



GBS Europe Group®
Global Business Solutions

Check up “Germany / Europe”

Firma: <i>Company:</i>	
Ansprechpartner: <i>Contact person:</i>	
Anschrift: <i>Complete address:</i>	
Telefon: <i>Phone</i>	
Fax: <i>Fax:</i>	
e-mail:	
Internet:	
Umsatz im letzten Jahr: <i>(Antwort ist freiwillig)</i> <i>Turnover last year</i> <i>(voluntary)</i>	
Anzahl der Beschäftigten: <i>Number of employees:</i>	

- 1. Welche Ziele und Erwartungen verfolgen Sie mit der Arbeit im Projekt?**
Why do you want to join the projekt; what are the objectives and expectations you have?

--



GBS Europe Group®

Global Business Solutions

**2. Wer sind Ihre Zielgruppen?
Who belongs to your target group?**

- Importeure, Groß- und Zwischenhändler / *Importers, wholesalers, distributors*
- Endabnehmer / *final consumer*
- Kooperationspartner / *co-operation partners*
- Investoren / Finanzbeteiligungen / *Investors / participation financing*

**3. Welche Produkte/Dienstleistungen wollen Sie anbieten?
Which products/services do you want to offer?**

**4. Wo liegen die Einsatzbereiche Ihres Produktes?
What are the fields of application of your product?**

**5. Wie wird Ihr Produkt in Deutschland vertrieben?
How is your product distributed in Germany?**



GBS Europe Group®
Global Business Solutions

6. Wer sind Ihre wichtigsten Abnehmer?
Which are your most important customers?

7. Wo liegen Ihre Umsatzschwerpunkte?
On which scope of business do you concentrate your activities?

8. Wie groß sind Ihre Lieferkapazitäten bzw. Vorlaufzeiten?
On which scale are your capacities?

Lieferkapazität / *volume of output:*

Vorlaufzeiten / *delivery time:*

9. Besitzen Sie Patente?
Do you own patents?

Deutschland / *Germany*

Europa / *Europe*

Amerika / *America*

Nein / *No*



GBS Europe Group®
Global Business Solutions

10. Verfügen Sie über eine Zertifizierung?
Is your company certified?

- ISO 9000 / ISO 9000
- Gütezeichen / *quality mark*
- Sonstige / *others*
- Nein / *No*

11. Wo sehen Sie die besonderen Vorteile Ihres Produktes bzw. Ihres Leistungsangebotes?
What do you believe are the exceptional advantages of your products or your services?

12. Welche Kenntnisse besitzen Sie über Mitbewerber in Ihrer Branche?
How competent is your knowledge of your branch of business?

13. Sind Sie schon im Exportgeschäft aktiv (Länder)?
Are you already operating in the export business and in which countries?



GBS Europe Group®
Global Business Solutions

**14. Haben Sie bereits Kontakte im Zielmarkt?
Welche Firmen sollten kontaktiert werden?
Welche Firmen sollten nicht kontaktiert werden?**

*Do you already have contacts on the market?
Which companies should be contacted?
Which companies should not be contacted?*

**15. Wer sollte Ihr Partner sein (Größe, Branche, u.s.w.)?
Who should be your partner (size, branch of business, etc.)?**

**16. Was muss beim Markteinstieg hinsichtlich produktspezifischer Besonderheiten beachtet werden?
Which product-specific characteristics have to be considered concerning the market entry?**

- Verpackung / *packaging*
 - Name des Produktes / *name of the product*
 - Recycling/Verschrottung / *recycling/scrapping*
 - Zulassung / *approval/permission*
 - Schutzrechte trade mark rights
 - Sonstige others



GBS Europe Group®
Global Business Solutions

17. Verfügen Sie über englischsprachiges Informationsmaterial, Prospekte und Firmendarstellung?

Are you able to provide english informative literature, brochures and company presentations?

18. Sind Ihre Sprachkenntnisse ausreichend für eine Firmenpräsentation und Verhandlungen mit Interessenten?

Is your language ability sufficiently for presentations and negotiations with interested parties?

- Ja / Yes

Nur auf Konversationsbasis / *not business fluent*

Nein / No

19. Übergebene Unterlagen:

Documents handed over:



GBS Europe Group®
Global Business Solutions

20. Bemerkungen:
Remarks:

.....
Ort, Datum
place, date

.....
Stempel, Unterschrift
company stamp, signature

© GBS Europe Group® - Check-Up Germany / Europe

GBS Europe Group *Global Business Solutions*, Inh. | Gen.Mgr. Dipl.Ing. Jens Peter Husemann
[USt-IdNr.DE 813226658]

Hohenzollernstrasse 19 – 46395 Bocholt/Germany
Tel.:+49(0)2871-294240 | Fax: +49(0)2871-294241 | mobile +49(0)1701841785 | GBS@jp-h-consult.de | www.gbs-europe.de

>>> Improving Corporate Performance for Your Corporate Global Growth <<<