



An alle
Mitgliedsunternehmen
von German Sweets

German Sweets e.V.
Schumannstraße 4-6, D 53113 Bonn
Postfach 19 01 28, D 53037 Bonn
Telefon: +49 228 26007-64
E-Mail: germansweets@germansweets.de
www.germansweets.de

Bonn, 04.03.2025

Online-Seminar „Grundlagen des Exports und der Kundenansprache im Ausland“ am 10.04.2025

Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Mitglieder,

das Online-Seminar "Grundlagen des Exports und der Kundenansprache im Ausland" richtet sich vorrangig an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die bisher nicht mit den Möglichkeiten und Herausforderungen des Exports von Süßwaren aus Deutschland vertraut sind. Es bietet jedoch auch einen Mehrwert für diejenigen, die ihr Wissen zu zentralen Exportthemen überprüfen und vertiefen möchten.

Im Rahmen des Seminars werden Potenziale und Voraussetzungen für den Export in die EU und in Drittländer erläutert, wobei verschiedene Vertriebswege differenziert betrachtet werden. Praktische Beispiele veranschaulichen, welche Maßnahmen im Export sinnvoll sind, und welche vermieden werden sollten. Zudem erhalten die Teilnehmer Einblicke, wie sie potenzielle Kunden im Ausland auf effektive Weise ansprechen können.

Die Schulung wird am **10.04.2025** von 09:00 bis 12:30 Uhr durchgeführt und erfordert eine Teilnahmegebühr von 150,00 € zuzüglich Mehrwertsteuer. Nähere Details entnehmen Sie bitte dem beigefügten [Seminarflyer](#). Wir möchten wir Sie freundlich bitten, sich bis spätestens **04.04.2025** digital anzumelden.

Für eine **Anmeldung** nutzen Sie bitte diesen Link: feedback.germansweets.de/vf?h=3VB28QBLT

Mit besten Grüßen aus Bonn

Karsten Daum
Geschäftsführer



ONLINE SEMINAR PROGRAMM

Grundlagen des Exports und der Kundenansprache im Ausland

Datum: 10. April 2025
Uhrzeit: 09:00 – 12:30 Uhr
Ort: MS Teams

**EXPORT-
UNION**
für Milchprodukte e. V.

german meat
your favourite choice



Programm

09:00 – 10:30 Uhr 1. Block

Pause

10:45 – 12:30 Uhr 2. Block

Inhalt

Das Seminar „Grundlagen des Exports und der Kundenansprache im Ausland“ richtet sich vorrangig an alle Exporteure, die sich neu den Chancen und Herausforderungen des Exports von Lebensmitteln aus deutscher Herstellung stellen oder die ihr Wissen und Verständnis zu den wesentlichen Fragen des Exports erneut hinterfragen möchten. Es sollen dabei die Potenziale des Exports beleuchtet, die verschiedenen Anforderungen für den Export in die EU und in Drittländer aufgezeigt und die unterschiedlichen Vertriebswege herausgestellt werden. Anhand von Praxisbeispielen erfahren Sie, welche *Dos and Don'ts* für den Export entscheidend sind und wie sich potenzielle Kunden richtig ansprechen lassen.

Agenda

- Potenziale des Exportes
- Kritische Punkte zum Export
- Export in die EU-Länder / Europa
- Export in Drittländer
- Exportaufbau (USP der Marke und Produkte, Export & Markenaufbau im Ausland)
- Zukünftiges Exportsortiment
- Vertriebswege im Ausland
- Importeure
- Rechtliche Aspekte / Exportpapiere

Ihre Referentin

Sabine Panhorst ist eine seit über 30 Jahren international erfahrene Expertin im Export der deutschen Lebensmittelindustrie. In den letzten Jahren entwickelte sie als Exportmanagerin Exportstrategien für mittelständische Unternehmen und war für den Markenaufbau im Ausland verantwortlich. Seit über 10 Jahren leitet sie ihr eigenes Unternehmen planexport.