

## Lieferantenforum 2007

### *Erfolgreich in Italien*

Im Auftrag des



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Technologie

*Förderprogramm für Unternehmen  
des Fachbereichs Erneuerbare Energien  
aus den Neuen Bundesländern  
Neue Geschäftsperspektiven  
durch außenwirtschaftliche Aktivitäten*

## Vorwort

### Detaillierte Beschreibung der Vermarktungsaktionen in Italien

Nach einer eingehenden Analyse des italienischen Marktes und seiner Bedürfnisse, sowie einer intensiven Recherche nach italienischen Großeinkäufern, haben wir verschiedene Produkte und Produktgruppen ermittelt, die gegenwärtig besonders gefragt sind auf dem italienischen Markt.

Ihr Unternehmen, als erfolgreicher Hersteller genau dieser Produkte, hat somit eine reelle Chance, in den italienischen Markt einzutreten bzw. Ihre bestehenden Kontakte auszuweiten. Nach einer Studie Ihrer Firmenphilosophie und vor allem Ihrer Produktpalette werden wir die unten angeführten Marketing-Aktionen durchführen. Diese stellen eine effiziente Lösung zur erfolgreichen Positionierung Ihres Unternehmens/Ihrer Produkte<sup>1</sup> auf dem italienischen Markt dar. Das Lieferantenforum bietet außerdem eine bedeutende finanzielle Unterstützung von Seiten des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, sodass die Vermarktung Ihres Unternehmens für Sie extrem kostengünstig ist.

Durch unsere Erfahrung in der Vermarktung von Produkten aus dem deutschsprachigen Raum (Deutschland, Schweiz, Österreich) auf dem italienischen Markt und aufgrund unserer Kontakte zu italienischen Verbänden und Institutionen sind wir in Planung und Durchführung solcher Marketing-Aktionen sehr erfolgreich.

Ziel unserer Dienstleistungen:

- Übersetzung Ihres Firmenprofils sowie Ihrer Produktpalette
- Promotion Ihres Unternehmens und Ihrer Produkte
- Matching-Aktivitäten mit bereits ausgewählten potentiellen italienischen Geschäftspartnern
- Organisation von persönlichen Unternehmertreffen

### Durchführung:

Zunächst erfolgte eine **Analyse des italienischen Marktes und eine intensive Recherche nach italienischen Großeinkäufern** (Projektphase 1). Die Akquise der Großeinkäufer (buyer) erfolgte über Direktmarketing sowie mit Hilfe ausgewählter institutioneller Partner des Fachbereichs. Die akquirierten *buyer* haben jeweils eine Liste mit Produkten oder Produktgruppen erstellt, die für ihr Unternehmen von besonderem Interesse sind.

**Anhand der erstellten Listen sind wir sicher, dass Sie, als Unternehmen des Fachbereichs Erneuerbare Energien, die Nachfrage des italienischen Marktes tatsächlich befriedigen können.**

Auf der Grundlage der von Ihnen bereitgestellten Informationen und in enger Anbindung an Ihre Corporate Identity, erstellen wir Ihre Unternehmenskommunikation auf Italienisch (Firmenprofil sowie Beschreibung Ihrer Produktpalette). Hierbei legen wir besonderen Wert auf zwei Dinge: Zum einen auf die Darstellung der technischen Inhalte, zum anderen auf die „Anpassung“ der Informationen an die Bedürfnisse des italienischen Marktes.

<sup>1</sup> Um das Leseverständnis zu vereinfachen, wird im Folgenden nur von „Ihr Unternehmen“ gesprochen, welches die Produkte mit einschließt.

## Vorwort

### Durchführung:

Um ein Produkt erfolgreich auf einem ausländischen Markt zu etablieren, müssen bei der Übersetzung vor allem kulturelle Unterschiede und Besonderheiten des Zielmarktes berücksichtigt werden. Dadurch wird den italienischen Firmen maximale Seriosität vermittelt und ihre Aufmerksamkeit geweckt. Die Promotion in der Landessprache vereinfacht den Informationsaustausch und vergrößert die Wahrscheinlichkeit, Interesse bei den italienischen Firmen hervorzurufen.

