



Berner Fachhochschule
Haute école spécialisée bernoise
Bern University of Applied Sciences

App „Fit2Globalize“ unterstützt Review der Exportmärkte

Dr. Paul Ammann, Berner Fachhochschule
paul.ammann@bfh.ch

Die Herausforderung – viele Exportmärkte

- ▶ Vertriebsmanager in Schweizer KMU sind für bis zu 15 oder mehr verschiedene Exportmärkte verantwortlich
- ▶ Die Bewertung der Märkte und die Vertriebspartner wird nicht immer richtig und regelmässig durchgeführt
- ▶ Viele Unternehmen folgen nicht einem strukturierten, standardisierten Evaluationsprozess
- ▶ **Deshalb:** Unternehmen fehlt oft eine gute Übersicht über die Qualität der Tätigkeiten ihrer Vertriebspartner in den Exportmärkten

Die Lösung – die App Fit2Globalize für iOS und Android

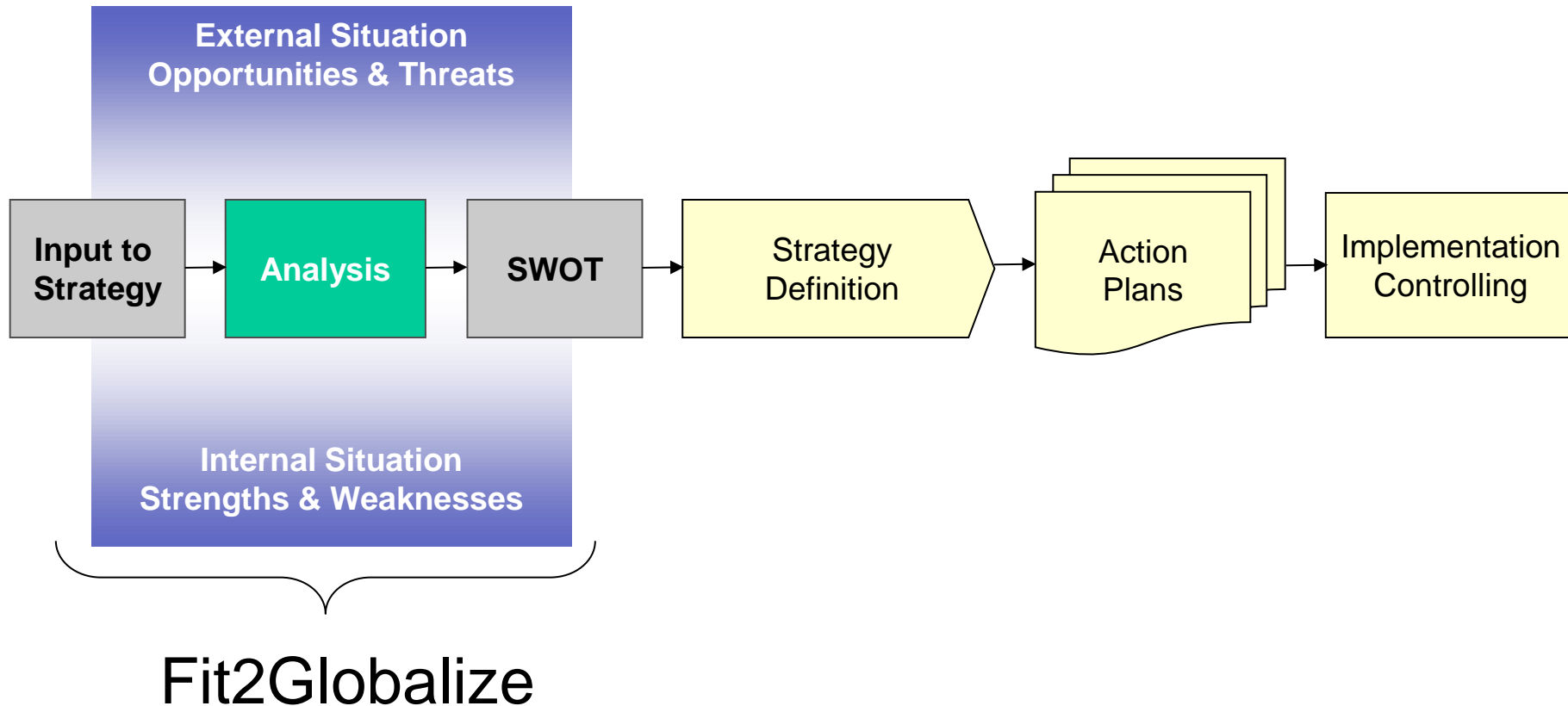
▶ **Input**

- ▶ Gewichtung und die Beantwortung von 23 Fragen zum Thema "Marktattraktivität" und "Fähigkeit zu gewinnen" einer Gesellschaft in einem Exportmarkt
- ▶ Quellen, um die Fragen zu beantworten, werden im App aufgezeigt
Weltbank, Hofstede Datenbank, Geschäfts, Risiko-Karten, ...
- ▶ Liste der Fragen auf www.fit2globalize.ch

