

EXECUTIVE SEARCH



Webinar: Verkaufsstrategien und  
Vertriebssteuerung in Russland



9. Dezember 2020

## REFERENT

█



**Christian Tegethoff**

*Geschäftsführer CT Executive Search*

- Mehr als 300 Besetzungen in Osteuropa, Russland&GUS, Asien, Afrika und dem Mittleren Osten
- Ehemaliger Leiter des Moskauer Büros der Kienbaum Executive Consultants
- Hat an der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer in Moskau gearbeitet
- M.A. (Geschichte und Slawistik) an der Freien Universität/Humboldt-Universität Berlin
- EMBA an der Cass Business School/City University London
- Branchenschwerpunkte: Automotive, Maschinenbau/industrielle Komponenten, unternehmensnahe Dienstleistungen und Handel

# AKTUELLE VERTRIEBSRELEVANTE TRENDS



## **Sanktionen**

- “westliche” Sanktionen:  
Finanzen, Dual Use, sektorale,  
personelle, geographische
- Russische Sanktionen:  
Importverbote (Lebensmittel)

## **Importsubstitution**

- Diskriminierung ausländischer  
Anbieter
- Anreize zur Lokalisierung

## **Digitalisierung/E-Commerce**

- Online-Geschäft boomt  
strukturell
- Weiter befeuert durch Corona-  
Pandemie

## **Niedriger Ölpreis**

- Geringere Kaufkraft der  
öffentlichen Hand

## **Rubelkursverfall**

- Verteuerung von Importwaren
- Steigende  
Wettbewerbsfähigkeit lokaler  
Produzenten

## **Corona-Pandemie**

- Abnehmende Kaufkraft durch  
Einkommenseinbußen/  
Arbeitslosigkeit

# MARKTEINSTIEG RUSSLAND: SCHRITTE

## Etappen des Markteinstiegs

- 1) Marktanalyse (Messen, AHK/GTAI, Marktanalysen)
- 2) Export über russischen Importeur
- 3) Aufbau eines Händlernetzes (ggf. über Repräsentanzbüro)
- 4) Vertriebs-/Servicegesellschaft
- 5) Produktion (ggf. JV, Lizenzierung)



# EXPAT ODER LOKALER MANAGER?

## Russische Führungskraft

- Kennt die lokalen kulturellen und rechtlichen Verhältnisse
- Ist mit Kundenbedürfnissen vertraut
- Compliance-Verständnis?
- Brückenfunktion möglich?
- Kostenvorteil gegenüber Expatriate oder Repatriate

## “Lokaler” Expatriate

- Kann Ideallösung sein
- Langfristigkeit?
- Wie gut vernetzt?
- Wie gut sind Sprach- und Landeskenntnisse?
- “Hands-on” oder eher strategisch?

## “Klassischer” Expatriate

- Kann internationale “best practices” ins Land bringen
- Relativ teuer (“Expatriatepakete”)
- Meist keine Dauerlösung
- Ggf. mit lokalen Verhältnissen nicht vertraut

## Russlanddeutsche

- Wie vertraut mit dem heutigen Russland?
- Zu langfristiger Arbeit in Russland bereit?
- Bestehen aktive Netzwerke im Land?



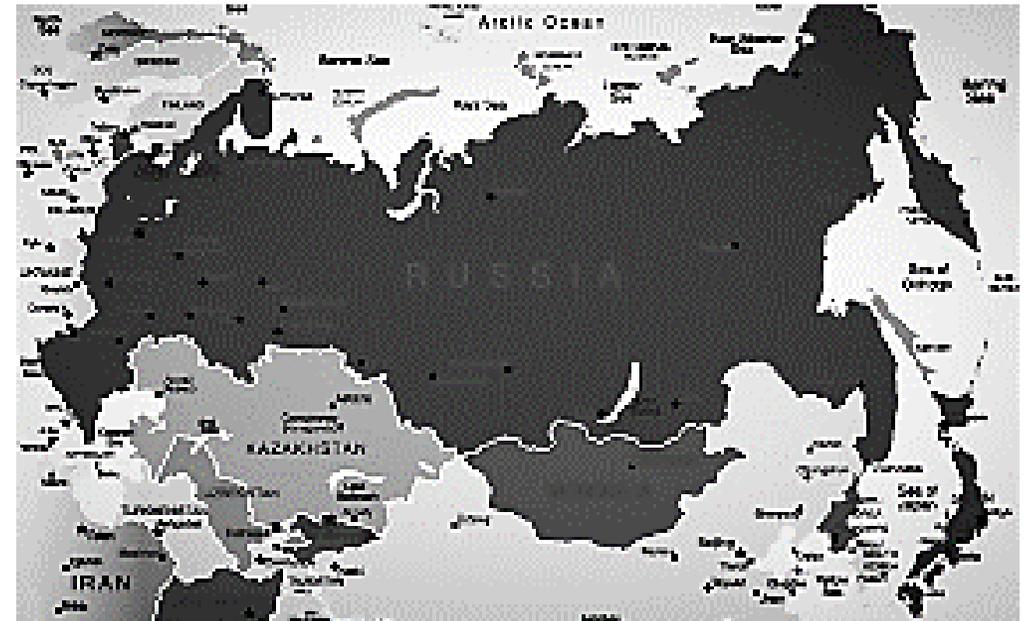
# HERAUSFORDERUNGEN BEI DER STEUERUNG VON REPRÄSENTANZEN UND VERTRIEBSTEAMS

## Aspekte der Niederlassungssteuerung

- Juristische Beschränkungen/ Wahl der Rechtsform
- Anbindung/ Minimierung des Risikos zur „Verselbständigung“
- Kontrolle vs. Vertrauen
- „In Russland ist alles anders“

## Aspekte der Steuerung von Vertriebsteams

- „Reaktiver“ Vertrieb
- Planung & Umsetzung
- Mitarbeitermotivation



# BEISPIEL: VERKAUF VON BERATUNGSLEISTUNGEN AN RUSSISCHE UNTERNEHMEN



Wirksame Trends:

- Rubelkurs

Kulturelle Besonderheiten:

- Hohes Misstrauen
- Geringere „willingness to pay“ für Dienstleistungen
- Reale Entscheidungsträger schwer identifizier- und ansprechbar



EXECUTIVE SEARCH



**Danke für die Aufmerksamkeit!**

Christian Tegethoff

CT Executive Search

Shlyuzovaya nab., 8/1, Moscow

Tel: +7 499 678 2111

[christian.tegethoff@ct-executive.com](mailto:christian.tegethoff@ct-executive.com)