In einem zweiten Schritt werden die erstellten Unternehmensprofile an die bereits akquirierten *buyer* versendet. Diese entscheiden daraufhin, welche Unternehmen sie in einem persönlichen Gespräch näher kennen lernen möchten. **Anhand dieser Entscheidungen wird für jeden deutschen Teilnehmer eine Meeting-Agenda erstellt.**

Parallel dazu werden wir **Pressearbeit** leisten. Das eigens für dieses Projekt erstellte italienische Internetportal [www.rinnovabili-germania.it](http://www.rinnovabili-germania.it) dient sowohl der zusätzlichen Verbreitung von Informationen auf dem italienischen Markt als auch der Veröffentlichung der Produkt- und Unternehmensprofile der teilnehmenden deutschen Unternehmen. Mittels der Pressearbeit wird dieses Portal vermarktet. Die **dynamische Beschaffenheit** dieses Portals erlaubt uns, alte Informationen zu aktualisieren und schnell zu verbreiten. **Des Weiteren werden die Unternehmensprofile auch nach Beendigung des Lieferantenforums weiterhin online einsehbar sein.** Die Platzierung von redaktionellen Artikeln in Fachzeitschriften und Internetportalen sowie die Kontaktaufnahme mit Verbänden und Institutionen (**Multiplikatoren**) steigert die Verbreitung der Informationen unter den italienischen Unternehmen und bringt somit zusätzliche Erfolge.

Nach Beendigung der Telemarketing-Aktionen und der Matching-Aktivitäten werden wir ein **Unternehmertreffen in Italien** organisieren.<sup>2</sup> Im Rahmen dieses eintägigen Treffens können Sie Ihre Produkte präsentieren, Produkt- und Verkaufsgespräche führen, Kontakte knüpfen und Ihren Markteintritt in Italien planen. Anhand der im Voraus erstellten Meeting-Agenda werden Sie in persönlichen Gesprächen mit interessierten italienischen Unternehmen die Möglichkeit haben, intensiv über eine mögliche Zusammenarbeit zu sprechen. Das SBS-Personal sowie unsere externen bilingualen Mitarbeiter stehen Ihnen für Dolmetschertätigkeiten den gesamten Tag zur Verfügung.

Um Ihnen diese Treffen, bzw. allgemein die geschäftlichen Aktivitäten mit Italienern, zu erleichtern, werden wir Ihnen eine Einführung in die Besonderheiten des italienischen Marktes anbieten (Themenschwerpunkte: italienisches Rechtssystem, italienisches Steuersystem, interkulturelle Kompetenzen). In Abhängigkeit der verfügbaren Zeit (Laufzeit des Gesamtprojektes nur bis Ende November 2007) wird dieses Seminar entweder in Berlin stattfinden oder aber am Vortag des Unternehmertreffens in Italien selbst.

Nach Abschluss unserer Marketing-Aktionen werden wir Sie in einem **Abschlussgespräch** über weitere mögliche Schritte informieren und Ihnen bei der Nachbereitung der Geschäftsgespräche hilfreich zur Seite stehen. Außerdem erhalten Sie einen kurzen **Abschlussbericht**.

<sup>2</sup> Zeitpunkt und Ort werden allen teilnehmenden Unternehmen frühzeitig mitgeteilt.

## Dienstleistung 1

### Bereits abgeschlossene Akquise der italienischen Großekäufer (*buyer*)

**Akquise der *buyer*** → In einer großflächig angelegten Direkt-Marketing-Aktion wurden im Vorfeld die italienischen Großekäufer akquiriert. Bedeutende Unternehmen des Fachbereichs „Erneuerbare Energien“ wurden eingeladen, deutsche Produzenten des Fachbereichs kennen zu lernen. Die *buyer* erstellten jeweils eine Liste mit Produkten und Dienstleistungen von besonderem Interesse für ihr Unternehmen. befragt. Die vom Bundesministerium vorgeschriebene Quote von 5 *buyer* wurde weit überschritten. **Durch die andauernde Verbreitung von Projektinformationen, auch über Multiplikatoren und Pressearbeit, kann sich die Anzahl der *buyer* ständig erhöhen.**

