

Pressemitteilung

Viele Firmen in Deutschland verpassen den Vertrieb in Frankreich und Italien. Dadurch entgeht ihnen viel Umsatz, sie lassen Wachstumspotential ungenutzt liegen und überlassen das Feld der Konkurrenz.

Kleine und mittelständische Unternehmen sind in Sachen Vertrieb oft schlecht aufgestellt. Während es in Englisch gerade noch so klappt, steht es um die französische und italienische Sprache im Vertrieb meistens schlecht. Nur große Unternehmen können sich eigene Sprachabteilungen leisten. Die Probleme kleinerer Unternehmen betreffen die allgemeine Kommunikation, aber auch die Dokumentation. Darunter leidet die Qualität in der Abwicklung und es fehlt an Kundennähe.

Weilheim 22.02.2017 „*Think global, act local*“. Das gilt heute mehr denn je. Innerhalb Europas bedeutet das, vor allem in die Nachbarländer zu blicken. Zu den bedeutendsten Wirtschaftspartnern Deutschlands zählen Frankreich und Italien. Was kann man tun, um als Unternehmer das Potential dieser Länder zu nutzen?

Innerhalb eines Unternehmens eine komplette Infrastruktur für Italien und Frankreich aufzubauen, verursacht hohe Kosten und benötigt viel Zeit. Wer die Geschäfte im Ausland dennoch angehen und diese aufbauen möchte und dabei flexibel bei den Kosten bleiben will, dem bietet sich die Zusammenarbeit mit einer flexiblen Fremdsprachenagentur an.

Ein Beispiel: Katja Götz betreibt in Weilheim seit Jahren eine Agentur für Übersetzungen und Dolmetschen sowie einem **Service für mehrsprachige Bürokommunikation**. D.h., sie führt die Auslandskorrespondenz für ihre Kunden, arbeitet auf internationalen Messen wie ein ganz normaler Mitarbeiter mit und führt Akquise- und Verkaufsgespräche für ihre Auftraggeber.

„Ich bin mit den Produkten und den Kundenbeziehungen vertraut. Ich kommuniziere sehr häufig mit meinen Klienten und den Abteilungen hier in der Region und betreue deren Kunden im Ausland. Auch bei der Neukundengewinnung und im Vertrieb bin ich täglich am Telefon und kann durch meine Sprachkenntnisse und mein Verständnis für die kulturellen Gegebenheiten zielführend arbeiten und das Besprochene in die Firmen meiner Kunden zurückkommunizieren. Das muss nicht teuer sein, ist flexibel und kann Schritt für Schritt aufgebaut werden. Mein Büro ist die Schnittstelle zwischen Unternehmen hier und Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern im Ausland.“, so Katja Götz im Interview.

Katja Götz

Kaltenmoserstr. 38

82362 Weilheim

Telefon: +49-881 90 11 680

Mobil: +174-336 16 81

kontakt@katja-goetz.de

www.katja-goetz.de