

# ■ Tyskland – nøglen til eksportsucces



Deltagelse fra  
**2195 kr.**



HUSK  
5. marts 2015

Lær vejen ind på det tyske marked af virksomheder, der allerede er der. Bliv inspireret af de kreative, og bliv klogere på de politiske rammer og fælles initiativer, der er til for at åbne markedet for eksportivrige danske virksomheder. Der er også mulighed for at få rådgivning om dine specifikke udfordringer.

SÆT KRYDS VED 5. MARTS 2015, OG KOM TIL  
KONFERENCE MED FOKUS PÅ EKSPORT TIL TYSKLAND

# Tyskland – nøglen til eksportsucces

Mød små og mellemstore danske virksomheder. Mød den store tyske virksomhed, og find ud af, hvilke krav den stiller til sine underleverandører. Få indblik i andre virksomheders udfordringer og tanker om det tyske marked – og mød Henriette Holmberg Olsen, salgs- og marketingdirektør i JAI, som fortæller, hvordan virksomheden arbejder benhårdt med at tilpasse sit produkt til de tyske kunder.

*“Vi har haft en tendens til at bygge mere og mere på vores produkter, men hver gang følger omkostninger, så det er vigtigt, at vi målretter vores udvikling til kunden, så vi ikke er innovative bare for at være det og bliver for dyre i forhold til konkurrenterne.”*

– Henriette Holmberg Olsen, salgs- og marketingdirektør, JAI A/S

## Hvad kan vi danskere i Tyskland?

I marts 2014 var Børsen rundt i Tyskland. Vi mødtes med danske virksomheder, som har taget springet ind på nabomarkedet, og som kunne give nogle konkrete råd og værktøjer til de virksomheder, som også kunne tænke sig at få del i de 80 millioner tyske forbrugere.

I dag har vi en LinkedIn-gruppe med 750 medlemmer kaldet “Børsen – Hvad kan vi danskere i Tyskland?”. Fælles for medlemmerne er deres interesse og indsigt i det tyske marked.

Næste skridt er konferencen. Sæt kryds 5. marts 2015, og meld dig ind i LinkedIn-gruppen “Børsen – Hvad kan vi danskere i Tyskland?”.

## Få sparring på din specifikke udfordring

Ud over den inspiration og de værktøjer, du kan tage med dig fra scenen, har du også mulighed for én til én-sparring med rådgivere fra Eksportrådet og Dansk-Tysk Handelskammer. Send os din business case på forhånd, så du kan få nogle konkrete værktøjer til dine specifikke udfordringer.

Skriv til journalist og projektleder Mette Winkler på [mewi@borsen.dk](mailto:mewi@borsen.dk), og få et skema at tage udgangspunkt i.



Se programmet på næste side ...

# PROGRAM

(Opdateres løbende)

## 8.00 Indregistrering

Vi byder på morgenmad og netværkstid.

## 9.00 Velkomst



V. Thomas Bernt Henriksen, økonomisk redaktør på Børsen.

## 9.05 Mogens Jensen, handels- og udviklingsminister



### Gode muligheder for danske virksomheder i Tyskland

Hvilke styrker har danske virksomheder i forhold til konkurrenterne på det tyske marked? Og hvilke initiativer skal skabe opmærksomhed om de danske virksomheder i Tyskland i 2015? Tyskland er Danmarks suverænt største eksportmarked og slog rekord sidste år med en vareeksport på 103 mia. kr. Men mulighederne for mereeksport er langt fra udtømt. I dag går en stor del af tysklandseksporten til de nordlige delstater, hvorfor der ligger et kæmpe uudnyttet potentiale for mereeksport til de rige sydtyske delstater. For at understøtte danske virksomheders, især SMV'ers, eksport til Tyskland har Udenrigsministeriet i en handlingsplan for 2014-2016 afsat 1 mio. kr. årligt.

