

NEW BUSINESS MISSIE NAAR DENEMARKEN



11 - 14 MEI 2020

NEW BUSINESS MISSIE - DENEMARKEN



ONTDEK DE ZAKELIJKE MOGELIJKHEDEN VOOR UW ONDERNEMING IN DENEMARKEN

New Business missie naar Denemarken

Voor veel Nederlandse bedrijven zijn er grote kansen in Denemarken. Denemarken is een land met een sterke economie en biedt kansen in vele marktsectoren. Wij hebben al veel bedrijven kunnen verrassen met de mogelijkheden voor hen én de geringe afstand vanaf Nederland.

Tijdens de New Business missie brengen we u in contact met potentiële partners middels concrete maatwerk afspraken en informeren u over zakendoen in Denemarken, de Deense cultuur, de kennisbronnen in uw marktsegment, enz.

Als u zich oriënteert op internationaal zakendoen neem dan deel aan deze New Business missie van 11 tot 14 mei 2020. Odense is de centrale locatie waar we verblijven en van waaruit de overige reisdoelen bezocht worden.

Neem bij twijfel over de afzetmogelijkheden voor uw producten gerust vooraf contact met ons op. Wij maken dan, als we zelf niet direct duidelijkheid kunnen geven, een beknopte marktruimte analyse zodat u vooraf zeker weet dat er ook voor uw onderneming / producten een markt is, als u deelneemt aan de missie. * Wij brengen voor deze beknopte analyse 300,- euro exclusief btw in rekening. Bij definitieve deelname worden deze kosten afgetrokken van het deelname tarief.

Ook zal er altijd vooraf een intakegesprek (telefonisch of persoonlijk, afhankelijk van wensen en complexiteit) met u plaatsvinden zodat we binnen het programma maximaal maatwerk voor u kunnen leveren. Het opstellen van een profielschets van de partner die u zoekt is hier een onderdeel van. Er zal van uw bedrijf een factsheet gemaakt worden ter info voor de bedrijven die we benaderen voor een bezoek door u.

Wij zijn in Denemarken actief vanuit ons kantoor in Svendborg waar een langjarige brede kennis van de Deense marktsegmenten aanwezig is en de Deense medewerkers uiteraard in de landstaal de initiële contacten leggen met de bedrijven die voor u interessant zijn.

Voor iedere deelnemer maken wij individuele afspraken met potentiële partners en/ of brancheorganisaties zodat u na de missie een goed beeld heeft van uw mogelijkheden.

Voor uw bezoek aan Denemarken ontvangt u info met een persoonlijk routeplan en een factsheets met relevante info over de bedrijven van de voor u gerealiseerde afspraken, zodat u zich perfect kunt voorbereiden. Na de missie adviseren wij u graag in een eventueel vervolgtraject om de beste partner te selecteren.

De New Business missie is marktsegment onafhankelijk en geschikt voor bedrijven vanaf 4 medewerkers tot zeer groot.

Op de volgende pagina's treft u de gedetailleerde dagprogramma's aan.



PROGRAMMA

11 - 14 Mei 2020

Dag 1 Maandag 11 mei, 2020

Aanreisdag, op eigen gelegenheid. Circa 7 auto reisen vanuit Deventer A1 of vliegen naar Billund of Kopenhagen en vandaar per huurauto naar Odense waar we de dagen van het project verblijven voor overnachtingen en diners. Voor de reizen naar de potentiële partners die we voor u geselecteerd hebben heeft u een auto nodig.

Avond: 18.30h 'Meet and Greet' gevolgd door een diner met een programma introductie door Ton Ton – CEO van Adenda International Business Connecting, die het programma zal begeleiden en introductie van de deelnemers.

