



European Distribution Ideas

Individuelle und effektive Lösungen

A nighttime photograph of a city skyline, likely New York City, featuring the Manhattan Bridge in the foreground. The bridge is illuminated with warm lights, and the city buildings in the background are lit up, creating a vibrant urban scene.

Wir sind die deutsch-polnische
Brücke für Ihren Erfolg

Wollen Sie auf dem polnischen Markt erfolgreich sein?
Wir bieten Ihnen individuelle und effektive Lösungen an, die zum Erfolg führen.



Unsere Vision und Mission – Ihre Chance

Wir helfen Ihnen, Investoren, neue Märkte und Geschäftspartner zu gewinnen.

Die Konzeption, die wir entwickelt haben, basiert auf jahrelanger Erfahrung. Unsere Kompetenzen liegen darin, potentielle Geschäftspartner zu gewinnen, Firmen zu gründen und auszubauen.

SYNERGIE

Organisationen, die sich hervorheben, erzielen bessere Effekte bei ihrer Arbeit durch Kooperation, Koordination und Synchronisation.

Gewinnung neuer Vertriebskanäle

VERTRIEB

LÖSUNGEN

Innovative Lösungen, um weitere Märkte zu erschließen.

Oft stehen Expansionen und Investitionen verschiedene Hindernisse im Weg:

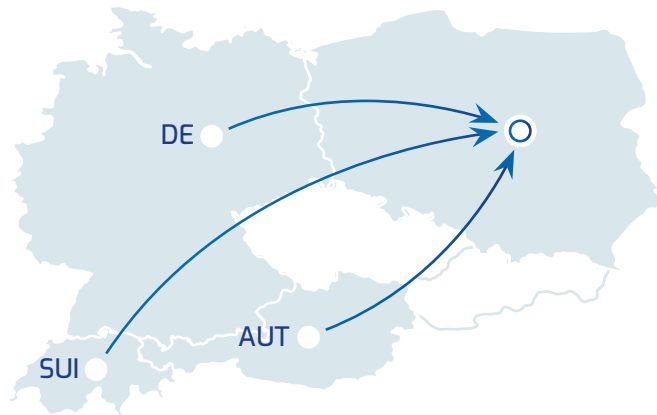
andere
Geschäfts-
praktiken

steuerliche
und rechtliche
Regelungen

neue Sprache

kulturelle
Unterschiede

Wenn Sie möchten, dass Ihre Firma erfolgreich ist,



sind wir Ihnen durch unsere konzeptionellen
Lösungen behilflich.



Unsere Vision und Mission
– Ihre Chance

1. Produktleistung „Small“ – Exportunterstützung

Das Angebot umfasst:

- potentielle polnische Partner für das Angebot der deutschen Firma interessieren
- Feststellung der Zielgruppen
- Segmentierung der Produkte im Hinblick auf die Abnehmer
- Vorauswahl potentieller Adressen
- Organisation von 6 bis 12 Treffen mit potentiellen polnischen Partnern während der gesamten Geltungsdauer des Vertrages
- Treffen und Verhandlungen werden vom deutschen Partner selbständig geführt

Kosten der Leistung:

- monatliche Pauschalvergütung
- Erstellung der Firmen-Präsentation einmalig zu zahlen
- Projektimplementierung
Kennenlernen der Firma und ihrer Produkte einmalig zu zahlen

Dauer der Leistung:

- 6 Monate

Wir sind die deutsch-polnische Brücke für Ihren Erfolg.



2. Produktleistung „Medium“ – erste Marktdurchdringung

Das Angebot umfasst:

- potentielle polnische Partner für das Angebot der deutschen Firma interessieren
- Feststellung der Zielgruppen
- Segmentierung der Produkte im Hinblick auf die Abnehmer
- Vorauswahl potentieller Geschäftspartner
- Organisation von 1-2 Treffen im Monat bzw. 3-4 Treffen jeden 2. Monat (je nach Präferenz des Auftraggebers) mit potentiellen polnischen Partnern – mindestens 20 Treffen im Jahr
- gemeinsame Teilnahme an Besuchen bei den Geschäftspartnern
- Präsentation der Produkte während der Verhandlungen mit potentiellen Kunden und Geschäftspartnern
- Organisation der Anreise des deutschen Partners, Reservierung von Hotels, Abholung vom Flughafen usw.
- Erstellung der Firmen-Präsentation in polnischer Sprache
- Projektimplementierung – Kennenlernen der Firma und Ihrer Produkte
- Überprüfung von Texten auf polnische Schreibweise
- Hilfe zur Anpassung des Werbematerials an die Anforderungen des polnischen Marktes

