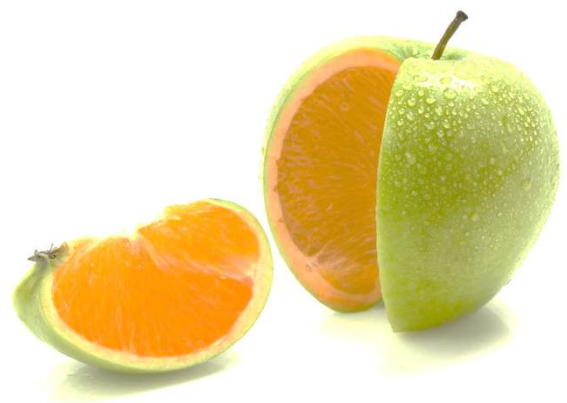




*Daniel Egüerda*

Swiss Minded  
Markt- & Marketingsupport in Spanien



## Spain is different!

Wer schon mal in Spanien Geschäfte machen wollte weiß, dass das bekannte Sprichwort recht hat: **Spanien ist anders!**

Behörden und Ämter sind eher träge, die Papierwust groß. Bei vielen Unternehmen sind Aspekte wie Kundenorientierung oder Nachhaltigkeit eher nebensächlich, und auch beim Verständnis für Qualität oder bei der Einstellung gegenüber der Arbeit ist Spanien eben anders.

Wer in Spanien erfolgreich sein möchte, muss die nationalen und regionalen Marktgegebenheiten kennen und **über die iberischen Spielregeln Bescheid wissen**. Alleine die Sprache zu sprechen reicht dafür nicht aus. Man muss wissen, wie man Ideen, Argumente und Kriterien so vermittelt, dass sie in Spanien nicht nur verstanden, sondern auch akzeptiert werden.

Internationale Copy-Paste-Strategien und Konzepte, die ohne Kenntnisse der spanischen Gegebenheiten erarbeitet werden, sind daher zum Scheitern verurteilt.

Daher gilt: Wer in Spanien Fuß fassen und Marktanteile gewinnen möchte, muss genau wissen, **wie die Spanierinnen und Spanier ticken**.

## Vertrauensperson in Spanien

Gerade für deutschsprachige KMU's ist es wichtig, einen **vertrauenswürdigen Ansprechpartner vor Ort** zu haben. Jemand, der sowohl ihre Sprache wie auch ihre Denkweise versteht, der aber auch den spanischen Markt und das lokale Geschäftsgebaren bestens kennt.

Sowohl als Schweiz-Spanischer Doppelbürger, der vierzig Jahre in der Schweiz gelebt hat und seit über zehn Jahren in Spanien wohnt, als auch auf Grund meiner Ausbildung und meiner Berufserfahrung verfüge ich über ein **Marketing- & Qualitätsverständnis**, das internationalen Ansprüchen gerecht wird.

Als freischaffender Berater liegt meine Stärke auch darin, dass ich die Interessen meiner Mandaten hier in Spanien **direkt, flexibel und rasch** vertreten kann. Bei Bedarf kann ich zudem auf ein entsprechendes **Beziehungsnetz an kompetenten Partner** zugreifen.

In diesem Sinne verstehe ich mich als Marketingprofi, der auch weiß, wie man eine **Brücke zwischen den Märkten und den Mentalitäten schlägt**.



# Angebot für Unternehmen, die nach Spanien wollen

Für Unternehmen, die Interesse am spanischen Markt haben, kann ich folgende Leistungen anbieten.

## **Analysen & Studien**

Erarbeiten von Situationsanalysen, Konkurrenzbeobachtungen und Marktstudien – unabhängig von Branche oder Sektor.

## **Strategien & Konzepte**

Erstellen von Businessplänen, Markt- und Marketingstrategien sowie Kommunikationskonzepten und Zielgruppendefinitionen.

## **Firmengründung**

Unterstützung bei allen Schritten einer Firmengründung, in Zusammenarbeit mit entsprechenden Steuerberatern und Rechtsanwälten.

## **Organisations- & Strukturaufbau**

Einrichtung der Niederlassung, inkl. Personalselektion oder Aufbau einer Vertriebsstruktur.

