

Tools

2 Entwicklungsphase – „Ableitung Anforderungsprofil für Vertriebspartner“

Schritt 1: Definition des Ziels für die Vertriebspartnerschaft

Welches generelle Ziel wird mit der Partnerschaft verfolgt?

Schritt 2: Benötigte Ressourcen und Kompetenzen

Welche Ressourcen werden für die Erreichung des Ziels benötigt?	Art der Kompetenz	Benötigt?	Beschreibung
	Produkte und/oder Dienstleistungen, die für den Zielmarkt von Interesse sind		
	Zertifizierungen		
	Technische Ausstattung		
	Lagerkapazitäten		
	Arbeitszeit von Mitarbeiter/innen		
	Kapitalressourcen		
	Bestehende Kundenbeziehungen vor Ort		
	Bestehende Netzwerkkontakte vor Ort		
	Bestehende Infrastruktur vor Ort		
	Bestehende Vertriebskanäle		
	Reputation		
	Sonstige		

Schritt 2: Benötigte Ressourcen und Kompetenzen

Welche Kompetenzen werden für die Erreichung des Ziels benötigt?	Ressourcenart	Benötigt?	Beschreibung
	Technologische Kompetenz		
	Marktkenntnisse am Zielmarkt		
	Logistikkompetenz		
	Exportkompetenz		
	Erfahrung in der Internationalisierung		
	Marketingkompetenz		
	Vertriebsfähigkeiten		
	Interkulturelle Kompetenz		
	Sprachkompetenz		
	Rechtliche Kompetenz		
	Lernfähigkeit		
	Sonstige		

Schritt 3: Anzahl der Partner

Was wäre die ideale Partnerzahl und warum?	
--	--

Schritt 4: Zusatzkriterien für die Wahl eines Partners

Welche Unternehmensgröße soll der Partner haben?	
Soll der Partner bereits Kooperationserfahrung mitbringen?	
Gibt es gewisse Präferenzen bezüglich dem Firmenstandort des Partners?	
Wie soll die finanzielle Situation/ Bonität des Partners aussehen?	
Welchen Qualitätsanspruch stellen Sie an den Partner?	
Welche persönlichen Eigenschaften sollte der Partner mitbringen (z. B. Zuverlässigkeit, Teamfähigkeit)?	
Welche Unternehmensgröße soll der Partner haben?	



Schritt 5: Ableitung eines Anforderungsprofils für Kooperationspartner

Erstellen Sie abgeleitet aus den Schritten 2 und 4 (siehe oben) eine Liste der wesentlichen Kriterien, die ein potenzieller Partner erfüllen sollte. Versuchen Sie anschließend, diese Liste zu priorisieren (z. B. nach „Muss-Kriterien“ vs. „Kann-Kriterien“ oder je nach Wichtigkeit in einer Einteilung in A-, B- und C-Kriterien).

Kriterien	Beschreibung	Priorität (A/B/C bzw. MUSS/KANN)

Quelle: Krenn, M., Sternad, D., Eixelsberger, W., Stromberger, M., Schwarz-Musch, A., Knapp, M. (2016).
Leitfaden für Internet-Exportkooperationen. Klagenfurt/Villach: Wirtschaftskammer Kärnten und Fachhochschule Kärnten.

