



# Vertrieb in Vietnam – wie Sie sich optimal für einen nachhaltigen Markteintritt vorbereiten

Webinar in Kooperation mit der IHK Pfalz, 15. Dez. 2016

BDG Asia

BDG Vietnam

Market Entry  
M&A  
Business Support

# EINLEITUNG



Sibylle Rabhansl:

- BDG Managing Director
- Expertise: Geschäftsentwicklung, Markteintritt, CRM, Partner- und Mitarbeitersuche
- Industriefokus: Bekleidung und Automobil



Christoph Lam:

- BDG Principal Manager
- Expertise: Marktanalyse, Strategie, Markteintritt und Projektmanagement
- Industriefokus: Bekleidung, Industrielle Güter und Konsumgüter



- Dienstleister und Interessenvertreter für die Wirtschaft
- Schwerpunkt Vietnam: Beratung zu Investitionen, Handel und Recht

## BDG VIETNAM

- Markteintrittsberatung für Produktion, Vertrieb, Einkauf sowie M&A
- Gegründet in 2006
- Lokale Expertise & deutsche Standards
- 300 Projekte, 12 Mitarbeiter, 1 internationales Team

# WARUM DISTRIBUTION IN VIETNAM?

Einer der dynamischsten Märkte weltweit

93 Millionen Menschen, hohe BIP-Wachstumsrate mit 6-7 Prozent CAGR

Made in Germany

Deutsche Produkte mit sehr gutem Image; Starkes Markenbewusstsein in Vietnam

Wachsender Markt in B2C und B2B

Verdoppelung der Mittelschicht bis 2020 sowie hohes industrielles Wachstum



17,1 Prozent Wachstumsrate

An Importen mit Gesamtvolumen von 151 Milliarden USD

Marktzugang und strategische Position

Sehr gute Integration im Welthandel mit vielen Freihandelsabkommen sowie im Zentrum von ASEAN

Stabilität und Sicherheit

Politik, Religion, Wirtschaft und Klima; Bemerkenswert: kompetitiver als 6 EU Staaten

# WELCHE CHARAKTERISTIKA SOLLTE ICH ÜBER VIETNAM WISSEN?

## Großraum Hanoi

- Bevölkerung: 17,11 Mio.
- **Charakteristik:** Hauptstadt, politisch
- **Industrien:** Automobil & Motorrad, Software, High-Tech Industrie, Elektronik, Bekleidung, verschiedene traditionelle Produktionen

## Red River Delta

- Bevölkerung: 4,1 Mio.
- **Charakteristik:** große Hafenstadt, ländlich-industriell
- **Industrien:** Fischerei, Landwirtschaft, Schwerindustrie: Schiffsbau und Automobil

## Zentralvietnam

- **Bevölkerung: 4,81 Mio.**
- **Charakteristik:** ländlich, jedoch mit aufstrebender Stadt Danang
- **Industrien:** Möbel, Bekleidung, Fischerei, Schiffsbau

## Großraum HCMC

- Bevölkerung: 13,42 Mio.
- **Charakteristik:** Großstadt
- **Industrien:** Konsumgüter, High-Tech, Elektronik, Möbel, Software, Bekleidung

## Mekong Delta

- **Bevölkerung: 17 Mio.**
- **Charakteristik:** rural
- **Industrien:** Landwirtschaft, Lebensmittelverarbeitung, Bekleidung, Fischerei



# BDG-TOP 8 TIPPS UND TRICKS FÜR IHREN MARKTEINTRITT

1. **Vorbereitung und Marktrecherche** | Welche Potentiale bietet der Markt & wie gehen Sie vor?

2. **Mitarbeitersuche** | Wer bringt Ihr Auslandsgeschäft zum Erfolg?

