

# Export Management weltweit / worldwide

**INTERGEST®**  
WORLDWIDE

**InterGest S.A.S. France**

7 Place de la Gare  
F 57200 Sarreguemines  
Tel. +33 3 87 95 99 00  
Fax +33 3 87 95 99 03  
info@intergest.fr  
www.intergest.com

Ihre Ansprechpartner:  
Prof. Dr. Heinz Anterist,  
Prof. Peter Anterist

titeux.com



**INTERGEST®**  
WORLDWIDE

## Export-Management weltweit

Der Wettbewerbsdruck auf den heimischen Märkten nimmt ständig zu, nicht zuletzt bedingt durch die ständig wachsende Zahl der ausländischen Anbieter. Die Wachstumsraten im Inland können selbst bei überdimensionalen Anstrengungen der Unternehmen nicht mehr gesteigert werden. Die Erschließung von Exportmärkten ist somit auch für mittelständische Unternehmen oftmals zu einer Überlebensfrage geworden.

Der Aufbau einer Exportorganisation im heimischen Unternehmen verbunden mit der Installation der entsprechenden Infrastrukturen im Exportland selbst bereitet aber gerade dem Mittelstand erhebliche Probleme. So fehlt es oft nicht nur am nötigen Know-how, an der personellen und fachlichen Qualifikation der Mitarbeiter, sondern auch an den finanziellen Ressourcen der Unternehmen.

Diesem Umstand kann durch ein « Export-Coaching » Abhilfe geschaffen werden.

In allen wichtigen und interessanten Exportmärkten der Welt verfügt die Intergest-Organisation mit mehr als 60 Partnerorganisationen über alle administrativen Infrastrukturen zur Führung einer eigenen Vertriebs- oder Produktionsgesellschaft. Aber auch im Inland benötigt der Exporteur oftmals externe Unterstützung beim Aufbau und bei der Führung seiner Exportabteilung. Die Intergest-Organisation hat daher ein zusätzliches Dienstleistungspaket entwickelt, welches es dem Exporteur gestattet, seine Exportabteilung "outzoursourcen". Die Intergest hat die personellen, technischen und logistischen Voraussetzungen, um für praktisch jedes mittelständische Unternehmen im Land seiner Wahl innerhalb kürzester Zeit und mit minimalen Kosten eine Exportorganisation aufzubauen und zu führen.

INTERGEST®  
WORLDWIDE

## Export Management Worldwide

Competitive pressure is constantly increasing in domestic markets and results, not least, from the constantly growing number of foreign marketers. Further increases in rates of growth in the home market can no longer be achieved, even where colossal company efforts are made. It is frequently the case, therefore, that development of export markets has also become a matter of survival for small to medium-sized businesses.

It is particularly these small and medium-sized businesses, however, which experience considerable problems when attempting to build up an export organisation within their domestic company, while setting up appropriate infrastructures in the export country itself. It is frequently the case that there is not only a lack of necessary know-how of the desired levels of personnel and specialist employee qualification, but also that there is a lack of corporate financial resources.

It is the task of the internationally active InterGest Organisation to help the small and medium-scale sector of the economy solve the aforementioned problems. With more than 30 branch establishments in all major industrial nations in both the East and West and by using its own distribution structure within the export country, InterGest offers you the most cost-effective and efficient means of tapping global markets currently available.

Unsere Dienstleistungspakete umfaßt u. a. folgende Tätigkeiten:

### 1• Vorbereitende Tätigkeiten

- 1.1 Marktanalysen und Machbarkeitsstudien
- 1.2 Analyse der Vertriebs- und Distributionskanäle
- 1.3 Definition der Werbestrategie, der Werbemittel und der Werbekosten
- 1.4 Aufstellung eines Mediaplanes.

### 2• Export-Management

- 2.1 Erarbeitung des gesamten Exportkonzeptes
- 2.2 Erstellung der Kostenanalyse
- 2.3 Aufstellung eines Finanzplanes
- 2.4 Ausarbeitung der ausländischen Liefer- und Zahlungsbedingungen
- 2.5 Entwurf der Verträge mit den ausländischen Angestellten,

Vertriebspartnern u. dgl.

- 2.6 Ausarbeitung der Transport- und Versicherungsfragen
- 2.7 Hilfe bei der Anpassung der Produkte und deren Verpackung an ausländische Normen, Geschmacksrichtungen, Konsumgewohnheiten, klimatische und hygienische Bedingungen, Umweltauflagen u. dgl.
- 2.8 Besorgung von Qualitätszertifikaten (z. B. GS, Wollsiegel usw.).

### 3• Export-Management im Ausland

#### 3.1 Aufbau einer Vertriebsstruktur vor Ort

- 3.1.1 Als Dienstleiter für den Exporteur z. B. durch Leitung und Überwachung des Außendienstes

- 3.1.2 In der Form der reinen Personalsuche, der Vorauswahl von Kandidaten und der Ausarbeitung von Einstellungsverträgen in der jeweiligen Landessprache und unter Berücksichtigung der landesspezifischen Arbeitsgesetzgebung
- 3.1.3 Beteiligung an ausländischen Messen und Ausstellungen, Produktpräsentationen Aufbau und Leitung einer Lager- und Distributionsstruktur im Exportland.