Dag 2 Dinsdag 12 mei, 2020

- We starten de ochtend met een meeting in het hotel gericht op:
 - Info over de Denen en de Deense cultuur
 - Een introductie over zakendoen in Denemarken inclusief de belangrijkste Do & Don'ts
 - Commerciële communicatie tips
 - Q&A dialogen over zakendoen in Denemarken

Presentatoren voor deze meeting zijn: Ton Ton uw projectbegeleider en Mrs. Helle Fyglevig onze Sr. Market Connector die o.a. verantwoordelijk is voor onze project activiteiten in Denemarken.

- Hierna gaat u bedrijven / organisaties bezoeken die hebben aangegeven belangstelling te hebben in een gesprek met u over de meerwaarde voor beide van een mogelijke zakelijke relatie / samenwerking.

Terugreis naar het hotel en opfrissen voor een diner in een restaurant in Odense.

Dag 3 Woensdag 13 mei, 2020

- Deze dag staat geheel in het teken van het bezoeken van bedrijven / organisaties bezoeken die hebben aangegeven belangstelling te hebben in een gesprek met u over de meerwaarde van een mogelijke zakelijke relatie.
- Indien er een 'witte plek' in het programma zit zullen wij u adviseren hoe u deze kunt invullen. Dit kan een bezoek aan een project relevant bedrijf zijn, een cultureel bezoek of bijvoorbeeld een shopping center / stadsbezoek. U kunt uw wensen kenbaar maken via aankruisboxen op het inschrijfformulier.

Omdat reizen in Denemarken meer tijd kost dan in Nederland proberen wij de bezoeken zo te plannen dat we ook deze avond weer een gezamenlijk diner hebben en u in hetzelfde hotel overnacht.

Dag 4 Donderdag 14 mei, 2020

Na het ontbijt reist u weer topfit naar Nederland met veel info over Denemarken, zakendoen in Denemarken en mogelijk een beeld van een concrete en potentiële partner. Mogelijk zal in een enkel geval op de terugreis route in het Deense deel hiervan nog een afspraak ingepland worden.

NEW BUSINESS MISSIE

NAAR DENEMARKEN

Data: van 11 tot 14 mei 2020.

Schrijf u bij belangstelling s.v.p. tijdig in, want het aantal deelnemers / bedrijven dat kan participeren is beperkt. En we hebben ruim tijd nodig om voor u de optimale bedrijven te selecteren.

- o Inclusief: individuele bezoeken bij voor u geselecteerde bedrijven / organisaties, op basis van een samen met u opgesteld partner profiel. Het aantal is afhankelijk van de mogelijkheden. Het streven is om tot 3 afspraken per deelnemende organisatie te komen.
- o Inclusief: het maken van een A4 factsheet van uw bedrijf, ter voorbereiding voor de bedrijven en personen die u gaat ontmoeten en factsheets ter voorbereiding voor u, van de bedrijven en/of organisaties die u individueel gaat bezoeken.
- o Tijdens de bezoeken aan de bedrijven en/of instituten is de voertaal Engels.
- o Heen en terugreis: op eigen gelegenheid en verantwoordelijkheid. Circa 7 auto reizen vanuit Deventer A1 of vliegen naar Billund vanaf Amsterdam of naar Kopenhagen vanaf Amsterdam, Groningen of Düsseldorf en vandaar per huurauto naar Odense. Wij adviseren bij het boeken van een vliegticket of anderszins altijd een refundable (is inclusief annuleringsmogelijkheid) te boeken of separaat een annuleringsverzekering af te sluiten voor het geval u, om welke reden dan ook, de reismethode wilt veranderen of moet annuleren.
- o Maximaal aantal deelnemers per onderneming: 2 (bij duidelijke motivatie kan hiervan afgeweken worden)
- o Uw investering: € 3.900,- pp exclusief 21% btw. De betalingsvoorwaarden en annuleringsmogelijkheden treft u aan op het inschrijfformulier op onze website.
- o Inclusief: een uitgebreide info meeting 'Zakendoen in Denemarken', 3 overnachtingen + ontbijt in een 3 of 4 sterren hotel, 2 lunch boxen, 3 diners, consumpties die worden aangeboden tijdens de meeting en diners.
- o Inclusief het boek 'IETS, waarom topverkopers, topverkoper zijn' en het boek 'Wat wij kunnen we leren van de Scandinaviërs'.
- o Het programma kan inhoudelijk nog aangepast worden in het belang van de kwaliteit en/of actuele (on)mogelijkheden of anderszins. Uw belangen en de kwaliteit van het programma zullen hierbij altijd gewaarborgd blijven.