Kosten der Leistung:

- monatliche Pauschalvergütung + Reisekosten

Dauer der Leistung:

- unbefristet



3. Produktleistung „Large“ – umfassender Service

Das Angebot umfasst:

- Projektimplementierung - Kennenlernen der Firma und Ihrer Produkte
- gemeinsame Akquise und Generierung von Leads (potenziellen Kunden) für den Auftraggeber
- Organisation von 3-5 Treffen monatlich mit potenziellen Geschäftspartnern – etwa 50 Treffen im Jahr
- gemeinsame Treffen – Präsentation, Verhandlungen – bis zur Unterzeichnung von Verträgen
- Hilfe bei der Vorbereitung des Unternehmens, hinsichtlich der Anforderungen des polnischen Marktes (gemeinsame Erarbeitung der jeweiligen Elemente)
- Internetseite, allgemeine Geschäftsbedingungen, Angebote, Preislisten, Broschüren, technische Dokumentation in polnischer Geschäftssprache, Unterstützung bei der Kommunikation
- entsprechende Auswahl des polnischen Partners nach technischen und finanziellen Möglichkeiten der polnischen Seite
- Erschließung neuer Verkaufskanäle (Marktdurchdringung)
- innovative Ideen zur Erschließung weiterer Marktsegmente
- Organisation der Zusammenarbeit mit dem polnischen Geschäftspartner bis zur Unterzeichnung des Vertrags
- Möglichkeit, die Glaubwürdigkeit des polnischen Geschäftspartners zu prüfen
- Organisation der Anreise des deutschen Partners, Reservierung von Hotels, Abholung vom Flughafen usw.

Kosten der Leistung:

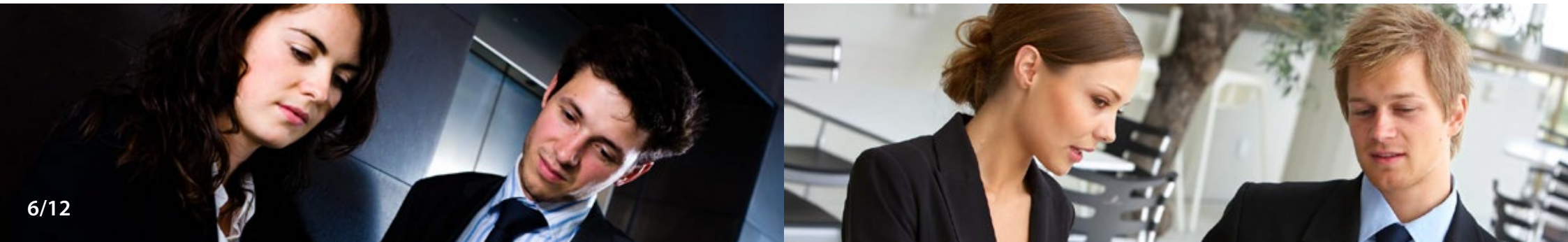
- monatliche Pauschalvergütung (der Preis hängt von der Exporterfahrung und der aktuellen Vorbereitung des Kunden für den Eintritt in den polnischsprachigen Markt ab) + Reisekosten

Dauer der Leistung:

- unbefristet

Zusätzliche Informationen:

- alle zusätzlichen Kosten mit Einverständnis des Auftraggebers
- die detaillierte Beschreibung der Leistungen enthält der Beratervertrag





**Wir sind Ihnen bei der Realisierung behilflich
und organisieren die Zusammenarbeit**

Weitere Leistungen für unsere Kunden

1.

Hilfe bei der Realisierung von Kaufverträgen für Waren und Dienstleistungen (Export/Import) sowie Kontrollen der Warenlieferungen und Ausführung der Leistungen in Polen

- gemeinsame Gewinnung von Kunden
- Überprüfung der Glaubwürdigkeit der Handelspartner
- Unterstützung bei der Erarbeitung bzw. Überprüfung von Verträgen mit Hilfe von polnischen Partnern
- Monitoring und Controlling der Realisierung geschlossener Verträge

2.

