

Poleko 2006
Markt Polen
Erfahrungen Biral AG

Organisation POLEKO (Energie-Cluster / Swiss Business Hub)

- Ansprechendes, offenes Standdesign – fördert Schweizer- und Qualitätsimage
- Hervorragende Organisation inklusive Logistik der Exponate usw.
- Hilfreiches und freundliches Personal
- Für KMU extrem gutes Leistungsverhältnis
(MAN KANN SICH EINEN VERSUCH LEISTEN)

Erfahrungen Poleko

- Erfahrungsaustausch mit anderen CH Ausstellern (man lernt sich kennen und könnte eventuell gewisse Projekte gemeinsam koordinieren)
- Messe ist nicht mit Schwerpunkt auf den Bereich energiesparende Haustechnik ausgerichtet, entwickelt sich aber positiv in diese Richtung
- Kontakte: - Quantität eher niedrig
- Qualität gut
- Biral wird als flankierende Massnahme, an der **Poleko 2007** wieder teilnehmen.
Die Standgrösse wird um 50% erhöht

Erfahrungen Biral in Polen

- Seit vielen Jahren indirekter Export nach Polen über unseren Handelspartner in A
- 2005 Marktstudie OSEC / Swiss Business Hub
- 2005 Teilnahme Informationsreise Energie-Cluster
- 2006 Teilnahme Poleko
- 2006 / 2007 Geschäftspartnersuche mit dem Swiss Business Hub.

- Um vom EcoFund zu profitieren, müsste es gelingen, gesamte Anlagen (gemeinsam mit anderen CH Herstellern aus dem Absatzkanal) zu realisieren. Unser Fachbereich ist bisher noch wenig berücksichtigt worden. Die meisten Auszahlungen sind bei der Abfallentsorgung getätigt worden.
- Da Polen in der Osterweiterung der EU als einer der wichtigsten Märkte dasteht und über ein enormes Potential verfügt, drängen viele Hersteller in diesen Markt.

- Die Absatzkanäle im HLK Bereich sind in Polen und anderen Ostmärkten schon auf einer ähnlichen Stufe wie in Deutschland entwickelt. Der Grosshandel verlangt von den Herstellern zum Beispiel als Dienstleistung, die Bearbeitung der Externen Beeinflusser (Planungsbüros) und der Verarbeitenden Betriebe. Sie fühlen sich lediglich für Lagerhaltung und Distributionslogistik zuständig. Das Preisniveau ist immer aber immer noch tief.

Absatzkanäle

