

Teilnahmebedingungen

Datum	Donnerstag, 14. März 2013
Zeit	16.30 - 18.30 Uhr, anschliessend Apéro
Ort	Holiday Inn Bern Westside Riedbachstrasse 96 3026 Bern www.westside.ch/Hotel
Parkplätze	Im Parkhaus vom Holiday Inn Bern Westside stehen Parkplätze zur Verfügung. Die Kosten gehen zu Lasten der Teilnehmenden.
Referent	<ul style="list-style-type: none">- Dr. Heidrun McKenzie, Rechtsanwältin, Bender Harrer Krevet, Lörrach- Vertreter eines KMU- Dr. Claus Baumer, Manager Swiss Business Hub Germany, Stuttgart- Michael Kühn, Consultant Europe, Osec, Zürich- Sibylle Plüss-Zürcher, Fürsprecherin, Stv. Direktorin, Handels- und Industrieverein des Kantons Bern
Zielgruppe	Die Informationsveranstaltung richtet sich an Inhaber/Innen, Geschäftsführer/Innen, Exportleiter, Verkaufsleiter, Business Development, etc. von Unternehmen, die in Deutschland neue Absatzmärkte entwickeln oder bestehende Vertriebsorganisationen optimieren wollen.
Anmeldung	Mit dem beigelegten Anmeldetalon oder per Internet unter www.wirtschaftstermine.ch
Kosten (exkl. MWST)	Mitglied CH-Handelskammer Fr. 45.– Nichtmitglied Fr. 80.–
Organisation	Handels- und Industrieverein des Kantons Bern Sandra Lütt Postfach 5464, 3001 Bern Telefon 031 388 70 70 / Telefax 031 388 87 88 bhk@bern-cci.ch / www.bern-cci.ch

Exportweiterbildung

Exportdialog Deutschland
Optimieren Sie Ihren Vertrieb

Donnerstag, 14. März 2013
16.30 - 18.30 Uhr, anschliessend Apéro



Liebes HIV-Mitglied, liebe Exportkunden

Exportieren Sie bereits nach Deutschland oder sind Sie es sich am Überlegen?

In beiden Fällen ist es wichtig, sich neben den Absatzchancen auch Gedanken über das geeignete Vertriebsmodell zu machen. An der Informationsveranstaltung stellen Ihnen Experten die Vor- und Nachteile verschiedener Vertriebsmodelle vor und beleuchten dabei besonders auch die rechtlichen Aspekte. Sie erfahren, worauf Sie achten müssen und erhalten Anregungen für die Weiterentwicklung Ihrer Vertriebsorganisation in Deutschland.

Neben wesentlichen Aspekten der Vertriebsgestaltung zeigen wir Ihnen auch, wie Sie Vertriebspartner in Deutschland finden, welche Anforderungen Sie stellen können und welche Unterstützung Sie dabei von der Osec und dem Swiss Business Hub in Stuttgart erwarten können.

Nutzen Sie die Chance und lassen Sie sich dazu anregen, Ihre Vertriebsorganisation in Deutschland zu überdenken.

Freundliche Grüsse

**Handels- und Industrieverein
des Kantons Bern**

Berner Handelskammer

Osec

Sibylle Plüss-Zürcher
Fürsprecherin
Stellvertretende Direktorin

Kathrin Scherer
Account Manager

Programminhalt

- 16.30 h **Begrüssung/Einleitung**
Sibylle Plüss-Zürcher
Handels- und Industrieverein des Kantons Bern
- 16.40 h **Vertriebsformen des deutschen Rechts mit ihren Vor- und Nachteilen**
Dr. Heidrun McKenzie, Rechtsanwältin, Bender Harrer Krevet, Lörrach
- 17.20 h **Vertriebspartner definieren und finden**
Dr. Claus Baumer, Manager Swiss Business Hub Germany, Stuttgart
Michael Kühn, Consultant Europe, Osec, Zürich
- 17.50 h **Erfahrungsbericht eines KMU**
(tbd)
- 18.10 h **Frage- und Diskussionsrunde**
- 18.20 h **Schlusswort und Apéro**

Alle Referate werden in Deutsch gehalten.