

Angebot Markteintritt Oil & Gas

Das Markteintrittspaket Oil & Gas ist einer der zentralen Dienstleistungen der AHK Rio de Janeiro, um Sie als Firma bei der Erschließung des Oil & Gas Sektors in Brasilien zu unterstützen.

Wir begleiten Sie dabei von der ersten Einschätzung Ihrer Marktchancen über eine individuelle Kontaktvermittlung bis zur Organisation und Betreuung während Ihrer Geschäftsabwicklung vor Ort. Selbstverständlich wird Ihr gesamter Auftrag in allen Schritten durch die AHK Rio de Janeiro koordiniert, die Ihnen als Ansprechpartner jederzeit zur Verfügung steht.

Das Markteintrittspaket Oil & Gas setzt sich aus folgenden Schritten zusammen:

1. Einschätzung der Markteintrittsmöglichkeiten/Pre-Market Check

Auf Ihre Anfrage hin erstellen wir für Sie eine umfassende, auf Ihre Wünsche und Anforderungen abgestimmte Marktstudie. Diese enthält ausführliche und aktuelle Informationen u.a. über die Wirtschaftsperspektive, Marktvolumen, Wachstumschancen, Wettbewerbssituation und eine detaillierte Einschätzung der Markteinstiegschancen für Ihr Unternehmen (weitere Aspekte können bei Bedarf ergänzt werden). Damit haben Sie eine solide Grundlage, um Ihr Geschäftsvorhaben in Brasilien in die Wege zu leiten.

1.1 Potenzialanalyse Petrobras

Im Rahmen des Pre-Market Checks kann, bei Bedarf, ein spezieller Fokus auf den Kontakten mit Petrobras gelegt werden. Die auf Petrobras abgestimmte Potenzialanalyse zeigt Ihnen, Ihre Möglichkeiten mit dem Marktführer zusammen zu arbeiten. Gleichzeitig haben Sie die Option Ihre Produkte und Dienstleistungen im „Petrobras-Forum“ zu präsentieren. Auch hier bestimmt eine detaillierte Beschreibung Ihrer Kooperationsvorstellungen ganz wesentlich den Erfolg der Recherchen und Geschäftspartnersuche. Wir werden Ihre Anfrage an unsere - speziell für Ihr Anliegen - ausgewählten Kontakte bei Petrobras zur Auswertung vorlegen und den Status Ihrer Anfrage regelmäßig nachfassen und informieren.



2. Individuelle Geschäftspartnervermittlung

Im Fall einer positiven Einschätzung Ihrer Markteintrittschancen suchen wir nach geeigneten Geschäftspartnern, die Ihrem Angebot entsprechen und Potential zur Etablierung auf dem brasilianischen Markt für Ihr Unternehmen bieten, z. B. in Form von Joint-Ventures. Dabei gehen wir in folgenden Schritten vor:

- **Geschäftspartneridentifizierung:** Auf der Basis des von Ihnen angelegten Profil identifizieren wir Unternehmen Ihrer Zielgruppe. Dazu erstellen wir eine auf Ihre Anforderungen zugeschnittene Datenbank. Hierfür wird jedes Unternehmen im Vorfeld telefonisch kontaktiert, die Kommunikationsdaten des Unternehmens erfasst und die Kontaktpersonen (Entscheidungsträger) identifiziert.
- **Kontaktaufnahme mit Multiplikatoren:** Wir nehmen zusätzlich Kontakt mit Multiplikatoren (Verbände, Institutionen u.ä.) auf, um von Ihrer unterstützenden Wirkung bei der Ansprache der eigentlichen Zielgruppe zu profitieren und eine größere Anzahl potentieller Partner für Sie zu ermitteln.
- **Erstellung und Versand schriftlicher Informationen:** Auf der Grundlage Ihrer Angaben zur gesuchten Firma erstellen wir ein informatives Anschreiben bezüglich der Geschäftspartnersuche. Dies wird an die zuvor recherchierten Kontaktpersonen der Unternehmen versandt und spricht die Entscheidungsträger direkt an.
- **Reaktion und Follow-Up:** Anschließend versenden wir an die Unternehmen, welche sich an weiteren Geschäftsbeziehungen mit Ihrer Firma interessiert zeigen, einen von uns erstellten Fragebogen zur Erfassung der Firmenprofile. Bei den Firmen, welche sich daraufhin nicht zurückmelden und uns den ausgefüllten Fragebogen nicht zusenden, wird telefonisch nachgefasst.

3. Aufnahme der Geschäftsbeziehungen

Wir unterstützen Sie gerne bei der Kommunikation mit Ihren brasilianischen Geschäftspartnern und arrangieren ein erstes Zusammentreffen. Zu diesem Zweck organisieren wir für Sie einen Besuch vor Ort, bei dem Sie die Verantwortlichen der für Sie identifizierten Firmen kennenlernen, Firmenbesuche durchführen und gemeinsam die nächsten Schritte vereinbaren können.

