

[Read and download] Strategische Projekte zum Markteintritt nach Russland (German Edition)

Strategische Projekte zum Markteintritt nach Russland (German Edition)

Mila Schmitt

*Download PDF | ePub | DOC | audiobook | ebooks



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

2014-01-01 2016-04-07 File Name: B01DY4FK3U | File size: 31.Mb

Mila Schmitt : Strategische Projekte zum Markteintritt nach Russland (German Edition) before purchasing it in order to gauge whether or not it would be worth my time, and all praised Strategische Projekte zum Markteintritt nach Russland (German Edition):

Innovation und Modernisierung sind die Schlagwörter der Putin-Medwedew-Ära. In Anbetracht des gewaltigen Potenzials des russischen Absatzmarktes als auch der ehrgeizigen Bestrebungen der russischen Regierung bis 2020 zu einer der führenden Volkswirtschaften aufzusteigen, kann der russische Markt mittel- bis

langfristig ein lukratives Betätigungsfeld für viele Branchen werden. Die große strategische Herausforderung für deutsche (Industrie-)Unternehmen besteht darin, den richtigen Zugang zu diesem großen Schwellenmarkt zu finden. Letzterer ist angesichts der landesweit sehr heterogen ausgeprägten und seit dem Zusammenbruch der Sowjetunion einer extremen Entwicklungsdynamik unterzogen. Auch die Markttransparenz wird durch geografisch-regionale Besonderheiten und die unterschiedliche Ausprägung der wirtschaftlichen Entwicklung der einzelnen Regionen deutlich erschwert. Das vorliegende Buch befasst sich mit den vorhandenen Potenzialen und Problemen im Zusammenhang mit der Erschließung des russischen Marktes. Das Ziel der Untersuchung besteht darin, für deutsche Unternehmen die Chancen der aktuell absehbaren Entwicklungsperspektiven Russlands aufzuzeigen und die wesentlichen strategischen Ansatzpunkte zum geschäftlichen Erfolg in diesem räumlich zwar nahezu benachbarten, jedoch kulturell sehr unterschiedlichen Wirtschaftsraum darzulegen. Hierbei wird insbesondere auf die Wahl einer geeigneten Markteintrittsstrategie mit ihren jeweiligen Vor- und Nachteilen eingegangen sowie auf die wesentlichen erfolgskritischen Standortfaktoren, denen beim Markteintritt nach Russland besondere Aufmerksamkeit gewidmet werden sollte. Die innerhalb der Untersuchung gewonnenen theoretischen und praktischen Erkenntnisse werden am Beispiel der VW-Group Rus in Kaluga verdeutlicht. Die Autorin untersucht die Vorgehensweise des VW-Konzerns bei der Standortsuche und dessen Motive bezüglich der letztendlich zugunsten des Standortes Kaluga getroffenen Entscheidung. Anschließend werden ausgewählte Probleme der russischen VW-Tochter und die gewählten Ansätze zu ihrer Bewältigung dargestellt.

About the Author Mila Schmitt wurde 1981 in der ehem. UdSSR geboren und lebt seit 1994 in Deutschland. Nach Abschluss ihres sozialwissenschaftlichen Erststudiums im Jahr 2007, erlangte die Autorin 2012 berufsbegleitend einen zweiten Diplomabschluss in BWL. Als russische Muttersprachlerin bringt die Autorin eine Affinität zum postsowjetischen Wirtschaftsraum mit. Der kontinuierliche Austausch mit Russlandexperten und erfolgreichen Praktikern sowie das vorhandene sprachliche und kulturelle Know-How veranlasste sie, ihre Kenntnisse im Rahmen einer wissenschaftlichen Studie zu erweitern. Derzeit ist sie als Projektkoordinatorin bei einem internationalen Handelunternehmen in Düsseldorf beschäftigt, wo sie für die Märkte Russland und GUS-Länder zuständig ist. Dort hat sie die Möglichkeit, das vorhandene Fachwissen im kontinuierlichen CRM mit russischsprachigen Kunden aus dem Öl- und Gassektor zugleich unter Beweis zu stellen und die regionalspezifischen Besonderheiten in ähnlichen Prozessen hautnah zu erleben. Mila Schmitt ist verheiratet und hat zwei Kinder.