



## Markteinstieg

Wenn Sie auf der Suche nach Geschäftspartnern in Großbritannien sind, kann Ihnen die Deutsch-Britische Industrie- und Handelskammer behilflich sein. Als AHK haben wir jahrelange Erfahrungen bei der Suche nach passenden Geschäftspartnern in Großbritannien, wobei wir schon für zahlreiche deutsche Unternehmen Kontakte zu britischen Unternehmen vermittelt haben.

### Handelsvertretersuche

Über eine Zusammenarbeit mit Handelsvertretern soll eine langfristige Marktposition Ihrer Produkte in Großbritannien aufgebaut werden. Unserer Erfahrung nach ist die optimale Strategie, einen geeigneten britischen Handelsvertreter zu finden, über Anzeigen in Fachzeitschriften und entsprechenden Internetseiten. Um Ihnen diese Suche zu erleichtern, übernimmt die Deutsch-Britische Industrie- und Handelskammer diesen Prozess. So sparen Sie Zeit und Kosten.

Während Ihrer zwölfmonatigen Registrierung;

- nehmen wir eine kurze Beschreibung Ihrer Firma fünfmal im Jahr in eine Anzeige in einer führenden britischen Handelsvertreterzeitschrift auf.
- schalten wir in jeder Ausgabe des deutsch-britischen Wirtschaftsmagazins *initiative* eine individuelle Anzeige.
- wird Ihr Firmenprofil in der Rubrik „Agent Search“ des Internetauftrittes der Deutsch-Britischen Industrie- und Handelskammer veröffentlicht. Besucher unserer Internetseiten haben damit durch einen einfachen Mausklick direkten Zugang zu Ihrer Anzeige.
- wird Ihr Kooperationswunsch viermal im Jahr an alle Handelsvertreter, die bei uns registriert sind, verschickt.

Darüber hinaus können wir Ihnen gegen einen kleinen Aufschlag auch individuelle Anzeigen in Fachzeitschriften anbieten.

Somit sind Ihre Daten jederzeit für alle interessierten Firmen zugänglich, wodurch sich die Chancen, einen geeigneten Handelsvertreter zu finden, erhöhen.

### Geschäftspartner-Mailing

Mit dieser Dienstleistung übernehmen wir als Deutsch-Britische Handelskammer den großen Aufwand, der mit einer Mailingaktion verbunden ist. Wir versenden Ihr Firmenportfolio an bis zu 400 potenzielle Geschäftspartner. Aufgrund der Reputation, die die Deutsch-Britische Industrie- und Handelskammer in Großbritannien genießt, liegt unsere Rücklaufquote oberhalb des Durchschnitts – ein weiterer Vorteil zur Erhöhung Ihrer Chancen.

Wir führen eine auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Adressrecherche in internen und externen Datenbanken durch. Dabei konzentrieren wir uns vorwiegend auf Unternehmen, die bereits in Ihrer Branche tätig sind.

Muttersprachler stellen ein Profil Ihrer Firma in englischer Sprache zusammen, das einen Überblick über Ihr Unternehmen und seine Produktpalette vermittelt. Das Mailing enthält weiterhin ein Antwortformular, damit potenzielle Geschäftspartner Interesse an einer Kontaktaufnahme bekunden und einen Ansprechpartner benennen können. Die zurückgesandten Antwortformulare leiten wir an Sie weiter.

### **Prüfung von Geschäftspartnern**

Ob Sie sich für die Handelsvertretersuche oder das Geschäftspartner-Mailing entscheiden, wir prüfen für Sie gern die potenziellen britischen Partner. Zusammen mit weiteren Informationen zu Ihrer Firma erhalten die Unternehmen einen gemeinsam mit Ihnen entwickelten Fragebogen. Anhand der Angaben aus den zurückgeschickten Fragebögen erstellen wir für Sie Firmenprofile der interessierten britischen Unternehmen in deutscher Sprache.

### **Geschäftsreise-Begleitung**

Wir vereinbaren Besuchstermine mit den von Ihnen ausgesuchten Unternehmen und übernehmen Ihre Reiseplanung. Natürlich stehen wir Ihnen auch gern bei Verhandlungen unterstützend zur Verfügung, auch als Dolmetscher.



## Antwortformular – Markteinstieg

**Bitte das ausgefüllte Formular zurücksenden an:**

Marguerite McCaughan  
Deutsch-Britische Industrie- und Handelskammer  
16 Buckingham Gate, London SW1E 6LB  
Fax: 020 7976 4159  
E-Mail: [partner.search@ahk-london.co.uk](mailto:partner.search@ahk-london.co.uk)

### Allgemeine Unternehmensdaten

Was trifft auf Ihr Unternehmen zu?

