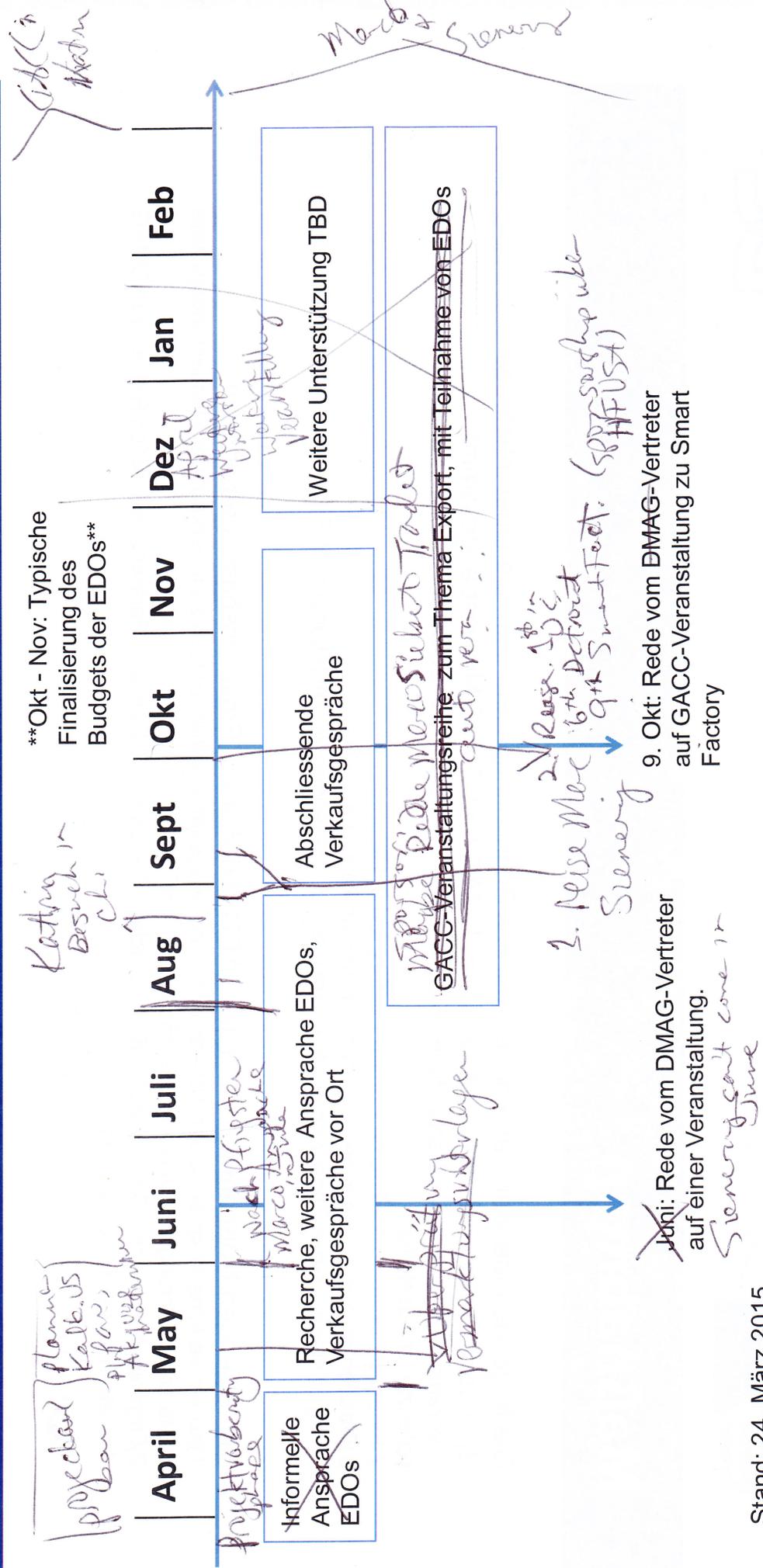


Ablaufplan



Stand: 24. März 2015



German American
Chambers of Commerce
Deutsch-Amerikanische
Handelskammern



The German Chamber Network

Maßnahmen

Die folgenden Maßnahmen können Teil des Sponsoringpakets sein. Genauer Inhalt des Sponsoringpakets wird separat zwischen DMAG und GACC Midwest abgestimmt.

