

Internationales Marketing – Outsourcing

13.09.2008, 09:31 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Michael Richter - Internationale Marketing- und Vertriebsberatung*



Die Verkäufe im Inland stagnieren – keiner weiß so recht wohin sich die Wirtschaft entwickelt. Nach einer längeren Zeit des Wachstums kehren Unsicherheit und auch eine gewisse Mutlosigkeit zurück.

Eigentlich völlig grundlos !

Natürlich sprechen die Rahmenbedingungen – Konjunktur, Arbeitskosten, Geldkosten, mangelnder politischer Vorwärtsdrang, und mehr – nicht die hoffnungsvollste Sprache.

Aber schon der Unternehmensberater Kajo Neukirch hat vor Jahren formuliert: „Wir sind Unternehmer, keine Unterlasser.“

Insofern ist jeder Unternehmensführer aufgerufen sich ständig nach neuen und anderen Möglichkeiten umzusehen – neue Kunden, neue Regionen, neue Produkte oder andere Lösungen unter Nutzung der eigenen Kernkompetenzen, und mehr.

Gerade dafür bietet sich Outsourcing an:

Einerseits werden dadurch keine laufenden Fixkosten produziert und andererseits bietet die Vielzahl der im Markt tätigen Freelancer, Unternehmensberater, usw., einen Fundus an Fachkenntnissen in verschiedenen Bereichen, der einfach unschlagbar ist und den sich – gerade Mittelständler – gar nicht ständig auf der Gehaltsliste leisten könnten.

Durch die temporäre Natur der Dienstleistung lassen sich die Kosten aber unter Kontrolle halten und ein gewisser Erfolg ist durch entsprechende Vereinbarungen - fast - planbar.

Der Zeitaufwand für entsprechende Abklärungsgespräche und Prüfung der Eignung für die eigenen Bedürfnisse ist dagegen zu vernachlässigen.

Autor:

Michael Richter – Internationaler Marketing- und Vertriebsberater – befasst sich seit mehr als 35 Jahren mit der strategischen Marketingplanung und Vermarktung der verschiedensten Investitionsgüter und langlebigen Gebrauchsgüter – weltweit, auf allen 5 Kontinenten. Diese Kenntnisse und Erfahrungen bietet er seinen weltweiten Kunden an und macht sie in Marketing und Vertrieb erfolgreich[er] - insbesondere KMU. Die gebotenen Dienstleistungen reichen von der Marketingberatung mit praktischer temporärer Umsetzung bis zum Business Development, internen Marketingseminaren und anderem – je nach Bedürfnis des Kundenunternehmens.

Portrait

Michael Richter – Internationaler Marketing- und Vertriebsberater – befasst sich seit mehr als 35 Jahren mit der strategischen Marketingplanung und Vermarktung der verschiedensten Investitionsgüter und langlebigen Gebrauchsgüter – weltweit, auf allen 5 Kontinenten. Diese Kenntnisse und Erfahrungen bietet er seinen weltweiten Kunden an und macht sie in Marketing und Vertrieb erfolgreich[er] - insbesondere KMU. Die gebotenen Dienstleistungen reichen von der Marketingberatung mit praktischer temporärer Umsetzung bis zum Business Development, internen Marketingseminaren und anderem – je nach Bedürfnis des Kundenunternehmens.

News-ID: 242050 • Views: 127 (Stand: 03.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/242050/Internationales-Marketing-Outsourcing.html>