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Hersteller       | <input type="checkbox"/> Dienstleistungsanbieter          |
| <input type="checkbox"/> Großhändler      | <input type="checkbox"/> Sonstiges (bitte spezifizieren): |
| <input type="checkbox"/> Handelsvertreter | _____   |

Mitarbeiterzahl: \_\_\_\_\_

Gründungsjahr: \_\_\_\_\_

Anteil des Auslandsumsatzes im letzten Jahr (in %) \_\_\_\_\_

Produkt- bzw. Dienstleistungspalette Ihres Unternehmens:

Zolltarif- bzw. Warennummer: \_\_\_\_\_

## Ihr Geschäft in Deutschland

Wie werden Ihre Produkte/Dienstleistungen in Deutschland vertrieben?

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Großhändler      | <input type="checkbox"/> Eigener Außendienst             |
| <input type="checkbox"/> Handelsvertreter | <input type="checkbox"/> Sonstige (bitte spezifizieren): |
- 

Wer sind die wichtigsten Abnehmer Ihrer Produkte/Dienstleistungen?  
(Branchen / Beispielunternehmen)

Wo liegt Ihr Schwerpunkt bei der Kundenakquisition?

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Erfahrung           | <input type="checkbox"/> persönliche Verkaufsgespräche   |
| <input type="checkbox"/> Ruf                 | <input type="checkbox"/> Direktwerbung                   |
| <input type="checkbox"/> Lage                | <input type="checkbox"/> Sonstige (bitte spezifizieren): |
| <input type="checkbox"/> Teilnahme an Messen | <hr/>  |

Bitte nennen Sie einige Ihrer Hauptkonkurrenten mit Adressen (in Deutschland und international):

Bitte nennen Sie Ihre quantifizierbaren unternehmensspezifischen Vorteile im Vergleich zur Konkurrenz anhand von Beispielen.

## Bisherige Auslandserfahrung

Sind Sie bereits im Auslandsgeschäft aktiv?

Ja

Nein

Wenn ja, in welchen Ländern?

Haben Sie bereits an ähnlichen Projekten mit einer Auslandshandelskammer teilgenommen?

Ja

Nein

Falls ja, an welchen und mit welchem Resultat?

## Ihr Geschäft im Vereinigten Königreich

Welchen Status sollte Ihr Partner im Vereinigten Königreich haben?

- Großhändler/Importeur anverwandter Erzeugnisse
- Produzent anverwandter Erzeugnisse zwecks Kooperation
- Handelsvertreter/Agentur anverwandter Erzeugnisse
- Sonstige (bitte spezifizieren):

\_\_\_\_\_

Welches Idealprofil sollte Ihr Partner aufweisen?

(z.B. welche Produkte soll der Partner vertreiben oder welche Branchen soll er zu seinem Kundenkreis zählen)

## Bestellung

Wir haben uns für den folgenden Service entschieden:

- Handelsvertretersuche @ €1.000
- Geschäftspartner-Mailing @ €4.000

### Handelsvertretersuche

Folgende Angaben können auf e-trade-center.com veröffentlicht werden:

- |                  |                             |                                |
|------------------|-----------------------------|--------------------------------|
| Kontaktdetails:  | <input type="checkbox"/> Ja | <input type="checkbox"/> Nein* |
| Grundungsjahr:   | <input type="checkbox"/> Ja | <input type="checkbox"/> Nein  |
| Mitarbeiterzahl: | <input type="checkbox"/> Ja | <input type="checkbox"/> Nein  |

\*Wird Ihre Anzeige unter einer Chiffre-Nummer veröffentlicht, stellen wir eine Administrationsgebühr von € 100,00 in Rechnung.

Bitte verwenden Sie für Ihr Inserat folgende Tabelle und formulieren Ihren Text in englischer Sprache (max. 500 Zeichen):

### Geschäftspartner-Mailing

Dürfen wir Ihren Firmennamen für Mailings verwenden sowie Ihre Angaben über Ihre Produkte und Dienstleistungen an potenzielle Geschäftspartner weitergeben?

- Ja  Nein

### Bestellung weiterer Dienstleistungen

Wir möchten auch die folgenden Dienstleistungen in Anspruch nehmen:

- Prüfung von Geschäftspartnern @ €2.300
- Geschäftsreise-Begleitung @ €1.000 pro Tag (inkl. unserer Auslagen)



## Ihre Firma

Firma:	
Ansprechpartner:	
Adresse:	
Tel:	
Fax:	
E-Mail:	
Internetadresse:	
MwSt.-Ident.Nr.:	

Die erhobenen Daten werden nur für kammereigenes Marketing sowie zur Förderung der deutsch-britischen Wirtschaftsbeziehungen genutzt.

## Zahlung

Nach Prüfung Ihrer Bestellung werden wir Ihnen eine Proforma-Rechnung zukommen lassen. Für Privatpersonen oder Unternehmen ohne MwSt-Ident.-Nummer (DE Nummer) wird zusätzlich die britische Mehrwertsteuer (@20%) berechnet.