



Erfolg durch Wissen
und Information

Copyright: DAMA Projektmanagement Mittel- und Osteuropa



D

Diskretion

A

Aktivität

M

Motivation

A

Aufbruch

Projektmanagement Mittel- und Osteuropa

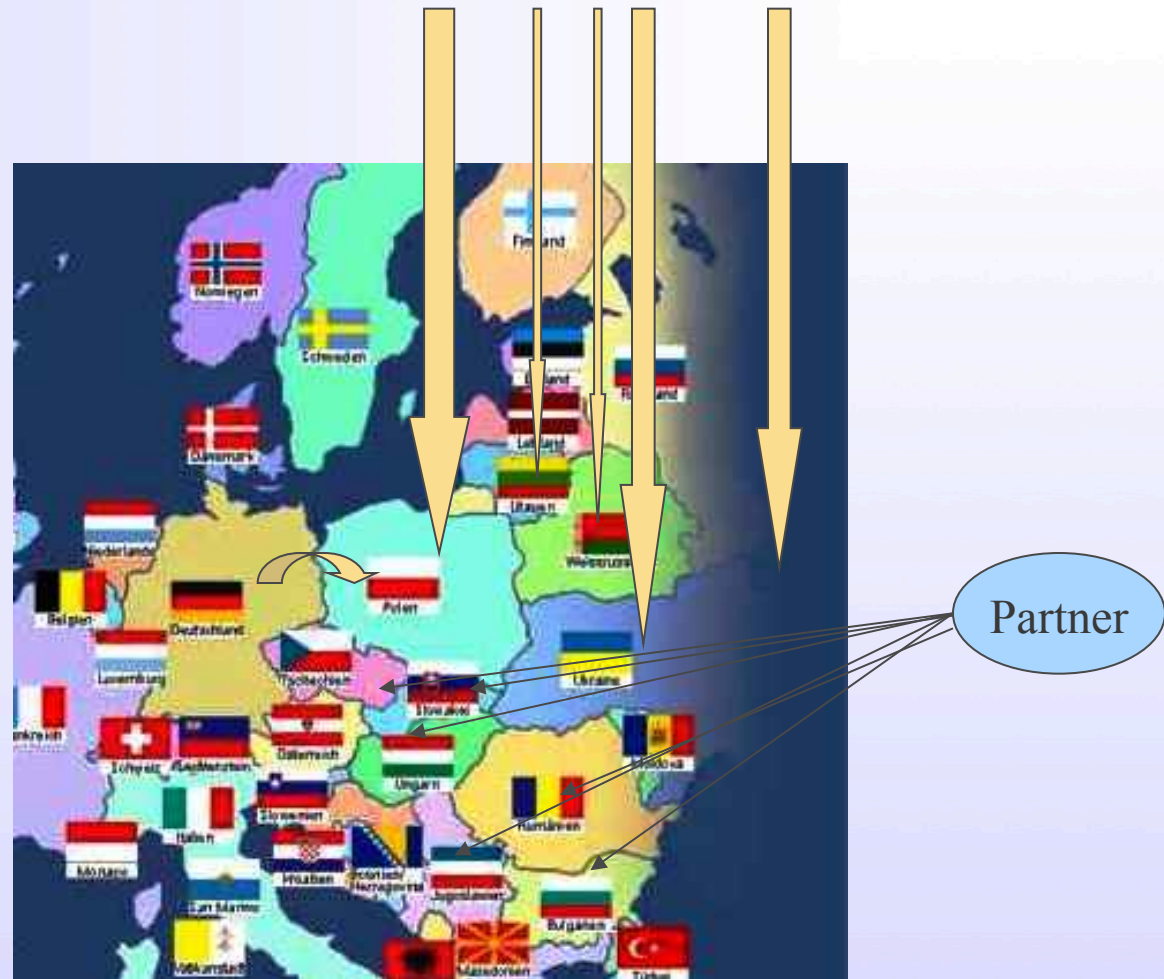


Unser Unternehmen


Gründung	:	2005
Branche	:	Consulting
Fokus	:	Unternehmensberatung, Kooperationspartnersuche, Projektmanagement
Bereich	:	national, international / West- und Osteuropa
Qualifikationen	:	dreisprachig (deutsch-polnisch-russisch); Mentalitätskenntnisse, langjährige Erfahrung, weitreichende Kontakte zu Industrie, Verbänden und Verwaltung.



