



Exporteren naar Duitsland? Kom naar de Duitsland Week!

7 t/m 11 juni 2010



DUITSLAND WEEK
7 T/M 11 JUNI 2010

[WWW.KVK.NL/
MN-DUITSLAND](http://WWW.KVK.NL/MN-DUITSLAND)



Juridische aandachtspunten bij het zakendoen met Duitse partijen

Door: Lutze Haukes Rechtsanwältte

Donderdag 10 juni 2010

10.00 - 12.30 uur (aansluitend broodjes)

Locatie: KvK vestiging Tiel • Deelnamekosten: 30 euro p.p.

Als u zaken gaat doen met Duitse ondernemers dan krijgt u onvermijdelijk te maken met Duitse wetten en regels. Het is van belang dat u op de hoogte bent van de juridische aspecten, en nog belangrijker, de juridische 'valkuilen' die het zakendoen met Duitse partijen met zich mee kan brengen. Tijdens deze bijeenkomst worden de juridische aandachtspunten ten aanzien van het werken met Duitse agenten en distributeurs, het sluiten van contracten met Duitse partijen, het belang van goede algemene voorwaarden, de verschillen ten aanzien van zekerheden en het incasseren van vorderingen op Duitse debiteuren op luchtige wijze gepresenteerd. Een praktijkgerichte bijeenkomst die u niet mag missen.

Werken met Duits personeel

Door: NeD Tax i.s.m. Lutze Haukes Rechtsanwältte

Donderdag 10 juni 2010

13.30 - 16.00 uur (vanaf 12.30 uur inlooplunch)

Locatie: KvK vestiging Tiel • Deelnamekosten: 30 euro p.p.

Bent u van plan om een Duitse medewerker in dienst te nemen om de Duitse markt beter te kunnen bedienen? Inhoudelijk zijn dan vier elementen van belang: belastingen, sociaal verzekeringsrecht, arbeidsrecht en niet in de laatste plaats de cultuurverschillen met uw Nederlandse werknemers.

Tijdens deze bijeenkomst wordt het gehele traject van werving en aanstelling tot en met beëindiging van de arbeidsovereenkomst behandeld. Ook wordt nader ingegaan op de vraag of u een Duitse medewerker op de loonlijst van uw Nederlandse bedrijf moet plaatsen of dat u er beter aan doet om de medewerker in dienst te nemen van een nieuw op te richten Duitse entiteit. Gaat u werken met Duits personeel, meld u dan zeker aan voor deze bijeenkomst.

Consultdag Duitsland

Vrijdag 11 juni 2010

Individuele gesprekken van maximaal 45 minuten met één van de partners van de Duitsland Week.

Locatie: KvK vestiging Utrecht en KvK vestiging Tiel • Deelnamekosten: 30 euro per gesprek

De consultdag stelt u in de gelegenheid om een individueel gesprek te voeren van maximaal 45 minuten met (één van) de consultants/sprekers die mee hebben gewerkt aan de Duitsland Week. U krijgt tijdens de consultdag advies over zaken die specifiek op uw bedrijfsvoering en ambities op de Duitse markt betrekking hebben.

Aanmelden via www.kvk.nl/mn-duitsland

Partners Duitsland Week:

Dexport
FIT.FOR.BUSINESS.
Gateway to Germany B.V.
Lutze Haukes Rechtsanwältte
NeD Tax
Nederlands-Duitse Handelskamer



Exporteren naar Duitsland? Kom naar de Duitsland Week!

7 t/m 11 juni 2010



Veel bedrijven zien de Duitse markt als een logische eerste stap in hun internationaliseringsproces. Succesvol zakendoen in Duitsland vergt echter een gedegen voorbereiding. Om de kans van slagen op de Duitse markt te vergroten, organiseert

de Kamer van Koophandel Midden-Nederland in samenwerking met diverse netwerkpartners de Duitsland Week. Door het bijwonen van praktijkgerichte bijeenkomsten wordt u bekend gemaakt met de ins & outs en do's & dont's van het zakendoen met Duitsland.

Ook voor bedrijven die reeds in Duitsland actief zijn, maar tegen knelpunten of problemen aanlopen, is de Duitsland Week interessant. Aan bod komen onder meer de volgende thema's: cultuurverschillen, producteisen, export- en marketingstrategie, juridische aspecten, het opzetten van een Duitse webshop en het aannemen van Duits personeel. Wilt u (meer) succes behalen op de Duitse markt. Kom dan naar de Duitsland Week.



