



Deutsch-Türkische  
Industrie- und Handelskammer  
Alman-Türk  
Ticaret ve Sanayi Odası

## Fragebogen Geschäftspartner - Profil

FIRMA: .....

Bitte beantworten Sie die Fragen nur soweit Ihnen dieses ohne große Mühen möglich ist:

### Inhaltsverzeichnis:

- I. Fragen zur eigenen Firma
  - a) Allgemein
  - b) Vertriebsabteilung Ausland
  - c) Markt Türkei
  - d) Auslandserfahrung Ihrer Firma
  - e) Konkurrenzsituation
  - f) Marktstrategien und Marktziele
  - g) Kontakt zu weiteren AHKs
  - h) Suche nach Geschäftspartnern in anderen Ländern
  
- II. Fragen zu Ihrem potentiellen Partner
  - a) Allgemein
  - b) Vertrieb
  - c) Komplementäre Produkte
  - d) Konkurrenzprodukte des Partners
  - e) Investitionsbedarf
  - f) Bereits bestehende oder unerwünschte Kontakte
  - g) Sonstiges
  
- III. Gemeinsames Vorgehen
  
- IV. Weitere nützliche Hinweise von Ihrer Seite

## **I. Fragen zur eigenen Firma:**

### **a) Allgemein:**

Anschrift:

Telefon:

Fax:

Email:

Homepage:

Ansprechpartner:

Position im Unternehmen:

Niederlassungen:

Höhe des Umsatzes:

Mitarbeiteranzahl:

Gründungsjahr:

Konzernzugehörigkeit:

Konzernsitz:

Beteiligungen im Ausland:

Internationale Kooperationspartner:

Hauptaktivitäten:

Beschreiben Sie bitte kurz Ihren Wettbewerbsvorteil und die dazugehörigen Alleinstellungsmerkmale. Was ist das Besondere an Ihrem Unternehmen?

## **b) Vertriebsabteilung Ausland?**

Mitarbeiteranzahl dort ?

Beteiligungen im Ausland?

Internationale Kooperationspartner?

Verantwortlicher für den Vertrieb Ausland? (bitte Namen und Kontaktdaten falls von den allgemeinen abweichend)

Ansprechpartner (Verantwortlicher) für die Türkei und für den Vertrieb Türkei?

Welche anderen Märkte betreut diese Person noch?

Wie viele Tage im Jahr gedenken Sie in die Türkei zu reisen, um Kunden bzw. den Vertriebspartner zu besuchen?

Ihre Position und Verantwortung im Unternehmen?

Korrespondenzsprache in der Vertriebsabteilung?

## **c) Markt Türkei**

Wie groß ist der Absatz in der Türkei?

Wie groß schätzen Sie den Markt Türkei ein? (in Mio. Euro)

Welche Marktanteile möchten Sie in der Türkei erreichen und welche haben Sie weltweit?

Welche Bedeutung hat die Türkei zu anderen osteuropäischen Märkten bzw. im gesamten Exportmarkt?

Wird es ein Marketingbudget geben? Wenn ja, wie viel Euro/Jahr?

## **d) Auslandserfahrung Ihrer Firma:**

Niederlassung in welchen Ländern und seit wann?

Vertriebspartner in welchen Ländern und seit wann?

Auslandsanteil am Umsatz?



Deutsch-Türkische  
Industrie- und Handelskammer  
Alman-Türk  
Ticaret ve Sanayi Odası

Vertriebsmodelle im Ausland – Vertretungen, Agenten, Lizenzpartner?

Haben oder hatten Sie schon einen Partner in der Türkei?

Wenn ja, welche und von wann bis wann?

Wurden diese finanziell unterstützt? Gab es Unterstützung in anderer Form?  
(Personal, Marketingmaterial, Lager etc.)

**e) Konkurrenzsituation (wenn möglich im Zielland Türkei sonst in einem vergleichbarem Markt bzw. in Deutschland)**

- Einheimische Hersteller(falls bekannt)
- Internationale Hersteller (falls bekannt)
- Deutsche Hersteller (falls bekannt)
- Europäische Hersteller(falls bekannt)
- Amerikanische Hersteller (falls bekannt)
- Hersteller aus Fernost (falls bekannt)

Ihr Produkt konkurriert in Deutschland / Türkei preislich und / oder qualitativ eher mit welcher Herkunftsregion von Produkten?