## Dienstleistung 2

### Kommunikation auf Italienisch

**Mailing-Material** → Erstellung Ihres Firmenprofils und Ihrer Produktpalette auf Italienisch. **Der Schwerpunkt liegt hierbei auf den technischen Informationen und Details, sowie auf der kulturellen Anpassung an den italienischen Markt.** Das Material wird außerdem an die Corporate Identity Ihres Unternehmens angepasst.

Inhalte: Darstellung Ihres Unternehmens und Ihrer Hauptprodukte

Format: PDF-Format in Farbe für Mailings

Der Inhalt der Kommunikation basiert auf von Ihnen zur Verfügung gestellten Informationen. Falls bereits Material auf Italienisch existiert, überarbeiten wir dieses bzw. korrigieren eventuelle Fehler. Durch den geringen Speicherplatz kann die Broschüre z.B. auch als Download auf Ihre Homepage gestellt werden.

### Dienstleistung 3

Ihr Internetauftritt für Italien:

## Italienische Webseiten

**Kurzversion Ihrer aktuellen Internetseite auf Italienisch** → Auf Wunsch erstellen wir eine italienische Kurzversion Ihres deutschen Internetauftritts, um den italienischen Firmen die Möglichkeit zu bieten, sich auch auf Ihrer Homepage zu informieren. Diese Kurzversion basiert auf den bereits erstellten Unternehmens- und Produktprofilen und wird Ihrer bereits bestehenden Webseite angepasst.<sup>3</sup>

**Präsentation Ihres Unternehmens mittels eines italienischen Portals** → Die dynamische Internetseite [www.rinnovabili-germania.it](http://www.rinnovabili-germania.it) („Erneuerbare Energien Deutschland“) dient als exklusives italienisches Referenzportal für das Projekt. Alte Informationen können schnell und problemlos aktualisiert, neue Informationen hochgeladen und verbreitet werden.

Hier können sich italienische Firmen gezielt über die deutschen Unternehmen des Lieferantenforums informieren und die Produktprofile herunterladen. Außerdem werden Informationen zu dem Unternehmertreffen in Italien bereit gestellt.

Darüber hinaus stellt diese Seite ein Instrument zur Pressearbeit und zur Verbreitung von Informationen über das Projekt mittels italienischer Multiplikatoren dar.

### Dienstleistung 4

## Presse-Arbeit

**Multiplikatoren** → Die Informationen über das Lieferantenforum werden selbstverständlich auch unter den wichtigsten italienischen Multiplikatoren verbreitet. Dies garantiert, dass das Projekt eine größtmögliche Aufmerksamkeit erhält.

**Fachzeitschriften** → Das Projekt wird weiterhin durch die Platzierung von redaktionellen Artikeln in Fachzeitschriften und Internetportalen vermarktet.

<sup>3</sup> Falls Sie noch nicht über einen Internet-Auftritt verfügen, diesen aber wünschen, nehmen Sie bitte Kontakt mit uns auf. Die Erstellung einer mehrsprachigen Webseite wird in diesem Fall separat fakturiert, da sie nicht Bestand des Projekts ist.

## Dienstleistung 4

### Matching-Aktivitäten

**Versand der Unternehmensprofile an die bereits akquirierten buyer →** Die erstellten Unternehmensprofile werden an die *buyer* gesendet, die am Lieferantenforum teilnehmen. Jeder *buyer* erhält diejenigen Unternehmensprofile, die seinem zuvor angegebenen Bedarf entsprechen. Gleichzeitig wird darauf hingewiesen, dass alle Unternehmensprofile auch auf der Internetseite [www.rinnovabili-germania.it](http://www.rinnovabili-germania.it) einsehbar sind.

