

BOOST DIN EXPORT

Til Tyskland

Et praktisk, interaktivt forløb for virksomheder med ambitioner om eksport til Tyskland eller øge den allerede eksisterende eksport.

Syddjurs Kommune inviterer eksporterende virksomheder i Syddjurs til et målrettet workshopforløb, der giver jer et stærkere afsæt for at lykkes på det tyske marked.

Tyskland er et marked med store muligheder, men også med egne spilleregler. Kunden forventer ofte en anden tilgang til salg, samarbejde og beslutninger, end den vi kender fra Danmark. Derfor handler dette forløb ikke kun om at få ny viden. Det handler om at omsætte viden til handling i jeres egen virksomhed.

I løbet af fire aftenworkshops arbejder I med jeres egen hverdag, business case og eksportambitioner. I får konkrete modeller, erfaringer og værktøjer, som kan bruges i arbejdet med jeres tyske kunder, distributører, agenter og samarbejdspartnere. Samtidig får I mulighed for at sparre med andre virksomheder, der står med mange af de samme eksportspørgsmål.

Forløbet er udviklet med Tyskland som det primære marked, men metoderne kan også anvendes, når I skal ind på andre eksportmarkeder. I arbejder med at vælge den rigtige go-to-market-vej, opbygge og lede stærke partnerskaber samt styrke jeres direkte salg og værditilbud.

Det er ikke et teoretisk kursus. Hver workshop tager afsæt i deltagernes konkrete udfordringer, muligheder og næste skridt, så læringen kan omsættes direkte i praksis.



BOOST DIN EXPORT

Til Tyskland

Hvem er forløbet for?

Forløbet er for virksomheder i Syddjurs Kommune, der allerede eksporterer eller har en klar ambition om at gøre det, og som ønsker at styrke deres indsats på det tyske marked. Det er relevant for ejerledere, salgsansvarlige, eksportansvarlige og andre nøglepersoner, der arbejder med virksomhedens internationale vækst.

Du behøver ikke have en færdig Tysklandsstrategi, før du deltager. Det vigtigste er, at du vil arbejde aktivt med virksomhedens muligheder og er klar til at bringe egne cases ind i rummet.

Det får I ud af forløbet

Efter de fire workshops har I et mere kvalificeret grundlag for at træffe beslutninger om jeres eksportindsats. I har arbejdet konkret med jeres egen vej til markedet, med de partner- eller salgsmønstre der passer til jer, og med hvordan I skaber gennemslag over for tyske kunder og samarbejdspartnere.

I går blandt andet hjem med en tydeligere go-to-market-retning, et anvendeligt udkast til partnerstrategi og partnerhåndbog, en konkret ledelsesrytme for samarbejde med salgspartnere samt et skarpt tysk værditilbud, der kan bruges i jeres salgsarbejde.

Sådan arbejder vi

Undervisningen er interaktiv og varieret. Vi skifter mellem korte faglige oplæg på PowerPoint, fælles refleksion og erfaringsudveksling på flipchart samt gruppearbejde med deltageres egne problemstillinger. Der er plads til dialog, spørgsmål og konkret sparring undervejs.

Hvert modul varer fra kl. 17.00 til 21.00 og indeholder en pause på 20 minutter midt i workshoppen. Forløbet bygger videre fra gang til gang, så det anbefales, at den samme deltager eller det samme virksomhedsteam deltager i alle fire moduler.



BOOST DIN EXPORT

Til Tyskland

Program

Modul 1 · Go-to-market og tysk kulturforståelse

Tirsdag den 24. november 2026 · kl. 17.00–21.00

Vi starter med en fælles velkomst og orientering om forløbet. Her giver Erhvervshus Midtjylland og Trade Council et kort indblik i, hvordan de kan bistå jer både under og efter workshopforløbet. I får konkrete tips til, hvordan I kan undersøge og søge relevante tilskudsmuligheder, og hvordan Trade Council og Udenrigsministeriet kan hjælpe med markedsindsigt, lokale kontakter og assistance på udenlandske markeder. Der vil være mulighed for at aftale et 1:1-møde på et senere tidspunkt. Trade Council tilbyder eksport-rådgivning og markedstilpassede forløb for danske virksomheder, mens Erhvervshus Midtjylland vejleder virksomheder om vækst, eksport og relevante udviklingsmuligheder.

Herefter arbejder vi med det centrale spørgsmål: Hvad er den rigtige vej ind på det tyske marked for netop jeres virksomhed? I arbejder med forskellige go-to-market-modeller og ser på, hvordan salg gennem egne kanaler, agenter, distributører eller andre samarbejdspartnere kan understøtte jeres business case.

Vi sætter også fokus på de kulturelle og kommercielle forskelle mellem Danmark og Tyskland. Hvad kendetegner tysk købsadfærd? Hvilke forventninger møder I hos tyske kunder? Og hvor opstår de typiske faldgruber i eksportarbejdet? Vi arbejder med cases og omsætter indsigterne til jeres egen markedstilgang.

I går hjem med: En konkret første retning for jeres virksomhed, et skarpere blik for de tyske kunders forventninger og et overblik over den støtte, I kan trække på undervejs.



BOOST DIN EXPORT

Til Tyskland

Modul 2 · Partnerstrategi og rekruttering

Tirsdag den 15. december 2026 · kl. 17.00–21.00

For mange virksomheder er den rigtige salgspartner afgørende for at skabe fremdrift i Tyskland. I dette modul arbejder vi med, hvordan I udvikler en partnerstrategi, der både kan bruges til at finde, tiltrække og senere lede den rigtige partner.

