



Bättre affärer i Tyskland

Nätverk, fakta, råd och stöd åt svenska företag
på den tyska marknaden



Sydsvenska Industri- och
Handelskammaren

Tyskland – din marknad?

Tyskland är sedan länge Sveriges största handelspartner. Med över 80 miljoner invånare erbjuder landet goda möjligheter för svenska företag. Både vad gäller import och export. Tyska affärsrelationer är ofta stabila och kunderna är lojala. Tyskar vet att det kostar att bygga upp en ny affärsrelation och värderar den högt.

Men det är viktigt att vara väl förberedd på den tyska marknaden. Oavsett om det gäller en nyetablering eller vidareutveckling av befintliga affärer. Detta på grund av det tyska näringslivets storlek och den decentraliserade strukturen i landet, där varje delstat kan ses som ett eget land. Information som är lättillgänglig och kostnadsfri i Sverige, kräver rätt ingångar för att vara åtkomlig i Tyskland. Att bygga upp affärsrelationer i Tyskland kräver mer resurser än i Sverige, både avseende tid och pengar.

Handelskammarens representationskontor i Berlin erbjuder ett flertal olika tjänster för affärsutveckling i Tyskland.

Tillsammans med uppdragsgivaren går Handelskammarens Tysklandsservice ett steg längre än vanliga exportrådgivare, oavsett om du är liten eller stor aktör. Vi öppnar dörrar och bygger nätverk åt företagen och uppdraget slutar först när problemen är lösta, inte när de börjar bli synliga.

Till vår hjälp har vi bland annat kollegor hos de 82 tyska handelskamrarna, som företräder det regionala näringslivet. Handelskamrarna världen över utgör ett stort nätverk som samverkar. På så sätt finns alltid lokal expertkunskap och kontakter när det behövs. Ingen annan kan erbjuda ett sådant nätverk.



Filosofin bakom Tysklandsservicen:

- Din framgång är viktig.
- Den tyska marknaden ska bemötas på tyska villkor.
- Vi hjälper dig att bygga de nätverk som behövs i Tyskland.
- Kompetensöverföring och praktisk vägledning ingår. Vi hjälper dig vidare, så att företaget bygger upp en egen Tysklandskompetens för framtiden.
- Byråkrati kan ta tid i Tyskland. Vi tar oss den tid som behövs för ditt uppdrag och är alltid en pålitlig affärspartner som arbetar framåt.
- Innan vi genomför ett uppdrag tar vi alltid fram en riskbedömning med kunden; står satsningens kostnader i proportion till intäkterna?
- Tjänsterna är inte gratis, men vi strävar alltid efter en hög kostnadseffektivitet. Vi offererar och debiterar per konsultdag och inte per halvtimme.

Vi står alltid till förfogande för frågor och råd, även efter ett avslutat uppdrag.

Service på den tyska marknaden

Marknadsundersökningar i Tyskland

Vi rekommenderar en förberedande, enkel undersökning för att kunna bedöma om det finns chanser och möjligheter på den tyska marknaden. Det är värt tid och resurser att få bra underlag för beslut; skall vi gå vidare och med vilken inriktning?

Vi erbjuder marknadsundersökningar, företagsfakta, kreditupplysningar – kort och gott; pålitlig information för riskbedömning och beslutsunderlag.

Informationskällor

I Tyskland finns sällan centrala, lättillgängliga register, och om de finns, så är de sällan helt korrekta och fullständiga. "Dataskydd" har en helt annan betydelse än i Sverige. Pålitlig information kostar och Handelskammaren underhåller ett stort nätverk i Tyskland för att kunna erbjuda en god service till ett bra pris. Att Handelskammaren är ett starkt varumärke i Tyskland hjälper mycket.

Hjälp vid problem

Det går tyvärr inte alltid bra och enkelt i affärlivet. Så är det även i Tyskland. Att göra affärer med tyskar på deras ofta "knackiga" engelska är kanske en sak, men att lösa konflikter och skapa förtroende är helt annan. Vi hjälper medlemsföretag att lösa problem med tyska myndigheter och företag, och företräder företagets intressen på ett tyskt sätt, enligt tysk sed och tyska vanor. Detta är en ofta anlitad kärnkompetens, så tveka inte att kontakta oss. Ju tidigare, desto bättre.