Unser Wirkungsbereich



Unser Angebot

- 
- ➔ Marktanalyse, Markterschließung
 - ➔ Standortsuche
 - ➔ Erschließung neuer Beschaffungswege
 - ➔ Suche nach Lieferanten, Produkten und Dienstleistungen
 - ➔ Erstellung von Vertriebskonzepten und strategische Verkaufsplanung
 - ➔ Kooperationspartnersuche / Kundenrecherche
 - ➔ Aktive Betreuung der vorhandenen Handelspartner/ Vertragshändler
 - ➔ Gewinnung von weiteren geeigneten Handelspartnern
 - ➔ Messeorganisation in Vorbereitung, Planung und Durchführung



Unser Angebot

- ➔ Durchgängige Organisation und Begleitung bei Geschäftsreisen
- ➔ Unterstützung bei Ausschreibungen
- ➔ Informationen über länderspezifische Besonderheiten
- ➔ Eventbetreuung – Planung und Umsetzung von Marketingaktivitäten
- ➔ Durchführung von Spezialseminaren, Kooperationsbörsen, Unternehmerreisen
- ➔ Übersetzerdienste – Russisch, Polnisch (auf Wunsch mit Beglaubigung)



Sie wollen Ihre geschäftlichen Aktivitäten in MOE ausweiten

- ➔ Wir liefern Ihnen zuverlässige Markt- und Brancheninformationen
- ➔ Wir beraten Sie bei der Auswahl des für Ihre Erfordernisse geeigneten Standortes
- ➔ Wir beraten und begleiten Sie vor Ort in der Startup-Phase
- ➔ Wir stellen Kontakte her zu potentiellen Geschäftspartnern im jeweiligen Land
- ➔ Wir helfen Ihnen bei der Lösung der Probleme mit Ihren lokalen Partnern (Kunden, Lieferanten, Mitarbeiter etc.)
- ➔ Aber was brauchen Sie wirklich? Selbstverständlich gestalten wir den Umfang der Dienstleistungen für Sie individuell.



Beispiele für unsere Zusammenarbeit

Bewertung Ihres Zielmarktes in MOE

- ➔ Kurze Marktanalyse bezogen auf Ihre Produkte und Dienstleistungen (Ist-Zustand und Prognosen für Ihre Branche, gesetzliche Rahmenbedingungen, Wettbewerbssituation etc.);
- ➔ Analyse der Bedarfssituation Ihrer Zielbranchen;
- ➔ Vorstellung Ihrer Produkte/Dienstleistungen potentiellen Kooperationspartnern in der Sprache des jeweiligen Landes in MOE– nach vorheriger gemeinsamen Definierung Ihrer Ziele, Angebote und der zukünftigen Partner, Auswertung deren Stellungnahmen;
- ➔ Auswertung von für Sie relevanten Medien und Branchenvertretungen sowie Messen/Ausstellungen;
- ➔ Auswertung und Analyse der bisherigen Kontakte in MOE, von Messeanfragen (auch Nachbereitung) etc.



Sie möchten sich selbst einen ersten Eindruck vor Ort verschaffen

- ➡ Wir planen und organisieren für Sie den Aufenthalt in dem jeweiligen MOE-Land: Besichtigung und Gespräche mit für Sie relevanten Firmen und Organisationen, Verbänden, potentiellen Kunden und Partnern;
- ➡ Dazu gehören auch Vorab-Informationen über die besuchten Firmen und Gesprächspartner sowie Mentalitätstipps;
- ➡ Aus Wunsch begleiten wir Sie und übernehmen die Sprachmittlung und Moderation der Gespräche.



Sie möchten Ihre Aktivitäten in den einzelnen MOE-Ländern verstärken

- ➔ Zusammen mit Ihren Exportexperten analysieren wir die bisherige Situation, Kunden, Vertriebswege etc.;
- ➔ Gemeinsam erarbeiten wir Vorschläge für die Chancensteigerung für Ihre Produkte und Dienstleistungen und Umsetzung Ihrer Unternehmensziele;
- ➔ Ihre Mitarbeiter bekommen ein besseres Verständnis für die Mentalitäten anderer Länder. Dadurch können sie auf Ihre Kunden besser eingehen und entsprechend Ihren Unternehmenszielen handeln;
- ➔ Unter Mitwirkung Ihrer technischen Spezialisten organisieren wir für Sie Workshops und Konferenzen für potentielle Kunden im Zielland; verfassen Fachbeiträge und unterstützen Sie beim Marketing.



Sie möchten eine eigene Vertriebsstruktur in MOE aufbauen

- ➔ Gemeinsam analysieren wir die Ist-Situation und erarbeiten eine Marktstrategie;
- ➔ Wir beschaffen Ihnen relevante Informationen für die Gründung einer Vertriebsstruktur (Niederlassung, Filiale, Tochtergesellschaft, Produktionsstätte etc.);
- ➔ Wir bringen Sie mit notwendigen Partnern zusammen (mit Rechtsanwälten, Notaren, Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern etc.);
- ➔ Wir unterstützen Sie bei der Gründung einer Auslandsvertretung oder wickeln alle Aktivitäten für Sie ab;
- ➔ Wir helfen Ihnen bei der Suche nach geeigneten Mitarbeitern für Ihre neue Struktur und treffen bei Bedarf die Vorauswahl;
- ➔ Wir vertreten Sie auf Messen und den wichtigsten Branchenveranstaltungen im Zielland und – falls gewünscht – auch in Deutschland;
- ➔ Wir unterstützen und vertreten Ihr Unternehmen von der Gründungsphase bis „es läuft“ – aber immer nur soweit Sie es wünschen.