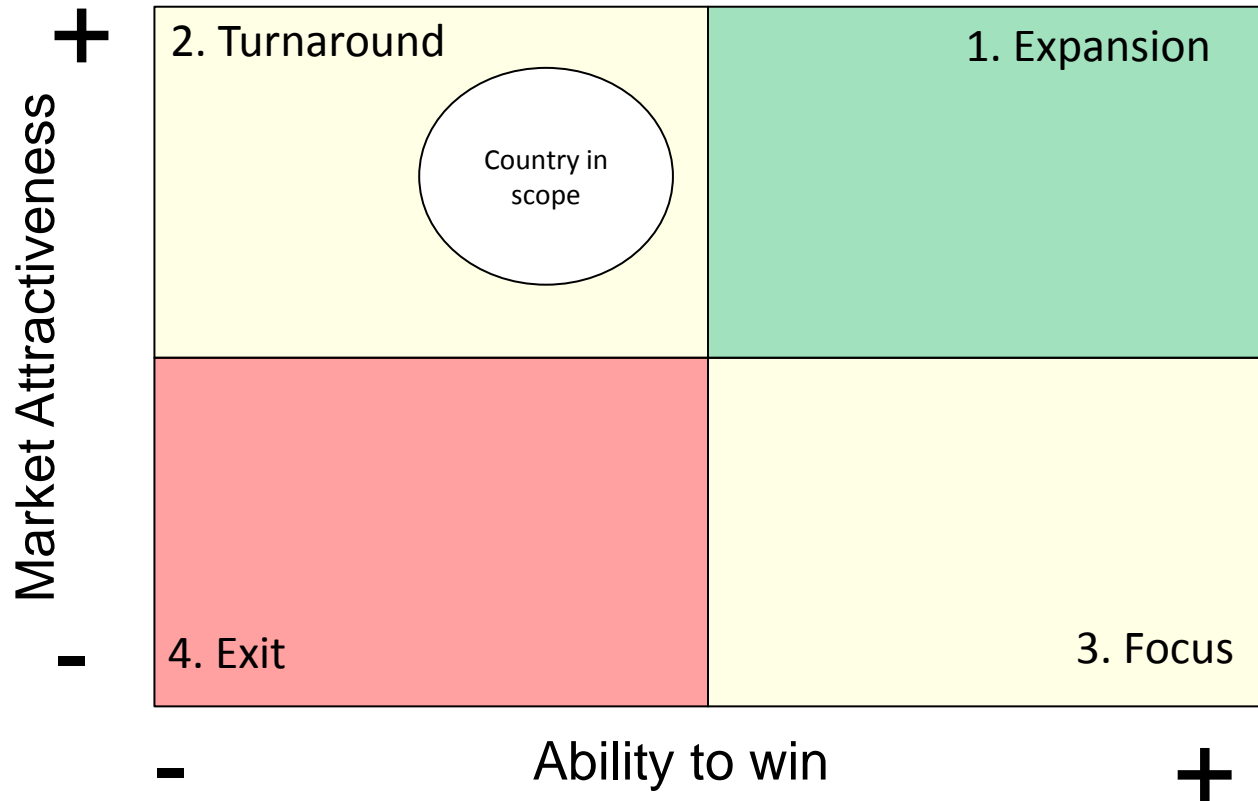
▶ **Output**

- ▶ Übersicht der Antworten mit Vergleich für bis zu drei Personen
- ▶ Marktattraktivität / Ability to win - Matrix
- ▶ SWOT-Analyse (Stärken, Schwächen, Opportunities, Threats)

Fit2Globalize unterstützt den Analyseprozess



Fit2Globalize zeigt die Positionierung in der Marktattraktivität / Ability to win - Matrix auf



Fit2Globalize – input

Fragen zu Marktattraktivität und zu “Ability to Win”



