



Welkom!

Masterclass 2

Ondernemen in Duitsland: tips en trucs uit de praktijk

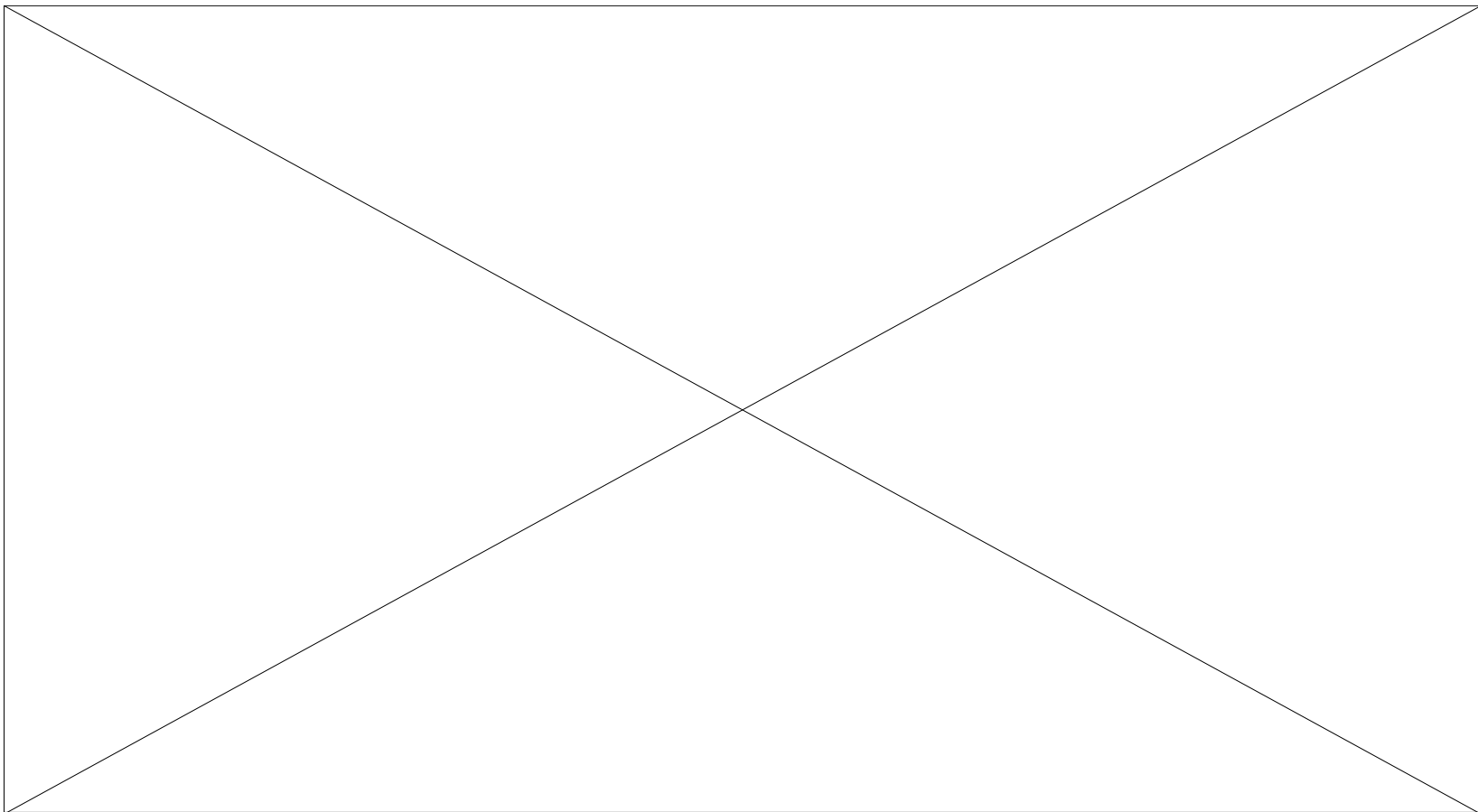
Joris Mekenkamp – ROZ

Henk ten Dolle – Palio



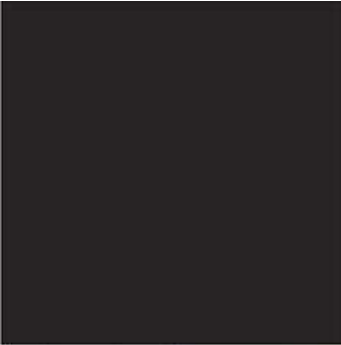


Ondernemen in Duitsland



Ondernemen in Duitsland

Waarom?



