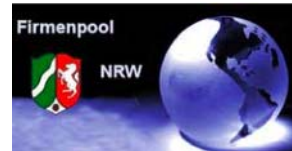


EuroLatina

Ihr Partner in Südamerika



Firmenpool Brasilien / Mercosur der IHK Essen

Exportieren nach Brasilien

Poolarbeitsweise

von

Karlheinz K. Naumann

Klärung der Ausgangssituation

- Was soll verkauft werden?
- An wen soll verkauft werden?
- Was will der Kunde des Poolmitglieds?
- Warum wurde bisher nichts oder zu wenig verkauft?
- Wer soll verkaufen?
- Wie soll geliefert werden?
- Was ist nach Lieferung nötig?
- Was macht die Konkurrenz?
- Was erwartet das Poolmitglied?

Aufgabe

Vermittlung eines Vertriebs- und Servicepartners

- Vertreter
- Händler
- Großhändler
- Importeur
- Zolldeklarant (*Despachante*)
- Logistikdienstleister
- Kundendienstfirma
- **Vermittlung von Direktkunden**
 - selbst importierende Fabrikkunden

Arbeitsplan

- Beschaffung von Marktüberblicksdaten wie Kunden, Bedarf, Konkurrenten, Geschäftsusancen und Vorschriften, Messen, Fachzeitschriften, Verbände
- Ermittlung der Importkosten
- Klärung der Voraussetzungen eines Markteintrittes
- Kontaktierung potentieller Vertriebspartner und/oder Direktkunden
- Begleitung der Verhandlungen mit diesen

kostenpflichtige Zusatzleistungen

- Risikoanalysen, Markt- und Machbarkeitsstudien (Wirtschaftlichkeitsrechnungen)
- Übersetzung und Konfektionierung von Unterlagen, Schalten von Anzeigen
- Formulierung, Verhandlung und Registrierung von Verträgen
- Produktregistrierungen
- Schutzrechtrecherchen und -anmeldungen
- Ermittlung von nötigen Produktadaptationen (Tropikalisierung)
- *Business Intelligence* - Auskünfte

kostenlose Zusatzleistungen

Besuchsbetreuung

- Hotelreservierung
- Besuchsplanung mit Verabredung von Besprechungen
- Organisation der Abholung vom Flughafen und Transfer zum Hotel (und zurück) durch englischsprechenden Fahrer (direkt zu bezahlen)
- Begleitung zu den Terminen und aktive Teilnahme einschließlich Übersetzung (Fahrtkosten werden in Rechnung gestellt)
- Pflege der gemachten Kontakte während der Poolmitgliedschaft

Messebetreuung

- Organisation der Messeteilnahme (Datenbeschaffung, Anmeldung, Vermittlung von Standbauern, Exponatkontrolle)
- Hotelreservierung und Transfer wie oben
- Messestanddienst
- Pflege der gemachten Kontakte während der Poolmitgliedschaft

Ergebnisse

- abgeschlossener Vertretungs-, Händler- oder Liefervertrag
- geklärter Geschäftsprozessablauf
 - Bestellung
 - Lieferung
 - Zahlung
 - *after sales* - Aktivitäten
- Kenntnis und Verständnis des Geschäftsfeldes
 - relevante Gesetze und Vorschriften, Steuern
 - Geschäftsgepflogenheiten und kultureller Hintergrund
- Empfehlung für das weitere Vorgehen
- Verfügbarkeit Eurolatinas nach Poolmitgliedschaft
 - beratende / überwachende Betreuung der laufenden Geschäfte
 - Übernahme operativer Tätigkeiten in Brasilien („Ihr ständiges Büro in São Paulo“)