

5 Fragen an ...

... **Barbara Flach, Managerin Vertragswesen & Export der MoveoMed GmbH, seit 09/2013 im Unternehmen**

1. Seit wann sind Sie im Auslandsgeschäft und in welchen Ländern sind Sie aktiv?

Wir sind seit Mitte 2013 im Auslandsgeschäft tätig und innerhalb der EU in folgenden Ländern aktiv: Niederlande, Belgien, Österreich, Spanien, Italien sowie Großbritannien und außerhalb der EU in Kanada und in den USA.

2. Haben Sie den internationalen Einstieg geplant und wie sind Sie vorgegangen?

Wir sind schrittweise vorgegangen und erst innerhalb der EU und dann in Drittländern tätig geworden. Dabei haben wir in der Regel im Vorfeld Informationen und Daten über den jeweiligen Markt gesammelt und anschließend gezielt nach Kooperationspartnern gesucht. Die Kooperationspartnersuche lief über mehrere Wege: über die Medizinmesse Medica, über Mailings und Dienstleister sowie über Besuche von Messen und Veranstaltungen in dem jeweiligen Land. Unserer Meinung nach ist eine Teilnahme an Messen und Veranstaltungen

direkt vor Ort eine gute Möglichkeit, sich ein Bild vom Markt zu machen, Kontakte zu knüpfen sowie einen Eindruck von den Menschen und deren geschäftlichen Gepflogenheiten zu bekommen. Da es organisatorisch und finanziell nicht immer möglich ist, mit einem eigenen Stand dort vertreten zu sein, sind wir auch oft nur als Besucher auf Messen; sammeln Informationen und verteilen Informationen über unser Unternehmen und versuchen, Kontakte zu knüpfen.

3. Worauf führen Sie Ihren Erfolg zurück?

Wir haben festgestellt, dass der Markteintritt mit unserem Produkt dann am erfolgreichsten war, wenn wir in dem jeweiligen Land in welchem wir tätig werden wollten, einen Referenzkunden gefunden hatten, der bereit war, unser Produkt über einen längeren Zeitraum zu testen und anschließend seine Testergebnisse und Erfahrungen weiterzugeben. Darüber hinaus ermöglicht uns eine Teststellung direkt vor Ort, eventuelle Besonderheiten zu berücksichtigen und einschätzen zu können, ob das Produkt gegebenenfalls an den Markt angepasst werden muss.



Barbara Flach,
Managerin Vertragswesen & Export

4. Welche Herausforderungen haben Sie bewältigt und welche sehen Sie aktuell im Auslandsgeschäft?

Die größte Herausforderung für uns war einerseits, die richtigen Kooperationspartner zu finden, und andererseits die Auseinandersetzung mit den Rechtsvorschriften und möglichen Zulassungsvoraussetzungen des Landes, in welches man exportieren möchte, sowie mit Exportvorschriften und Zollverfahren.

5. Was empfehlen Sie Export-Einsteigern?

Das ist schwierig zu beantworten, da wir uns als kleines Unternehmen selbst noch als Exporteinsteiger sehen. Spontan würde ich sagen, das Knüpfen und Pflegen von Kontakten ist sicher eines der Geheimnisse eines erfolgreichen Auslandsgeschäfts.



Sonothermisches Desinfektionsgerät MoveoSiphon ST24

