

Den Nachbarmarkt erschließen - Maßgeschneidertes Marketing und Unternehmensnachfolge als Erfolgsfaktoren nutzen

Der Erwerb eines Unternehmens bietet eine interessante Chance für einen Markteinstieg im Nachbarland. Besonders im Zuge der Unternehmensnachfolge bieten sich interessante Möglichkeiten. Durch oftmals gut ausgebildete Mitarbeiter und gefestigte Kundenbeziehungen können die Geschäftstätigkeiten grenzüberschreitend erfolgreich erweitert werden.

Der Workshop informiert, wie potentielle Zielunternehmen identifiziert, mögliche Nachfolger gesucht und die Gespräche moderiert und juristisch begleitet werden können.

Darüber hinaus ist es von besonderer Bedeutung, die Kommunikation bei einem Markteinstieg an den Nachbarmarkt anzupassen. Können Kampagnen einfach übernommen werden? Worin unterscheidet sich das Medienverhalten deutscher und niederländischer Zielgruppen?

Anhand konkreter Erfolgsbeispiele wird verdeutlicht, wie die Kommunikation im Markt des Nachbarlandes gelingen kann.

Unternehmensnachfolge:

Hartmut Rosowski, Leiter Repräsentanz Düsseldorf, Deutsch-Niederländische Handelskammer

Eckhard W. Mehring, Ekelmans & Meijer Advocaten

Marketing:

Frank Wöbbeking, Gründer und Geschäftsführer von mediamixx GmbH