

■ FOREIGN TRADE
Neue Märkte in den
arabischen Ländern



Das AEBCON
Service-Konzept

■ STEP BY STEP Mit kalkulierbaren Risiken zum Erfolg

Die Unternehmen befindet sich im Wettlauf mit der Zeit, mit der Konkurrenz, mit globalen Veränderungen, mit der Ungewissheit des Neuen.

Der Wettbewerb nimmt ständig zu.

Um nachhaltige Wettbewerbsvorteile zu erzielen, helfen wir Unternehmen bei der Positionierung im Wettbewerb durch gemeinsame Markterschließung, Eröffnung neuer Distributionskanäle sowie Gewinn neuer Kunden.

Der Schwerpunkt liegt dabei in den arabischen Ländern.

Das AEBCON-Service-Konzept unterstützt Unternehmen, weitreichende Veränderungen schrittweise in Form von professionellen Dienstleistungs-Paketen zu planen und umzusetzen:

Package I - PRIMÄRSTUDIE

Package II - MARKTEINFÜHRUNG

■ Package I PRIMÄRSTUDIE

Das internationale Team der AEBCON analysiert gemeinsam mit den Kunden die Chancen und Risiken für die Erschliessung neuer Märkte in den arabischen Ländern.

Die AEBCON nutzt dabei Ihre internationalen Beziehungen und ihr Netzwerk in den Zielländern.

Die Kunden erhalten als Ergebnis dieser Studie eine präzise Beurteilung der Chancen und Risiken einer Markteinführung und Grundlagen für die weitere Vorgehensweise.

WORKSHOP 1 - Interview beim Kunden
Ziele, Produkte, Märkte

RECHERCHEN - Zielgruppen, Absatzmärkte,
Mitbewerber, Ausschreibungen,
Partner, Vertrieb

ANALYSE - Marktanalyse, Strategie

WORKSHOP 2 - Präsentation, Abschlussbericht

■ Package II

MARKTEINFÜHRUNG

Auf der Basis der gewonnenen Erkenntnisse aus der Primärstudie unterstützt die AEBCON ihre Kunden bei der Markteinführung.

Die AEBCON nutzt dabei ihr umfangreiches Wissen über die soziale, politische, rechtliche und wirtschaftliche Lage in den Zielländern.

WORKSHOP 1 - Präsentation beim Kunden
Strategie, Partner, Märkte

RECHERCHEN - Kostenanalyse, steuerliche und rechtliche Bedingungen, Import/Export

AKTIONEN - Partnersuche, Verhandlungen mit potentiellen Partnern, Vor-Ort-Termine mit Kunden, Marketing-Services, Vorbereitung und Begleitung bei Vertragsabschlüssen

WORKSHOP 2 - Präsentation, Abschlussbericht



■ AEBCON - FOREIGN TRADE Wissen und Erfahrung sichert den Erfolg

Ihr Ansprechpartner bei AEBCON für FOREIGN TRADE ist Dr. Hala el-Hawari. Ihre langjährige Erfahrung in Ägypten und Deutschland und Ihre Ausbildung sind die Grundlage für erfolgreiche Projekte:

- Franz. Gymnasium "Lycée Français Bab el-Louk" Kairo
- Betriebswirtschaftslehre an der Kairo-Universität, Handelsfakultät, Bachelor of commerce
- Zusatzstudium an der Universität Kairo, Institut für afrik. Forschung und Studien, Diplom politische und ökonomische Systeme in Afrika
- Herder-Institut Leipzig, Deutsch
- Zusatzstudium an der Universität Leipzig, Afrika und Nah-Ost, Diplomarbeit-Ökonom
- Dissertation, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Universität Leipzig, Thema "Die Auswirkungen der Migration auf den Arbeitsmarkt in Ägypten", Dr.oec.
- Zusatzausbildung: Fachfrau für Marketing

Referenz-Auswahl:

Universität Leipzig, Wirtschaftsförderung Sachsen, GTZ, Worldfamily, RKW Sachsen, EXPO 2000, Geschäftsanbahnung für medizintechnische Unternehmen, Recycling-Unternehmen, Unternehmen für Umwelttechnik und Unternehmen für Wasseraufbereitung

Sie erreichen Frau Dr. Hala el-Hawari unter:
Tel.: 0341-44 22 176
EMail: el_hawari@aebcon.com