Durchführung Ihres Messeauftritts

- ➔ Ich bereite zusammen mit Ihren Experten einen Messeauftritt im Zielland vor: Vorschläge zur eventuellen Überarbeitung von Prospekten, Übersetzungen, Auswertung von für Sie relevanten Teilnehmern vergangener Messen, Vorbereitung des Messestandes, Vorauswahl und Einladung potentieller Kunden, Partner und Entscheidungsträger zum Besuch Ihres Messestandes;
- ➔ Unterstützung auf der Messe vor Ort: Übernahme von Erstgesprächen, Ermittlung von Bedarfsfällen, Sammeln von Anfragen und sofortige Weiterleitung an Ihre Experten;
- ➔ Bei Bedarf – komplette Übernahme des Standdienstes;
- ➔ Messenachbereitung



Als Ihre Beraterin für Mittel- und Osteuropa im Hintergrund z. B.

- ➔ bei strukturellen Themen der Vertriebsorganisation und Beschaffung;
- ➔ bei Anbindung und Koordination zwischen Niederlassungen, Außendienst, Backoffice und Service;
- ➔ bei Marketingthemen, Imagepflege und Informationsmanagement;
- ➔ bei größeren Projekten im Zielland;
- ➔ bei Mentalitätsproblemen.

Ihre Vorteile aus unserer Zusammenarbeit



- ➡ Volle Kostentransparenz: wir definieren den Leistungs- und Projektumfang und das Budget = eine klare und eindeutige Vereinbarung, mit der Sie planen können;
- ➡ Ihre Kosten enden mit dem Projektende, es sei denn, Sie wünschen eine Projekterweiterung oder –verlängerung;
- ➡ Ich stehe auch kurzfristig zur Verfügung;
- ➡ Als selbständige Unternehmerin habe ich eine andere Arbeitseinstellung und Motivation. Schließlich möchte ich von Ihnen weitere Aufträge erhalten.



Unsere Leitlinien/Philosophie

- ➡ Wir finden die richtige Lösung für Ihr Problem
- ➡ Wir arbeiten hart für Ihren und unseren Erfolg - das stärkt beide Seiten
- ➡ Unsere Beratung und Betreuung ist immer individuell und maßgeschneidert
- ➡ Die Ergebnisse sind überprüfbar
- ➡ Wir bilden Netzwerke – Wir sind für Sie vor Ort
- ➡ Wir bieten Erfolgskontrolle an



Ausgewählte Projekte

- Mehrjährige Betreuung einer Tochter eines deutschen Konzerns im Bereich Sonderabfallentsorgung in Polen
- Marktrecherche und Vertriebsunterstützung für einen deutschen Hersteller von Spezialpapieren in Russland
- Markterkundung und Vertriebspartnersuche für einen französischen Hersteller von Abfallsortieranlagen in Russland und der Ukraine
- Beschaffung von Guß- und Schmiedeteilen, Qualifizierung von Lieferanten aus Osteuropa für mehrere deutsche Zulieferer
- Organisation und Koordinierung des Vertriebs von landwirtschaftlichen Produkten in MOE
- Organisation eines Vertriebsnetzes für einen deutschen Hersteller von Zusatzprodukten für die Landwirtschaft in Polen und der Slowakei
- Beschaffung von Agrarerzeugnissen in MOE für einen deutschen Exporteur
- Betreuung und Koordinierung von Vertriebswegen für einen polnischen Hersteller von Matratzen, Kissen, Senioren- und Krankenhausbedarfsartikeln
- Recherche und Vertriebsunterstützung für deutsche Hersteller von Umwelttechnologien (Biogastechnologie und Kläranlagen)
- weitere auf Anfrage

Kontakt

DAMA Projektmanagement Mittel-
und Osteuropa

Daria Mak-Walther

Tiefenbachweg 4a

D-34295 Edermünde

 ++49 (0)5603/91 70 44

 d.mak@dama-moe.de

 www.dama-moe.de





Kurzprofil

Daria Mak-Walther, in Polen geboren, war nach ihrem Studium der angewandten Sprach- und Kulturwissenschaften an der Johannes Gutenberg-Universität Mainz in Germersheim von 1992-1996 für den Deutschen Industrie- und Handelskammertag in St. Petersburg/Russland tätig. Danach übernahm sie zuerst als GUS-Beraterin, später als Mittel- und Osteuropa-Expertin und Projektleiterin Aufgaben im Ost-West-Dienstleistungszentrum bei der Industrie- und Handelskammer Kassel.

Seit März 2005 ist sie freiberuflich für deutsche Unternehmen mit Engagement in Mittel- und Osteuropa, insbesondere in Polen, Russland, der Ukraine und der GUS tätig. Zu ihren Kunden gehören Unternehmen aus der Umweltbranche, Textil, Metallbe- und -verarbeitung, Automobilzulieferer, Landwirtschaft, Gesundheitswesen u.a.