

6. Niedersächsischer Außenwirtschaftstag

MERCOSUR

Erfahrungsbericht

Prof. Dipl.-Ing. Eberhard Issendorff

ISSENDORFF KG, Sarstedt / Rethen

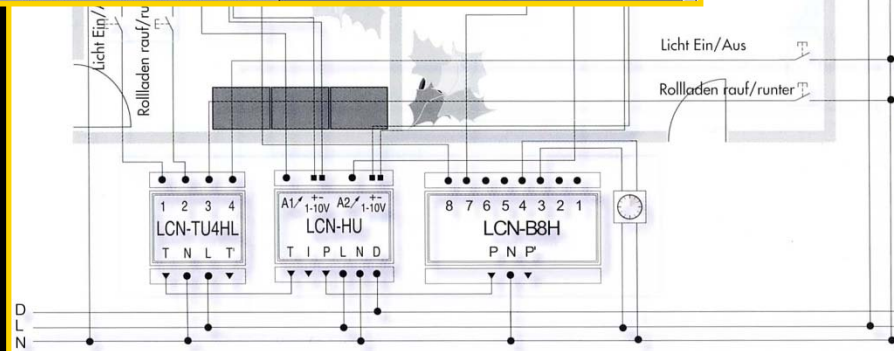
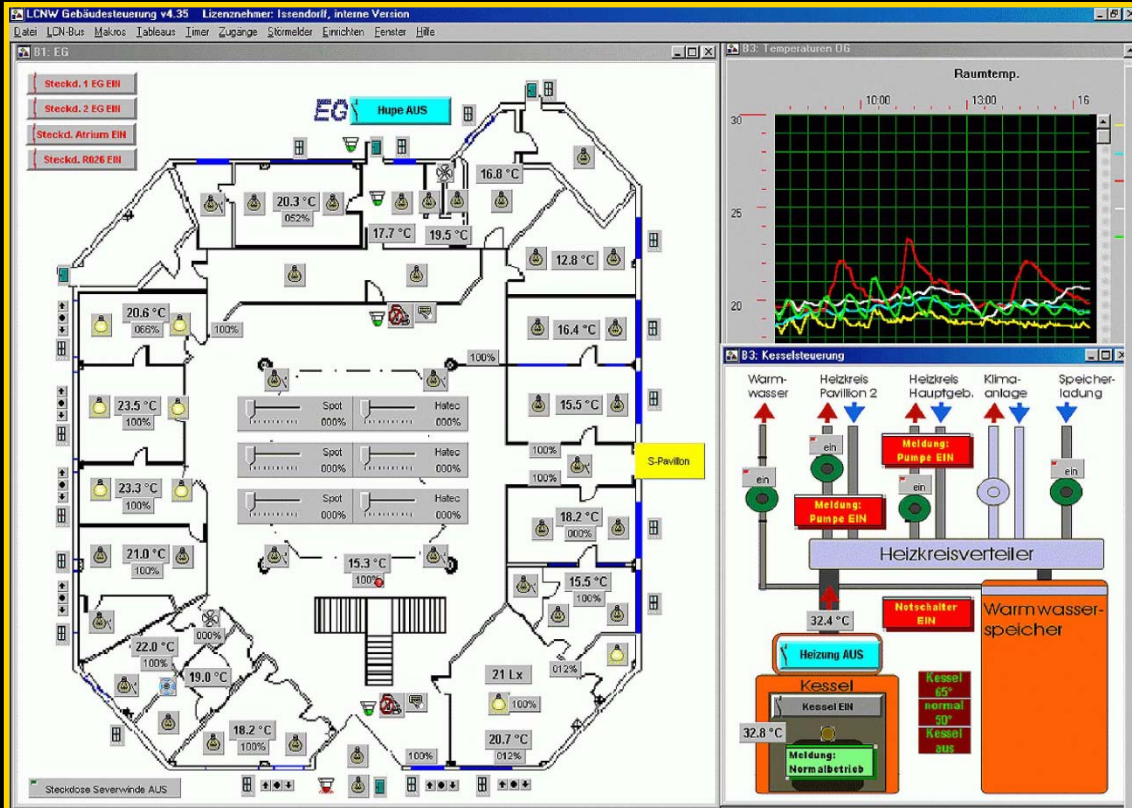
**Der Start in neue Märkte:
Chancen in Lateinamerika**

MERCOSUR

Inhalt

- **Kurzvorstellung:**
Unternehmen und System LCN
- **Warum ins Ausland?**
- **Warum Lateinamerika?**
- **Unsere Vorgehensweise**
Ein langer Weg
- **Wichtige Punkte im Ausland**
- **Diskussion**
- **Presentación :**
La empresa y el sistema LCN
- **Porque en el extranjero?**
- **Porque América Latina?**
- **Nuestro modo de proceder**
Un camino muy largo
- **Puntos importantes en el exterior.**
- **Discusión**

Beispiel: LCN im Büro



Funcionalidad:

Building Control & Management



■ Warum ins Ausland?