Carrier 3:42 PM

Home

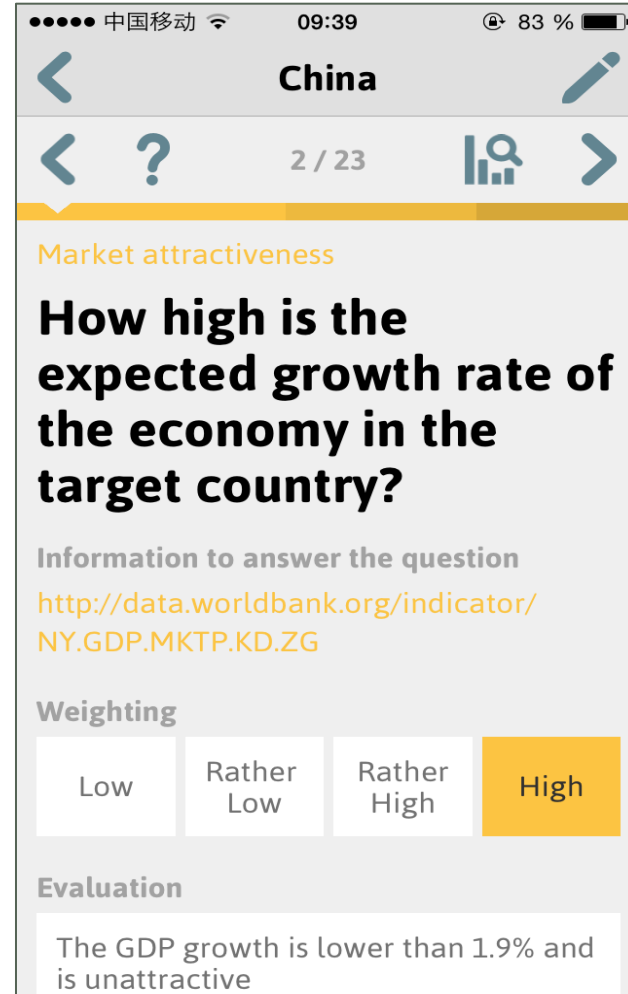


Fit2Globalize™ helps you to

- Assess the **attractiveness** of an export market you are active in
- Assess your **ability to win** in this market- including the assessment of your distribution partner

Based on your answers you will get three results

- Overview and comparison of the assessment of up to three people
- Positioning of the export market in the "market attractiveness / ability to win" matrix



中国移动 09:39 83 %

China

2 / 23

Market attractiveness

How high is the expected growth rate of the economy in the target country?

Information to answer the question

<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>

Weighting

| | | | |
|-----|------------|-------------|------|
| Low | Rather Low | Rather High | High |
|-----|------------|-------------|------|

Evaluation

The GDP growth is lower than 1.9% and is unattractive

Fit2Globalize – output (I)

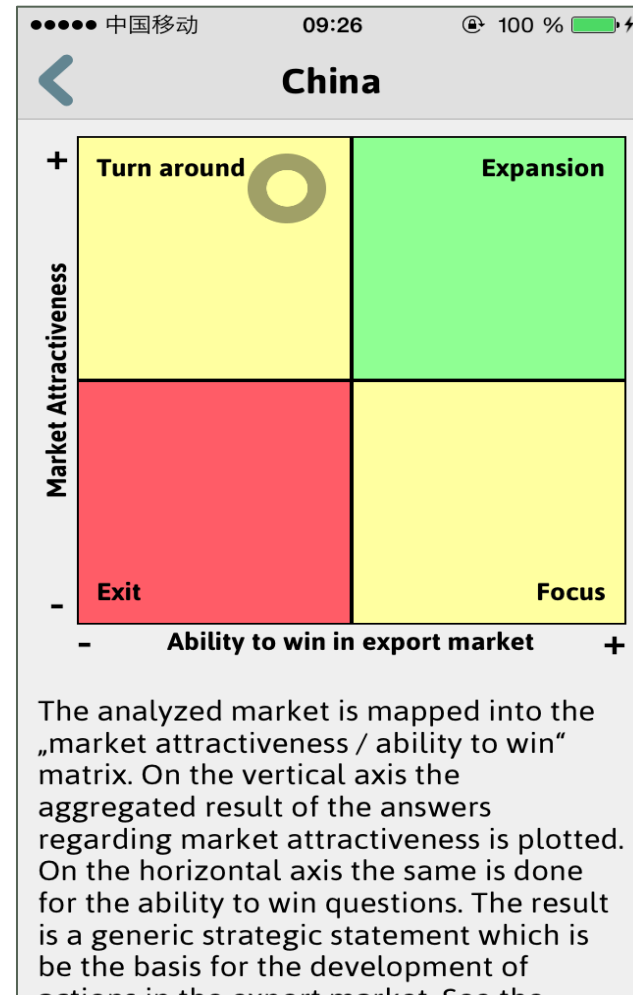
Market Attractiveness / Ability to win - Matrix