#### 3.2 Aufbau einer administrativen Struktur entweder im Inland oder im Exportland

- 3.2.1 Auftragsannahme und -bearbeitung
- 3.2.2 Fakturierung, Debitorenbuchhaltung und Mahnwesen
- 3.2.3 Einholung von Kreditauskünften, Abschluß von Kreditversicherungen, Factoring u. dgl.
- 3.2.4 Inkassoabwicklung mit/ohne anwaltliche Unterstützung vor Ort
- 3.2.5 Vertreter-, Lohn- und Gehaltsabrechnungen der ausländischen Mitarbeiter incl. aller Sozialversicherungsfragen
- 3.2.6 Behandlungen von Kundenreklamationen und Rücksendungen
- 3.2.7 Besorgung von Import- oder Exportlizenzen, Genehmigungen, Kontingenten
- 3.2.8 Finanzierungen über ausländische Banken und Kreditinstitute
- 3.2.9 Führung von Auslands- und Währungskonten.

#### 4• Erschließung von Einkaufsquellen im Ausland

- 4.1 Herstellung von Kontakten zu ausländischen Zulieferanten, Kooperations- und Joint-Venture-Partnern
- 4.2 Assistenz beim Erwerb von Beteiligungen an fremden Unternehmen oder beim Unternehmenskauf

- 4.3 Abwicklung der Importe, Einfuhrabfertigungen des Zahlungsverkehrs u. dgl.

#### 5• Transparenz durch technische Anbindung mit der Muttergesellschaft

- 5.1 Datenaustausch mittels VPN-Technologie
- 5.2 Installation eines Währungs- und Cashmanagementsystems sowie eines internationalen Reportings.

#### 6• Vorbereitung und Assistenz bei der Durchführung von Messebeteiligungen im Ausland

- 6.1 Beratung bei der Auswahl der geeigneten Messe
- 6.2 Verhandlungen mit den Messegesellschaften über

Standinrichtungen, Konditionen u. dgl.

- 6.3 Vorbereitung des Werbematerials für Standausstattung, Einladungen an potentielle Kunden usw.
- 6.4 Erarbeitung der Preiskalkulation, der ausländischen Liefer- und Zahlungskonditionen und der Geschäftsbedingungen
- 6.5 Vorauswahl und Schulung des Standpersonals
- 6.6 Unterstützung bei der Messenachbearbeitung.

#### 7• Komplettes Outsourcing der Exportabteilung (sogenanntes Export-Coaching)

- 7.1 Länderspezifische Übertragung der administrativen Arbeiten Ihrer Exportabteilung auf die InterGest-Organisation
- 7.2 Aufbau oder Übernahme aller administrativen Arbeiten Ihrer Exportorganisation auf die InterGest.



The following lists just some of the activities included in our range of services:

### 1• Preparatory Activities

- 1.1 Market analyses and feasibility studies
- 1.2 Sales and distribution channels analysis
- 1.3 Definition of advertising strategy, media and expenses
- 1.4 Media plan preparation.

### 2• Export Management

- 2.1 Drawing up a total export concept
- 2.2 Drawing up a cost analysis
- 2.3 Preparation of a financial plan
- 2.4 Drafting foreign terms of payment and p delivery
- 2.5 Drafting contacts with foreign employees, marketing partners and similiar
- 2.6 Preparation of matters relating to transport and insurance
- 2.7 Adaptation of products and their packing to suit foreign standards, tastes, consumption patterns, regulations concerning climate and hygiene, environmental requirements and similiar
- 2.8 Acquisition of quality certificates (e.g. GS, Woolmark etc.).

### 3• Export Management in foreign countries

#### 3.1 On-the-spot establishment of marketing structure

- 3.1.1 As service providers for the exporter, e.g. by way of managing and supervising sales force activities
- 3.1.2 In the form of a pure personnel search, pre-selecting candidates and drafting contracts of employment in the relevant national language, while taking into account employment legislation specific to the respective country

- 3.1.3 Participation in foreign trade fairs and exhibitions, product presentations
- 3.1.4 Building up and managing a storage and distribution structure in the export country.

#### 3.2 Establishing an administrative structure either in the home or the export country

- 3.2.1 Sales order acceptance and processing
- 3.2.2 Invoicing, accounts receivable accounting and reminders
- 3.2.3 Credit references, conclusion of loan insurance contracts, factoring
- 3.2.4 Collection handling both with/without on-the-spot legal assistance
- 3.2.5 Settlement of accounts for representatives, wages and salaries of the foreign employees incl. all social insurance matters
- 3.2.6 Dealing with customer complaints and returned goods
- 3.2.7 Acquisition of import and export licences, permits and quotas
- 3.2.8 Financing via foreign banks and credit institutions
- 3.2.9 Management of foreign accounts and foreign exchange accounts.

#### 4• Tapping purchasing sources abroad

- 4.1 Making contact with foreign suppliers, co-operation and joint-venture partners
- 4.2 Assistance in acquiring equity interests in foreign businesses or in merger and acquisition dealings
- 4.3 Handling imports, clearance of payments and similiar on importation.

#### 5• Transparency resulting from technical links with the parent company

- 5.1 Data communication exchange using VPN-Technology
- 5.2 Setting up a currency and cash management system as well as an international reporting system.

#### 6• Preparation and assistance in participating in trade fairs abroad

- 6.1 Advice on selecting a suitable trade fair
- 6.2 Negotiations with trade fair companies about stand furnishings, conditions etc.
- 6.3 Preparation of advertising material for stand equipment, invitations to potential customers etc.
- 6.4 Calculating prices, preparing terms of delivery and payment abroad, as well as general terms and conditions
- 6.5 Screening and training of stand personnel
- 6.6 Assistance in post-trade-fair processing.

#### 7• Complete Outsourcing of the Export Department (so-called "Export Coaching")

- 7.1 Transfer of your export department's country-specific administrative work to the InterGest Organisation
- 7.2 Development or take-over of all of your export organisation's administrative work by InterGest.