

**“Doing business in Germany”**  
**Spotkanie dla start-upów i przedsiębiorców zainteresowanych rozpoczęciem działalności na rynku niemieckim\***

**Data:** 17 marca 2015 r.

**Miejsce:** Poznański Park Naukowo-Technologiczny Fundacji Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza, adres: ul. Rubież 46, budynek C (InQbator), wejście 4, sala konferencyjna: 56

**Wizualizacja Parku:** <http://ppnt.poznan.pl/index.php/pl/wizualizacja-objektu>

**Dojazd samochodem:** <http://www.ppnt.poznan.pl/index.php/pl/kontakt>, wjazd bramą nr 2 lub nr 3. Bezpłatny parking.

**Dojazd komunikacją publiczną:** autobus nr 46, 47, 67, 911 (przystanek Bronisza)

\*Jedno z wystąpień będzie prowadzone w języku angielskim bez tłumaczenia.

-----  
**Agenda:**

- **10:00-10:30** – Rejestracja
- **10:30-10:45** – Witaj. Poznaj Park – o naszych usługach dla przedsiębiorców. Prelegent: Grzegorz Cieśla, Enterprise Europe Network, Dział Transferu Technologii, PPNT
- **10:45-11:05** – Atrakcyjność niemieckiego rynku dla polskich przedsiębiorców. Prelegent: Jan Masalski, WPHI Berlin
- **11:05-11:20** – Przerwa kawowa
- **11:20-11:40** – Wejście na rynek niemiecki. Prelegent: Dr. Helge Neumann, Adlershof Berlin (wystąpienie w języku angielskim)
- **11:40-12:00** – Budowa potencjału biznesowego i R&D w Niemczech. Szanse i ograniczenia. Prelegent: Wojciech Roskiewicz, Fraunhofer MOEZ, Leipzig
- **12:00-12:20** – Praktycznie o rozpoczęciu działalności w Niemczech. Co jest najważniejsze? Prelegent: Anita Suwała, getSix, Poznań
- **12:20-12:50** – Lunch

**Rejestracja do 15 marca 2015 r.** <http://bitly.pl/878636>

**Pytania:** Anna Garbacka: [anna.garbacka@ppnt.poznan.pl](mailto:anna.garbacka@ppnt.poznan.pl), tel: +48 061 622 69 02

**Uwaga:** Liczba miejsc jest ograniczona. **Prosimy pamiętać o zabraniu wizytówek.**

Spotkanie "Doing business in Germany" jest współfinansowane ze środków Enterprise Europe Network": <http://www.een.org.pl/index.php/kontakt.html>

**Jan Masalski** jest absolwentem Wydziału Handlu Zagranicznego SGH i Studium Integracji Europejskiej KSAP oraz b. wykładowcą w Wyższej Szkole Ekonomicznej w Warszawie nt. negocjacji akcesyjnych i integracji europejskiej. Cała jego kariera zawodowa związane jest ze współpracą gospodarczą z zagranicą począwszy od handlowca w firmie Coopexim w Warszawie, przez placówki zagraniczne i Ministerstwo Gospodarki, w którym wiele lat odpowiadał za sprawy integracji europejskiej oraz bilateralnej współpracy gospodarczej m.in. z Niemcami i Austrią. Swoje doświadczenie w dyplomacji gospodarczej zdobywał jako Attache Handlowy Ambasady Polskiej w Hanoi, Radca Ekonomiczny i Handlowy Ambasad RP w Berlinie i Wiedniu i od 2011 r. ponownie jako Radca w Wydziale Promocji Handlu i Inwestycji w Berlinie. Posiada bogate doświadczenie w doradztwie i informacji prawno-podatkowej dla polskich eksporterów na rynek niemiecki, w organizacji seminariów i konferencji promocyjnych, misji handlowych, giełd kooperacyjnych czy spotkań z firmami i inwestorami. Autor szeregu poradników i artykułów w prasie polskiej i zagranicznej.

**Wydziały Promocji Handlu i Inwestycji Ambasad i Konsulatów RP** zostały utworzone w celu wsparcia polskich firm, w tym w szczególności małych i średnich przedsiębiorstw w procesie ich internacjonalizacji. Ich misją jest nie tylko udzielenie pomocy polskim firmom, ale także wspieranie firm zagranicznych, zainteresowanych kupnem ich towarów i usług, jak również inwestycjami w Polsce. Placówki Ministra Gospodarki, działające w ramach struktur Ambasad i Konsulatów RP udzielają polskim firmom wszelkiej pomocy w celu podjęcia współpracy z zagranicznymi partnerami, jak również w pozyskaniu inwestorów.

**Anita Suwała** jest Account Managerem w firmie getsix i zajmuje się pozyskiwaniem nowych oraz obsługą stałych klientów, a także monitorowaniem rynku i zbieraniem informacji, przygotowaniem, koordynacją oraz przeprowadzaniem działań marketingowych w celu budowania marki firmy getsix i realizacji jej strategii. Do jej zadań należy również doradztwo biznesowe, w szczególności w zakresie strategii internacjonalizacji przedsiębiorstw (strategia wejścia oraz penetracji danego rynku). Anita Suwała studiowała w Berlinie na uniwersytecie Freie Universität Berlin ekonomię i zarządzanie, mówi biegle w języku niemieckim, angielskim oraz polskim.

**getsix** jest jednym z czołowych polskich dostawców outsourcingowych w zakresie rachunkowości i księgowości, a specjalizuje się w obsłudze międzynarodowych firm, głównie z krajów niemieckojęzycznych. Firma może pochwalić się portfolio ponad 200 klientów, którzy cenią sobie profesjonalną obsługę przez ekspertów firmy biegle mówiących po niemiecku, angielsku i polsku. Getsix oferuje w Polsce różne usługi wysokiej jakości i zawodowych w następujących obszarach: księgowość i Płace, usługi konsultingowe i doradcze, prawodawstwo i podatki.