

# BRAND COMPANY & TECHNOTRANSFER



Internationale Vertriebs- &  
Marketingunterstützung des deutschen  
Mittelstandes – **Russland** (& russ. Zollunion)

Frankfurt am Main, Januar 2015

## INHALT



- A| WER WIR SIND
- B| DES PUDELS KERN
- C| UNSER ANSATZ ZUR ZUSAMMENARBEIT
- D| UNSERE LEISTUNG
- E| IHRE VORTEILE
- F| DIE ERSTEN SCHRITTE
- G| KONTAKT

# WER WIR SIND



Erfahrung, Kompetenz und Aufgabe

## ERFAHRUNG UND KOMPETENZ



- Wir sind eine Kooperation aus einer deutschen Markenagentur (Brand Company Vetter GmbH & Co. KG) und einer russischen Import- und Vertriebsgesellschaft (Rechtsform OOO).
- Wir verfügen über mehr als 20 Jahre Markenerfahrung auf Konzern- und Mittelstandsebene sowie auf Agenturseite und über mehr als 10 Jahre Russlanderfahrung beim Import und Vertrieb von deutschen und anderen europäischen Marken.
- Beide Unternehmen werden von deutschen Inhabern und Geschäftsführern geführt. Der Inhaber der russischen Gesellschaft ist ein Kenner des russischen Wirtschaftsraumes, seiner Kultur und ihrer Sprache und ist seit vielen Jahren privat und beruflich in Russland engagiert.
- Durch den langjährigen russischen Firmensitz erfüllen wir alle zollrechtlichen und sonstigen rechtlichen Bedingungen aus deutscher und russischer Sicht für die Einfuhr deutscher Waren unabhängig von der Produktkategorie.

WER WIR SIND

## UNSERE AUFGABE

- Wir unterstützen mittelständische deutsche Unternehmen bei ihrem Markteintritt in Russland.
- Wir betreuen unsere Kunden auf Wunsch umfassend von der Prüfung der Erfolgsaussichten über den Aufbau der Distribution bis hin zur fortlaufenden Marktpräsenz.
- Wir übernehmen alle administrativen und logistischen Zoll- und Einfuhrmaßnahmen für Ihre Marken und Produkte.



# DES PUDELS KERN

Was hindert Sie daran zu starten?

## DAS MARKTEINTRITTSDILEMMA

- Der wichtigste im deutschen Mittelstand genannte Grund auf einen Eintritt in den russischen Markt zu verzichten, sind die Zoll- und Einfuhrbedingungen Russlands und der russischen Zollunion.
- Marktattraktive Marken und Produkte nehmen die Chance auf die Etablierung in einem Markt mit über 140 Mio. Konsumenten aufgrund administrativer und rechtlicher „Umstände“ nicht wahr.
- Die Unternehmen, die in der Lage sind diese Hürden mit vertretbarem Aufwand und Risiko zu überwinden, erschließen sich ein grandioses Potential.

**Dafür sind wir da!**

## DAS MARKTEINTRITTSDILEMMA - Hintergrund

### Zur Erläuterung:

- Da das nach Russland einführende Unternehmen nicht nur Eigentümer der eingeführten Waren wird, sondern auch die Verzollung zu leisten hat, stehen dafür die zu gewinnenden Händler nicht zur Verfügung.
- Deshalb gibt es in diesem Fall nur zwei sinnvolle Wege: Die Gründung einer Tochtergesellschaft oder die Zusammenarbeit mit einem Generalimporteur, der bzgl. der Übernahme der Einfuhr- und Zollverantwortlichkeiten wie eine Tochtergesellschaft handelt.
  - Die erste Möglichkeit scheidet für die meisten mittelständischen Unternehmen aus. Zu hoch sind die Investitionen und die Risiken.
  - Die zweite Möglichkeit entspricht unserer Vorgehensweise.  
Die Zusammenführung mit unserer Marken- und Vertriebskompetenz macht uns so zu einem einzigartigen Partner auf dem Weg zur Ausschöpfung eines einzigartigen Potentials.