**Matching-Aktivitäten & Meeting-Agenda →** Die *buyer* kommunizieren, anhand der übermittelten Unternehmensprofile, welche Firmen sie näher kennen lernen möchten. Anhand dieser Vorgaben wird für jedes deutsche Unternehmen eine Meeting-Agenda erstellt.

## Dienstleistung 6

### Unternehmertreffen

**Organisation eines eintägigen Unternehmertreffens in Italien →** Um das Lieferantenforum erfolgreich abzuschließen, werden wir ein finales Treffen zwischen den deutschen und italienischen Unternehmen organisieren. Der Ort wird in Italien sein und hängt u.a. von der geographischen Verteilung der interessierten buyer ab. Als Zeitraum wurde vom Ministerium Ende November 2007 vorgegeben. In einem eigens angemieteten Saal werden Sie Gelegenheit haben, Ihre Produkte auszustellen und in ca. 45-minütigen persönlichen Gesprächen potentielle Geschäftspartner kennen zu lernen. Selbstverständlich wird es Ihnen auch möglich sein, sich außerhalb der Meeting-Agenda mit weiteren Unternehmern zu unterhalten und Ihre Produkte zu präsentieren.

## Dienstleistung 6

**Weitere Unternehmertreffen** → Falls ein italienisches Unternehmen verhindert ist, an dem Treffen teilzunehmen, werden wir versuchen einen Ersatztermin (wenn möglich am Vor- oder Folgetag) zu organisieren und Sie in die italienische Betriebsstätte begleiten.

**Übersetzerdienste** → Es werden den ganzen Tag über bilinguale Mitarbeiter von SBS und Archimedes Marketing anwesend sein. Falls die persönlichen Gespräche nicht auf Englisch abgewickelt werden können, stellen wir Ihnen einen Mitarbeiter zur Verfügung, der für beide Parteien übersetzt.

**Fachseminar „Italien“** → Um Ihnen die Geschäftspraxis mit dem Markt Italien näher zu bringen, wollen wir Ihnen in einem Fachseminar die wichtigsten Punkte erläutern:

- Einführung in das italienische Rechtssystem
- Einführung in das italienische Steuersystem
- Interkultureller Workshop

Da die Laufzeit des Projektes recht knapp bemessen ist, ist nicht gesichert, dass dieses Seminar noch in Deutschland stattfinden kann. Alternativ kommt in Frage, das Seminar an dem Vortag der Unternehmertreffen in Italien abzuhalten.

## Dienstleistung 7

### Abschlussbericht

**Bericht** → Nach Abschluss der Direktmarketing-Kampagne und im Anschluss an die Unternehmertreffen in Italien erhalten Sie eine Darlegung der erhobenen Daten und Informationen:

- eine Kurzbeschreibung der durchgeführten Marketingaktionen
- Vorschläge und Tipps für weitere Marketingstrategien

## Preise

### Kosten zur Vermarktung Ihres Unternehmens/Ihrer Produkte in Italien

Dank der finanziellen Unterstützung des Ministeriums im Rahmen des Lieferantenforums fällt für Sie lediglich eine **Eigenbeteiligung in Höhe von 1.500,- Euro** an.

Für weitergehende Informationen können Sie sich gern an uns wenden:

Miriam Achenbach, *SBS systems for business solutions*  
Fabio Grasso, *Archimedes Marketing*

#### **SBS systems for business solutions**

Via G. Scalia, 4  
I – 00136 Rom  
Tel. +39 06 39031190  
Tel. +39 06 39886007  
Fax +39 06 39031161

[www.rinnovabili-germania.it](http://www.rinnovabili-germania.it)  
[www.sbs-business.com](http://www.sbs-business.com)

#### **Archimedes Marketing**

Palazzo Italia - Unter den Linden 10  
D - 10117 Berlin  
Tel. +49 30 260 770 110  
Mobil +49 160 7270051  
Fax +49 30 260 770 770

[fabio.grasso@sbs-business.com](mailto:fabio.grasso@sbs-business.com)  
[www.archimedes-marketing.de](http://www.archimedes-marketing.de)