- In Deutschland :
- In der Türkei :

Welche Margen erteilen Sie Ihren Partnern? Sind diese groß genug, damit diese als Großhändler oder Agenten agieren können oder müssen Ihre Partner direkt an den Endkunden vertreiben?

**f) Welche Markteintrittsstrategien und welche Marktziele verfolgen Sie in anderen Ländern und in der Türkei?**

**g) Mit welchen weiteren AHKs stehen Sie derzeit in Kontakt?**

**h) Haben Sie Erfahrung in der Zusammenarbeit mit AHKs in anderen Ländern? Wenn ja mit welchen und wann?**

**i) In welchen weiteren Ländern möchten Sie derzeit Geschäftspartner suchen?**



## II. Fragen zu Ihrem potentiellen Partner:

Ihr Partner sollte welche der folgenden Eigenschaften haben bzw. Bedingungen idealerweise erfüllen?

### a) Allgemein:

Umsatz im letzten Geschäftsjahr? Eventuell Vergleichszahlen anderer Vertriebspartner?

Mitarbeiteranzahl ?

### Standort?

### b) Vertrieb:

Ideale Korrespondenzsprache (Bereich Vertrieb) ?

Ideale Korrespondenzsprache (Bereich Produktion / Technik) (falls nötig) ?

Ideale Anzahl Mitarbeiter:

Alter / Erfahrung der Partnerfirma?

Technisches Know How in welchem Bereich benötigt (Physik / Chemie / Lebensmittelchemie / fundiert / nur rudimentär?)

Kontakte zu welchen Abnehmerkreisen von Vorteil (kommunale Abnehmer, Großindustrie) etc. ?

Importerfahrung?

Abdeckung der gesamten Türkei oder nur von Teilregionen?

Erteilen Sie ein Alleinvertriebsrecht für Ihren Partner?

### c) Komplementäre Produkte (ergänzende Produkte die von denselben Endkunden nachgefragt werden)?

Falls ja, bitte nennen Sie

Produkt(gruppen)  
.....

Können Sie uns internationale, europäische und deutsche Hersteller dieser komplementären Produkte nennen?  
.....

Marken (Marken, die von der Qualität und von der Preiskategorie zu Ihren Produkten in Ergänzung stehen könnten)  
.....

**d) Darf Ihr Partner Konkurrenzprodukte führen?**

Nur einheimische Hersteller?

Nur ausländische Hersteller?

**e) Investitionsbedarf**

Besteht Investitionsbedarf beim türkischen Geschäftspartner?

Sollte Ihr Partner einen Lagerbestand Ihrer Produkte führen. Falls ja, welchen Wert hätte dieses?

Sollte Ihr Partner bestimmte Maschinen oder Werkzeuge bspw. zur Konfektionierung kaufen? Falls ja, welchen Wert haben diese.

**f) sonstiges**

Falls ein After Sales Geschäft getätigt wird, sollte dieses von Ihrem Hauptpartner getätigt werden oder könnten Sie sich hier auch das Zusammenarbeiten mit weiteren Firmen vorstellen?

Gibt es bestehende Kontakte in der Türkei, die wir unbedingt in die Projektbearbeitung einbeziehen sollen? Kennen Sie Unternehmen, die auf jeden Fall anzusprechen sind?

Gibt es umgekehrt Personen/Unternehmen, die auf keinen Fall durch uns kontaktiert werden sollen? Bitte erläutern Sie kurz Ihre Beweggründe.  
.....

### III. **Gemeinsames Vorgehen?**

1. Welchen Zeitrahmen stellen Sie sich für das Finden des Geschäftspartners vor?
2. Welchen Kostenrahmen stellen Sie sich vor?
3. Benötigen Sie weitere Informationen zum Markt zu rechtlichen Rahmenbedingungen oder zum Importverfahren?
4. Haben Sie bezüglich Fördermöglichkeiten Beratungsbedarf?
5. Soll Ihre Firma während unserer Recherche nicht genannt werden?

### IV. Gibt es aus Ihrer Sicht weitere nützliche Hinweise, die uns helfen können, die richtigen Ansprechpartner in Ihrem Zielmarkt zu finden?