

NEUE MÄRKTE: OSTEUROPA



JACOBI & PARTNER

INDUSTRIEBERATUNG GMBH

Märkte identifizieren – abschätzen – erschliessen

Wo wachsen Märkte überdurchschnittlich? Wo ist die Nachfrage größer als das Angebot? Wo kann man nennenswerte Marktanteile ohne Verdrängungsmechanismen erringen? Wo kann man kostengünstig produzieren?

Neue Märkte: Osteuropa

Für den Eintritt in einen neuen Markt sind erhebliche Vorleistungen zu erbringen. Fehlinvestitionen kann man nur durch sorgfältige Recherchen und Analysen vermeiden. Jacobi & Partner recherchiert für Sie:

- Allgemeine Branchenentwicklungen
- Ihre Kunden und deren Zukunftsaussichten
- Die Vermarktungschancen Ihrer Produkte
- Ihre Wettbewerber

Wir begleiten Sie aktiv bei Ihren ersten Schritten in den Zielmarkt. Wir sagen Ihnen, ob sich ein Markteintritt lohnt, was Sie auf dem neuem Markt verkaufen können und welchen Aufwand Sie dafür leisten müssen.



Jacobi & Partner hat Zugang zu Behörden, Instituten, Unternehmen in den Ländern der ehemaligen GUS und Polen. Wir beschaffen Ihnen alle für Ihre strategischen Entscheidungen relevanten Informationen.

Wir helfen Ihnen, Chancen und Risiken realistisch abzuschätzen, wir sagen Ihnen, wer Ihre künftigen Kunden und wer Ihre künftigen Wettbewerber sind und wir sagen Ihnen, ob und wie Sie Ihre Produkte an die Gepflogenheiten des Landes anpassen sollten.

Von entscheidender Bedeutung ist die Frage, ob man mit eigenen Strukturen oder mit Handelsvertretern auf neuen Märkten auftritt. Dies hängt ab vom möglichen Marktvolumen, vom Bedarf nach Service und Beratung. Wir suchen für Sie geeignete Partner für Vertrieb, Service und auch für Produktion. Wir begleiten sie bei der Gründung eigener Gesellschaften, wir empfehlen Ihnen ortsansässige Kanzleien für Rechtsberatung. Die ersten Schritte im Ausland, die ersten Kontakte zu möglichen Kunden, Jacobi & Partner begleitet Sie, fachkundig, sprachkundig und kompetent.

Wir gehen pragmatisch vor, ersparen Ihnen unnötigen Aufwand. Wir informieren uns zunächst über Ihr Unternehmen, Produkte, Strategien, Umsatzziele und die bisherigen Aktivitäten. Denn nur wenn wir genau wissen, was Sie tun und was Sie wollen, können wir Ihnen sagen, ob wir Ihnen helfen können und wie wir dabei vorgehen müssen.

Sind Sie bereits im Ausland tätig, helfen wir Ihnen bei der Optimierung Ihrer Strukturen. Wir prüfen, ob und was Sie besser machen können, wir suchen für Sie geeignetes Personal und wir unterstützen Sie bei der Lösung aktueller Probleme.

Wir analysieren Entwicklungen, und Trends, wir sagen Ihnen wie die Bürokratie funktioniert, wir recherchieren die Bonität von Kunden, Partnern und Lieferanten. Wir sagen Ihnen, was Ihre künftigen Kunden vorhaben und worauf sie besonders achten müssen.

Wir gehen systematisch vor, sichern Ihre Entscheidung durch sorgfältige Datenbeschaffung und gründliche Analyse ab.

Marktanalyse:

- Wird das Produkt bereits angeboten?
- Wie wird das Produkt nachgefragt?
- Wer sind die derzeitigen Anbieter?
- Wer sind die Wettbewerber?
- Wer sind die Abnehmer?
- Besonderheiten des Rechts, der Zollbestimmungen, der Steuer
- Regionale Besonderheiten

Wir lassen keinen Platz für Experimente und Risiken, unsere Prognosen sind fundiert, zuverlässig und vorsichtig. Wir prüfen, ob Sie in Polen oder in den Ländern der ehemaligen GUS Geld verdienen können.

Abschätzen der Marktchancen:

- Wie werden sich Angebot und Nachfrage entwickeln?
- Wie werden sich die Marktteilnehmer entwickeln?
- Welche Bedrohungsszenarien sind möglich?
- Welche Marktanteile kann man ohne Verdrängungsmechanismen erringen?
- Lohnt sich der Markteintritt?

Wir sagen Ihnen, ob sich ein Markteintritt für Sie lohnt, was er kostet und wie Sie vorgehen sollten.

Empfehlung für den Markteintritt:

- Eigene Gesellschaft oder Vertreter
- Partner für Vertrieb und Service
- Geeignete Produktionsstätten für günstige Lohnfertigung

Selbstverständlich helfen wir Ihnen bei der Umsetzung des Konzeptes.

Umsetzung:

- Personalsuche (www.personalsuche.com)
- Bürobeschaffung
- Registrierung
- Suche von Partnern und Lieferanten
- Knüpfen von Kontakten

Wir begleiten Sie bei Ihren ersten Schritten in Osteuropa. Unsere Erfahrung und unsere Ressourcen gewährleisten eine schnelle und reibungslose Abwicklung. Wir finden für Sie die geeignete Vertretung oder den zuverlässigen Lieferanten, wir suchen für Sie qualifiziertes Personal, wir wickeln die Formalitäten vor Ort ab, wir beschaffen für Sie Räumlichkeiten und wir knüpfen die ersten Kontakte zu Kunden und wir sagen Ihnen auch, was sie nicht machen dürfen.

Ihr Erfolg ist unsere Aufgabe.

Unsere Ressourcen:

- Tochtergesellschaft in Polen
- Zuverlässige Partner in Russland
- Russischsprachige Mitarbeiter in Deutschland
- Kulturkenntnisse
- Osteuropaerfahrene Berater in Deutschland
- Bewährte Kooperationen mit russischen Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und Juristen
- Langjährige Kontakte zu Instituten, Unternehmen, Behörden

Wir setzen unser Wissen für Sie ein, für eine vertrauensvolle und langjährige Zusammenarbeit, damit Sie die Zukunft Ihres Unternehmens nachhaltig sichern können.

MÄRKTE IDENTIFIZIEREN - ABSCHÄTZEN - ERSCHLIESSEN

Brücken über Hindernisse erbauen um auf neue Märkte zu gelangen. Nur die richtige Zusammensetzung von Trägern, Pfeilern und Seilen garantiert eine optimale Konstruktion und stabile Verbindung. Jacobi & Partner hilft Ihnen bei der perfekten Zusammensetzung Ihrer Bausteine zu einem tragfähigen Weg auf neue, profitable Märkte.



JACOBI & PARTNER

INDUSTRIEBERATUNG GMBH

Kennedyplatz 8 · D-45127 Essen
Telefon +49 201/36 127 - 0 · Fax +49 201/36 127 - 77
E-Mail: info@jacobi-partner.de · Internet: www.jacobi-partner.de