

Bei der **LAREF 2005** bietet die **Deutsch-Brasilianische Industrie- und Handelskammer (AHK-Brasilien)** erstmalig folgende **Dienstleistungen** an:

1- Individuelle Geschäftspartnervermittlung, die in folgenden Etappen erfolgt:

- A. Sie geben uns die nötigen Informationen über Ihr Unternehmen, Ihre Marktstrategie und Ziele. Zusätzlich bitten wir Sie, uns einige Broschüren (auf portugiesisch, spanisch oder englisch) Ihres Unternehmens zu schicken (oder uns Ihre Internet-Adresse mitzuteilen) und unser Formular "Profil" auszufüllen;
- B. Wir recherchieren vertraulich auf dem brasilianischen Markt. Entsprechend Ihren Vorgaben suchen wir nach potentiellen Partnern in bereits vorhandenem Datenbankmaterial. Wir nutzen unsere weitreichenden Kontakte, besuchen Umweltverbände und Messen. Wir nehmen telefonischen und postalischen Kontakt zu den interessierten Unternehmen auf und stellen diesen Ihr Anliegen vor;
- C. Es wird ein ausführliches Dossier über alle potentiellen Unternehmen erstellt, welches Sie zur weiteren Auswahl erhalten;
- D. Sie nehmen nun selbst Verhandlungen mit den potentiellen Partnern auf. Alle weiteren Schritte werden individuell mit Ihnen abgestimmt und vom Umwelt-Area-Manager begleitet.

Für diese komplexe Serviceleistung, die ca. zwei bis drei Monate in Anspruch nimmt, berechnen wir € 2.557,00.

2- Unsere kunden- und produktspezifische Marktforschung wird von unseren Consulting-Firmen durchgeführt, deren Arbeit wir koordinieren. Durch unsere Studie bekommen Sie Antworten und Informationen zu folgenden Fragen:

- A. Verkaufspotential der recherchierten Technologie/Ware;
- B. Konkurrenten auf dem brasilianischen Markt (lokale Herstellung und Importe);
- C. Verkaufskanäle (wie wird ähnliche Technologie erfolgreich auf dem Markt verkauft?);
- D. Preise ähnlicher, auf dem Markt schon vorhandener Technologie/Produkte;
- E. Profil des potentiellen Käufers Ihrer Technologie (welche Faktoren beeinflussen den Absatz in diesem Marktsegment?);
- F. Wo liegen die besten Möglichkeiten, Ihre Technologie erfolgreich zu vermarkten?

- G. Welche Handelsbarrieren sind zu beachten (Importgebühren, Importgenehmigungen von Umweltbehörden, lokale Gesetzgebung bei Anwendung der Technologie usw.);
- H. Liste (5-8 Unternehmen) von potentiellen Vertriebspartnern, Vertretern oder Partnern für den Technologietransfer.

Die Kosten dieser Dienstleistung betragen € 3.580,00. Nach Ihrer schriftlichen Bestätigung bekommen Sie innerhalb von 60 Tagen einen Zwischenbericht und nach Ablauf von 90 Tagen den Endbericht.

Falls Sie an einer Joint-Venture Partnerschaft interessiert sind, können wir Ihnen eine spezielle Marktstudie anbieten. Der Preis dieser Studie wird auf "case-by-case" Basis ausgehandelt. Sie erhalten die Studie im Regelfall ca. 14 Tage nach Ihrer Bestellung.

3- Eine Terminbörse wird in folgenden Etappen durchgeführt:

- A. Sie schicken uns 1 Broschüre Ihres Unternehmens und füllen unser Formular "Profil" aus;
- B. Nachdem wir diese Unterlagen erhalten haben, beginnen wir die Recherche nach potentiellen Partnern auf dem brasilianischen Markt. Die in Frage kommenden Unternehmen werden auf ihr Potential hin überprüft;
- C. Es wird ein kleines Dossier über alle potentiellen Unternehmen erstellt. Dieses erhalten Sie vor Ihrer Abreise nach Brasilien;
- D. Die Termine werden in Abstimmung mit Ihrem Terminplan auf Tag und Uhrzeit festgelegt und in den jeweiligen Räumlichkeiten der potentiellen Partner stattfinden.

Die Kosten dieser Dienstleistung betragen € 1.534,00 pro Tag mit Terminen (4-5 in der Stadt Rio de Janeiro). Ihre schriftliche Bestätigung benötigen wir 60 Tage bevor Ihre Termine stattfinden. Die Dolmetscherkosten sind in diesem Angebot nicht mit inbegriffen.

AHK-Brasilien

Kontakt:

RIO 5 - LAREF - Organization Office:

Prof. Dr. Stefan Krauter

a/c PML, Av. Rio Branco, 25 – 18º andar, 20093-900 Rio de Janeiro – RJ, Brazil

☎ (+55-21)-2233-5184, (+55-21)-2233-3953, Fax: (+55-21)-2518-2220

E-mail: info@rio5.com, web: <http://www.rio5.com>