# UNSER ANSATZ ZUR ZUSAMMENARBEIT



*Klare Verantwortlichkeiten -  
sicherer Leistungsaustausch*

## KLARE VERANTWORTLICHKEITEN



Wir übernehmen unterschiedliche Leistungen und haben unser Angebot zur vertraglichen Zusammenarbeit dementsprechend strukturiert:

- Wir übernehmen die exklusive Verantwortung für den Vertrieb in Russland im Rahmen eines Handelsvertretervertrages mit der in Deutschland niedergelassenen Brand Company Vetter GmbH & Co. KG.
- Wir übernehmen die Wareneinfuhr und –distribution nach und in Russland im Rahmen eines direkten Lieferrahmenvertrages den Sie mit der in Russland niedergelassenen OOO Technotransfer abschließen.
- Wir bieten optional Kommunikations- und Marktforschungsleistungen im Rahmen von Agentur- und/oder Projektverträgen mit der international erfahrenen Markenagentur Brand Company Vetter GmbH & Co. KG.
- Die Brand Company Vetter GmbH & Co. KG besitzt einen Dienstleistungsvertrag mit der OOO Technotransfer über den alle von Technotransfer OOO erbrachten Dienstleistungen abgedeckt sind.

## SICHERER LEISTUNGSUSTAUSCH

Das bedeutet für Sie ein klares, einfaches und überschaubares System mit geringstmöglichem Risiko:

- Nur für faktisch erbrachte Umsätze werden Provisionen sowie ab einem bestimmten Geschäftsvolumen ein Grund-Fee an die Brand Company fällig.
- Warenlieferungen erfolgen an Technotransfer gegen Bezahlung der Lieferung. Diese Bestellungen sind durch Händlerorder abgesichert, so daß riskante Kommissionsgeschäfte für alle Seiten ausbleiben.

# UNSERE LEISTUNGEN



*Von der Vorbereitung des Markteintritts  
bis zur Marktetablierung*

## VORBEREITUNG DES MARKTEINTRITTS

Die wichtigste Entscheidung ist die Entscheidung über das „ob“. Keine unternehmerische Entscheidung ist risikofrei, aber wir helfen Ihnen Ihre Entscheidung auf einer besseren Informationsgrundlage zu treffen und für eine dauerhafte Marktpräsenz vorbereitet zu sein.

Für die Erarbeitung der wichtigsten Grundinformationen nehmen wir eine überschaubare Gebühr, die bei einer erfolgreichen Zusammenarbeit angerechnet wird. Beratungsleistungen darüber hinaus sind selten nötig.

- Prüfung der Erfolgswahrscheinlichkeit eines Markteintritts und Identifizierung der entsprechenden Erfolgsparameter.
- Gemeinsame Erarbeitung der dauerhaften Erfordernisse für die langfristige Marktpräsenz in Russland.
- Unterstützung und wenn gewünscht Federführung bei der Adaption des deutschen Sortimentes und der Preisfindung für Russland.
- Etc.

## AUFBAU DES GESCHÄFTES

Auch Marken haben nur eine Chance für einen ersten Eindruck. Ein starkes Produkt kann nur überzeugen, wenn es verfügbar ist und eine Marke kann nur gewählt werden, wenn ihre Vorzüge bekannt sind, Einfache Regeln, die wir gemeinsam mit Ihnen umsetzen:

- Aufbau der Distribution in den passenden Vertriebskanälen mit den Erfolg versprechenden Händlern.
- Übernahme und Abwicklung jeglicher administrativer und logistischer Anforderungen für die Einfuhr der jeweiligen Produkte.
- Sicherstellung der Warenverfügbarkeit durch Nutzung eines landesweiten Logistik- und Transportnetzwerkes.
- Adaption der deutschen Markenkommunikation bzw. Entwicklung und Platzierung der Kommunikation für den russischen Markt.
- Etc.

## KUNDENBTREUUNG & MARKTETABLIERUNG

Wir sind interessiert an langfristigen Kundenbeziehungen. Dementsprechend entscheiden wir uns gerne für einen stetigen Aufbau des Geschäftes, statt für kurzfristig ausgerichtete Aktivitäten. Dabei spielt die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Ihnen eine wichtige Rolle.

