

## Presseinformation

### RIF-Forschungsprojekt / Internationalisierung

#### **IT-Tool hilft bei der Auswahl ausländischer Vertriebspartner**

---

**Dortmund/Remscheid, 19. Februar 2018 – Die häufigste Form der internationalen Marktbearbeitung bei kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland erfolgt über lokale Vertriebspartner in den jeweiligen Zielmärkten. Welcher Vertriebspartner für eine Exportstrategie gewählt wird, ist dabei von grundlegender Bedeutung. Das RIF Institut für Forschung und Transfer hat in Zusammenarbeit mit dem IFW Institut für Werkzeugforschung und Werkstoffe untersucht, welche Wege der Kontaktanbahnung in der Praxis besonders effizient, und welche Kriterien von besonderer Relevanz für die erfolgreiche Wahl eines Vertriebspartners sind. Die Erkenntnisse bündelt jetzt ein IT-Tool, mit dem Unternehmen potentielle Vertriebspartner anhand gewichteter Kriterien sinnvoll bewerten und vergleichen können. Auch gibt das Tool Hinweise, über welche Anknüpfungspunkte und Maßnahmen sich kostengünstig Kontakte anbahnen lassen. Das IT-Tool basiert auf Befragungen mit international agierenden, direkt exportierenden Unternehmen aus dem B2B-Bereich.**

„Eine sichere Vertriebspartnerwahl im Export stärkt die Wettbewerbsfähigkeit mittelständischer Unternehmen“, ist Prof. Dr. Hartmut Holzmüller, Vorstand und Marketingexperte am RIF Institut überzeugt. Das nun als IT-Tool vorgestellte „Decision Support-System“ ist daher von unmittelbarer wirtschaftlicher Relevanz. Es basiert auf Interviews mit Personen, die im Durchschnitt auf 30 Jahre Export-Erfahrung zurückblicken können sowie auf einer Reihe ausgewählter Fallstudien.

Die Forscher konnten als wichtigsten Faktor das „Commitment“ der Vertriebspartner identifizieren: Engagement, Motivation, Interesse und Bereitschaft, sich an Entwicklungen zu beteiligen, offen und aktiv zu kommunizieren, hatten de facto einen sehr starken Einfluss

## **Presseinformation**

auf den späteren Erfolg einer Kooperation. Als darauffolgende weitere wichtige Faktoren stellten sich passende Geschäftsgesinnung und verfügbare Ressourcen heraus, deren Erfolgsrelevanz jedoch interessanterweise im Vergleich zu Faktoren wie Marktnähe, Branchenkenntnisse und Key-Kontakte systematisch unterschätzt wurde. In Tiefeninterviews verwiesen die Interviewpartner zudem häufig darauf, dass subjektive Einschätzungen und ein persönliches Kennenlernen („Bauchgefühl“) eine wichtige Rolle für ihre Entscheidungen spielen.

Entsprechend unterstützt das neue IT-Tool die Bewertung der Vertriebspartner anhand von Kriterien, die durch eigene Anforderungen ergänzt werden können. Im Ergebnis filtert das Tool ungeeignete Kandidaten heraus und bietet ein Ranking der erfolgsversprechenden Kandidaten an.

Auch wenn es an potenziellen Vertriebspartnern für „made in Germany“ derzeit keinen Mangel zu geben scheint, bietet das Tool ergänzend die Möglichkeit, basierend auf der eigenen Ausgangslage optimale Anknüpfungspunkte und Maßnahmen zur Rekrutierung von Vertriebspartnern herauszufinden, etwa über Messen, Internet, mehrsprachige Medien oder über Lieferanten, Referenzen oder Kunden. Derzeit investieren mittelständische deutsche Unternehmen für die Suche nach einem geeigneten Vertriebspartner im Ausland der Studie zufolge durchschnittlich rund 15.500 Euro.

Der Prototyp steht interessierten Unternehmen zur Verfügung. Interessenten melden sich am besten direkt bei Frau Svenja Rebsch unter [svenja.rebsch@rif-ev.de](mailto:svenja.rebsch@rif-ev.de).