Damit Sie sich auf Ihre geschäftlichen Belange konzentrieren können, bieten wir Ihnen die professionelle Betreuung durch einen deutschsprachigen Mitarbeiter der AHK, des Weiteren kümmern wir uns um ihre Firmentermine, Transport sowie die Buchung eines Fluges, Hotels und Dolmetschers.



4. Messen

Die Teilnahmen an Fachmessen und -kongressen wie der Rio Oil & Gas, Brasil Offshore oder der OTC Brasil sind immer eine gute Möglichkeit, die Präsenz der eigenen Marke auf dem brasilianischen Markt zu stärken und gleichzeitig neue Geschäftspartner und Kunden zu akquirieren. Neben der direkten Teilnahme mit einem eigenen Stand an unserem German Pavilion, unterstützen wir Sie auch gerne, wenn Sie „nur“ als Besucher anreisen. Dabei kümmern wir uns sowohl um die Logistik ihres Aufenthaltes (Unterkunft, Transfers, Freizeitgestaltung, ggf. Dolmetscher) als auch um die Terminplanung. Dazu gehört u.a. die Kontaktaufnahme zu Ihren (möglichen) Geschäftspartnern/Kunden sowie die Terminvereinbarung. Dabei sind wir nicht nur auf Rio de Janeiro beschränkt, sondern wir können Sie Brasilienweit unterstützen.

Honorare			
	Dienstleistung	Preis in Euro	Auftragsdauer
<input type="checkbox"/>	Pre-Market Check	EUR 4.200,00	ca. 6 Wochen
<input type="checkbox"/>	Potenzialanalyse Petrobras	EUR 500,00	ca. 3 Wochen
<input type="checkbox"/>	Individuelle Geschäftspartnervermittlung	EUR 5.000,00	3 Monate
<input type="checkbox"/>	Messen (Terminplanung & Logistik)	EUR 1.500,00	2 Wochen

Mit der Rücksendung dieses Formulars erteilen Sie uns den verbindlichen Auftrag, die angekreuzte(n) Dienstleistung(en) für Sie durchzuführen. Des Weiteren erklären Sie sich mit der Weitergabe der gemachten Angaben an Dritte zum Zwecke unserer Recherche einverstanden und stimmen deren Aufnahme in Veröffentlichungen bzw. Datenbanken zu. Wenn Sie Interesse an mehreren oder allen Dienstleistungen haben, so erstellen wir Ihnen gerne auf Anfrage ein Pauschalangebot mit einem reduziertem Gesamtpreis.

Ort / Datum:

Name:

Bitte senden Sie uns das Formular per E-Mail zurück.



1. Kontaktinformationen

Firmenname:

Ansprechpartner:

Position:

Korrespondenzsprachen:

Strasse / Nr.:

Ort:

PLZ:

Telefon:

Fax:

E-Mail:

Website:

2. Firmeninformationen

Gründungsjahr

Anzahl der Mitarbeiter

Jahresumsatz (in €)

Exportquote (in %)

Zertifiziert nach

3. Produkte / Dienstleistungen

Bitte beschreiben Sie detailliert die Produkte und Dienstleistungen, die Sie anbieten oder beziehen möchten. Falls vorhanden, lassen Sie uns bitte auch Informationsbroschüren in elektronischer Form zukommen.

- bitte unbedingt ausfüllen -



4. Anforderungsprofil für die Geschäftspartnervermittlung

4.1 Gewünschte Kooperation

Wir wollen exportieren und suchen dafür einen: - Importeur
- Handelsvertreter
- Andere:

Wir wollen importieren und suchen dafür einen: - Lieferant
- Exporteur
- Andere:

4.2 Zielgruppe

Bitte beschreiben Sie detailliert die Anforderungen an gewünschte Geschäftspartner, d.h. Branche, Firmengröße sowie weitere Kriterien:

- bitte unbedingt ausfüllen -

4.3 Weitere Anmerkungen



Company name:

Logo:

Contact data:

Name:

Email

Phone

Product technical drawing/picture:	Write explanation of technical drawing (few words):

What is my product?	How is my product different?	The advantage of my product is?
<p>Example:</p> <p>Write about your product...</p> <p>Technical specifications productivity.</p>	<p>Example:</p> <p>Write about the uniqueness of your product ...</p> <p>Actual and / or potential applications</p>	<p>Example:</p> <p>My product is cost effective</p> <p>My product is energy efficient</p> <p>My product is good for the environment</p> <p>My product increases security and/or productivity</p>