- Regelmäßige Betreuung der russischen Kunden (auch) vor Ort  
Je nach Branche und Komplexität stellen wir eine Betreuung durch eigenes und/oder auf freier Basis handelndes Vertriebspersonal sicher. Zentralen von Key Accounts werden ausschließlich durch Mitarbeiter auf oberster Führungsebene bzw. durch die Geschäftsführung betreut.
- Stetiges Feedback zur Wirksamkeit der Vermarktung  
Auf Wunsch Repräsentation der Marke in den russischen sozialen Netzwerken und Fach-Communities durch bilinguale Moderatoren und gezielte Marktforschung, um die Effizienz im Markt zu verbessern.
- Monthly Reports und regelmäßige update Meetings in Ihrer Zentrale.

# IHR NUTZEN



*Wir machen!*

*Zügig, kompetent und mit wenig Risiko*



## ZÜGIG UND MIT WENIG RISIKO IN DEN MARKT



Wir ermöglichen Ihnen einen zügigen und kompetenten Markteintritt ohne hierfür eigene Komplexität aufbauen zu müssen. Ihre Vorteile:

- Nicht monetär motivierte, dafür aber fachlich kompetente Unterstützung in der Phase der grundsätzlichen Entscheidungsfindung.
- Kein Aufbau eigener Standort- oder Personalressourcen in Russland nötig.
- Aufgrund vorhandener Zertifikate und Netzwerke vergleichsweise sehr zügiger Markteintritt möglich.
- Langfristige Investitionen erst auf der Basis von Markterfolg.
- Erfolgsorientierte Vergütung des Partners und dadurch Sicherstellung eines gemeinsamen elementaren Interesses am Ausbau des Geschäftes.
- Replizierbarer Ansatz auch für den Markteintritt in andere Länder.

# DER ERSTE SCHRITT



## WIR PFLEGEN PERSÖNLICHE BEZIEHUNGEN

Wir handeln nach dem Prinzip, „nur das persönliche Gespräch kann Aufschluss darüber geben, ob eine potentielle Zusammenarbeit für beide Seiten von Erfolg gekrönt sein kann“.

- Dennoch ist Zeit kostbar und wir führen gerne immer zuerst ein (telefonisches) Orientierungsgespräch bei dem wir:
  - den Stand Ihres Unternehmens bzgl. der Expansionsvorhaben nach Russland in Erfahrung bringen und
  - einen Abgleich Ihrer und unserer genereller Vorstellungen und Erwartungen einer solchen Zusammenarbeit besprechen
- Danach vereinbaren wir sehr gerne einen unentgeltlichen Termin bei Ihnen vor Ort. Um die Ernsthaftigkeit des Meetings zu unterstreichen, begrüßen wir es, wenn von beiden Seiten die Entscheider mit am Tisch sitzen.
- Alles weitere hängt dann maßgeblich vom Stand der Ihrer bisherigen Expansionsaktivitäten ab.

# KONTAKT



# Brand Company & Technotransfer Kooperationsbüro Frankfurt



Bettinastraße 68  
63067 Offenbach am Main

TEL | +49 | 69 | 9073 979-11  
FAX | +49 | 69 | 9073 979-99  
EMAIL [kontakt@brandcompany-ffm.com](mailto:kontakt@brandcompany-ffm.com)

Ansprechpartner:

Thomas Vetter  
Geschäftsführer  
Brand Company Vetter GmbH & Co. KG

Achim Wenz  
Geschäftsführer  
OOO Technotransfer



Russland für den deutschen Mittelstand

BRAND COMPANY VETER GMBH & CO. KG

Bettinastraße 68  
63067 Offenbach am Main

TEL | +49 | 69 | 9073 979-11  
FAX | +49 | 69 | 9073 979-99  
EMAIL [thomas.vetter@brandcompany-ffm.com](mailto:thomas.vetter@brandcompany-ffm.com)

OOO TECHNOTRANSFER

Str. Ladoschkaya 123/101  
Penza / Russland

TEL | +7 | 8412 | 4060 1349  
MOBIL | +7 | 927 095 3616  
EMAIL [sales@technotransfer.ru](mailto:sales@technotransfer.ru)