

AHP International – Globale Kompetenz aus einer Hand

Die wichtigsten Qualitätsmerkmale einer Vertriebspartnersuche mit AHP International

- ❑ Jedes Projekt wird durch Stefan Peikert, geschäftsführender Partner bei AHP International, persönlich begleitet. Er hat beinahe 20 Jahre Erfahrung in der Außenwirtschaftsberatung, insbesondere aus mehreren Hundert Vertriebspartnersuchen auf allen Kontinenten.
- ❑ Alle Projektleiter verfügen über eine akademische Ausbildung und mehrjährige Beratungserfahrung. Wir bieten Ihnen einen Ansprechpartner in Deutschland - auf Wunsch auch für weitere Projektbesprechungen im Unternehmen.
- ❑ Wir haben unsere Berater vor Ort in den Zielmärkten sorgfältig ausgewählt. In der Regel handelt es sich um langjährige Partner mit der entsprechenden Erfahrung und dem notwendigen Netzwerk für die Begleitung ausländischer Unternehmen in ihren jeweiligen Heimatmarkt.
- ❑ Schon in der Angebotsphase hinterfragen wir noch einmal mit Ihnen den ausgewählten Zielmarkt und das Vertriebskonzept. Nicht immer ist die Marktbearbeitung über Vertriebspartner der richtige Weg und nicht für jeden Markt – insbesondere außerhalb Europas – sind Sie möglicherweise gleich gut vorbereitet.
- ❑ Wir starten immer mit einem mindestens halbtägigen Besuch im Unternehmen und leiten so Ihre Anforderungen an die zukünftigen Vertriebspartner im Zielland aus den Gegebenheiten im Unternehmen ab. Ausgangspunkt ist zugleich stets eine intensive marktorientierte Produktschulung.
- ❑ Auf Wunsch klären wir parallel zur Vertriebspartnersuche Ihre Fragen zum Marktumfeld und zum Vertrieb des relevanten Wettbewerbs vor Ort. So sorgen wir dafür, dass Sie Ihren zukünftigen Vertriebspartnern kompetent gegenüber treten.
- ❑ In der Partnersuche wenden wir ein mehrstufiges Verfahren an, welches Ihnen eine maximale und dabei effiziente Einflussnahme auf das Projektergebnis ermöglicht.
 - Nach dem Projektstart wird das Projektprofil inkl. Suchprofil für die zukünftigen Partner mit Ihnen abgeglichen.
 - Im Zielmarkt erstellen wir zunächst immer eine Testliste mit 10-15 Zielunternehmen, die wir gemeinsam mit Ihnen und unseren Beratern vor Ort im Zielland nutzen, um die Suchstrategie abzugleichen.



- Sie erhalten auch nach Abstimmung der Testliste immer wieder Einblick in die Zielgruppe der Partnersuche
 - Es werden nur die Zielunternehmen als geeignete Partner ins Projektergebnis einbezogen, die vom Kunden bestätigt werden.
- Die Begleitung im Zielmarkt, einer der aufwändigsten Projektbestandteile, ist stets eine ergänzend buchbare Option und kann an Ihre Wünsche angepasst werden. Manchmal reicht auch ein Briefing bei Ankunft und ein De-Briefing vor der Rückreise mit unserem Berater im Zielmarkt.**
 - Unabhängig von der Gesprächsbegleitung planen wir die Reiselogistik für Ihre Gespräche im Zielmarkt – ohne Mehrkosten.**
 - Wir bauen stets eine Erfolgskomponente in unser Honorarmodell ein. So können Sie sicher sein, dass auch wir vom gemeinsamen Erfolg überzeugt sind und diesen mit allen sinnvollen Anstrengungen verfolgen werden.**
 - Auf Wunsch findet ein Abschlussgespräch bei Ihnen im Unternehmen statt. Unsere Reisekosten für den Start und das Abschlussgespräch mit dem Team beim Kunden sind im Honorar enthalten.**
 - Da wir unsere Leistungen weltweit anbieten, sind die gemeinsamen Erfahrungen nicht verloren – wir stehen für weitere Projekte mit dem gleichen Ansprechpartner / Projektleiter zur Verfügung. Da dann keine Einarbeitung wie beim Start mehr notwendig ist, sind Folgeprojekte wirtschaftlich besonders effizient.**
 - Wir unterstützen Sie bei der Beantragung öffentlicher Förderung für unsere Beratung und koordinieren die Mittelbeantragung, etwa bei der zuständigen Außenwirtschaftsfördereinrichtung des Bundeslands, ohne zusätzliches Honorar.**
 - Sollten Sie einzelne Leistungsmerkmale einmal nicht benötigen, so passen wir Projektansatz und Honorarmodell entsprechend an.**

Ihr Ansprechpartner für unsere individuelle Außenwirtschaftsberatung:



Stefan Peikert, Partner

Telefon: 030 7568754-12

peikert@ahpkg.de

Weitere Informationen mit Referenzen und Fallstudien: www.ahp-international.de

