



# trAIDe GmbH

## Unternehmensprofil

## Über trAIDe GmbH



### Stellungnahme zur Positionierung

Sowohl für exportierende als auch importierende Unternehmen ist trAIDe der Partner für die internationale Geschäftsanbahnung. Das bewehrte Business-Matchmaking Konzept, welches trAIDe anbietet, ermöglicht es Unternehmen, nachhaltige Geschäftsbeziehungen aufzubauen.

Kunden von trAIDe :

- ✓ Öffentliche Einrichtungen
- ✓ Private Unternehmen

### Eckdaten zu trAIDe

- trAIDe wurde 2008 gegründet
- trAIDe hat **mehr als 150 Projekte** in den Bereichen Gesundheitswesen, Umwelttechnologien und zivile Sicherheit durchgeführt
- trAIDe verfügt über ein **Netzwerk von zahlreichen lokalen Experten in über 20 Ländern**
- trAIDe hat über **500 Unternehmen** geholfen, erfolgreich **in ihre Zielmärkte einzutreten und ihre Produkte und Dienstleistungen zu exportieren.**

### Lernen Sie unser Team kennen



Wir bieten ein hochmotiviertes Team starker Persönlichkeiten mit langjähriger Erfahrung im internationalen Projektmanagement und in der internationalen Partnervermittlung auf allen fünf Kontinenten.

Jedes Mitglied des trAIDe-Teams ist ein Spezialist in seinem Verantwortungsbereich. Wir bringen internationale Kooperationen sowohl für große Unternehmen als auch für KMUs in greifbare Nähe.

## Unser Dienstleistungsportfolio



- trAIDe verfügt über langjährige Erfahrung in der Unterstützung von KMUs bei der Erschließung ausländischer Märkte durch Begleitung:
  - ✓ Deutscher Unternehmen bei der Internationalisierung
  - ✓ Internationaler Unternehmen, die in den deutschen Markt eintreten wollen
- Exportförderungsdienstleistungen von trAIDe:
  - ✓ Marktanalyse und Markteintrittsstrategien
  - ✓ Vermittlung von Geschäftskontakten
  - ✓ Organisation von Delegationsreisen nach und aus Deutschland
  - ✓ Internationale Messebesuche
  - ✓ Organisation von Messeständen/-pavillons
  - ✓ Management-Trainings zur Geschäftsabwicklung mit Deutschland



**Marktanalyse / Markteintrittsstrategie**



**Geschäftsanbahnung / Matchmaking**

# Unser Dienstleistungsportfolio - Marktanalyse und Eintrittsstrategie



## Workshop

- Präsentation Ihres Unternehmens, Ihrer Produkte oder Dienstleistungen
- Erfahrungsaustausch über Ihre bisherigen Aktivitäten im Zielmarkt
- **Gemeinsame Definition der zu untersuchenden Wirtschaftssektoren**
- Zeichnen Sie Ihre spezifischen Fragen über das Zielland auf



## Desk-Research

- Bestimmung der allgemeinen politischen, kulturellen und wirtschaftlichen Situation auf dem Zielmarkt
- Bestimmung der Marktgröße und des Potentials für Ihr Unternehmen
- **Bedarfsanalyse des privaten und ggf. des öffentlichen Sektors für Ihre Produkte**
- Analyse von Trends und Zukunftsaussichten



## Experteninterviews

- **Wettbewerbsanalyse und Identifizierung potenzieller Marktteilnehmer**
- **Identifizierung der relevanten Vertriebskanäle im Zielland**
- Klärung Ihrer individuellen Fragen mit dem Branchenexperten im Zielland



## Handlungsempfehlungen

- **Auswertung aller Informationen und Entwicklung einer individuellen Markteintrittsstrategie mit konkreten Handlungsempfehlungen**
- Erstellung eines Implementierungsplans mit Meilensteinplan



# Unser Dienstleistungsportfolio - Geschäftsanbahnung / Matchmaking

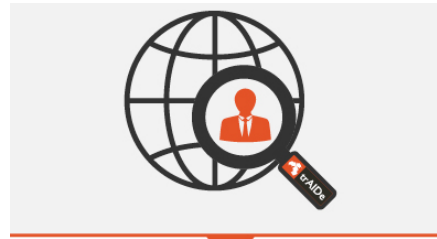


## Charakterisierung



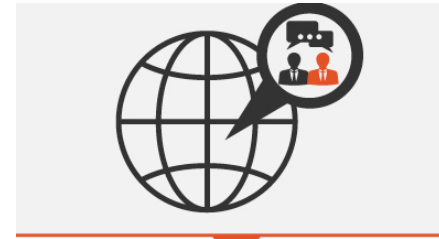
- Definition Ihrer spezifischen Ziele im Zielmarkt
- Ausarbeitung Ihrer Prioritäten für das Matchmaking mit potentiellen Geschäftspartnern oder Investitionszielen im Zielland
- Schärfung Ihrer Strategie im Hinblick auf die Besonderheiten des Zielmarktes
- **Malen Sie ein klares Bild Ihres idealen potenziellen Geschäftspartners oder Investitionsziels**

