

1
november
2016



Road2Germany - Enschede

M.m.v. Gertjan Verbeek

Zakendoen met Duitsland, iets voor u?

Duitsland is een geweldig land om zaken mee te doen. Wist u bijvoorbeeld dat de uitvoer van Nederland naar Noordrijn-Westfalen groter is dan die naar bijvoorbeeld Frankrijk? De Duitse economie is de grootste van Europa, de mensen zijn professioneel en staan doorgaans positief tegenover een samenwerking. Maar wat niet iedereen weet, is dat zakelijk Duitsland er vele gewoonten en tradities op nahoudt. Om ervaringen uit te wisselen over zakendoen in Duitsland en u te informeren over de kansen in Duitsland, organiseren wij Road2Germany.

Wie als Nederlandse ondernemer in Duitsland succes wil boeken, zal tijd en energie moeten investeren in een goede voorbereiding. Want ondanks alle overeenkomsten, tonen Nederland en Duitsland niet alleen fiscaal en juridisch, maar ook cultureel en mentaal grote verschillen.

Als u meer kennis bezit over de bewerking van de Duitse markt, het vinden van Duitse partners en handelscontacten, e-commerce en het vestigen van een bedrijf in Duitsland dan bent u uw collega ondernemers een stap voor.

Datum: dinsdag 1 november 2016

Tijd: 15:30 - 20:30 uur

Kosten: € 50, -

Locatie: Van der Valk, Zuiderval 140, 7543 EZ, Enschede

Aanmelden: www.kvk.nl/r2germanyenschede



kamer van koophandel

bron voor ondernemen

Programma:

| | |
|-----------|---|
| 15:30 uur | Ontvangst/registratie deelnemers |
| 16:00 uur | Opening door Jos Borsboom (Kamer van Koophandel) |
| 16:05 uur | Gertjan Verbeek over zakendoen in Duitsland |
| 16:45 uur | Ronde 1 van de vier interactieve workshops |
| 17:30 uur | Pauze met soep en broodjes |
| 18:15 uur | Ronde 2 van de vier interactieve workshops |
| 19:00 uur | Afsluiting met Jos Borsboom en Patrick Welman (Gemeente Enschede) |
| 19:15 uur | Netwerkborrel met informatiemarkt |
| 20:30 uur | Einde |

Vier interactieve workshops:

1. *Hoe bewerk ik de Duitse markt?*

Tijdens de workshop krijgt u inzicht in de mogelijkheden van een Duitse marktbetreding, kansen en de in Duitsland geldende zakelijke cultuur met de daarbij horende tips & trics.

Spreker: Rob IJland, Germany2Connect

2. *Hoe vind ik een handelspartner in Duitsland?*

Enterprise Europe Netwerk werkt samen met diverse Duitse innovatiegerichte organisaties. Met de Duitse collega's worden de eerste contacten gelegd tijdens matchmaking of via samenwerkingsprofielen. WTC Twente heeft contacten binnen het WTC netwerk die veelal gericht zijn op handelsactiviteiten. Ook hier bieden persoonlijke netwerken een goede start in uw zoektocht naar een Duitse partner.

Sprekers: Olaf ter Haar (EEN) en Freerk Faber (WTC)

3. *Starten van een eigen vestiging in Duitsland*

Tijdens de workshop wordt duidelijk welke stappen u moet zetten om een vestiging in Duitsland op te richten. Denk hierbij aan het aannemen van personeel, de rechtsvorm en de voordelen t.o.v. de marktwerking vanuit Nederland.

Spreker: Tono Wevers, Dijks Leijssen Advocaten

4. *E-commerce in Duitsland*

Met meer dan 81 miljoen inwoners is Duitsland de grootste consumentenmarkt van Europa. Een grote afzetmarkt die voor uw Nederlandse webshop letterlijk naast de deur ligt. In deze workshop wordt ingegaan op de te nemen stappen om met uw webshop de Duitse markt succesvol te betreden (Let op: deze workshop is gedeeltelijk in het Duits)

Sprekers: Mike Jansen en Josefine Schaefer, Leads International

Datum: dinsdag 1 november 2016

Tijd: 15:30 - 20:30 uur

Kosten: € 50,-

Locatie: Van der Valk, Zuiderval 140, 7543 EZ, Enschede

Aanmelden: www.kvk.nl/r2germanyenschede



bron voor ondernemen