

Organisation einer Geschäftsreise der BW IHKs:

„Branchenübergreifende Geschäftsanbahnungsreise Italien“

Italien, Oktober 2023
Dauer: 2,5 Tage

Leistungsbeschreibung

1. Allgemeine Informationen

Die Erschließung neuer Auslandsmärkte ist für die stark exportabhängige baden-württembergische Wirtschaft von entscheidender Bedeutung. Je besser und intensiver die Marktkenntnisse sind, desto erfolgreicher verläuft das Auslandsgeschäft. Von besonderem Wert sind hierbei die persönlichen Einblicke in die Zielmärkte vor Ort.

Aus diesem Grund bieten die baden-württembergischen Industrie- und Handelskammern (BWIHK) Unternehmerreisen zur Auslandsmarkterschließung an. Diese werden über die IHK-Exportakademie GmbH ausgeschrieben und abgewickelt.

Gegenstand dieser Ausschreibung ist die Organisation des Programms der Geschäftsreise nach Italien mit dem Ziel, Vertriebspartner, Lieferanten und Zulieferer in Italien zu finden. Angesprochene Branchen sind der Maschinenbau, Metallverarbeitung, Halbfertigwaren, Kunststoffbranche, Automotiv, Foodprocessing / Verpackungsindustrie.

Veranstalter der Reise ist die IHK-Exportakademie GmbH.

Die branchenübergreifende Geschäftsanbahnungsreise nach Italien soll gezielt Unternehmer/innen als Türöffner für den italienischen Markt dienen und über die Vermittlung von Geschäftspartner/innen erste Einstiegsmöglichkeiten bieten bzw. die Erweiterung des bestehenden Italiengeschäftes ermöglichen.

Weitere Ziele der Unternehmerreise sind vor allem die Anbahnung von Geschäftskontakten, die Gewinnung von Informationen zur Markt- und Branchenlage sowie der Erfahrungsaustausch mit Multiplikator/innen vor Ort. Zu diesem Zweck soll eine Kontakt- und Kooperationsbörse stattfinden, für die anhand individueller Firmenprofile potenzielle italienische Gesprächspartner/innen ermittelt werden. Ferner stehen Firmenbesuche sowie Informationsgespräche mit Vertretern von italienischen Unternehmerverbänden und Wirtschaftsorganisationen auf dem Programm.

2. Überblick über die zu erbringenden Leistungen

Folgende Leistungen sind zu erbringen. Bitte geben Sie die Kalkulation ihres Angebots in der Anlage „Preiskalkulation“ an, damit wir Ihr Angebot berücksichtigen können.

2.1 Reiseleistungen und Akquise

- a. Organisation der Kontaktbörse, einschließlich entsprechender Räumlichkeiten und Verpflegung, sowie die Organisation von Vor-Ort-Firmenbesuchen einschließlich Verpflegung gemäß Programmwurf, Hotelempfehlung und Reservierung von

Zimmerkontingenten unter Sicherstellung der zum Durchführungszeitpunkt geltenden Hygieneauflagen.

- b. Organisation eines Briefings zum Land/Politik, Recht und insbesondere Vertragsrecht, Handelsvertreter-Verträge, Branchen und Geschäftsanbahnung.
- c. Absprachen mit der IHK-Exportakademie und der projektverantwortlichen IHK, Anpassungen der Reiseplanung bei Änderungen des Programms, laufende Betreuung der Unternehmen bei Nachfragen, eventuelle individuelle Reisearrangements.
- d. Aktives Bewerben der Geschäftsreise und Akquise der italienischen Gesprächspartner (z.B. per Telefonakquise, E-Mails, Newsletter, Homepage), um ausreichend qualifizierte Teilnehmer/innen für die einzelnen Veranstaltungsformate zu gewinnen.
- e. Begleiten und Betreuen der Delegation vor Ort durch eine/n dafür qualifizierte/n Projektleiter/in

2.2 Programm

Gerne können Sie zusätzlich zum beigefügten Programm alternative oder ergänzende Programmpunkte vorschlagen.

- a. Briefings bezüglich der Marktchancen für baden-württembergische Unternehmen: Die teilnehmenden Unternehmen erhalten im Vorfeld detaillierte Informationen zum Programm sowie zu den politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen vor Ort. Im Rahmen von Roundtables werden Marktchancen durch geeignete Referent/innen vorgestellt.
- b. Vor-Ort-Firmenbesuche: Um den baden-württembergischen Teilnehmern relevante Kooperationsmöglichkeiten zu veranschaulichen, sind mindestens 2 Besichtigungen bei passenden Referenzobjekten vorgesehen. Die Präsentationen erfolgen durch kompetente Referent/innen, wie bspw. Geschäftsführer/innen der Referenzobjekte.
- c. Kontakt- und Kooperationsbörse
Bei den B2B Gesprächen sollen die teilnehmenden baden-württembergischen Unternehmer/innen Gelegenheit erhalten, in ca. 30-minütigen individuellen Erstgesprächen Geschäftschancen mit potenziellen Geschäftspartnern in Italien zu erörtern. Die teilnehmenden baden-württembergischen Unternehmen dokumentieren hierfür vor der Reise ihre Unternehmensdaten, ihr Anforderungsprofil an gewünschte Gesprächspartner und die erwartete Zielsetzung an die Gespräche und Gesprächspartner. Auf dieser Grundlage suchen Sie als Vor-Ort-Partner für jedes baden-württembergische Unternehmen mindestens fünf geeignete Gesprächspartner/innen italienische Unternehmen (potenzielle Lieferanten, bzw. Vertriebs- / Kooperationspartner) und terminieren die Gespräche. Die Gespräche sollten an einem von Ihnen vorzuschlagenden passenden Ort stattfinden. Die Gespräche finden in deutscher oder englischer Sprache statt und werden von Dolmetschern begleitet.

3. Informationen über Ihre Organisation

Bitte füllen Sie die „Informationen über Ihre Organisation“ aus (vgl. Datei Preiskalkulation)