Inschrijven kan op de speciale pagina op de website www.adenda-export.com of telefonisch via de nummers onderaan deze pagina waarna u van ons een bevestiging ontvangt.

Na inschrijving ontvangt u een bevestiging en tijdig voor uitvoering van het programma toegang tot een digitale projectmap met een routebeschrijving, hotel info, To-Think-On info, enz.

Adenda
Burg. Kehrrestraat 58
Postbus 431
NL-7000 AK Doetinchem

T +31 314 36 41 19
M +31 6 145 80 955
E info@adenda.nl
I www.adenda-export.com

IBAN NL89 RABO 0159.4022.39
SWIFT BIC RABONL2U
BTW Nr. NL00134387B67
Company Nr. 51439999



Zakendoen in Denemarken, beknopt

Denemarken is een land dat vele voordelen biedt als exportbestemming. Het land ligt dichtbij Nederland. Het is een overzichtelijke en hoogontwikkelde markt (5,6 miljoen inwoners) met een hoge koopkracht. Het is een modern land dat sterk inzet op innovatie. Denemarken hanteert weliswaar niet de euro, maar de Deense kroon is gekoppeld aan de euro; er kan daarom ook in euro's worden gefactureerd zonder dat er sprake kan zijn van koersverliezen.

Denen hebben veel respect voor de Nederlandse internationale zakelijke successen en vinden ons gemiddeld genomen plezierige zakenpartners.

De Denen lijken ook veel op de Nederlanders. Onze directheid, die ons in veel landen in de weg staat, geeft bij Denen nog de minste problemen omdat deze zelf ook redelijk direct zijn. Verder delen we veel normen en waarden. Denemarken is al jaren het minst corrupte land ter wereld en zijn er relatief weinig cultuurverschillen. Waarbij wel kenmerkend is dat cultuur en cultuuruitingen voor de Denen belangrijker zijn dan voor Nederlanders. Hier respectvol mee omgaan is zeer belangrijk. Zakendoen verloopt meestal gemakkelijk omdat men goed Engels spreekt, een vergelijkbaar gevoel voor humor heeft en zich aan gemaakte afspraken houdt.

Er zijn wel een paar belangrijke aspecten om rekening mee te houden voor Nederlanders die zakelijk gezien succesvol willen worden in Denemarken. De open manier van zakendoen in Denemarken en de Scandinavische overlegstructuur – consensuscultuur is hier een belangrijk voorbeeld van. Deze is weliswaar het sterkst in Zweden maar ook in Denemarken zeer herkenbaar. Deze consensus besluitvormingsstructuur leidt vaak tot langere besluitvormingsprocessen dan wij gewend zijn. Geduld en respect hiervoor brengt u dan ook het verst. Ook is het belangrijk te realiseren dat het vaak even duurt voor de omzet echt op gang komt. Goed contact onderhouden met de nieuwe exportpartner in de periode tussen besluitvorming en de eerste bestellingen is van groot belang. Eventuele trainingen en wederzijdse bedrijfsbezoeken passen goed in deze periode.

Men is zeer betrouwbaar in het nakomen van afspraken en de orders komen meestal wel, al zal het vaak niet direct de volgende week zijn. De Nederlander houdt hier niet altijd rekening mee en Nederlandse zakenmensen worden dan ook vaak gezien als snelle jongens, professioneel, met goede producten en diensten, maar met weinig geduld.

Op de info bijeenkomst gaan we uitvoerig in op 'zakendoen in Denemarken' zodat u goed voorbereid de geplande besprekingen tegemoet kunt zien.