中国移动 09:26 100 %

China

Below the **overview** of your answers:
Evaluation & Weighting.

| | Evaluation | | | |
|--|------------|---|---|----|
| | -- | - | + | ++ |
| #1 Macroeconomic stability Weighting: High | | | X | |
| #2 Growth rate of economy Weighting: High | | | | X |
| #3 Cultural differences Weighting: High | | | | X |
| #4 Doing business Weighting: High | | | | X |
| #5 Currency volatility Weighting: High | | | | X |
| #6 Competitive pressure Weighting: High | | | | X |
| #7 Potential sales | | | | |



Fit2Globlize – output (II)

Übersicht der Resultate mit Vergleich mit bis zu drei Personen

中国移动 09:31 100 %

China

Below the **comparison** of the answers of the team: Evaluation & Weighting. Discuss particularly the factors with differences.

Send PDF to e-mail

Joe Public (1)
Joe two (2)

| | Weighting | | | | |
|----------------------------|-----------|------------|-------------|------|-----|
| | Low | Rather Low | Rather High | High | |
| #1 Macroeconomic stability | | | | | 1-2 |
| #2 Growth rate of economy | 2 | | | | 1 |
| #3 Cultural differences | 2 | | | | 1 |
| #4 Doing business | 2 | | | | 1 |
| #5 Currency volatility | 2 | | | | 1 |
| #6 Competitive | 2 | | | | 1 |

中国移动 09:26 100 %

China

Use the **SWOT** to discuss the next steps:

- How can we better use the opportunities to be successful in the export market?
- What do we have to do / what can we do regarding the identified threats (reduce, avoid, accept)?
- How can we better use the strengths in the export market to be successful?
- How can we reduce the weaknesses in the export market to be successful?

Opportunities
Highest ratings of market attractiveness analysis

#2 Growth rate of economy
The GDP growth is 9% or more and is very attractive

#3 Cultural differences
The power distance, uncertainty avoidance or the individualism index is similar between target country and Switzerland (difference below 5 points)

Fit2Globalize App - Übersicht

- ▶ Einfach zu bedienen ✓
- ▶ Standardisierte Fragen mit definierten Antworten ✓
- ▶ Bringt alle wichtigen Faktoren auf den Tisch ✓
- ▶ Unternehmensspezifische Fragen können hinzugefügt werden ✓
- ▶ Vergleich der Analyse von bis zu drei Personen möglich ✓
- ▶ Unterstützt eine gut fundierte Entscheidungsfindung für die Exportmärkte ✓
- ▶ Detail - Informationen auf www.fit2globalize.ch ✓

Backup

App Fit2Globalize: Fragen zur Marktattraktivität

www.fit2globalize.ch

- ▶ Wie ist das erwartete Wachstum der Wirtschaft des Exportland?
- ▶ Wie beurteilen Sie die politische und wirtschaftliche Stabilität des Landes?
- ▶ Wie stark ist der Wettbewerbsdruck im Zielland?
- ▶ Wie gross sind die kulturellen Unterschiede zwischen Zielland und dem Heimatland?
- ▶ Wie einfach ist es, Geschäfte in diesem Land abzuwickeln?
- ▶ Wie stabil/unstabil ist der Wechselkurs?
- ▶ Weitere Fragen? Welche anderen Faktoren definieren für Sie die Attraktivität des Exportmarkts?

App Fit2Globalize: Fragen zur “Ability to win”

www.fit2globalize.ch

- ▶ Wie beurteilen Sie die Qualität des Marketing der Vertriebspartner?
- ▶ Wie beurteilen Sie die Sales Qualität der Vertriebspartner?
- ▶ Wie beurteilen Sie die Qualität der After-Sales-Dienstleistungen?
- ▶ Wie ist das Image des Vertriebspartners, bewertet durch den Endkunden?
- ▶ Wie ist die finanzielle Situation der Vertriebspartner?
- ▶ Wie beurteilen Sie das technische Know-how und die Fähigkeiten der Vertriebspartner?
- ▶ Wie stark ist das Engagement der Vertriebspartner?
- ▶ Wie beurteilen Sie die Qualität der Prozesse des exportierenden Unternehmens? (Pre- & After-Sales-Service, Problem-Management, ...)
- ▶ Wie beurteilen Sie die Wettbewerbsposition des Produkts in den Exportmärkten?
- ▶ Weitere Fragen? Welche anderen Faktoren definieren für das exportierende Unternehmen die «Ability to win» im Exportmarkt?

Herzlichen Dank!