3. **Partnersuche** | Finden der richtigen Vertriebs- & lokalen Partner

4. **Vertragswelt** | Anpassung an lokale Gegebenheiten

# BDG-TOP 8 TRICKS FÜR IHREN MARKTEINTRITT

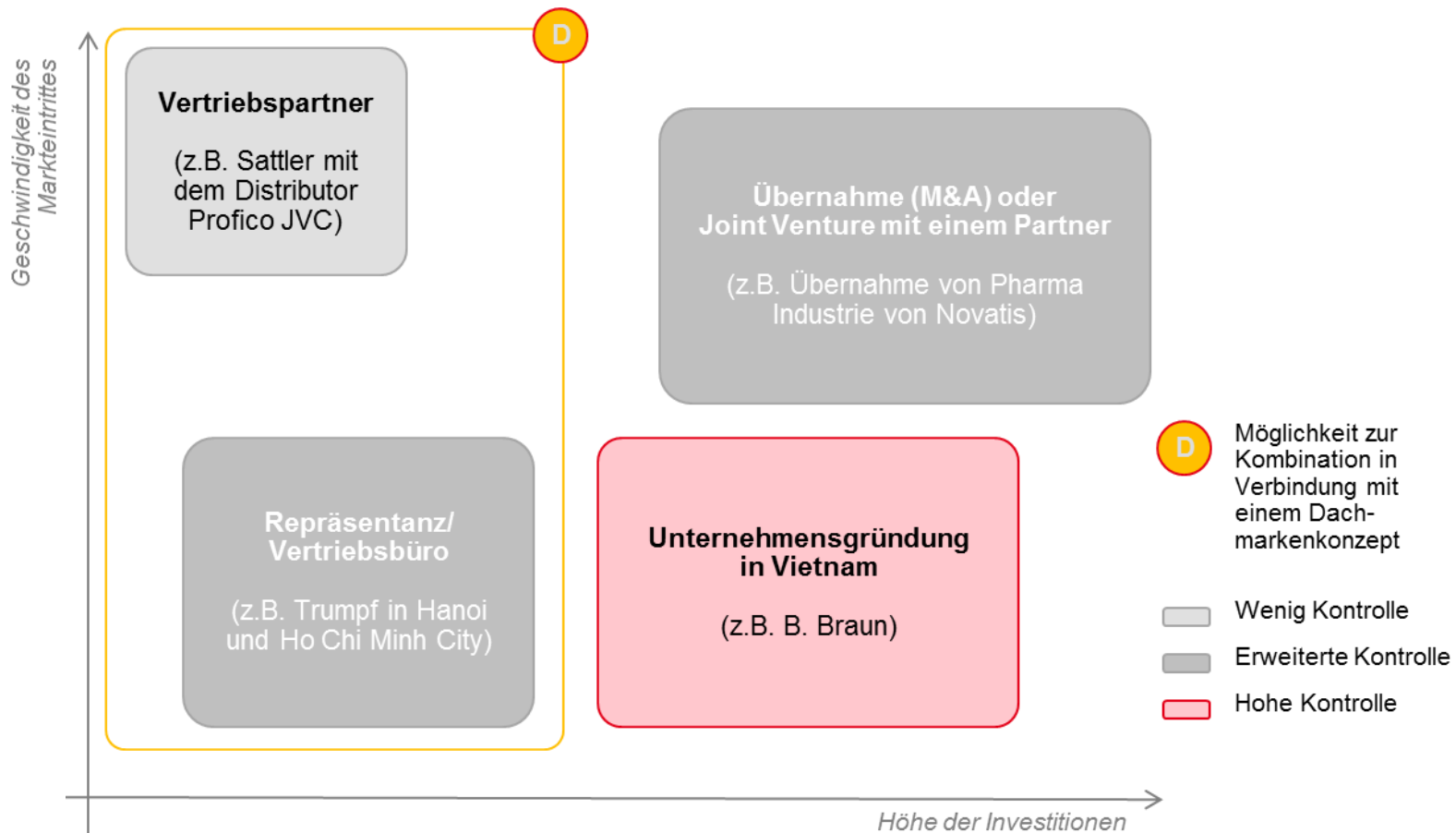
5. **Zeit ist Geld** | Wartezeit bis zur Lizenzierung effizient überbrücken

6. **Stetig informiert sein** | Kontinuierlicher Regularien-Check

7. **Priorisierung** | Fokus auf Kernprodukte und –services

8. **Kundenzufriedenheit zu Beginn** | Relevanz von Weiterempfehlungen

# WELCHE MARKTEINTRITTSOPTIONEN GIBT ES?



Quelle: Eigene Darstellung, BDG Analysis (2015)

