

**Agencja Rozwoju i Mazowsza S.A.**



**German Poland Bridge Group**



serdecznie zapraszają do udziału w seminarium

**„Jak osiągnąć sukces na rynku niemieckim unikając klasycznych błędów  
oraz  
wprowadzenie do zagadnienia e-commerce i promocji w sieci na rynku  
niemieckim”**

**5 czerwca 2019 (środa), godz. 10:00 – 15:00**

Agencja Rozwoju Mazowsza S.A.  
ul. Świętojerska 9, 00-236 Warszawa  
Sala Konferencyjna na parterze

Podczas spotkania będziecie mieć Państwo możliwość zapoznania się z podstawowymi informacjami potrzebnymi do prowadzenia działalności na terenie Niemiec, na co zwracać uwagę i czego się wystrzegać podczas kontaktów z niemieckojęzycznymi klientami.

Spotkanie będzie mieć charakter roboczy, a „wartością dodaną” będzie możliwość wymiany doświadczeń i opinii pomiędzy uczestnikami i prowadzącymi.

**Część 1: Jak osiągnąć sukces na rynku niemieckim unikając klasycznych błędów – 2h**

Podczas tej części nasi prelegenci opowiedzą Państwu o krokach, jakie należy poczynić, aby z sukcesem wejść na rynek niemiecki. Na konkretnych przykładach omówią oni:

- jak prawidłowo wprowadzić produkt/usługę na rynek niemieckojęzyczny;
- jakich błędów uniknąć, aby nie przegrać na starcie;
- na co zwrócić szczególną uwagę w kontakcie z niemieckimi kontrahentami;
- kwestie różnic kulturowych Polska-Niemcy;
- co warto wiedzieć rozpoczynając działalność gospodarczą;
- jak i gdzie szukać nowych kontrahentów w Niemczech.

Dzięki posiadanemu doświadczeniu, zdobytemu podczas wieloletniej pracy z polskimi producentami z różnych branż, próbujących swoich sił na rynku niemieckim, nasi prelegenci przedstawią Państwu na konkretnych przykładach, jakich błędów unikać aby już na samym początku nie skreślić swojej szansy na podbój rynku niemieckiego.

Podczas rozmowy omówione zostanie, na co zwracać szczególną uwagę podczas kontaktów z niemieckimi klientami.

## **Część 2: Wprowadzenie do zagadnienia e-commerce i promocji w sieci na rynku niemieckim - 2h**

Podczas tej części zapoznamy Państwa z następującą tematyką:

- jak prawidłowo prowadzić biznes w Internecie na rynku niemieckim;
- tematyka podobieństw i różnic między handlem tradycyjnym a elektronicznym;
- porównanie specyfiki e-commerce na rynku polskim oraz niemieckim;
- metody docierania do grup docelowych klientów;
- zasady budowania witryn www;
- jak reklamować się w Internecie;
- na co szczególnie zwracać uwagę prowadząc sprzedaż internetową na terenie Niemiec, a czego się wystrzegać.

**Organizatorami spotkania są Agencja Rozwoju Mazowsza S.A. oraz Spółka German Poland Bridge Group.** Głównym prelegentem będzie **Pan Rafael Churawski** – Dyplom-Jurist, LL.M. (Krakau), ekspert w zakresie rynku niemieckiego, prezes firmy GPB-Group.

Pan Rafael Churawski jest Niemcem znającym świetnie język polski. Posiada wykształcenie prawnicze zarówno z zakresu prawa niemieckiego, jak i polskiego. Będąc prawnikiem-praktykiem a także posiadając wieloletnie doświadczenie jako biegły rewident doskonale orientuje się w zagadnieniach prawniczych oraz prawniczo-gospodarczych na rynku polskim i niemieckim. Pełni też funkcję dydaktyka na uniwersytetach w Niemczech i w Polsce, co również pozwala mu być na bieżąco z aktualnym stanem wiedzy prawniczej w obydwóch krajach. Ukończył prawo na Freie Universität w Berlinie, a także podyplomowe studia prawnicze na Uniwersytecie Wrocławskim oraz na Uniwersytecie Jagiellońskim, gdzie otrzymał międzynarodowy tytuł LL.M. (Master of Laws). Na Uniwersytecie Humboldta w Berlinie jako docent jest odpowiedzialny za opiekę nad polskimi studentami.

Jest prezesem firmy German Poland Bridge Group, której działalność polega m.in. na ułatwianiu i umożliwianiu współpracy między rynkiem polskim a niemieckim. Firma GPB-Group aktywnie działa zarówno na rynku polskim, jak i niemieckim, systematycznie poszerzając swoje portfolio klientów zadowolonych z naszych usług. Do ich grona zaliczają się m.in. takie firmy jak Inglot, Colian, Zabi, CDG Pro – producent marki odzieżowej CUNA, Multistone oraz Fabryka e-biznesu.

