

Jesteśmy polsko - niemieckim mostem
dla Państwa działalności

Czy chcą Państwo odnosić sukcesy na rynkach niemieckojęzycznych?

Oferujemy Państwu indywidualne i efektywne rozwiązania prowadzące do sukcesu.



Pomagamy w zdobywaniu inwestorów,
nowych rynków i partnerów biznesowych.

Rozwinęliśmy koncepcję opartą na wieloletnim doświadczeniu. Mamy kompetencje w pozyskiwaniu potencjalnych partnerów biznesowych oraz w zakładaniu i rozbudowie firm chcących działać za granicą.

SYNERGIA

Różniące się organizacje osiągają lepsze efekty w działaniu poprzez współpracę, koordynację i synchronizację.

Pozyskiwanie nowych kanałów sprzedaży.

DYSTRYBUCJA

ROZWIĄZANIA

Innowacyjne pomysły dla pozyskiwania dalszych rynków.

Nasza wizja i misja
– Państwa szansa

Często na przeszkodzie ekspansji i inwestycji stają różne przeszkody:

odmienne
praktyki
handlowe

regulacje
podatkowe
i prawne

nowy
język

różnice
kulturowe

Jeśli chcą Państwo, aby Wasza firma odniosła sukces na rynku niemieckojęzycznym



służymy pomocą poprzez nasze rozwiązania koncepcyjne.



Nasz pomysł – Państwa szansa

Zakres oferty:

- zainteresowanie potencjalnego partnera niemieckiego ofertą polskiej firmy
- ustalenie grup docelowych
- segmentacja produktów pod względem odbiorców
- selekcja potencjalnych adresów
- zorganizowanie 6 do 12 spotkań z potencjalnymi partnerami niemieckimi przez cały okres trwania umowy
- spotkania i negocjacje prowadzone samodzielnie przez stronę polską

Koszty usługi:

- miesięczne wynagrodzenie ryczałtowe
- stworzenie prezentacji firmy – płatne jednorazowo
- wdrożenie projektowe – poznanie firmy i jej produktów – płatne jednorazowo

Czas trwania usługi:

- 6 miesięcy

Gwarancja zwrotu pieniędzy – produkt „Small”

W czasie trwania umowy zleceniodawca może otrzymać zwrot w wysokości 50% wpłaconego miesięcznego honorarium w przypadku, gdy z przyczyn leżących po stronie EDI GmbH nie dojdzie do minimum 6 spotkań. Warunkiem jest spełnienie przez Zleceniodawcę zaleceń Zleceniobiorcy.



Zakres oferty:

- zainteresowanie potencjalnego partnera niemieckiego ofertą polskiej firmy
- ustalenie grup docelowych
- segmentacja produktów pod względem odbiorców
- selekcja potencjalnych kontrahentów
- gwarancja zorganizowania przez zleceniobiorcę 1-2 spotkań w ciągu miesiąca lub 3-4 spotkań co drugi miesiąc (zależnie od preferencji zleceniodawcy) z potencjalnymi partnerami - minimum 20 spotkań w ciągu roku
- wspólny udział w wizytach u kontrahentów
- prezentacja produktów w trakcie negocjacji z potencjalnymi klientami i kontrahentami

- organizacja przyjazdów polskiej strony, rezerwacja hoteli, odbiór z lotniska, itd.
- stworzenie prezentacji firmy
- wdrożenie projektowe - poznanie firmy i produktów

Koszty usługi:

- miesięczne wynagrodzenie ryczałtowe
+ prowizja uznaniowa
+ koszty podróży
+ ryczałt za telemarketing

Czas trwania usługi:

- czas nieokreślony



3. Usługa „Large” – pełna obsługa

Zakres oferty:

- wdrożenie projektowe – poznanie firmy i jej produktów
- wspólna akwizycja i generowanie Leads (potencjalnych klientów) dla zleceniodawcy
- gwarancja zorganizowania 3 do 5 spotkań z potencjalnymi kontrahentami – około 50 spotkań w ciągu roku
- wspólne spotkania – prezentacja, negocjacje – aż do podpisania umów
- pomoc w przygotowaniu przedsiębiorstwa do wymagań rynku niemieckiego (wspólne dopracowanie poszczególnych elementów – strony internetowej, ogólnych warunków sprzedaży, oferty, cennika, broszur, dokumentacji technicznej – w biznesowym języku niemieckim, wsparcie w komunikacji)
- odpowiedni dobór partnera niemieckiego do możliwości technicznych i finansowych strony polskiej
- pozyskiwanie nowych kanałów sprzedaży (penetracja rynku)
- innowacyjne pomysły na pozyskiwanie dalszych segmentów rynkowych

- organizacja współpracy z kontrahentem niemieckim aż do podpisania umowy
- możliwość sprawdzenia wiarygodności kontrahenta niemieckiego
- organizacja przyjazdów polskiej strony, rezerwacja hoteli, odbiór z lotniska, itd.