- 1) Veranstaltungsreihe zu verschiedenen Exportthemen mit Zielgruppen EDOs und Multiplikatoren sowie weiterer potenzieller Aussteller
- 2) Industry Forum: 2015 Theme - Smart Factory am 9. Oktober
- 3) Platzierung des Logos in verschiedenen Kommunikationen
- 4) Organisierung einer Rede vom DMAG-Vertreter auf passenden Veranstaltungen im Frühsommer und Herbst 2015

Die folgenden Maßnahmen kann die GACC Midwest auf Provisionsbasis durchführen.

- 1) Kontinuierliche Ansprache der Wirtschaftsförderungsgesellschaften (EDOs) zum Verkauf der Messestandspakete sowie Durchführung von Verkaufsgesprächen vor Ort
- 2) Organisation abschließender Verkaufsgespräche mit wichtigen EDOs und Partnern, anlässlich Reisen von DMAG-Vertretern im Laufe des Jahres

Überprüfung der Vertretungsmateriale



Leistungsvorschlag

zum Verkauf von Messestandspaketen des US-Pavillon auf der Hannover Messe 2016

German American Chamber of Commerce of the Midwest, Inc.
Stand: 20. März 2015

Hintergrund

In 2016 werden die USA Partnerland der Hannover Messe sein. Ein wichtiger Aspekt einer erfolgreichen Partnerschaft ist die Einbindung von Vertretern vieler US-amerikanischer Bundesstaaten, Regionen, Gemeinden sowie Städte im US-Pavillon. Ziel ist es, eine möglichst große Präsenz der Wirtschaftsförderungsgesellschaften der oben genannten Gruppen zu gewinnen.

Die German American Chamber of Commerce of the Midwest, Inc. (GACC Midwest) wird federführend, in Zusammenarbeit mit der GACC South und in Abstimmung mit dem US Commercial Service, Vertrieb des US-Pavillons an Wirtschaftsförderungsgesellschaften übernehmen.

Die GACCs verfügen über eine Vielzahl an Kontakten zu US-Wirtschaftsförderungsgesellschaften (Economic Development Organizations – EDOs). Viele EDOs sind Mitglieder der GACCs und zahlreiche weitere EDOs sind den GACCs von Veranstaltungen und Fachkonferenzen bekannt und werden regelmäßig zu Veranstaltungen eingeladen. So haben die GACCs viele Gelegenheiten, Gespräche mit EDOs zu führen. Des Weiteren werden die GACCs die erneute Kontaktaufnahme auch aktiv vorantreiben.

Zu Beginn des Projekts und in regelmäßigen Abständen wird sich die GACC Midwest mit dem US Commercial Service (USCS) abstimmen, insb. mit Dale Tasharski von der US Botschaft in Berlin.

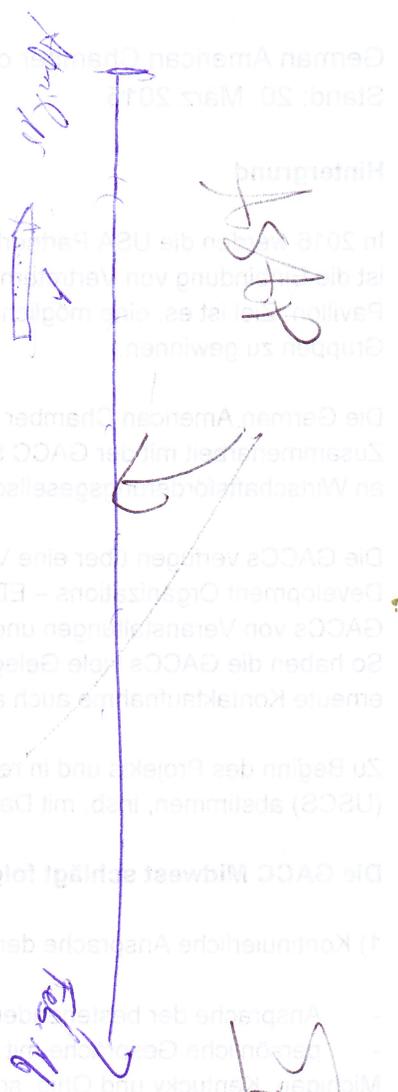
Die GACC Midwest schlägt folgende Maßnahmen vor:

