

Sehr geehrte Mitglieder und interessierte Existenzgründer,

wir laden Sie zu unserem nächsten Lunchvortrag ein:

THEMA: **Keine Scheu vor Auslandsgeschäften:
So bereiten sich Jungunternehmer optimal vor!**

REFERENTIN: **Sabine Schlachter, International Sales Manager,
Karlsberg Brauerei GmbH**

ZEIT: **Dienstag, 14. Februar 2012 von 12:00 bis 14:00 Uhr**

ORT: **Kontaktstelle für Wissens- und Technologie-
transfer der Universität des Saarlandes
Geb. A1 1
66123 Saarbrücken**

(Eine Wegbeschreibung finden Sie
anbei.)



Interessiert? Auf der folgenden Seite erfahren Sie mehr zum Thema und unserer Re-ferentin.

Wir fangen pünktlich um 12:00 Uhr an. Gegen 13:30 Uhr haben Sie die Möglichkeit zum Gedankenaustausch bei einem kleinen Imbiss.

Wir freuen uns auf Ihr Kommen und bitten um **Anmeldung bis Donnerstag, 09. Februar 2012.**

Herzliche Grüße

Existenzgründermarketing im Marketingclub Saar e. V.

Ansprechpartner:

Susanne Egler

Existenzgründer-Betreuung

Telefon: 0170/7356654

E-Mail: gruender@marketingclub-saar.de

Vielen Dank unseren Partnern in diesem Jahr, sowie dem Gastgeber für die Möglichkeit diese Veran-staltung in seinen Räumen durchzuführen und die anschließende Einladung zum Imbiss.

Zum Thema:

Der Markt ist die ganze Welt. Für immer mehr Firmen der sowieso außergewöhnlich stark export-orientierten deutschen Wirtschaft gilt dieses Motto - mit allen Konsequenzen.

Wie bereiten sich Unternehmer optimal auf das spannende Thema "**keine Scheu vor Auslandsgeschäften - erfolgreich neue Märkte erobern**" vor?

Worauf kommt es bei der Expansion ins Ausland wirklich an?

Das Terrain wird immer unübersichtlicher, die Sprachbarriere höher, das Wirtschaftsgebaren fremder - kurz die Risiken werden größer.

Doch es hilft nichts: Wachstum ist selbst für Mittelständler häufig nur noch im Ausland zu erreichen, die ausländische Konkurrenz greift im Inland an, und bei allen Risiken winken natürlich auch Chancen.

Wie geht man aber richtig vor, was ist der erste Schritt und was ist die richtige Strategie, wie vermeidet man Fehler, die schnell zum Scheitern des Exportgeschäfts führen können?

Das Wichtigste sind zunächst immer umfassende und vor allem tragfähige Informationen, um eine Entscheidung gründlich vorzubereiten.

Der Vortrag beschreibt die Chancen und Risiken, die wichtigsten Schritte und die grundlegenden Entscheidungen in Richtung eines erfolgreichen und langfristigen Auslandsengagements.

Ergänzt wird die Präsentation durch praktische Tipps sowie detaillierte Angaben zu Quellen, die Unternehmen nicht nur mit der nötigen Landes- und Marktkenntnis versorgen, sondern Ihnen auch helfen, juristische und vertragliche Klippen zu umschiffen.

Zur Referentin:



Sabine Schlachter, International Sales Manager bei der Karlsberg Brauerei GmbH in Homburg, ist seit fast 20 Jahren im internationalen Geschäft der Karlsberg Brauerei tätig und hat während dieser Zeit viele neue Märkte im Ausland für die Produkte der Brauerei erfolgreich aufgebaut.

Vielen Dank unseren Partnern in diesem Jahr, sowie dem Gastgeber für die Möglichkeit diese Veranstaltung in seinen Räumen durchzuführen und die anschließende Einladung zum Imbiss.