

Presseinformation

„exportplus 09“ - Neues Maßnahmen-Paket zur Stärkung der niederösterreichischen Exportbetriebe!

ecoplus International startet mit exportplus 09 ein Service, um Firmen zur Nutzung der Geschäftschancen in Mittel- und Osteuropa zu motivieren, und so die Exporte zu steigern.

(17. April 2009) – „Synergien nutzen und Kräfte bündeln lautet unsere Devise. Mit exportplus 09 bieten wir niederösterreichischen Unternehmen geballte Unterstützung bei der Erschließung der osteuropäischen Märkte“, betont Wirtschaftslandesrätin Dr. Petra **Bohuslav**.

exportplus 09 ist eine brandneue Initiative von ecoplus International. Geschnürt wurde ein Maßnahmenpaket, das 4 Phasen und 15 konkrete Schritte umfasst. „Wir wollen damit den heimischen Unternehmen Wege zum Exporterfolg in Mittel- und Osteuropa aufzeigen und bieten umfassende Information und Tipps“, erklärt ecoplus Geschäftsführer Mag. Helmut **Miernicki**.

Die vier Phasen: Exporte vorbereiten, aktivieren, vermehren- sowie finanzieren & absichern. Um erfolgreich am osteuropäischen Markt einsteigen zu können, bedarf es erst einmal einer umfassenden Information – getreu dem Slogan „Wissen ist Macht – Vorsprung durch Wissen“:

So finden in Niederösterreich mit dem „Osteuropa-Frühstück“ das ganze Jahr über Treffen zwischen Unternehmen und Osteuropa-ExpertInnen statt. Dabei wird Information zu den jeweiligen Ländern geboten und Know-How vermittelt. Ergänzend dazu informiert ecoplus International per Newsletter wöchentlich über neue Geschäftsmöglichkeiten in Osteuropa - ob Lieferanfragen, Unternehmensverkäufe, Projekte, Ausschreibungen.

ecoplus International nutzt Netzwerke in Osteuropa

„Um in weiterer Folge effizient Kontakte zu osteuropäischen Kunden herzustellen, organisieren wir für niederösterreichische Betriebe eigene Gruppenstände auf vielen internationalen Messen und Fachveranstaltungen“, sagt ecoplus International Geschäftsführerin Dr. Gabriele **Forgues**. „Denn ein professioneller Messeauftritt ist eine effiziente Maßnahme zur Erschließung neuer Märkte. Zudem leiten wir B2B-Gespräche mit ausgewählten potenziellen Kunden in die Wege, und können mit unseren fünf ecoplus Niederlassungen in Osteuropa mit einem entsprechend großen Netzwerk effizient Vertriebs- und Kooperationspartnersuche betreiben“.

Auch das Internet bietet nicht zu unterschätzende Möglichkeiten – mit der „Virtuellen Messe“, einem innovativen Messeportal können NÖ-Unternehmen 365 Tage im Jahr präsent sein und sich Interessenten im CEE Raum vorstellen.

Um die Produkte von NÖ-Firmen auf den jeweiligen Zielmärkten optimal zu vertreiben und neue Umsätze zu generieren, stellt ecoplus International mit „NÖ-Sales Pools“ lokale Handelsagenten bereit – branchenerfahrene Verkaufspersönlichkeiten! Ein weiterer Punkt: „Im internationalen Geschäft ist eine effiziente Logistik enorm wichtig“, so Dr. **Forgues**. In Kooperation mit dem Logistik-

Cluster NÖ der ecoplus werden „Logistik-Checks“ angeboten: Es geht darum, Schwachstellen zu erkennen und Optimierungspotenziale zu erarbeiten. Über die Bündelung von Warenströmen können Logistikkosten eingespart werden – ein Netz an Logistikpartnern im CEE Raum steht dabei zur Seite.

Gerade im internationalen Geschäft gilt es, sich abzusichern – materiell und vertraglich. Im Rahmen von exportplus werden Packages angeboten - ob im Falle von Bonitätsprüfung, Vertragsprüfung und Inkasso. So ist es zum Beispiel möglich, Verträge einem Basis-Check zu unterziehen und gegebenenfalls überarbeiten zu lassen.

Und da gerade auf Auslandsmärkten eine effiziente Kommunikation wichtig ist, um sich rasch bei der Zielgruppe positionieren zu können, bietet ecoplus International last but not least auch Unterstützung bei Marketing und PR an.

Weitere Infos: www.exportplus.at