Po dokonaniu dogłębnej analizy szans na powodzenie danej firmy na rynku niemieckim GPB-Group podejmuje praktyczne działania w tym kierunku. Ponadto doradza również przedsiębiorstwom, które już prowadzą działalność na rynku niemieckim, a nie są zadowolone ze swoich wyników ekonomicznych, lub też które zainteresowane są optymalizacją oddziały swojego przedsiębiorstwa w Niemczech. Poszukuje także kontrahentów na rynku polskim oraz niemieckim, wykonuje analizy produktu, zajmuje się obsługą prawną oraz księgową a także wykonuje tłumaczenia.

W większości przypadków działania z polskimi firmami realizowane są poprzez dotacje na rozwój eksportu. Aktualnie jednym z większych programów dotacyjnych jest internacjonalizacja, a nieco mniejszym działaniem i wymagającym złożenia mniejszej ilości dokumentów są programy doradczo-szkoleniowe. Na szkolenia dla firmy i dla pracowników można otrzymać nawet do 80% dofinansowania.



Równocześnie Pan Churawski jest „Head of Polish Desk“ w kancelarii prawno-podatkowej Goldenstein & Partner z siedzibą w Berlinie, Poczdamie, Hamburgu, Szczecinie i Wrocławiu. Posiada również wieloletnie doświadczenie praktyczne w zakresie wprowadzania przedsiębiorstw na rynek Niemiecki oraz doświadczenie w handlu międzynarodowym pełniąc funkcje menedżerskie w działach sprzedaży zagranicznych firm na terenie Niemiec.

### **PROGRAM SPOTKANIA**

- 10:00 – 10:30 **Rejestracja uczestników**
- 10:30 – 10:45 **Otwarcie spotkania** – Pan Piotr Słojewski, Wiceprezes Agencji Rozwoju Mazowsza S.A.
- Projekt 6.2.1 – „Sieć Centrów Obsługi Inwestorów i Eksporterów (COIE)”** – Centrum Obsługi Inwestora i Eksportera, Agencja Rozwoju Mazowsza S.A.
- 10:45– 12:45 **Jak osiągnąć sukces na rynku niemieckim unikając klasycznych błędów** – Pan Rafael Churawski, Prezes German Poland Bridge Group
- 12:45 – 13:00 **Przerwa kawowa**
- 13:00 – 15:00 **Wprowadzenie do zagadnienia e-commerce i promocji w sieci na rynku niemieckim** – Pan Rafael Churawski, Prezes German Poland Bridge Group

Firmy zainteresowane uczestnictwem prosimy o wypełnienie formularza zgłoszeniowego oraz przesłanie go na adres e-mail: [proeksport@armsa.pl](mailto:proeksport@armsa.pl). Udział w seminarium jest **bezpłatny**.

**Termin nadsyłania zgłoszeń upływa w dniu 29 maja 2019 r. Liczba miejsc na seminarium jest ograniczona – decyduje kolejność zgłoszeń.**

#### Kontakt:

Agencja Rozwoju Mazowsza S.A.  
Centrum Obsługi Inwestora i Eksportera  
+4822 566 47 92  
[proeksport@armsa.pl](mailto:proeksport@armsa.pl)  
[www.coie.armsa.pl](http://www.coie.armsa.pl)

## FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY

**„Jak osiągnąć sukces na rynku niemieckim unikając klasycznych błędów oraz wprowadzenie do zagadnienia e-commerce i promocji w sieci na rynku niemieckim”**

5 czerwca 2019 r., Warszawa

	Lp.	Dane osobowe	
<b>Dane uczestnika</b>	1.	Nazwisko:	
	2.	Imię (imiona):	
	3.	Stanowisko:	
<b>Dane kontaktowe</b>	4.	Firma:	
	5.	Adres firmy:	
	6.	Telefon:	
	7.	Adres e-mail:	

Prosimy o wskazanie kategorii przedsiębiorstwa:

Kategoria firmy	Liczba osób zatrudnionych (RJR – roczne jednostki robocze)		Roczny obrót firmy w mln EURO		Całkowity bilans roczny	ZAZNACZ
Duże	> 251	i	> 50	lub	> 43	
Średnie	< 250		≤ 50		≤ 43	
Małe	< 50		≤ 10		≤ 10	
Mikro	< 10		≤ 2		≤ 2	

**Czy firma jest start-up'em? \***

TAK	NIE
-----	-----

.....  
Data zgłoszenia i podpis osoby zgłaszanej

*\*Startup to określenie stosowane w stosunku do firmy lub tymczasowej organizacji nastawionych na poszukiwanie nowych rynków i osiągnięcie szybkiego sukcesu finansowego.*

*Startup można również zdefiniować jako pierwszy etap rozwoju organizacji, która ma określony pomysł oraz know-how i decyduje się na wcielenie ich w życie.*