 Mobil 0176 21058523 info@extra-com.de www.extra-com.de