

Presseinformation

Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH)

Am Weidendamm 1 A, 10117 Berlin
Tel. 030/72625-600, Fax 030/72625-666
e-mail: mischon@cdh.de, Internet: www.cdh.de

Ausländische Unternehmen drängen auf den deutschen Markt

Handelsvertretungen als gesuchte Vertriebspartner

Deutschland ist für viele ausländische Unternehmen nach wie vor ein attraktives Exportland mit erheblicher Kaufkraft, wenn auch schwierigen Märkten mit hoher Wettbewerbsintensität. Gerade deshalb brauchen diese oftmals kleinen und mittleren Unternehmen auf dem deutschen Markt einen kompetenten Vertriebspartner und entscheiden sich daher immer öfter für den Vertrieb mit Handelsvertretungen.

Eine statistische Erhebung des Forschungsverbandes der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH), Berlin, in diesem Jahr hat ergeben, dass die Anzahl der Handelsvertretungen mit ausländischen Vertretungen in den letzten Jahren erheblich angestiegen ist. Hatten im Jahr 2002 noch 38 Prozent der befragten Handelsvertretungen mindestens eine ausländische Vertretung, ist dieser Anteil jetzt auf über 50 Prozent gestiegen (50,8 Prozent). In einigen Wirtschaftsbereichen liegt der Anteil noch deutlich darüber, so z. B. im Bereich Grundstoffe und allgemeine Produktionsgüter mit 57,5 Prozent. Weniger ausländische Vertretungen haben dagegen die Handelsvertretungen für Gebrauchsgüter (32,8 Prozent).

Mit der Handelsvertretung hat das ausländische Unternehmen, einen kompetenten Geschäftspartner, der die entsprechende Branche kennt und die Wettbewerbssituation einschätzen kann. Um die Markteintrittsbarrieren zu überwinden sind die in der Regel über Jahre hinaus gewachsenen Kundenbeziehungen, die dem ausländischen Lieferanten durch die Handelsvertretungen eröffnet werden, ganz wesentlich. Der gute Kundenkontakt ist ein Aktivposten, der besonders dann gerne genutzt wird, wenn neue Produkte in den Markt einzuführen sind. Diese Kundennä-

he, der „Marktbesitz“ und eine hohe Verkaufsaktivität der Handelsvertretungen sind dabei entscheidende Vorteile in der Zusammenarbeit mit Handelsvertretungen.

Darüber hinaus bieten die Handelsvertretungen ihren ausländischen Lieferanten neben der Kerntätigkeit, der Vermittlung von Waren, ein Paket an Dienstleistungen rund um den Vertrieb (z. B. Auslieferungslager, Musterlager, Repräsentation bei Messen und Ausstellungen, technischer Beratungsdienst, Schulung, Organisation und Durchführung von Logistikleistungen).

Berlin, 14.12.2006

Die Pressemeldung kann auch im Internet heruntergeladen werden unter www.cdh.de/presse.