## Matching



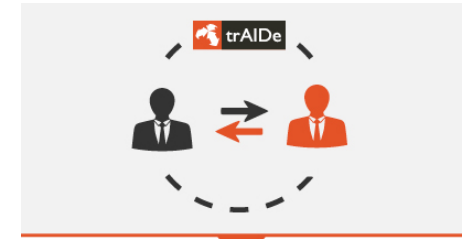
- **Identifizierung potenzieller Geschäftspartner oder Investitionsziele in Zusammenarbeit mit unseren Branchenexperten im Zielland, die über fundierte Kenntnisse und Einblicke in das spezifizierte Marktsegment verfügen**
- Einreichen von Unternehmensprofilen, damit Sie eine erste Auswahl treffen können. Beide Seiten werden auf die Geschäftstreffen vorbereitet

## Geschäftstermine



- **Terminierung Ihrer Geschäftstreffen mit den Entscheidungsträgern der ausgewählten Geschäftspartner, die wir für Ihr Vorhaben im Zielland für geeignet halten**
- Auf Anfrage Organisation von Reisen und Übersetzungsdiensten
- Unterstützung bei den Geschäftsbesprechungen durch unser Team von Branchenspezialisten oder Mitgliedern des trAIDe-Teams

## Erfolgreicher Abschluss



- Gemeinsame Auswertung der Geschäftstreffen
- **Wir entwickeln einen Aktionsplan und unterstützen Sie dabei, eine Einigung mit dem von Ihnen gewählten Geschäftspartner oder einen Investitionsvertrag mit dem Unternehmen im Zielland zu erzielen**
- Ab diesem Zeitpunkt stellen wir eine kontinuierliche Markterschließung sicher und kümmern uns um die Pflege von Partnern auf hohem Niveau



## Referenzen - Öffentliche und private Institutionen, private Unternehmen

Seit 2010 führt trAIDe regelmäßig Projekte für **öffentliche Institutionen und Bundesministerien** durch

- Für das Jahr 2020 ist trAIDe bereits beauftragt, **11 Projekte** für das **Bundesministerium für Wirtschaft und Energie** und für die **GIZ** mit den Schwerpunkten Gesundheit, Wasser- und Abwasser, zivile Sicherheit sowie Lebensmittelverarbeitung und -verpackung durchzuführen
- trAIDe hat im Rahmen des **KMU-Markteintrittsprogramms** für das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie mehr als **55 Projekte** erfolgreich durchgeführt
- Seit 2014 hat trAIDe **20 Projekte** des **Managerfortbildungsprogramms** der GIZ erfolgreich abgeschlossen



- Durch die Umsetzung verschiedener Projekte in den Bereichen Gesundheitswesen, Wasser- und Abwasser, zivile Sicherheit und Lebensmittelverarbeitung und -verpackung hat die trAIDe ein **breites Netzwerk** von relevanten Verbänden in diesen Sektoren aufgebaut
- Die Zusammenarbeit ermöglicht einen **leichten Zugang** zu vielen Unternehmen in diesen Sektoren
- Eine enge Beziehung zu diesen Verbänden ermöglicht es trAIDe, Markttrends frühzeitig zu erkennen

## Referenzen - Ausgewählte Projekte im Detail

### Geschäftstreffen für finnische Aussteller auf der MEDICA

*Organisation von Geschäftstreffen auf der MEDICA 2017 und 2018 für Mitglieder der Finnischen Exportförderungsagentur Finpro und Oulu*

Dienstleistungen, die trAIDe erbracht hat:

- ✓ **Business-Matchmaking für 22 finnische Hersteller**
- ✓ Projektbezogen hat trAIDe mehr als **150 Vertriebspartner** aus seinem bereits bestehenden Netzwerk kontaktiert und **Geschäftstreffen mit Vertriebspartnern aus mehr als 10 verschiedenen Ländern vereinbart**
- ✓ **trAIDe organisierte durchschnittlich 5-8 Sitzungen für jedes teilnehmende Unternehmen**