## 9.30 Tim Ørting Jørgensen, koncerndirektør i Arla Foods



### Fusion kan være vejen frem

For mange mindre og mellemstore danske virksomheder ligger tanken om fusion meget fjernt. Men hvorfor egentlig? Kan det være vejen frem, hvis man ønsker fodfæste og markedsandele på det tyske marked? Det var det for Arla, hvor fusionen med det tyske andelsmejeri Milch-Union Hocheifel (MUH) i Midtjylland har gjort virksomheden til det tredjestørste mejeri i Tyskland. Kast dig ud i fusionstankegangen med manden bag Arlas fusioner i Tyskland, og få hans bedste råd til at skabe gode relationer og aftaler i Tyskland.

## 09.55 Panel er inviteret

Bliver Tyskland ved med at være interessant for danske virksomheder?

## 10.30 Pause

(Program fortsat ...)

**11.00 Henriette Holmberg Olsen, salgs- og marketingdirektør i JAI**



**Fra uhæmmet til målrettet produktinnovation**

Danske virksomheder er kendte for innovation og kvalitet, men pris er konkurrenternes es. Et es, danske virksomheder kan blive langt bedre til at trumfe. I et projekt under titlen *Smart* arbejder Industriens Fond og Universe Fonden med fire danske virksomheder på at tilpasse et produkt fuldstændigt til kundens behov og skære al unødigt innovation fra. Produktet skal være godt nok til at slå konkurrenternes, men ikke så godt, at det bliver for dyrt. Hør om processen med at skille konkurrenters produkter i atomer og om at møde sine tyske kunder uden sælgere for sammen at skabe det bedste produkt og samtidig reducere prisen med op til 20 pct.

**11.30 Robert Schippmann, indkøbschef i Siemens Wind Power**

**Kravene til danske underleverandører**

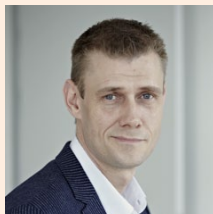
**12.00 Frokost**

**13.00 Workshop**

Valgmuligheder følger.

**14.30 Pause**

**15.00 Henrik Lind, grundlægger og adm. direktør i Danske Commodities**



**Virksomhed med Tyskland som udgangspunkt**

Danske Commodities (DC), der handler med energi, blev grundlagt i 2004 i Aarhus. Intentionen var fra dag ét at fokusere på energihandel mellem Tyskland og Danmark. På ti år er virksomheden vokset til 350 medarbejdere og en omsætning i Tyskland, der steg fra 126 mio. kr. i 2012 til 6,1 mia. kr. i 2014. Hør, hvorfor virksomheden valgte at starte i Tyskland, hvordan DC fik fodfæste i Tyskland – og hvad der var afgørende for DC's kvantespring fra 2012 til 2014. Lær af DC's erfaringer på det tyske marked: Hvad er de største udfordringer? Og hvordan bruger man Tyskland som springbræt til succes på endnu flere markeder?

**15.30 Taler er inviteret**

**16.00 Afrunding**

**16.05 Netværkstilid**

Mulighed for én til én-sparring om din virksomheds muligheder på det tyske marked med rådgivere fra Eksportrådet, Dansk-Tysk Handelskammer og Atradius.

**17.00 Tak for i dag**

# PRAKTISK INFORMATION

## Tid og sted

Konferencen afholdes i Kolding på Comwell, Skovbrynet 1. Der er indregistrering fra kl. 8.00, og programmet starter kl. 9.00. Vi runder af kl. 16.00, men frem til kl. 17.00 er der mulighed for én til én-sparring med rådgivere fra Eksportrådet, Dansk-Tysk Handelskammer og Atradius.

## Pris

2195 kr. ekskl. moms for deltagere fra virksomheder, som sælger eller producerer produkter eller serviceydelser til det tyske marked.

4995 kr. ekskl. moms for deltagere fra virksomheder, der leverer serviceydelser til ovennævnte virksomheder, f.eks. konsulentvirksomheder, pr-virksomheder, advokater og bankansatte.

## Tilmelding

Tilmeldingen til konferencen er bindende og sker på [borsen.dk/tyskland](https://borsen.dk/tyskland)

## Kontakt

[partnerskab@borsen.dk](mailto:partnerskab@borsen.dk)

Telefon 33 32 01 02