

Teknik og salg ApS

- Bautechnischer Vertrieb in Skandinavien



Niels Brondbjerg
Geschäftsführer
Tel +45 / 22 79 33 70

nbr@teknikogsalg.dk



Kim Raagaard
Geschäftsführer
Tel +45 / 22 14 39 39

kra@teknikogsalg.dk

Über *Teknik og salg*

"Teknik og salg", gesprochen "Teknik o säll" ist Dänisch und bedeutet übersetzt "Technik und Vertrieb".

Teknik og salg ist ein in Dänemark ansässiges Unternehmen mit breiter und jahrelanger Vertriebserfahrung in der dänischen und skandinavischen Baubranche.

Mit unserem Know-how bieten wir unseren deutschen Kunden ein attraktives Paket aus wirtschaftlichen und technischen Kompetenzen.

- Unsere Ideengrundlage besteht in der Durchführung von Verkaufs- und Vertriebsarbeit in Dänemark auf Beraterbasis. Mit diesem Konzept können unsere Kunden von kompetenten Vertriebskapazitäten Gebrauch machen, ohne sich an hohe Fixkosten binden zu müssen. Neben dem dänischen Markt vertreiben wir Produkte deutscher Unternehmen auch in Schweden und Norwegen.

Unser Schwerpunkt sind marktorientierte Vertriebsleistungen auf operativem Niveau
- wir unterstützen Sie auf Wunsch aber auch bei der Ausarbeitung einer Verkaufsstrategie.

"Eine Ganzheitsbetrachtung, basierend auf einer breiten Erfahrungsgrundlage, ist die Voraussetzung für einen überzeugenden Vertrieb technischer Produkte."

Mehr als 40 Jahre Vertriebserfahrung, kombiniert mit Theorie- und Praxiswissen, bilden die solide Grundlage für unser Leistungsangebot:

- Erfahrung mit dem Vertrieb von Baumaterialien an Händler
- Erfahrung mit der Ideenvermarktung an Architekten und Ingenieure
- Erfahrung mit Projektvertrieb komplexer Baukomponenten in den nordischen Ländern
- Erfahrung beim Vertrieb an Versicherungsgesellschaften und öffentliche Auftraggeber
- Erfahrung mit industriellem Vertrieb individueller Lösungen
- Führungserfahrung in den Bereichen Vertrieb und Technik
- Erfahrung mit Projektleitung
- Erfahrung mit Bauuntersuchungen und bautechnischen Berichten



***Teknik og salg* bietet**

Wir bieten Vertriebs- und Marketingleistungen für deutsche bautechnische Produkte und Systeme in Dänemark, Schweden und Norwegen. Wir agieren somit als Ihr Repräsentant in den skandinavischen Ländern.

Die Aktivitäten werden von *Teknik og salg* selbstständig oder in Zusammenarbeit mit Ihrem Unternehmen ausgeführt.

Die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden bilden stets den Ausgangspunkt für die Zielsetzung der Zusammenarbeit. Darüber hinaus erstellen wir einen Projektplan, eine Übersicht über die einzelnen Arbeitsschritte und ein Budget für die von uns zu erbringenden Leistungen. Aus diesen Informationen setzt sich anschließend der Kooperationsvertrag zwischen Ihrem Unternehmen und *Teknik og salg* zusammen - so einfach geht's.