*Wir waren mit dem Service und dem kooperativen Geist von trAIDe sehr zufrieden.*



**P. Antila**  
Program-Koordinator  
Team Finland Gesundheit  
und digitale Krankenhäuser  
Finpro

### Manager-Ausbildungsprogramm - Gesundheitssektor 2017-2019

*trAIDe unterstützte eine Gruppe von 18 internationalen Managern aus dem Gesundheitssektor aus 8 verschiedenen Ländern vor und während ihres Aufenthalts in Deutschland.*

Dienstleistungen, die trAIDe erbracht hat:

- ✓ **Coaching** der Teilnehmer zur erfolgreichen **Ansprache und Gewinnung deutscher Geschäftspartner**
- ✓ Organisation von **individuellen Geschäftstreffen**
- ✓ Trainings zu verschiedenen Themen, die für einen erfolgreichen Markteintritt in Deutschland hilfreich sind (z.B. interkulturelles Management, erfolgreiches Präsentieren vor Geschäftspartnern, Verhandeln)



**C. Otto**  
Projektmanager  
GIZ

*Insbesondere die Ergebnisse im individuellen Matchmaking führen zu langfristigen und nachhaltigen Geschäftsbeziehungen zwischen den Teilnehmern und den deutschen Partnern. Hintergrund der guten Ergebnisse ist das große Netzwerk und Wissen von trAIDe im Gesundheitssektor.*

## Referenzen - Ausgewählte Liste erfolgreich realisierter Projekte



Year	Client	Supervised companies	Target Countries	Services
2017, 2018	Government of Ontario International Trade Branch (Export Promotion Agency of Canada)	28	Germany	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organization of business meetings at MEDICA and REHACARE for members of the Export Promotion Agency of Canada</li> <li>• Organizing of approx. 5 meetings per company with European distributors</li> <li>• Support of companies at trade fair</li> </ul>
2017	Finpro (Export Promotion Agency of Finland)	22	Germany	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organization of business meetings at the MEDICA 2017 for members of the Finish Export Promotion Agency</li> <li>• Organization of clinic visits and introduction to network partners</li> <li>• Support of companies at trade fair</li> </ul>
2017	Piemonte (Export Promotion Agency of Italy)	7	Germany	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organization of business meetings at the MEDICA 2017 for members of the Italian Export Promotion Agency</li> <li>• Support of companies at trade fair</li> </ul>
2017, 2018	Enterprise Ireland (export Promotion Agency of Ireland)	10	Germany	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifying potential partners and organization of business matchmaking at the MEDICA 2017 for members of the Irish Export Promotion Agency</li> <li>• Organizing meetings with DACH distributors (3/company)</li> </ul>
2016, 2017	German Ministry of Economic Affairs and Energy	35	Germany	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coaching of participants</li> <li>• Organization of individual business meetings</li> <li>• Trainings on various topics for a successful market entry in Germany</li> </ul>
2008 - 2020	German Ministry of Economic Affairs and Energy (BMWi)	180	China, Mexico, UAE, Brasil, Vietnam, Japan, Ghana, Portugal, South Korea (...)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Implementation of an individual workshop with the participants:</li> <li>• Industry-specific market analysis</li> <li>• Organization and implementation of a delegation trip to target country, including business appointments and project visits</li> </ul>



## Referenzen - Unsere Erfahrung auf internationalen Märkten



Wir haben offizielle Exportförderungsprojekte zwischen Deutschland und diesen Ländern durchgeführt:

- Argentinien
- Australien
- Ägypten
- Äthiopien
- Brasilien
- Chile
- China
- Frankreich
- Ghana
- Großbritannien
- Indien
- Italien
- Japan
- Kenia
- Kolumbien
- Kroatien
- Kuwait
- Malaysia
- Mexiko
- Moldawien
- Mongolei
- Nigeria
- Oman
- Österreich
- Peru
- Rumänien
- Russland
- Serbien
- Slowakei
- Südafrika
- Südkorea
- Taiwan
- Tunesien
- Türkei
- Tschechische Republik
- Ukraine
- Vietnam
- Weißrussland





Stefan Neuhaus  
Business Development Manager

Hohenstaufenring 42  
50674 Cologne | Germany

[Stefan.Neuhaus@traide.de](mailto:Stefan.Neuhaus@traide.de)  
[www.traide.de](http://www.traide.de)

T. +49-221-935 445 40  
F. +49-221-280 65 552