



AHK
SEMINAR

Saksa-Balti Kaubanduskoda
Seminaride programm
2019



Deutsch-Baltische Handelskammer
in Estland, Lettland, Litauen
Saksa-Balti Kaubanduskoda
Eestis, Lätis, Leedus

Ettevõtte asutamine Saksamaal

11. aprill 2019 kell 13.00–17.00

Saksamaa pakub Eesti ettevõtjatele häid võimalusi oma ekspordi laiendamiseks. Kas teha seda kohaliku partneri vahendusel või luua pigem ettevõtte/filiaal Saksamaal? Selline samm peab olema väga hästi ettevalmistatud, sest vaid siis saab siseneda Euroopa suurimale turule kujuneda Teie edulooks. Seminarilt saate olulise taustainfo Saksamaa õigusruumi kohta, mis aitab Teil teha esmaseid otsuseid Saksa turule sisenedisel. Seminaril räägime, millised tegevused eeldavad ettevõtte asutamist, kuidas registreerida ettevõtte ning millised on sellega kaasnevad kohustused. Samsammult lahti seletatult võimaldab see optimaalset planeerimist. Tutvustame ka finantseeringu- ja toetussüsteeme ning maksu- ja tööõigusalasid eeskirju.

Lektorid:



Udo Sellhast

GTAI (Germany Trade & Invest) maksu- ja õigusteenuste nõustaja Berliinis (ettekanne inglise keeles)

Reinhold Scheuss

Portaali firma.de äriarenduse osakonna juht (ettekanne inglise keeles)



Äri Saksamaaga – koostöövormid ja võimalikud jaotuskanalid

21. mai 2019 kell 13.00–17.00

Soovite müüa oma tooteid või teenuseid Saksa turul? Seminaril räägime, milline oleks sobivaim äritegemise viis sõltuvalt ettevõttest, millised on võimalikud koostöövormid äripartneritega, millised on õiguslikud alused töötamisel müügiesindajatega/agentidega ning milline on müügiesindaja täpne roll, samuti kuidas sobivat leida ja palgata. Jälgime, mida tuleb silmas pidada konkurentsi osas jne. Pööratakse tähelepanu ka teistele olulistele õiguslikele aspektidele äritegemise vaatenurgast.

Kuuleme ka Eesti puidusektori ettevõtte esindaja kogemustest Saksa turul.

Lektorid:



Dr. Henning Jensen

Vandeadvokaat, advokaadibüroo bnt attorneys in CEE partner (ettekanne inglise keeles)

Mari-Ann Rebane

Q-haus Baltic OÜ müügijuht (ettekanne eesti keeles)



Suvekool – saksa ärikeelee kursus

06.06, 13.06 ja 20.06.2019 kell 09.00–17.00

Sakslastega äri tehes on nii esmane kontaktivõtt kui edasine suhtlus saksa keeles suureks eeliseks.

Kursusel õpime tutvustama ennast, oma ettevõtet ja toodet või teenust. Harjutame, kuidas saksa keeles kontakte sõlmida ning läbirääkimisi ja telefonivestlusi pidada. Vaatleme ka, kuidas kirjutada korrektselt ärikirju nii paberil kui e-postina. Ärikeelee kursus on üles ehitatud eeskätt praktilistele harjutustele ja rollimängudele.

Keelekursusel osalemisel on vajalik saksa keele oskus vähemalt suhtlustasemel (kui olete koolis saksa keelt kunagi õppinud ja soovite oma teadmisi ja oskusi ärikeeles osas veidi värskendada).

Koolitaja:



Maria Kljujeva

Saksa keele õpetaja ja eksamite korraldaja. Maria õpetab nii gruppe kui eraõpilasi Tallinna Saksa Kultuuriinstituudis.

Turundusstrateegia Saksamaal: sotsiaalmeedia integreerimine ja efektiivne suhtlemine

24. september 2019 kell 13.00–17.00

Saksa turg on Eesti ettevõtja jaoks võimalusterohke. Turundusplaani koostades tuleb silmas pidada kultuurilisi sarnasusi ja erinevusi ning vastavalt sellele töötada välja oma strateegia. Seminaril saame ülevaate olulisematest sotsiaalmeedia kanalitest ning kuidas kasutada sotsiaalmeediat suhete ja usalduse loomiseks. Saame ettekujutuse, kuidas integreerida sotsiaalmeediat oma turunduskompleksi koosseisu ja kuidas anda potentsiaalsele Saksa kliendile kindlustunde, et Baltimaadest pärit teenusepakkuja/ettevõtte on õige lahendus tema probleemile. Lektor tutvustab meie Beate Maderi 3-faasilise kompassi mudelit, mille abil saab oma strateegilised eesmärgid edukalt ellu viia. Oma kogemusi sotsiaalmeedia ja influencerite kaasamisest jagab meiega ka Eesti ettevõtte.