- ➔ Wirtschaftliche Zukunft in Deutschland vom politischen Umfeld abhängig – während der großen Koalition sind die Rahmenbedingungen nicht besser geworden:
Zukunftssicherung!
- ➔ Trotz globaler Vernetzung der Wirtschaft gibt es Unterschiede in den wirtschaftlichen Zyklen: Verbesserung der Auslastung während schwacher Zeiten in Deutschland.

■ Porque en el extranjero?

- ➔ El futuro económico en Alemania depende del entorno político – mientras las grandes coaliciones no han mejorado las condiciones
Zukunftssicherung!
- ➔ Trotz globaler Vernetzung der Wirtschaft gibt es Unterschiede in den wirtschaftlichen Zyklen: Verbesserung der Auslastung während schwacher Zeiten in Deutschland.

■ Warum Mercosur?

- Ein kleiner Mittelständler kann nicht überall tätig sein, muss Prioritäten setzen:
Suche nach attraktivsten Märkten.
- Warum nicht Europa, z.B. Frankreich oder Asien, z.B. China?
- **Lateinamerika** ist besonders freundlich zu Deutschen. Deutsche Produkte sind beliebt.
- Die Menschen dort haben ein offenes, angenehmes Wesen – das ist Lebensqualität auch für uns!

■ Porque el Mercosur?

- Una empresa mediana no puede ser activa en todas partes
- Poner prioridades :
Busqueda de los mercados interesantes.
- Porque no Europa ó Francia ó Asia (China)
- **Latinoamérica** y Alemania están unidas por fuertes lazos de amistad. Los productos alemanes son muy cotizados.
- Los Latinoamericanos tienen un modo de ser muy agradable y abierto, para nosotros eso es calidad de vida!

■ Vorgehensweise

- ➔ Suche nach „Native Speakers“.
(Vorsicht bei regionalen Unverträglichkeiten!)
- ➔ Übersetzung der wichtigsten Prospekte und der Software.
- ➔ Anwesenheit der spanischen Kollegen bei deutschem Messeauftritt – viele „Zufalls-“ Kontakte.
- ➔ Besuch im Zielland.
- ➔ Einladungen zur Schulung bei uns. Herzliche Bewirtung und Übernahme der Hotelkosten.

■ Puntos de consideración

- ➔ Búsqueda „Native Speakers“.
(Cuidado con los conflictos regionales!)
- ➔ Traducción de los mas importantes prospectos y Software
- ➔ Prescencia de personal hispanohablantes en la Ferias Alemanas – muchos contactos casuales.
- ➔ Visita en el pais de interes.
- ➔ Invitaciones para capacitaciones
- ➔ En nuestra filial. Atención cordial y asumir los costos de hotel.

■ Wichtige Punkte

→ Menschliche Wärme

- ◆ Abholung vom Flughafen mit Willkommens-Schild
- ◆ Freundschaften aufbauen

→ Persönliche Anerkennung

- ◆ Vertrauen zeigen, auch finanziell

→ Events

- ◆ Gemeinsames Abendessen in besonderen Restaurants
- ◆ Flüge über Hannover
- ◆ Fotos und Poster gleich mitgeben

→ Produktqualität

■ Puntos Importantes

→ Calor humano

- ◆ Recepción en el Aeropuerto
- ◆ Cartel de bienvenida
- ◆ Crear amistades

→ Reconocimiento personal

- ◆ Demostrar confianza

→ Eventos

- ◆ Cenas en conjunto en restaurants especiales
- ◆ Vuelos sobre Hannover
- ◆ Fotos y poster deben ser entregados de inmediato

→ Calidad del producto



Beispiel: Events

Ejemplo: Eventos



Argentinier bei uns / Invitados argentinos en Alemania

Beispiel: Events

Ejemplo: Eventos



Cordoba

Referencias



COMPLEJO CAPITALINAS

Conformado por dos bloques de oficinas AAA , Centro de convenciones, Hotel 5 estrellas y Residencias.

Control de luces en palieres y oficinas
Control de Acceso
Control de Bombas de Agua
Integración de Sistemas

TERMINAL DE OMNIBUS SANTIAGO DEL ESTERO

Control de tráfico de colectivos.

Control de luminarias activas y de emergencia

Servicio de información al pasajero (Video y Audio)





Gracias por su atención

6. Niedersächsischer Außenwirtschaftstag

Muchas gracias por Ihre Aufmerksamkeit!

**Por Questiones stehen wir
Ihnen gern zur Verfügung:**

**Giovana Cano
05066 998-542**

**Julia Nowack
05066 998-118**

**Eberhard Issendorff
05066 998-211**

**Ricardo Alonso
05066 998-572**

ISSENDORFF KG

**Magdeburger Str. 3
30880 Rethen**

**Wellweg 93
31157 Sarstedt**

05066 998 0

www.lcn.de