1) Kontinuierliche Ansprache der Wirtschaftsförderungsgesellschaften (EDOs) zum Verkauf der Messestandspakete

- Ansprache der bestehenden Kontakte der GACCs per Newsletter und Mailings,
- persönliche Gespräche mit EDOs bei von der GACC Midwest geplanten Reisen nach Minnesota, Indiana, Michigan, Kentucky und Ohio, sowie bei weiteren von der GACC South geplanten Reisen.
- Ansprache von Besuchern der Hannover Messe: Viele der GACC bekannten EDOs besuchen die Hannover Messe ohne auszustellen. Die GACC Midwest wird diese EDOs bereits auf der Messe im April 2015 auf die Möglichkeiten und Vorteile einer erweiterten Teilnahme in 2016 hinweisen.
- Gespräche in Chicago und Atlanta: EDOs aus den gesamten USA fragen regelmäßig Termine bei der GACC Midwest und GACC South an, um in Kontakt zu bleiben, bspw. hat sich der Besuch einer EDO von der Westküste angekündigt.
- Recherche weiterer EDOs sowie schriftliche und telefonische Ansprache
- Dokumentation der Kontaktaufnahme und Übermittlung der Kontaktliste an DMAG



Leistungsvorschlag



Sponsorpaket

→ mit possible

alles zusammen

Position & Verkauf

↓ bereit nach 4, be
~~quests~~

→ IEEDC
 conferences & symposia
 print in deck

EDDs

Call it sponsorship even if
 it's really a fixed sum

Money is same amount.

Money money order ext & checks
 Start with seminar Dr. Beckle

→ fixed - incl

- ① Sponsoring - commission
- ② sales



2) Verkaufsgespräche im Rahmen der TTIP-Roadshow

- Eine von DMAG und der GACC geplante Roadshow wird, anhand von Fachveranstaltungen in verschiedenen Städten, Themen zum transatlantischen Handel und TTIP erläutern. Synergieeffekte entstehen dadurch, dass die GACCs im Rahmen der Roadshow Verkaufsgespräche vor Ort bei den EDOs durchführen können.

3) Organisation abschließender Verkaufsgespräche mit wichtigen EDOs und Partnern, anlässlich Reisen von DMAG-Vertretern im Laufe des Jahres

- Beratung zu Prioritäten bzw. Chancen; gemeinsame Auswahl der Gesprächspartner
- Logistische Organisation der Termine (Zeit, Ort, Reisewege, Unterkunft)
- Ggf. Begleitung zu den Gesprächen

Timeline

März 2015

Erste Ansprache von EDOs im Rahmen des SelectUSA Summit sowie bei bereits bestehenden Terminen

April 2015

Erste Ansprache von der GACC bekannten EDOs, u.a. auf der Hannover Messe

Mai – Juli 2015

Erstellung Kontaktlisten, schriftliche und telefonische Ansprache der EDOs, Termine

August – September 2015

Weitere Ansprache und Verkaufsgespräche
Erste TTIP Roadshow-Veranstaltungen

28. September – 2. Oktober 2015

Reise der DMAG-Vertreter mit mindestens einer TTIP-Veranstaltung bzw. Verkaufsgesprächen mit EDOs

Ansprechpartner

Mark Tomkins, Vice President

+1-312-494-2172, tomkins@gaccmidwest.org

Virginia Rounds, Director Consulting Services

+1-312-494-2163, rounds@gaccmidwest.org

Speziell:

Commission based, to be determined
Standpress auch TBC.