Koszty usługi:

- miesięczne wynagrodzenie ryczałtowe
+ prowizja uznaniowa
+ koszty podróży

Czas trwania usługi:

- czas nieokreślony

Dodatkowe informacje:

- wszystkie dodatkowe koszty za zgodą zleceniodawcy
- szczegółowy opis świadczeń zawiera umowa o doradztwo



Inne działania na rzecz klienta

1.

Pomoc w realizacji umów kupna-sprzedaży towarów i usług (eksport/import) oraz kontrole dostaw towarów i wykonania usług w Niemczech

- wspólne pozyskiwanie klientów
- sprawdzenie wiarygodności partnerów handlowych
- opracowanie lub sprawdzanie umów z kontrahentami
- monitoring i controling realizacji zawartych umów

2.

Organizacja współpracy z kontrahentami niemieckimi

- organizacja serwisu
- zapewnienie części zamiennych
- realizacja gwarancji
- szkolenia produktowe



**Pomagamy w realizacji
i organizujemy współpracę**

3.

Wybór niemieckich przedstawicieli handlowych i zawieranie z nimi umów

- wyszukiwanie odpowiednich kandydatów na rynku pracy
- zamieszczanie ogłoszeń o naborze kandydatów do pracy
- selekcja i weryfikacja kandydatów
- zatrudnienie i szkolenie przedstawicieli handlowych

4.

Zakładanie w Niemczech niesamodzielnych filii
– odpowiedzialność prawna i kwestie decyzyjne pozostają w gestii przedsiębiorstwa polskiego

- załatwianie spraw formalnych
- pomoc w wyborze lokalizacji
- rejestracja filii
- obsługa prawna i rachunkowa

5.

Zakładanie niezależnych pod względem prawnym oddziałów w Niemczech, samodzielna działalność gospodarcza

- załatwianie spraw formalnych
- pomoc w wyborze lokalizacji
- rejestracja oddziału
- obsługa prawna i rachunkowa



Inne działania na rzecz klienta

6.

Zakładanie spółek osobowych i kapitałowych w Niemczech

- pomoc w znalezieniu partnerów
- sprawdzanie wiarygodności partnerów
- rejestracja/pomoc w uzyskaniu wymaganych koncesji i pozwoleń
- obsługa prawna i rachunkowa

7.

Zakładanie stowarzyszeń nieprowadzących działalności gospodarczej i realizujących następujące potencjalne cele w Niemczech (przykładowo):

- związek zakupowy
- transfer technologii
- związek wykorzystujący wspólny park maszynowy
- konfekcjonowanie
- związek windykacyjny
- realizacja praw autorskich
- wsparcie i pomoc w planowaniu i realizacji inwestycji budowlanych w Niemczech (pozwolenia i zgody publiczno-prawne, np. przetargi)
- pomoc w realizacji wszelkiego typu inwestycji
- akwizycja prywatnych i publicznych środków pomocowych



Planowanie, wsparcie i realizacja



European Distribution Ideas



Dobra jakość świadczonych usług

Dlaczego warto z nami współpracować?

Charakterystyka European Distribution Ideas GmbH	Możliwości wynikające z korzystania z usług EDI GmbH
Wieloletnie doświadczenie we wprowadzaniu firm na rynki niemieckojęzyczne	Minimalizacja ryzyka dla Państwa przedsiębiorstwa
Specjalizacja w pozyskiwaniu nowych klientów biznesowych	Możliwość ekspansji na rynkach niemieckojęzycznych, zdobywanie rynków zbytu, generowanie dodatkowych obrotów
Ochrona interesów Klienta na rynkach niemieckojęzycznych	Zmniejszenie niebezpieczeństwa związanego z wejściem na nowe rynki - od pozyskania kontrahen- tów do podpisania umów i pierw- szych dystrybucji
Oferowanie kompleksowych działań obejmujących szereg usług z różnych dziedzin, dzięki współpracy z podwykonawcami	Oszczędność czasu, ograniczenie kosztów dla Państwa przedsiębiorstwa
Współpraca z wysoko wykwalifikowanymi partnerami z różnych branż	Dobra jakość świadczonych usług
Wypracowywanie rozwiązań dostosowanych indywidualnie do każdego Klienta	Możliwość wsparcia Państwa przedsiębiorstwa zależnie od zapotrzebowania w danym momencie
Komunikacja także w języku polskim	Komfort dla polskiego partnera
Znajomość mentalności klientów - zarówno niemieckich jak i polskich	Ograniczenie ewentualnych nieporozumień



Adam Dzida

ekspert w sferze sprzedaży

- 15 lat doświadczenia w sprzedaży ze specjalizacją w pozyskiwaniu rynków, wprowadzaniu produktów na rynek oraz zakładaniu spółek-córek za granicą
- języki: polski, niemiecki, angielski, podstawy rosyjskiego i czeskiego



Markus König

adwokat i doradca podatkowy

- Ponad 15 lat doświadczenia w zakresie doradztwa prawnego. Specjalizacja: prawo przedsiębiorstw
- Doradztwo klientom rozpoczynającym działalność za granicą
- Prowadzi seminaria dotyczące zakładania przedsiębiorstw i prawnych warunków ramowych

Minimalizacja ryzyka dla Państwa
przedsiębiorstwa





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