

EKSPORT TIL TYSKLAND?

23.02.2017, Sønderborg Vækstråd

Mød eksperter og rådgivere, der fortæller om deres praktiske erfaringer og giver dig et indblik i dine eksportmuligheder til Tyskland.

TID & STED

23.02.2017, kl. 13 - 17
Sønderborg Vækstråd
Stenager 2
6400 Sønderborg

TILMELDING

Alle interesserede virksomheder er velkomne. Send en mail med dit navn, virksomhed og mailadresse til: stks@sonderborg.dk

Deltagelsen er **gratis**.
(Ved udeblivelse uden afbud opkræves et no-show gebyr på 200 kr.)

DANMARKS STØRSTE EKSPORT- MARKED

Danmark og danskerne har generelt et godt omdømme i Tyskland. Vi forbindes med troværdighed, høj kvalitet, flot design og godt håndværk. Det kan især små og mellemstore virksomheder få meget mere ud af.

Sønderborg Vækstråd har i samarbejde med House of Exporters og Væksthus Syddanmark samlet en række eksperter og rådgivere, der kan give dig et indblik i de eksportmuligheder til Tyskland, og hvordan du kan komme i gang.

FÅ STYR PÅ DINE STØTTEMULIGHEDER

Du kan bl.a. høre om de forskellige støttemuligheder fra det offentlige, som der er kommet med regeringens Tyskland-strategi. Derudover fortæller vi dig mere om de gratis ydelser på den nordtyske side af grænsen.

PRAKTISKE ERFARINGER, VEJLEDNING OG NETWORKING

På dagen får du også mulighed for at høre rådgivere fortælle om agenter og forhandlere på det tyske marked, og du vil høre virksomheder fortælle om deres praktiske erfaringer.

PROGRAM

13.00 VELKOMMEN

Ole Daugbjerg, direktør i Sønderborg Vækstråd

13.10 EFTERMIDDAGENS PROGRAM

Erik Vinkel, erhvervskonsulent i Væksthus Syddanmark

13.15 TYSKLAND - DANMARKS STØRSTE HANDELSPARTNER

Henning Schlaikjer-Petersen, sektorekspert, Den Danske Ambassade i Berlin
Henning Schlaikjer-Petersen giver en introduktion til det tyske marked. Hvor ligger væksten? Hvad efterspørger tyskerne? Og hvilke brancher har gode forudsætninger i Tyskland? Han vil også give konkrete råd til, hvordan man får mest ud af de vigtigste messer, og hvad Eksportrådet kan tilbyde virksomheder, der ønsker at komme ind på det tyske marked.

14.00 PAUSE

PROGRAM (FORTSÆTTELSE)

14.10 AGENTER PÅ GODT OG ONDT

Lis Nørgaard, ejer af Denmark Business Consulting

Lis Nørgaard har fra Köln hjulpet danske virksomheder ind på det tyske marked siden 1992. Hun har arbejdet med flere indgange til markedet og vil fortælle om løsningen med have en agent til at arbejde for sig. Hvilke fordele og ulemper er der, og hvordan kommer man bedst i gang, får mest ud af det, og kommer evt. bedst ud af samarbejdet med en agent igen?

14.30 PRAKTISKE ERFARINGER MED AGENTER I TYSKLAND

Ole Bressendorf, salgsdirektør i ALVIBRA A/S

ALVIBRA har praktiske erfaringer i arbejdet med agenter i Tyskland. Ole Bressendorf vil fortælle, hvad han har lagt vægt på af kriterier i sit valg af agent, og hvordan han har afstemt forventningerne til samarbejdet. ALVIBRA er i fremstillingsindustrien og producerer maskiner med vibrationsteknologi til bl.a. pulver og fødevarer.

14.50 FORHANDLERE, DIREKTE SALG OG SALGSASSISTANCE

Torben Eiffert, projektleder i Connecting Markets GmbH

Med base i Flensborg hjælper Torben Eiffert danske virksomheder med at nå kunder på det tyske marked. Han fortæller, hvordan man får succes med forhandlere og direkte salg. Hvordan finder man dem? Hvordan kommer man bedst i kontakt med dem? Hvad er vigtigst at fokusere på?

15.10 PRAKTISKE ERFARINGER MED FORHANDLERE I TYSKLAND

Henrik Andersen, salgschef i Steppie ApS

Steppie afsætter sine produkter på det tyske marked gennem forhandlere. Henrik Andersen vil fortælle, hvordan han kom godt i gang, og hvad man skal være opmærksom på. Steppie producerer "balancepladen" af samme navn, som fungerer som et supplement til hæve-sænkebordet i form af en ergonomisk udligning til stilsiddende arbejde.

15.30 PAUSE

15.45 HJÆLP OG STØTTE I SLESVIG

Wolfgang Schmütz, erhvervskonsulent i WiREG Wirtschaftsförderung Flensburg

WiREG yder gratis service til virksomheder, der vil etablere sig og på anden vis udvikle sine forretninger i Flensborg og det nordlige Tyskland. Wolfgang Schmütz fortæller om de ydelser, WiREG kan tilbyde danske virksomheder. Det er bl.a. finansielle støttemuligheder, netværk og rådgivning. WiREG kan tilbyde ydelserne gratis, fordi de er delvist offentligt finansieret til at fremme erhvervslivet i Nordtyskland.

16.15 HVORDAN HÅNDBTERER VI KULTUR- OG MENTALITETSFORSKELLE?

Heidi Manewald, ejer af Bicom.de

Et underholdende indslag om kulturforskelle mellem Tyskland og Danmark, og hvorledes man håndterer disse.

16.45 AFRUNDING OG NÆSTE SKRIDT?

Vi står parat til at hjælpe jer videre uanset hvilke opgaver og udfordringer, I står med i relation til at øge samhandelen med Tyskland. Dagens arrangement er ment som en introduktion til en vifte af rådgivere med specifikke kompetencer og erfaringer med Tyskland.

17.00 FORFRISKNING, SANDWICHES OG NETWORKING

TILMELDING

Alle interesserede virksomheder er velkomne. Send en mail med dit navn, virksomhed og mailadresse til:

stks@sonderborg.dk. Spørgsmål kan rettes til seniorkonsulent Stefan Schou på tlf. 9244 0929.