

Dienstleistungsangebot für exportorientierte Unternehmen aus dem Märkischen Kreis

Markteinstieg in Großbritannien





Der Markt in Großbritannien

■ Traditionelle Handelsbeziehungen auf hohem Niveau (Deutschland ist Großbritanniens zweitwichtigster Handelspartner), eine vergleichsweise geringe Arbeitslosenquote von fünf Prozent, gute Wachstumserwartungen für die nächsten Jahre und eine anziehende Investitionstätigkeit – das sind gute Voraussetzungen für einen Geschäftserfolg in Großbritannien.

Kooperation Wrexham – MK

■ In Kooperation mit der Wirtschaftsförderung in unserem Partnerkreis Wrexham im Nordosten von Wales bietet die Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis (GWS) heimischen Unternehmen professionelle Unterstützung beim Markteinstieg in Großbritannien (GB) an.



Individuelle Betreuung vor Ort

■ GWS-Beauftragter für Großbritannien ist Hans-Günter Lokowand, der für ein namhaftes deutsches Unternehmen in GB eine Tochtergesellschaft gegründet und diese als Geschäftsführer zehn Jahre geleitet hat. Er verfügt über ausgezeichnete Kontakte, hat umfassende Erfahrungen mit britischen Geschäftskunden, kennt die Mentalität und spricht selbstverständlich perfekt die englische Sprache.

Hervorzuheben ist, dass ausgewählte Kontakte im Land geknüpft werden. Gerade die professionelle Unterstützung in Großbritannien ist die wesentliche Voraussetzung für einen erfolgreichen und nachhaltigen Markteinstieg.



GWS-Angebot zum Markteinstieg

Unser Angebot umfasst folgende Dienstleistungen:

- Professionelle Begleitung durch den GWS-Beauftragten für GB vor Ort
- Nutzung eines Büros mit entsprechender Ausstattung im Gebäude der Wirtschaftsförderung in Wrexham
- Definition von Absatzzielen
- Zusammenstellung von Marktinformationen
- Adressenrecherche
- Personalsuche und -auswahl
- Auswahl von Vertriebspartnern
- Gemeinsame Firmenbesuche
- Betreuung von Unternehmen auf Messen
- Unterstützung bei der Gründung von Tochterfirmen
- Unterstützung beim Abschluss von Verträgen

Auch im Inland bietet die GWS professionelle Vertriebsunterstützung an:

- Festlegen von Absatzzielen
- Unterstützung bei der Zusammenstellung von Marktinformationen und deren Auswertung
- Suche und Auswahl von Verkaufspersonal
- Schulung von Außendienstmitarbeitern
- Gemeinsame Kundenbesuche mit den Verkäufern
- Unterstützung bei der Festlegung von Verkaufsstrategien



Referenzen

■ Die professionelle Unterstützung durch Herrn Lokowand von der GWS hat uns einen erfolgreichen Eintritt in den britischen Markt ermöglicht. Herr Lokowand hat darüber hinaus die neue Vertriebsorganisation in Deutschland maßgeblich mit aufgebaut.

Stefan Hallbauer,  Geschäftsführer

■ Den erfolgreichen Markteintritt in Großbritannien haben wir Herrn Lokowand zu verdanken. Ohne seine langjährige Erfahrung im britischen Markt und ohne seine gute und professionelle Unterstützung wären wir in der relativ kurzen Zeit nicht so erfolgreich gewesen.

Ulrike Hengst-Stiller,
Verkauf/Export



■ Unternehmen aus dem Märkischen Kreis, die sich für ein Engagement in GB interessieren, können ein „Full-Service-Paket“ bei der GWS buchen.

Dieses hochwertige Dienstleistungsangebot „Markteinstieg in Großbritannien“ ist kostenpflichtig. Gern unterbreiten wir Ihnen nach einem persönlichen Gespräch ein Angebot.

■ Ansprechpartner:

Jochen Schröder
Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis (GWS)

Lindenstraße 45 · 58762 Altena
Tel.: 0 23 52 / 92 72-11
E-Mail: schroeder@gws-mk.de





Recommendation

■ The professional support offered to us by Mr Lokowand, the GWS representative, has allowed us to enter the British market successfully. Besides, Mr Lokowand played an important role in establishing our new marketing organisation in Germany.

Stefan Hallbauer, 
Managing Director

■ We owe our successful market entry to Great Britain to Mr Lokowand. Without his long standing experience with the British market and without his fine professional support we would not have met with such success in this rather short period.

Ulrike Hengst-Stiller,
Sales/Export



■ Companies from the Maerkischer Kreis that are interested in entering the British market may book a “full service package” with the GWS. This premium service offer “Entering the Market in Great Britain” is subject to a fee.

We will be happy to submit you an offer after a personal discussion of the matter.

■ Contact:

Jochen Schröder
Economic Development Agency of
Maerkischer Kreis (GWS)

Lindenstrasse 45 · 58762 Altena
Tel.: 0 23 52 / 92 72-11
E-Mail: schroeder@gws-mk.de





GWS Offer for the Market Entry

Our offer includes the following services:

- Professional local support by the GWS representative for GB
- Office space with appropriate equipment in the building of the Economic Development Department in Wrexham
- Definition of market objectives
- Compilation of market information
- Address research
- Human resources recruitment
- Selection of distribution partners
- Joint company visits
- Trade fair support for companies
- Support with the establishment of subsidiary companies
- Support with the conclusion of contracts

The GWS offers you professional domestic sales and marketing support as well:

- Definition of sales objectives
- Support with the compilation of market information and its evaluation
- Recruitment and selection of sales staff
- Training of field staff
- Customer visits together with your sales staff
- Support with the definition of sales strategies



The Market in Great Britain

■ Traditional high-level trade relations (Germany is Great Britain's second most important trading partner), a comparatively low unemployment rate - 5% -, promising growth expectations for the next few years, and attractive investment activities – those are good conditions for business success in Great Britain.

Cooperation Wrexham – MK

■ In cooperation with the Economic Development Department in our partner county of Wrexham in North East Wales, the Economic Development Agency of Maerkischer Kreis (Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis – GWS) offers local companies professional support in entering the market in Great Britain (GB).



Local personal support

■ Hans-Günter Lokowand is the GWS representative for Great Britain. He has founded a subsidiary company for a well-known German company in GB, serving as the subsidiary's CEO for ten years. He has excellent contacts and extensive experience in dealing with British business clients. He knows the mentality and, of course, his English is perfect.

It should be emphasized that selected contacts will be made locally in Great Britain. A professional support in Great Britain is an essential requirement for a successful and lasting market entry.

Service offer for export-oriented companies from the Maerkischer Kreis

Entering the market in Great Britain