Folgende Arbeitsaufgaben können wir für Sie übernehmen

- **Ausarbeitung eines Vertriebsplans** - in der Regel in Zusammenarbeit mit Ihrem Unternehmen
- **Aktiver Projektvertrieb** an Architekten, Ingenieure, Berater und Bauunternehmer auf Grundlage von Projektdatenbanken und Bauinformationen. Hierzu gehört auch der Kontaktaufbau zu relevanten Akteuren im Hinblick auf Präsentation und Beschreibung des Produkts.
- **Verkauf an Fachhändler und Baumärkte**
 - Entweder direkt oder durch eine Vertriebsorganisation
- **Kundenbesuche bei allen Akteuren der Baubranche**
 - Wir haben Erfahrung in der Zusammenarbeit mit sämtlichen Akteuren, die am Bauprozess beteiligt sind, und vertreten Sie in dialogführender Funktion
- **Marketing**
 - Beratungsleistungen bei der Ausarbeitung von Broschüren, Preislisten und anderem Material
 - Ausarbeitung von Pressemitteilungen und Artikeln samt Distribution an relevante Medien
- **Verkaufskoaching** (in englischer Sprache, teilw. in Deutsch)
 - Mit Ausgangspunkt in realen Verkaufssituationen
 - Anhand von Fallbeispielen und Rollenspielen werden Ihre Mitarbeiter optimal auf den Vertrieb in Skandinavien vorbereitet.
- **Marktetablierung**
 - Auffindung und Verhandlungsführung mit Unternehmen im Hinblick auf Repräsentation oder Vertrieb Ihrer Produkte in einem bestimmten Land oder Gebiet.
- **Bausteuerung und Bauuntersuchungen**
 - Bauüberwachung beim Einbau Ihrer Produkte oder Baumaterialien auf der Baustelle. Die Bauuntersuchung wird stets mit einem ausführlichen Bericht abgeschlossen.

Alle Aktivitäten werden durch Berichte ergänzt, die den Arbeitsumfang, die Ergebnisse und andere relevante Informationen genau protokollieren.



Honorarübersicht

Allgemein

Honorar pro Stunde:	87,00 Euro exkl. MwSt. Reisezeiten werden nicht berechnet.
Reise- und Transportkosten:	Kosten für projektrelatierte Fahrten werden gemäß den jeweils geltenden dänischen Kilometersätzen in Rechnung gestellt (0,46 Euro pro Kilometer). Kosten für evtl. Fährüberfahren und Brückengebühren werden ebenfalls in Rechnung gestellt.
- Einführung und Coaching:	45,00 Euro pro Stunde (exkl. Aufenthalts- und Reisekosten)

Neben den Standardhonoraren bieten wir drei attraktive Startpakete:

(Alle Preise verstehen sich exkl. MwSt.)

Paket 1

- Strategieplan, Etablierung in Dänemark/Skandinavien
- Projektplan und Budget
- 60 Projekt- und Vertriebsstunden*
- Einführung und ein Tag Coaching (exkl. Aufenthalts- und Reisekosten)

Paketpreis: 5.500 Euro**

Paket 2

- Strategieplan, Etablierung in Dänemark/Skandinavien
- Projektplan und Budget
- Projektzeit: 20 Wochen (insgesamt 280 Projektstunden*)
- 1 Tag à 8 Projektstunden pro Woche für das Finden von Projekten und möglichen Kunden
- 1 Tag à 6 Projektstunden pro Woche für Kundenbesuche
- Einführung und bis zu zwei Tage Coaching (exkl. Aufenthalts- und Reisekosten)

Anstatt 25.100,- Euro nur 23.900 Euro**

Paket 3

- Strategieplan, Etablierung in Dänemark/Skandinavien
- Projektplan und Budget
- Projektzeit: 20 Wochen (insgesamt 400 Projektstunden*)
- 3 halbe Tage à 4 Projektstunden pro Woche für das Finden von Projekten und möglichen Kunden
- 2 halbe Tag à 4 Projektstunden pro Woche für Kundenbesuche
- Einführung und bis zu zwei Tage Coaching (exkl. Aufenthalts- und Reisekosten)

Anstatt 34.800,- Euro nur 32.800 Euro **

Nach einer Einführungsphase kann das Stundenhonorar durch einen festen Prozentsatz des Umsatzes ersetzt oder kombiniert werden.

* Die Projektstunden werden nach Ihren Vorgaben auf die verschiedenen Vertriebsaktivitäten verteilt.

* * Alle Paketpreise verstehen sich exkl. Reise- und Aufenthaltskosten



Kundenreferenzen

Diese Unternehmen vertrauen bereits auf unsere Kompetenz

Deba systemtechnik GmbH (Deutschland) www.deba.de

Aalund Industriteknik ApS (Dänemark) www.aalundindustriteknik.dk

Klar Skandinavia AB (Schweden) www.klardesign.se

MT Højgaard AS (Dänemark) www.mthojgaard.dk

Chroma Communication (Dänemark) www.chroma.dk

Egen Vinding og Datter (Dänemark) www.egenvinding.dk

SBS Byfornyelse (Dänemark) www.sbsby.dk

BKS-BYG (Dänemark) www.bksbyg.dk

© 2009 Teknik og salg ApS