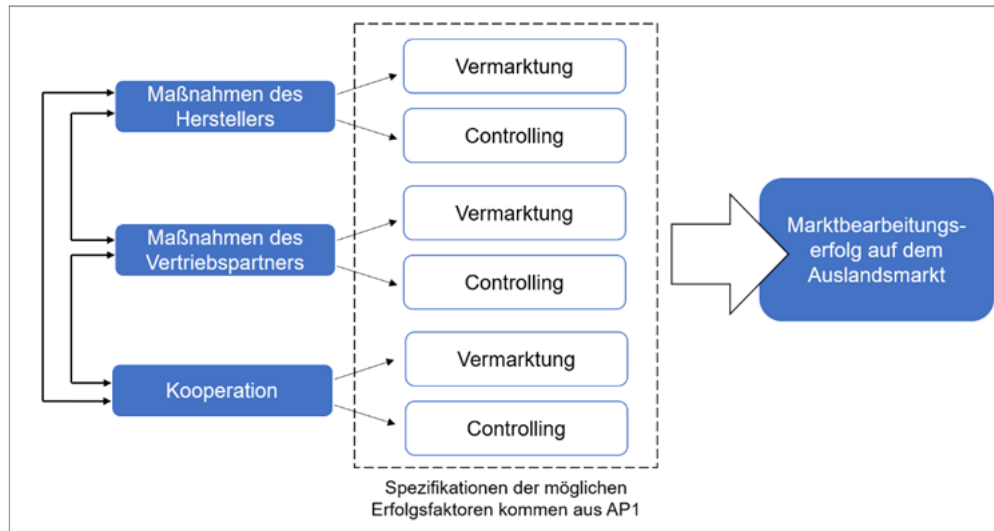
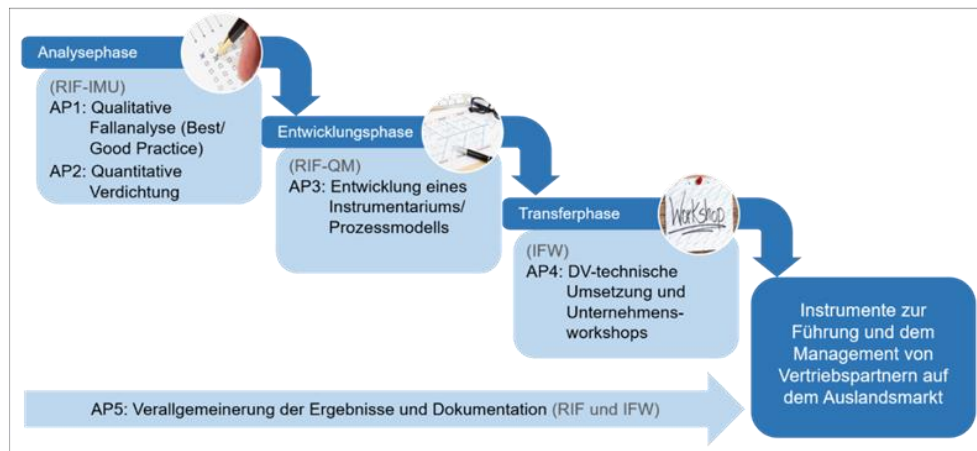


SAMA INTERNATIONAL-SALES-AGENT-MANAGEMENT



Das Ziel des Projektes ist die Entwicklung eines Instrumentariums zur Lenkung und Unterstützung rechtlich und wirtschaftlich selbstständiger internationaler Vertriebspartner bei gleichzeitiger Verbesserung der Beziehung durch Steigerung der Kooperationsbereitschaft. Es wird ein phasendifferenziertes Prozessmodell erarbeitet, das unterschiedliche Instrumente und Methoden umfasst, die je nach spezifischer Vertriebsaufgabe von KMU eingesetzt werden kann.

Die Ergebnisse ermöglichen somit, bereits zu Beginn einer Vertriebspartnerbeziehung die Zusammenarbeit zu optimieren. Hierdurch werden die Bearbeitungszeit, Risiken von Fehlschlägen und damit Kosten minimiert. Zudem führt die gute Zusammenarbeit in der Regel zu einem höheren wirtschaftlichen Erfolg für die Unternehmen.



Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages

Das IGF-Vorhaben 20851 Nder Forschungsvereinigung Forschungsgemeinschaft Werkzeuge und Werkstoffe e.V. (FGW), Papenberger Straße 49, 42859 Remscheid, wurde über die AiF im Rahmen des Programms zur Förderung der Industriellen Gemeinschaftsforschung (IGF) vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages gefördert.