## **Operatives Management**

Führung/Supervising einer Niederlassung auf Mandatsbasis, in direktem Rapport zur Firmenzentrale im Ausland.

## **Marketingsupport**

Praktische Unterstützung bei der Marktbearbeitung und den verschiedenen Marketingdisziplinen.

## Angebot für Unternehmen, die bereits in Spanien sind

Nachfolgende Leistungen kann ich Unternehmen anbieten, die bereits in Spanien tätig sind.

### **Marketingunterstützung**

Unterstützung der Niederlassung im konzeptionellen wie auch operativen Marketing resp. entsprechendem Teilmix wie etwa der Kommunikation.

### **Direct Response Support**

Unterstützung der Niederlassung in konkreten Teilbereichen des Marketing, und zwar in direktem Kontakt mit der Firmenzentrale. Bsp.: Adaptionen von Werbemitteln.

### **Second Opinion**

Überarbeitung und beratende Kommentare zu bereits bestehenden Ideen und Konzepten.

### **Monitoring & Mystery Shopping**

Beobachtungen am Markt mit dem Ziel die tatsächlichen Gegebenheiten in Erfahrung zu bringen.

### **Punktuelle Support // Troubleshooter**

Abklärung von konkreten Anfragen und Problemstellungen, sowohl im Auftrag der Niederlassung wie auch direkt der Firmenzentrale rapportierend.

## Projekt- & Mandatsbeispiele

Nachfolgend eine Auswahl an Mandaten und Projekten...

### Curaden International

Aufbau der Niederlassung, inkl. Firmengründung, behördliche Produktregistrierung, Aufbau der Vertriebsstruktur sowie direkte Marktbearbeitung.



### Midor // Swiss Delice

Analyse des Lebensmittelmarktes sowie der bereits bestehenden Distributionsstruktur, Inputs für neue Schritte.



### Basel Tourismus

Offizieller Vertreter von Basel Tourismus in Spanien. Medienarbeit inkl. Presseauftritte, Teilnahme an diversen Branchenanlässen.



## Projekt- & Mandatsbeispiele

Nachfolgend eine Auswahl an Mandaten und Projekten...

### Oerlikon Solar

Planung und Durchführung eines Kundenevents resp. Galadiners anlässlich einer internationalen Messe in Valencia.



### ad mediterraneum

Start-Up Unternehmen, das Naturbestattungen in Spanien anbietet. Marktbearbeitung in Deutschland, der Schweiz und Österreich.



### Loeber & Lozano

Marketing- & Kommunikationssupport der spanisch-deutschen Anwaltskanzlei Loeber & Lozano mit Niederlassungen in Valencia, Denia und Frankfurt.



# Abriss aus meinem Lebenslauf

## Persönliche Daten

Geboren am 7. Januar 1965 in Basel. Seit September 2004 in Valencia verheiratet.

## Marketingausbildung

2003 Eidg. dipl. Marketingleiter  
1993 Marketingplaner mit eidg. Fachausweis

## Berufliche Laufbahn

Seit 2005 Selbständiger Markt-, Marketing- und Kommunikations-berater für deutschsprachige Firmen und Organisationen. Zusammenarbeit/Partnerschaft mit Swiss Business Hub, Deutsche Außenhandelskammer und Advantage Austria.

2000 – 2004 Partner id-segmentmarketing GmbH, Marketing- & Kommunikationsagentur mit Sitz in Zürich. Strategische- und konzeptionelle Beratung sowie Umsetzungen am Markt.

1999 – 2000 Geschäftsführer ad-interim !NOW Werbeagentur in Basel. Tätig im Business-to-Business wie auch im Business-to-Consumer-Bereich.

1994 – 1999 Berater und Mitglied der Geschäftsleitung von WCJ Wunderman Cato Johnson, Zürich. Action Marketing und Below-the-Line Agentur, Teil von Young & Rubicam Worldwide.





## Kontakt Daten

### Anschrift

Daniel Izquierdo Hänni  
Calle San Vicente Mártir 306-10A  
46017 Valencia - Spanien

### Telefon

(0034) 600'75'31'36

### Email

iz@izquierdo.ch

### Homepage

[www.swissmarketingspain.com](http://www.swissmarketingspain.com)

### Social Media

Xing & LinkedIn

