

# FWI-Regionenforen

## Aufgabenstellung und Ziel:

Diese Gesprächs- und Erfahrungsaustausch-Gruppen bietet der FWI in einer Reihe von länder- und regionenbezogenen Veranstaltungen an, die den jeweiligen Markt dieses Raums zum Inhalt haben.

Kompetenzforen im FWI sind Erfahrungsaustauschkreise, die im wesentlichen von den teilnehmenden Mitgliedern gestaltet und moderiert werden. Ziel der neuen Reihe von marktbezogenen Kompetenzforen ist es, Erfahrungen auszutauschen über die vielfältigen Bemühungen, in einen bestimmten Markt zu kommen, in ihm erfolgreich zu wirken und ihn nachhaltig zu bearbeiten.

Region	aktuelle Veranstaltungen	Themen der letzten Veranstaltungen
<b>Westeuropa</b>	20. März 2012 <b>Frankreich</b> mit Intersales International	12. Dezember 2006 <b>Frankreich:</b> „Ein Nachbarmarkt vor unserer Tür – wie komme ich hin?“ mit InterGest und Intersales International  23. Oktober 2008 <b>Praktisches Frankreich-Seminar:</b> „Nachbar Frankreich: Die große Chance für den Mittelstand“ mit InterGest und Intersales International  18. Juni 2009 <b>Spanien:</b> Vertriebsstrukturen, Mentalitäten und Marktbedingungen mit Hispania InterGest, Barcelona
<b>Mittel- und Ost-Europa</b>	über die nächsten Termine werden wir rechtzeitig informieren	4. Juni 2008 <b>Ukraine:</b> „Wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Werkzeugmarkt“ mit Ukraine Consult GmbH, Köln  18. März 2010 <b>Russland:</b> Vertriebsstrukturen, Mentalitäten und Marktbedingungen mit InterGest Russland
<b>Asien</b>	über die nächsten Termine werden wir rechtzeitig informieren	12. Dezember 2007 <b>Japan:</b> „Der japanische Werkzeugmarkt“ mit Jetro Düsseldorf  18. Juni 2008 <b>Indien:</b> „Rahmenbedingungen und Besonderheiten des Marktes“ mit Maier + Vidorno, Köln  9. Juni 2009 <b>Indien:</b> „Der indische Werkzeug-, Hardware und DIY- Markt, Stolpersteine im Indengeschäft etc.“ mit Maier + Vidorno, Köln und KoelnMesse GmbH  3. Mai 2010 <b>Südkorea:</b> „Vertriebsstrukturen, Mentalitäten und Marktbedingungen“ mit Korea Trade Centre Hamburg

<b>Asien</b>		<p>22. September 2010  <b>Indien:</b> „Eintritt in einen Wachstumsmarkt am Beispiel der ROTHENBERGER Indien“  Referent: Andreas Ehrler,  Rothenberger  Werkzeuge GmbH, Kelkheim</p>
<b>Nordamerika</b>	<p>über die nächsten Termine  werden wir rechtzeitig  informieren</p>	<p>13. September 2006  <b>USA:</b> „Erfahrungen mit der Gründung einer US-Gesellschaft“  Torsten Kretzer,  Kretzer Scheren, Solingen</p> <p>7. Februar 2007  <b>USA:</b> „Vorstellung einer Studie zum Handwerkzeug-Markt der USA“  Detlef Seyfarth,  WERA-Werk Hermann Werner GmbH &amp; Co.  KG, Wuppertal</p> <p>20. November 2008  <b>Kanada:</b> „Was bietet der Markt und wie komme ich hin?“  mit der Deutsch-Kanadischen  Aussenhandelskammer, Toronto</p>
<b>Süd- und Mittelamerika</b>	<p>34. KW 2012  <b>Mexiko, Brasilien,  Argentinien</b></p>	

13.12.2011