



Geschäftspraxis in Korea: Vertrieb in Korea

Eine Webinarreihe der IHK Korea Desks und der AHK Korea
10. Dezember 2019, 10:00 Uhr

Korea ist eines der wichtigsten Partnerländer in Asien. Auch als Zielmarkt für deutsche Produkte ist das ostasiatische Land sehr wichtig, da diese ein hohes Ansehen bei Koreanern genießen. Nicht leicht zu beantworten ist dabei die Frage der richtigen Vertriebsstrategie in Korea für das eigene Unternehmen. Benötigt man einen Handelsvertreter oder einen Vertragshändler oder sollte man versuchen direkt an den Endkunden zu liefern? Wann ist die Gründung einer eigenen Gesellschaft vor Ort sinnvoll und wie unterscheidet sich der Vertrieb in Korea generell von dem in Deutschland? Welche Rolle spielt E-Commerce und lässt sich dies für den eigenen Vertrieb nutzen? Diese und weitere Themen werden im Webinar beleuchtet. Die Teilnehmer erhalten Praxistipps und können gerne eigene Fragen einbringen.

Ablauf

1 Stunde: 40 Minuten Präsentationen gefolgt von 20 Minuten Diskussion

- › Einführung und Moderation durch Ilga Koners, Korea Desk IHK München und Oberbayern
- › Präsentation: Der Koreanische Markt und Geschäftspraxis, Felix Kalkowsky, KGCCI DEinternational (AHK Korea)
- › Präsentation: Regularien und Rechtspraxis beim Vertrieb deutscher Produkte in Korea, Moritz Winkler, Yulchon LLC
- › Diskussion: Teilnehmer stellen Fragen an Vortragende

Teilnahme

- › Anmeldung bei der IHK München und Oberbayern unter <https://www.ihk-muenchen.de/webinar-korea>
- › Anmeldefrist: 9. Dezember 2019

Kontakt

Ilga Koners, IHK München und Oberbayern
ilga.koners@muenchen.ihk.de, +49-89 5116-1328