Hilfe bei der Organisation der Zusammenarbeit mit polnischen Geschäftspartnern

- Organisation des Services
- Sicherstellung von Ersatzteilen
- Umsetzung der Garantie
- Produktschulungen

Wir sind Ihnen bei der Realisierung behilflich und organisieren die Zusammenarbeit

3.

Hilfe bei der Auswahl polnischer Handelsvertreter und Abschluss von Verträgen untereinander

- Vorauswahl geeigneter Medien für Stellenanzeigen
- Unterstützung bei der Auswahl und Verifizierung geeigneter Kandidaten
- Hilfe bei der Suche / Einstellung und Schulung der Handelsvertreter

5.

Hilfe bei der Gründung von rechtlich unabhängigen Niederlassungen in Polen

- Erledigen formeller Angelegenheiten
- Hilfe bei der Auswahl des Standortes
- Hilfestellung bei der Registrierung der Filiale
- Unterstützung bei der Suche von Rechts- und Buchhaltungsservices

4.

Hilfe bei der Gründung unselbstständiger Filialen in Polen

- die rechtliche Verantwortung und Entscheidungsgewalt bleibt beim deutschen Unternehmen
- Erledigen formeller Angelegenheiten
- Hilfe bei der Auswahl des Standortes
- Beratung bei der Registrierung der Filiale
- Unterstützung bei der Suche von Rechts- und Buchhaltungsservices





European Distribution Ideas



Sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis

Warum lohnt es sich für Sie, mit uns zusammenzuarbeiten?

Charakteristik von European Distribution Ideas GmbH

Möglichkeiten, die aus der Inanspruchnahme von Leistungen von EDI GmbH resultieren

Langjährige Erfahrung bei der Einführung von Firmen auf dem polnischen Markt

Minimalisierung des Risikos für Ihr Unternehmen

Spezialisierung auf die Gewinnung neuer Geschäftskunden

Möglichkeit zur Expansion auf dem polnischen Markt, Erschließung von Absatzmärkten, Generierung zusätzlicher Umsätze

Schutz der Interessen der Kunden auf polnischsprachigen Märkten

Verringerung der Gefahren in Verbindung mit dem Eintritt auf neue Märkte – von der Gewinnung von Geschäftspartnern bis zur Unterzeichnung von Verträgen und erstem Vertrieb

Angebot umfassender Maßnahmen, die eine Reihe von Leistungen aus unterschiedlichen Bereichen umfassen, dank der Zusammenarbeit mit Subunternehmern

Zeitersparnis, Begrenzung der Kosten für Ihr Unternehmen

Zusammenarbeit mit hochqualifizierten Partnern aus unterschiedlichen Branchen

Höchste Qualität der erbrachten Leistungen

Erarbeitung von Lösungen, die individuell an jeden Kunden angepasst werden

Möglichkeit, Ihr Unternehmen je nach Bedarf zum jeweiligen Zeitpunkt zu unterstützen

Kommunikation auch auf Deutsch

Komfort für den deutschen Partner

Kenntnis der Mentalität der Kunden – sowohl der polnischen als auch der deutschen

Begrenzung eventueller Missverständnisse



Adam Dzida

Experte im Bereich Verkauf

- 20 Jahre Erfahrung im Verkauf, mit Spezialisierung auf die Erschließung von Märkten, Markteinführung von Produkten und Gründung von Tochtergesellschaften im Ausland
- Sprachen: Polnisch, Deutsch, Englisch, Grundkenntnisse in Russisch und Tschechisch



Markus König / Partner

Rechtsanwalt und Steuerberater

- mehr als 15 Jahre Erfahrung im Bereich Steuerberatung, spezialisiert auf Unternehmensrecht
- Beratung von Kunden, die ihr Geschäft im Ausland beginnen möchten
- leitet Seminare zur Unternehmensgründung und rechtlichen Rahmenbedingungen

Minimalisierung des Risikos für Ihr Unternehmen





European Distribution Ideas

Individuelle und effektive Lösungen



EDI European Distribution Ideas GmbH

Marsweg 43, 90763 Fürth
0049 (0) 911 59 85 207

BÜRO
Karl-Grillenberger-Str. 3a, 90402 Nürnberg
0049 (0) 911 52 855 476

info@edi-europe.de
www.edi-europe.eu