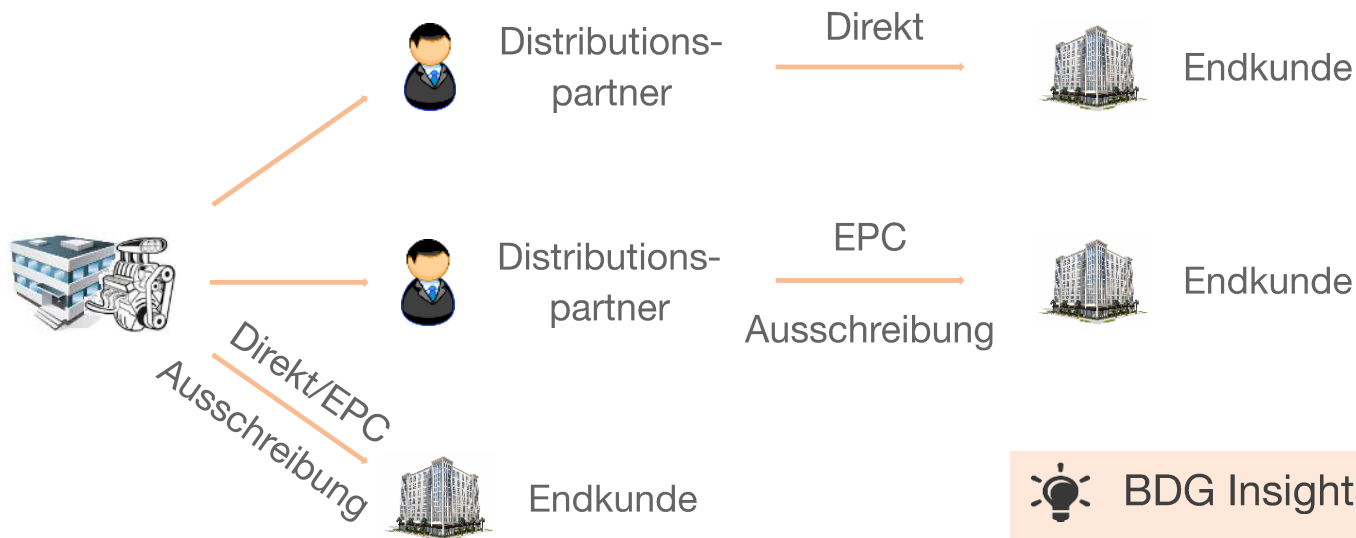
## WELCHE MARKTEINTRITTSOPTIONEN GIBT ES?

Strategie	Vorteile	Nachteile
Vertriebspartner	Reduzierte Kosten auf operativer Seite	Eingeschränkte Steuerung des Marketing und Vertriebes  Abhängigkeit von Distributoren
Repräsentanz/ Vertriebsbüro	Möglichkeit der Bewerbung der Marke/Produkte  Nähe zum Markt, um Partner und Zielgruppen besser zu verstehen	Keine Möglichkeit der Umsetzung von gewinnbringenden Aktivitäten  Gründungskosten und jährliche Betriebskosten
Gründung	Hohe Kontrolle und Steuerung aller Geschäftsprozesse und -tätigkeiten möglich	Sehr zeit- und kostenintensiv; Konfrontation mit komplizierten Startprozessen (Zertifizierungen)  Voraussetzungen in HR und Infrastruktur
Übernahme oder Joint Venture	Zugriff auf bestehenden Marktanteil, Kunden sowie Geschäftsinfrastruktur und Arbeitskraft	Hoher Aufwand zur Restrukturierung und Anpassung  Konfliktpotential mit dem Partner



# WELCHE VERTRIEBSKANÄLE?

## B2B-Praxisbeispiel aus dem Maschinenbau



### 💡 BDG Insights

- After-Sales und Training wichtig
- Research wichtig um optimale Kanäle effizient zu nutzen
- KPI und Absatzziele mit Partner

# WIE FINDE ICH DEN PASSENDEN DISTRIBUTIONSPARTNER?

## 1

### Recherche und Pre-Screening

1. Verstehen Sie zuerst den Markt
2. Festlegung der **Partnerkriterien**
3. **Identifikation** möglicher Partner anhand einer ersten Longliste
4. Überprüfung der Liste (Industrieverband, Netzwerk und Kammern, Experten, Datenbanken etc.)
5. Vor-ab Evaluierung und **Interessencheck**

## 2

### Evaluierung des Partners

- **Netzwerk** des Vertriebspartners
- **Reputation** innerhalb der Branche
- **Referenzen** von Kunden
- **Finanzlage** des Vertriebspartners
- Auszug des **Firmenregisters**
- Überprüfung von **komplementären** Produkten
- Ausgereifter **After-Sales Service**
- **Importlizenz**

# UNSER BDG FILTERMODELL ALS PRAXISBEISPIEL

## 1. SCREENING (~ 1-4 Wochen)

Resultat: Longlist mit 30-100 Distributoren

### Workshop – Suchprofile

Enge Zusammenarbeit mit dem Kunden zur Abstimmung von:

- Produktkategorie
- Segmentierung
- Kompetenz & Arbeitsethik
- Netzwerk

### Sekundär Recherche

- Industrievereinigungen / Assoziationen
- BDG Database
- Handelskammern

### Expertennetzwerk

- Kontakt zu Industriespezifischen Experten, Insidern und Expats
- Besuch von Messen und Großhandel

### Mitbewerber und Komplementärgüter

- Kontakt zu potenziellen Distributoren von Konkurrenzprodukten
- Handelsvertreter mit Produktportfolio, das komplementär zum Kundenproduktportfolio ist

## 2. EVALUIERUNG (~ 2-4 Wochen)

Resultat: Shortlist mit 10-20 Distributoren

- Technische Anforderungen
- Netzwerk Anforderungen
- Kompetenz Anforderungen



### Kontakt und Evaluierung

- Kurze Bewertung – Größe, Netzwerk, Produktportfolio, Referenzen
- Fallstudie (falls möglich)
- Test und Muster falls möglich



Arbeitsethik

## 3. AUSWERTUNG

Resultat: Detaillierte Profile

Zusätzliche Dienstleistungen

### VERTRAG

- Rechtliche Beratung

### TRAINING

- Interkulturelle Kooperation Vietnam – Deutschland
- Arbeitsmethodik
- Personalbeschaffung

5-15 Möglichkeiten

### TOP 5

**Kundenbesuch:**  
Besuch ausgewählter Distributoren mit Unterstützung von BDG Beratern

Besuch und Interview der potenziellen Distributoren durch BDG Seniors

# WAS GIBT ES BEI DER GESCHÄFTSANBAHNUNG UND PFLEGE ZU BEACHTEN?

**1**

## Geschäfts- anbahnung

- **Professionalität** und erster **Eindruck** für beide Seiten wichtig
- **Geschäftsstrategie** erfragen, um Expertise zu überprüfen
- Kulturelle Aspekte und Geschäftsgepflogenheiten beachten

**2**

## Geschäfts- pflege

- ✓ **Frühzeitige Absprache** mit dem Partner bei wichtigen Entscheidungen (Risiken wie **Vertriebsstop** vermeiden)
- ✓ **Beachtung der hierarchische** Führung für die UN- Repräsentanz und Kommunikation (kulturellbedingt)
- ✓ Persönliche **Beziehungspflege**
- ✓ Koordination des **After-Sales**

# CHANCEN UND HERAUSFORDERUNGEN

## B2B

## B2C

### Chancen

- **Statussymbol**: made in Germany
- **Schneller** zum Markt durch lokale Distributionspartner
- Attraktive **geografische Lage**
- **Unertastete** Märkte

- **Konsumfreudig**
- Schnell wachsender **Absatzmarkt**
- Wachsende **Mittelklasse**

### Herausforderungen

- **Nichttransparenz** lokaler Partner
- Signifikante **regionale Aufteilungen**
- Gefahr von **kurzen Kooperationslaufzeiten**
- **Performance der Partner?**

- Immenser **Marketingaufwand** für Neuprodukte
- Starke **Marktfragmentierung** und **regionale Unterschiede** (Reifegrad des vietnamesischen Distributions-netzwerkes in ländlichen Gegenden begrenzt)
- **Nachahmung** von Produkten

# VIELEN DANK FÜR IHRE TEILNAHME

Haben Sie noch weitere oder spezifische Fragen?  
Kontaktieren Sie uns gerne direkt:

Mail: [srabhansl@bdg-asia.com](mailto:srabhansl@bdg-asia.com)

Fon: +84 8 3823 78-59





#### HO CHI MINH CITY

BDG VIETNAM Ltd.  
Capital Place, Floor 11,  
6 Thai Van Lung, District 1,  
7000 Ho Chi Minh City  
Vietnam

Email: [hcmc@bdg-vietnam.com](mailto:hcmc@bdg-vietnam.com)  
Tel.: +84 8 3823 78 - 59

#### FRANKFURT

BDG ASIA  
EBC Building  
Bockenheimer Landstr. 17  
60325 Frankfurt / Main  
Germany

Email: [frankfurt@bdg-vietnam.com](mailto:frankfurt@bdg-vietnam.com)  
Tel.: +49 69 5770 89 - 28

#### VIENNA

BDG ASIA  
Günthergasse 3/3  
1090 Vienna

Austria

Email: [wien@bdg-vietnam.com](mailto:wien@bdg-vietnam.com)  
Tel.: +43 720 5106 - 86

[www.bdg-vietnam.com](http://www.bdg-vietnam.com)