Daarom

- Duitsland ligt dichtbij
 - Nordrhein Westfalen
 - Nedersaksen
 - Wij lijken op elkaar
 - Taal
 - Cultuur
 - Duitsland biedt kansen
- } Samen drie keer
Nederland



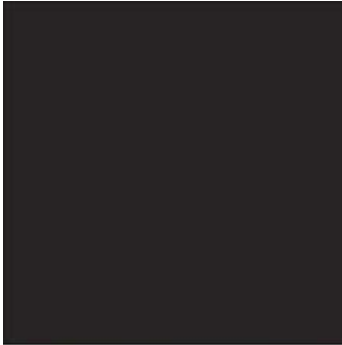
Kansen

- Grote afzetmarkt; speciale aandacht Zuid Duitsland
- Stabiele economie
- Duitsland kent groei
- Een goede infrastructuur
- Geen invoerheffingen



Kansen onderzoeken en benutten
= Voorbereiding is het halve werk

- Vergroot de kans op slagen
- Helpt de Duitse manier van zakendoen onder de knie te krijgen





Vorbereitung

Maak een exportplan

Onderwerpen

- Strategische keuze = missie
- Analyse; intern en extern
- Invullen van de marketingmix
- Formaliteiten in kaart
- Financieel plan



Strategische keuze

Waarom wil jij exporteren;

Wat wordt de missie, wat wil je bereiken





Analyse

Intern

- Sterktes en
- Zwaktes

Denk aan personeel, product / dienst, geld, tijd e.d.



Analyse

Extern

- Kansen
- Bedreigingen
- Ontwikkelingen

= Marktonderzoek Duitsland, deelstaten,
branche



Analyse

SWOT analyse

Speel in op een kans en versterk de organisatie waar nodig en mogelijk.



Marketingmix

Denk na over:

- Product
- Prijs
- Plaats (vestiging, distributienetwerk, handelsagent, distributeur, zelf)
- Promotie instrumenten (beurs, website, nadruk op inhoud)

En wat gaat dit brengen aan omzet



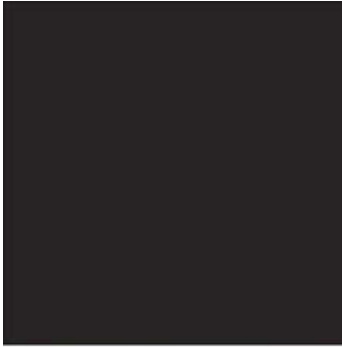
Formaliteiten

- Welke wetten en regels van toepassing
- I.g.v. samenwerking: handelsovereenkomst
- Koopovereenkomst opstellen
- Algemene voorwaarden onderdeel van de koopovereenkomst
- Verzekeringen; transport, levering, betaling
- Belastingen; BTW / Mehrwertsteuer en bij vestiging IB / VpB



Financiën

- Welke investeringen nodig
- Wie gaat dat betalen
 - Eigen geld
 - Financiering met vreemd vermogen
 - Factoring
 - Subsidie (Prepare2start EVD)
- Kan het uit: exploitatiebegroting
- Back-up plan i.g.v. achterblijvende exploitatie



Rekening houden met

- Omgangsvormen; Du en Sie
- Hiërarchie
- Focus op inhoud en detail
- Vastleggen, onzekerheid uitsluiten
- Goede beheersing Duitse taal, zeker bij PR (site, brieven, offertes, contracten)
- Lange(re) 'incubatietijd' tot order



Praktijk

Leuk en aardig deze theorie, maar:

Hoe werkt het nu echt?



Praktijkverhalen van Henk ten Dolle, eigenaar Palio en initiatiefnemer Talentenpark Winterswijk