Lektorid:



Beate Mader

Kommunikatsioonistrateegia
ettevõtte Beate Mader
VISION³ asutaja ja omanik
(ettekanne inglise keeles)

Kadri Sild

JOIK OÜ ekspordi- ja turundusjuht
(ettekanne eesti keeles)



Edukas esinemine välismessidel

29. oktoober 2019 kell 13.00–17.00

Ligi 2/3 maailmas toimuvatest erialamessidest toimuvad Saksamaal. Koolitusel keskendutakse sellele, kuidas muuta messil osalemine (nii eksponeendi kui küllastajana) Teie ettevõtte jaoks edukaks. Pakume nõuandeid, kuidas kliente oma stendile meelitada ning tootele/teenusele tähelepanu tõmmata. Vaatleme, mida ja kuidas messilt saadud kontaktidega edasi teha. Kuuleme Eesti eduka eksportööri välismessidel osalemise kogemusest.

Lektorid:



Elo Saari

Düsseldorfi ja Müncheni
messi esindaja Saksa-Balti
Kaubanduskojas (AHK)
(ettekanne eesti keeles)

Rasmus Varunov
Ettevõtte Tiptiptap OÜ
tegevjuht
(ettekanne eesti keeles)



Töötajate lähetamine ja projektitöö Saksamaal

19. november 2019 kell 13.00–17.00

Saksamaa pakub Eesti ettevõtjatele häid võimalusi oma äritegevuse laiendamiseks. Sooviksime Saksa turul tegutseda soovivaid ettevõtteid teavitada seadustest, mis reguleerivad töötajate õigusi, arvestades, et liikmesriikide kohustus on järgida ELi väljatöötatud ühiseid minimaalseid nõudeid. Millised on regulatsioonid, kui ettevõtja lähetab töötajad teise liikmesriigi territooriumil asuvasse, kontsernile kuuluvasse asutusse või ettevõttesse? Miks ja millisel juhul peab eristama lähetatud töötajaid töölahetusel viibivatest töötajatest? Millal tuleb töötajale tagada Saksamaal nõutud töötingimused? Tutvustame ka maksu- ja tööõigusalasid eeskirju.

Lektor:



Dr. Sven I. Oksaar

Vandeadvokaat,
advokaadibüroo A|L|P
Rechtsanwälte partner
(ettekanne eesti keeles)

Programm 2019

11. aprill	Ettevõtte asutamine Saksamaal
21. mai	Äri Saksamaaga – koostöövormid ja võimalikud jaotuskanalid
06., 13., 20. juuni	Saksa ärikeeke kursus
24. september	Turundusstrateegia Saksamaal: sotsiaalmeedia integreerimine ja efektiivne suhtlemine
29. oktoober	Edukas esinemine välismessidel
19. november	Töötajate lähetamine ja projektitöö Saksamaal



Reet Truuts, nõunik
E: reet.truuts@ahk-balt.org
T: 6276942

Rohkem infot ja registreerimine
www.ahk-balt.org/ee/ueritused/ahk-seminarid/

Meie teadmised on Teie eelised Saksa turul!

500 liikmesettevõttega Saksa-Balti Kaubanduskoda Eestis, Lätis, Leedus (AHK) on juba 25 aastat olnud Saksa majanduse ametlik esindaja Eestis. Selle aja jooksul oleme aidanud sadadel Eesti ettevõtetel siseneda Saksa turule ja vahendanud koostööpartnereid. Tänu meie aastatepikkusele kogemusele ning rohketele kontaktidele partnerorganisatsioonidega oleme Teile esimeseks kontaktiks teel Saksa turule. AHK seminaridel jagavad meie võrgustikku kuuluvad oma ala eksperdid teadmisi ja kogemusi. Ekspertide ja ettevõtete kokkuviiimisel loome ainulaadse võimaluse saada infot Saksa turule sisenemise kohta. Seminaridel osalemine aitab muuta Teie turule sisenemise kiiremaks ja edukamaks. Väldite vigu ja leiate kergemini koostööpartnereid.

2019. aasta koolitusprogramm pakub taas rohkelt aktuaalseid teemasid ja praktilisi nõuandeid. Meie koolitajad omavad teadmisi, mis baseeruvad

nende enda kogemustel ja erinevate ettevõtete nõustamisel. Kõik meie koolitused toimuvad väikeses, maksimaalselt 15 inimesega grupis. Nii on igaühel võimalus küsida küsimusi ning jagada oma kogemusi ja arvamusi teiste osalejatega. Lisaks anname ülevaate tugiteenustest, mida AHK ja tema partnerid Teile Saksa turul pakuvad.

Kas Teil tekkis seminaride kohta küsimusi? Palun võtke meiega ühendust ja vastame Teile esimesel võimalusel meeleldi. Kõiki meie seminare on võimalik tellida ka ettevõttesisese seminarina, mis on kohandatud vastavalt Teie vajadustele.

Kohtumiseni seminaril!

www.ahk-balt.org