Vi ser på, hvordan forretningsmodellen kan tilpasses det tyske marked, hvilken partnerprofil der passer til jeres mål, og hvilken værdi I skal kunne tilbyde en potentiel partner. Gennem gruppearbejde begynder I at bygge jeres egen partnerhåndbog med fokus på forretningsmodel, partnerprofil og værditilbud.

I går hjem med: Et anvendeligt udkast til partnerstrategi og partnerhåndbog for jeres egen virksomhed.



BOOST DIN EXPORT

Til Tyskland

Modul 3 · Ledelse af salgspartneren

Tirsdag den 12. januar 2027 · kl. 17.00–21.00

Det er ikke nok at finde den rigtige partner. Samarbejdet skal også fungere i hverdagen. Dette modul begynder med deltagernes egne statuspræsentationer og erfaringer fra arbejdet siden sidst. Herefter arbejder vi med, hvordan I kan skabe en tydelig og værdiskabende ledelsesrytme i samarbejdet med en salgspartner.

Vi ser på praktiske værktøjer til opfølgning, forventningsafstemning og digitalt samarbejde. Vi drøfter blandt andet virtuelle møder, facilitering på afstand og virtuelle sambesøg. Deltagerne udvikler en konkret tilgang, der passer til deres egen virksomheds partner- og salgssetup.

I går hjem med: konkrete tips, der kan bruges direkte i jeres eget digitale partnersamarbejde



BOOST DIN EXPORT

Til Tyskland

Modul 4 · Direkte salg i Tyskland

Tirsdag den 16. marts 2027 · kl. 17.00–21.00

I det afsluttende modul retter vi fokus mod det direkte salg. Vi arbejder med tysk salgskultur, købscentre og beslutningsprocesser, så I står stærkere i mødet med tyske indkøbere og beslutningstagere. I får desuden konkrete greb til spørgeteknik, indvendingsbehandling og præsentation af virksomhedens værdi.

Efter pausen arbejder I i grupper med salgstræning i tysk kontekst. Her omsætter I jeres læring til jeres egen virksomhed, jeres produkter og jeres kundedialoger. Afslutningsvis samler vi op på de vigtigste næste skridt i jeres eksportplan og mulighederne for videre sparring.

I går hjem med: Et skarpt tysk værditilbud og relevant salgstræning, der kan bruges i jeres egen eksportindsats.

Erhvervsenheden
erhverv@syddjurs.dk
☎ 8753 5400
www.syddjurs.dk



Tilmeld dig hér



BOOST DIN EXPORT

Til Tyskland

Dine undervisere:

Forløbet ledes af Bjarne Brynk Jensen, eksportrådgiver, underviser og facilitator. Bjarne arbejder i krydsfeltet mellem internationale partnerskaber, eksportsalg og Tyskland. Han har praktisk erfaring med eksportarbejde i danske og tyske virksomheder og hjælper virksomheder med at styrke deres salgsindsats, partnerstrategi og kommercielle gennemslag på internationale markeder.

Bjarne er stifter af Brynk Business Academy og underviser på dansk, tysk og engelsk. Hans undervisning kombinerer praktisk erfaring, konkrete modeller og direkte anvendelige værktøjer. Det betyder, at I ikke blot får inspiration, men arbejder med, hvordan strategien kan fungere i jeres virksomhed mandag morgen.

Ekstra ekspertindlæg efter virksomhedernes behov

Indholdet i forløbet tager udgangspunkt i deltagernes behov. Hvis der er interesse for at fordybe et bestemt område, kan der efter behov inviteres eksterne eksperter ind med et kort fagligt oplæg i et af modulet.

Poul von Wowern kan bidrage med inspiration til, hvordan AI og blandt andet ChatGPT kan bruges praktisk i salgsprocessen og i det kommercielle arbejde.

Anders Kühnel, River Online, kan sætte fokus på digital leadgenerering og digital markedsføring, herunder SEO, SEM, sociale medier og e-mailmarketing med blik for DACH- og Tyskland-markedet.

Werner Koop, Koop On Point i Hamborg, kan bidrage med viden om tyske kommunikationsstrategier, interkulturel kommunikation og hvordan websites, markedsføringsmateriale og budskaber tilpasses det tyske marked.



BOOST DIN EXPORT

Til Tyskland

Praktisk information

Emne	Information
Datoer	24. november 2026, 15. december 2026, 12. januar 2027 og 16. marts 2027
Tid	Kl. 17.00–21.00 alle fire aftener. Der er en pause på 20 minutter i hvert modul.
Sted	Syddjurs Kommune, Lundbergsvej 2, 8400 Ebeltøft
Pris	Gratis for virksomheder i Syddjurs Kommune

Spørgsmål Nete Helms Gregersen, erhvervskonsulent, Erhvervsenheden, Syddjurs Kommune. Tlf. 20 11 66 08. nehg@syddjurs.dk

Klar til at styrke jeres eksport?

Tyskland er tæt på, men det kræver en gennemtænkt indsats at skabe de rigtige resultater. Med Boost din eksport får I viden, sparring og konkrete værktøjer til at tage næste skridt — med jeres egen virksomhed og jeres egne eksportmuligheder som omdrejningspunkt.

Tilmeld jer hele forløbet og få et stærkere fundament for jeres næste eksportskridt.

Tilmelding efter først til mølle princippet via nedenstående QR eller på www.syddjurs.dk/tilmeld senest d. 15. november 2026.