Das Forschungsprojekt wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie über die Arbeitsgemeinschaft industrieller Forschungsvereinigungen (AiF) gefördert. RIF-Projektpartner ist das IFW Institut für Werkzeugforschung und Werkstoffe in Remscheid. Die Projektleitung im IFW liegt bei Dr. Christian Pelshenke. Das Forschungsteam des RIF arbeitet unter der Leitung von Prof. Dr. Hartmut Holzmüller und Prof. Dr.-Ing. Robert Refflinghaus.

## Presseinformation

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

### **Förderhinweis:**

*Das IGF-Vorhaben IGF 18852 N „Empirisch basierte Entwicklung eines Instrumentariums zur Identifikation und Entscheidung über die Markteintrittsform sowie die Auswahl von Vertriebspartnern von KMU der WSI bei der Bearbeitung von Auslandsmärkten“ der Forschungsvereinigung Forschungsgemeinschaft Werkzeuge und Werkstoffe e.V. - FGW, Papenberger Straße 49, 42859 Remscheid wird über die AiF im Rahmen des Programms zur Förderung der Industriellen Gemeinschaftsforschung (IGF) vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages gefördert.*

**-/-**

**(Abdruck honorarfrei.**

**Beleg erbeten an RIF-Pressestelle. Danke!)**

### **Für Rückfragen der Redaktion:**

RIF Institut für Forschung und Transfer, Michael Saal, Geschäftsführer, Telefon:  
0231.9700 104,

### **Weitere Infos:**

RIF-Pressestelle:

vdB Public Relations, Sabine von der Beck, Telefon 0209.167-1248, E-Mail:  
[info@vdbpr.de](mailto:info@vdbpr.de), Munscheidstraße 14, 45886 Gelsenkirchen

## **RIF Institut für Forschung und Transfer e.V.**

Das RIF Institut für Forschung und Transfer, Dortmund, wurde 1990 als Zusammenschluss von Hochschullehrern aus verschiedenen technologieorientierten Universitätsbereichen als "Dortmunder Initiative zur rechnerintegrierten Fertigung (RIF e.V.)" zur Stimulierung des Forschungstransfers gegründet. Als eines der Johannes-Rau-Forschungsinstitute des Landes Nordrhein-Westfalen entwickelt RIF Erkenntnisse aus der Grundlagenforschung in Projekten interdisziplinär und anwendungsorientiert so weiter, dass sie von Unternehmen in der Praxis genutzt werden können. RIF setzt im Bereich Robotertechnik neueste Forschungserkenntnisse in der Simulation und Virtual Reality Technologie unmittelbar in Produkte um. Erkenntnisse aus der Mikrostrukturtechnik, Werkstofftechnologie und –prüfung un-

## **Presseinformation**

terstützen die Verbesserung und nachhaltige Gestaltung von Produkten. Innovative Werkzeuge aus dem Qualitätsmanagement, der Arbeitswissenschaft und der Logistik sowie automatisierungstechnische Lösungen helfen Unternehmen in den verschiedensten Branchen, ihre Produktivität und die Qualität von Produkten zu steigern bzw. Herstellungskosten zu senken. Der ganzheitliche Ansatz des Instituts wird durch Projekte im industriellen Marketing, durch innovative Controlling Konzepte und moderne Methoden der Personalentwicklung sowie des Veränderungsmanagements abgerundet. Über die Konrad Zuse-Forschungsgemeinschaft ist RIF zudem in ein bundesweites, branchenübergreifendes Netzwerk von über 60 deutschen außeruniversitären, gemeinnützigen Forschungseinrichtungen eingebunden. RIF beschäftigt im F+E Gebäude an der Joseph-von-Fraunhofer-Straße 20 im Technologiepark Dortmund rund 130 Mitarbeiter. Vorstand: Prof. Dr. Hartmut Holzmüller, Prof. Dr.-Ing. Jürgen Roßmann, Prof. Dr.-Ing. Wolfgang Tillmann, Geschäftsführer: Dipl.-Inf. Michael Saal. Weitere Informationen: [www.rif-ev.de](http://www.rif-ev.de)

### **Postanschrift:**

RIF e.V. , Joseph-von-Fraunhofer Str. 20, D-44227 Dortmund.