

EINSTIEG MARKET ENTRY

In den deutschen Markt, ohne eigene Gesellschaft.

HIB prüft, ob Ihr Produkt hier verkauft werden darf, organisiert Zulassung, Partner und Logistik und verkauft dann für Sie. Ohne eigene GmbH und ohne eigenes Personal in Deutschland.

Passt, wenn

- Ihr Unternehmen außerhalb der EU sitzt
- Sie in Deutschland verkaufen wollen
- Sie hier noch keine Niederlassung und kein Personal haben

Fünf Phasen, jede mit Ergebnis

Phase	Was passiert	Ihr Ergebnis	Wer
01 Marktcheck	Marktanalyse, Wettbewerb, Preisniveau, Machbarkeitscheck	Bewertung, ob Ihr Produkt in Deutschland verkaufbar ist	HIB
02 Zulassung	CE, Normen, Registrierungen nach Verpackungs- und Elektroggesetz	Liste aller Pflichten und Prüfungen	über akkreditierte Prüfstellen
03 Lokalisierung und Aufbau	Produkt und Unterlagen auf Deutsch, Gründung, Steuer, Zoll und Lager nur so weit nötig	Plan, was Sie wirklich brauchen	Recht und Steuer über Partnerkanzleien
04 Distributoren und Großhandel	Distributorensuche, Listungsgespräche, Konditionen	Shortlist und erste Listungen	HIB
05 Vertrieb und Review	Kundenbesuche, Kampagnen, Messen, Monatsreport, Quartals-Review	Report jeden Monat, Review jedes Quartal	HIB

Aufbauen, betreiben, übergeben

- 01 Aufbauen**
Zulassung, Partner, Listungen, erste Kunden.
- 02 Betreiben**
Vertrieb durch HIB, Monatsreport, Quartals-Review.
- 03 Übergeben**
Auf Wunsch an Ihr eigenes Team, inklusive Recruiting über Partner.

Enthaltene Bausteine

01 Markt und Strategie	Marktanalyse DACH, Wettbewerbsanalyse, Machbarkeitscheck
02 Markteintritt und Aufbau	Gründungsbegleitung, Steuerliche Registrierung
04 Zulassung und Produkthanpassung	CE-Konformität, Normen-Check VDE, DIN, EN, Verpackungsgesetz (LUCID), Elektrogesez (WEEE), Anleitungen und Datenblätter auf Deutsch, Produktlokalisierung
05 Vertrieb vor Ort	Kundenbesuche, Produktvorführungen, Begleitung von Angeboten und Ausschreibungen, Fachplaner und Architekten
06 Großhandel und Distribution	Großhandelslistung, Distributorensuche, Konditionsverhandlung, Kataloge und Webshops, Schulung Großhandels-Innendienst
07 Marketing, Messen, Events	LinkedIn-Kampagnen, E-Mail-Kampagnen, Messebesuch mit Terminen
08 Logistik, Lager, Zoll	Lagerlogistik, Zollabwicklung
10 Reporting und Daten	Monatlicher Report, Live-Dashboard, Kundenportal, Quartals-Review

Partner, wo es sein muss

Recht und Steuer über Partnerkanzleien, Zulassungen über akkreditierte Prüfstellen. HIB koordiniert und bleibt Ihr Ansprechpartner.

Hinweis

Diese Beschreibung ist unverbindlich. Umfang und Konditionen legen wir nach dem Erstgespräch in einem Angebot fest.

Sprechen wir über Ihr Produkt.

Paris Freiherr von Troschke · paris.vontroschke@hib-sales.de · [Telefonnummer]