Hieronder treft u het gevarieerde aanbod van bijeenkomsten aan die tijdens de Duitsland Week zullen plaatsvinden.



Openingsbijeenkomst 'Zakendoen in Duitsland'

Door: Nederlands-Duitse Handelskamer

Maandag 7 juni 2010

16.00 - 18.00 uur (bijeenkomst) • 18.00 - 19.00 uur (netwerkborrel/Duitse hapjes)

Locatie: KvK vestiging Utrecht • Deelname gratis

Tijdens de openingsbijeenkomst laat de Nederlands-Duitse Handelskamer (DNHK) u ondermeer kennismaken met de zakelijke gedragscultuur in Duitsland. Kennis van culturele verschillen vergroot de kans van slagen op de Duitse markt. Een ander belangrijk aandachtspunt bij het zakendoen met onze oosterburen is de Duitse Verpakkingsverordening (VerpackV). Deze verplicht Nederlandse exporteurs namelijk tot terugname van de verpakkingen van hun producten. Hiertoe dient elke onderneming zich bij een duaal systeem aan te sluiten. Verder krijgt u informatie over de in Duitsland geldende producteisen. De openingsbijeenkomst wordt afgesloten met een borrel en een hapje om u in de gelegenheid te stellen kennis en ervaringen uit te wisselen met collega-ondernemers.



Exportstrategie en verkopen in Duitsland

Door: Gateway to Germany B.V.

Dinsdag 8 juni 2010

10.00 - 12.30 uur (aansluitend broodjes)

Locatie: KvK vestiging Tiel • Deelnamekosten: 30 euro p.p.

Tijdens deze presentatie wordt ingegaan op de kansen en mogelijkheden van Nederlandse mkb-bedrijven op de Duitse markt. De specifieke kenmerken van de Duitse economie, Duitse organisaties en de Duitse consument worden vanuit verschillende gezichtspunten belicht. De keuze van de juiste strategische marktbenadering qua afzetkanalen (eigen organisatie of partnerships met Duitse agenten danwel distributeurs) en de daarbij te maken afwegingen, worden uitvoerig toegelicht. Aan de hand van specifieke valkuilen uit de praktijk en onderscheidende klantwaarden van de Nederlandse exporteur (in Duitse ogen) geeft Gateway to Germany tips en adviezen hoe de Duitse markt te veroveren en uw producten te verkopen.



De juiste marketingstrategie voor de Duitse markt

Door: FIT.FOR.BUSINESS. Export-, und Marketingberatung

Dinsdag 8 juni 2010

13.30 - 16.00 uur (vanaf 12.30 uur inlooplunch)

Locatie: KvK vestiging Tiel • Deelnamekosten: 30 euro p.p.

Goede marketing en juiste communicatie vormen de sleutels tot succes op de Duitse markt. Maar wie zijn nu eigenlijk uw potentiële klanten en sluit uw product wel aan op de behoeften in de markt? Hoe ervaart de Duitse consument eigenlijk Nederlandse producten? Ook de juiste keuze en inzet van de diverse communicatiemiddelen vereist de nodige aandacht. Hoe benadert u uw Duitse klant zo optimaal mogelijk en met welke communicatieve valkuilen dient u rekening te houden? FIT.FOR.BUSINESS. voorziet u van praktijkgerichte tips en biedt ondersteuning bij de formulering van uw marketingbeleid op de Duitse markt.



Succesfactoren van een Duitse webshop

Door: Dexport

Woensdag 9 juni 2010

13.30 - 16.00 uur

Locatie: KvK vestiging Utrecht • Deelnamekosten: 30 euro p.p.

Deze presentatie is een must voor retailers en webshoppers die online succes willen boeken op de Duitse markt. De Duitse e-commerce markt en de gewenste strategie worden met succesvolle voorbeelden belicht. Diverse onderwerpen, zoals het belang van een Duitse uitstraling van de site en de gebruikelijke betaalmethoden in Duitsland, passeren de revue. Naast 'on-line' juridische aandachtspunten, wordt ook nader ingegaan op de vraag hoe internetmarketing zo optimaal mogelijk kan worden ingezet om meer afzet te genereren op de Duitse markt. Een boeiende presentatie door Dexport, de e-commerce specialist voor de Duitse markt.