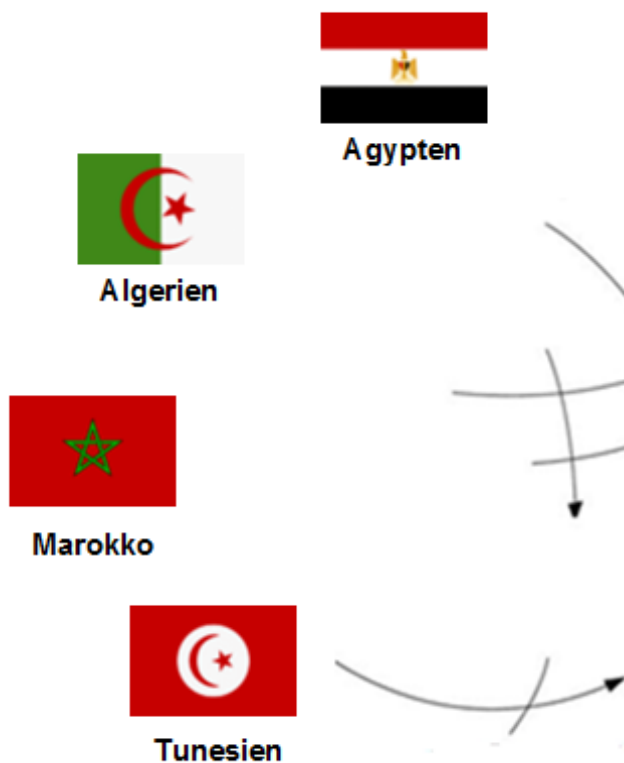


Mit kompetenten Partnern Ihre Marktpräsenz in Nordafrika erhöhen.



„Go AFRICA North“

am 29. November 2017 in Mönchengladbach
am 30. November 2017 in Bochum

Intensivberatung über die Märkte:

-  Ägypten
-  Algerien
-  Marokko
-  Tunesien

Ihre Marktpräsenz in Nordafrika erhöhen!

Ägypten und die Maghreb-Staaten Algerien, Marokko und Tunesien bieten vielfältige Chancen für deutsche Unternehmen. Wettbewerbsvorteile haben deutsche Firmen bei Projekten der Energieversorgung auf der Basis von Solar- und Windenergie ebenso wie im Bereich der Verkehrsinfrastruktur. Angesichts einer Einwohnerzahl von insgesamt rund 170 Mio. überwiegend jungen Menschen hat Nordafrika auch ein erhebliches Potenzial für Konsumgüter aus Deutschland. Auch außerhalb der ehemals dominierenden Textilindustrie haben deutsche Unternehmer inzwischen die Vorteile Tunesiens, Marokkos und auch Ägyptens als Produktionsstandort erkannt. Wichtige Zulieferindustrien, u. a. zur Kraftfahrzeugindustrie haben sich in den letzten Jahren erfolgreich in der Region angesiedelt.

Die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen bieten Ihnen eine konkrete Hilfestellung für den Markteinstieg in vier nordafrikanische Länder an. Sie haben die Möglichkeit, Markterschließungsgespräche mit kompetenten Vertretern nordafrikanischer Auslandshandelskammern zu führen. Damit können Sie an einem Tag mehrere Auslandsmärkte sondieren.

Unter dem Motto „Go AFRICA North“ findet am

am 29. November 2017 in Mönchengladbach
am 30. November in Bochum

jeweils von 9:00 bis 16:00 Uhr
(terminierte Einzelgespräche)

ein Informations- und Beratungstag zu den folgenden Märkten statt:

- **Ägypten**
- **Algerien**
- **Marokko**
- **Tunesien**

Ihre Gesprächspartner sind Marktexperten der deutschen Auslandshandelskammern in den jeweiligen Ländern.

So nehmen Sie teil:

- Sie füllen den beigefügten Anmeldebogen aus und beschreiben darin:
 - Ihren Wirtschaftszweig
 - die Produkte, die Sie auf den Märkten anbieten oder einkaufen wollen
 - Ihre vorrangigen Zielländer (max. drei Länder)
 - Ihre Beratungswünsche

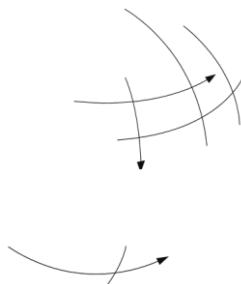
Eine frühzeitige Anmeldung ist empfehlenswert, denn die Anzahl der länderbezogenen Beratungsgespräche ist begrenzt.

- Sie senden den Anmeldebogen per Fax **an die IHK, bei der Sie an den Gesprächen teilnehmen möchten.**
- Diese IHK koordiniert Ihre Termine mit den Marktexperten der deutschen Auslandshandelskammern und teilt Ihnen rechtzeitig vor der Veranstaltung Ihre Gesprächstermine mit.

Ansprechpartner/in:

- IHK Mittlerer Niederrhein, Mönchengladbach
Jörg Raspe, ☎ 02131 9268-561
raspe@neuss.ihk.de
- IHK Mittleres Ruhrgebiet, Bochum
Dr. Hans-Peter Merz,
☎ 0234 9113-133
merz@bochum.ihk.de

In der Zwischenzeit erhalten Sie von dieser IHK einen ausführlichen Fragebogen, den Sie bitte ausgefüllt zurücksenden. Der Fragebogen wird dann an die von Ihnen ausgewählten Auslandshandelskammern weitergeleitet, damit sich Ihre Gesprächspartner optimal vorbereiten können.



„Go AFRICA North“

Anmeldeformular

„Go AFRICA North“ –
Ihre Marktpräsenz in Nordafrika erhöhen

29. November 2017 in Mönchengladbach
30. November 2017 in Bochum

Bitte kreuzen Sie die IHK an, bei der Sie an der Veranstaltung teilnehmen möchten, und senden Sie diese Seite **per Fax bzw. Mail an die betreffende IHK:**

IHK Mittlerer Niederrhein,
Mönchengladbach ☎ 02131 63544-507
meyer@neuss.ihk.de

IHK Mittleres Ruhrgebiet,
Bochum
events@bochum.ihk.de

Teilnahmebedingungen

Das Teilnahmeentgelt beträgt 125 Euro, zahlbar nach Rechnungserhalt. Anmeldeschluss ist der **17. November 2017**.

Stornierung

Bis zum Anmeldeschluss ist eine kostenlose **schriftliche** Stornierung möglich. Danach wird das volle Teilnahmeentgelt berechnet.

Bitte mit Druckschrift ausfüllen!

Name

Vorname

Funktion

Firma

PLZ, Ort

Straße

 / 

Website/E-Mail

Ort/Datum

Unterschrift

Unsere Länderwünsche sind: **(Maximal drei Länder)**

- Ägypten
- Algerien
- Marokko
- Tunesien

Weitere Länderwünsche: (Nur bei freien Terminen!)

Unsere Beratungswünsche beziehen sich auf folgende Themen: **(Zutreffendes bitte ankreuzen)**

- Individuelle Suche nach geeigneten Vertriebspartnern für unsere Produkte
- Branchenspezifische Marktinformationen für unsere Produkte
- Abschätzung des Kunden-Potenzials für unsere Produkte
- Andere Themen, Probleme (z. B. Rechtsfragen, Investitionsfragen)

Unser Wirtschaftszweig:

Unsere Produkte / Leistungen:

Sonstige Bemerkungen:

Ihre individuellen Beratungstermine werden Ihnen rechtzeitig vor der Veranstaltung mitgeteilt.