Förhandlingsstöd

Att förhandla i ett annat land är ofta en krävande uppgift. Handelskammarens representant följer med vid förhandlingar på plats i Tyskland, eller agerar bollplank per telefon. Förutom att förbereda, tolka och förmedla så ger han sin tolkning på den tyske förhandlingspartens signaler och handlingar.

Check-up

Att undersöka köparens kreditvärdighet är viktigt. I Tyskland används helt andra metoder och medel än i Sverige. En ordentlig kontroll minskar risken betydligt, men den tar längre tid, kostar mer och kräver mer kunskap än här hemma i Sverige.

Rekrytering, uppsägning, omförhandling

Att hantera tysk personal från Sverige är inte helt så enkelt. Tysk affärskultur, annorlunda krav på ledarskap och en komplicerad arbetsrätt gör att svenska företag och managers ofta behöver hjälp. Det kan handla om att anställa och avveckla medarbetare eller förhandla och omförhandla anställningsavtal, löner med mera. Handelskammarens Berlinkontor står vid din sida inte bara vid problem eller konflikt, utan också med tysk specialistkompetens på området arbetsrätt och förhandlingsskicklighet. Vi har även genomfört en del rekryteringar i Tyskland under senare åren.

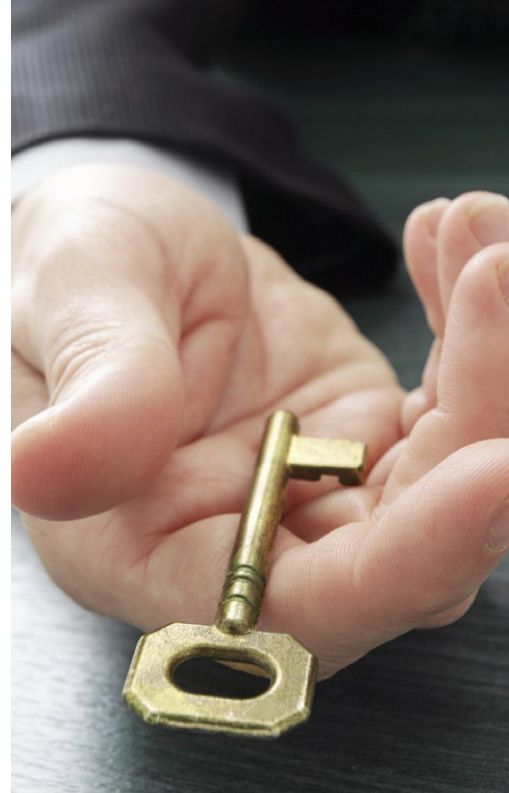
Några exempel på tjänster:

- Rådgivning och vägledning.
- Framtagning av korrekt fakta.
- Hjälp vid problem i Tyskland, med myndigheter eller i existerande affärsrelationer.
- Marknadsundersökningar på plats och med i Tyskland beprövade metoder.
- Tillgång till tyskt nätverk.
- Affärskontakter – förmedling av tex leverantörer, distributörer och agenter.
- Stöd inför och under förhandlingar.
- Förmedling av tysk specialistkompetens.
- Bollplank i det dagliga arbetet i Tyskland.
- Utbildning och seminarier.
- Organisationsutveckling och managementutbildning för svensk-tyska företag.



Din nyckel till bättre affärer

Den tyska marknaden ska mötas på tyska villkor. Då blir resultatet bäst. Handelskammaren ger kompetent vägledning och utför också det praktiska arbetet som behövs i Tyskland. Här presenteras några vanliga uppdrag:



Tysk distributör eller återförsäljare

Svenskt bolag vill öka representationen i Tyskland. Man söker ombud eller representant.

Handelskammarens Tysklandsservice tar fram förslag på lämplig partner utifrån uppdragets art. Men sköter även allt praktiskt om så önskas. Alla kontakter med partnern såväl som med experter när det gäller till exempel avtalskrivning, registrering av varumärke och skattefrågor.

Myndighetskontakter / problem

Kontakten med tyska myndigheter kan vara mycket komplicerad och kräver ofta goda tyskkunskaper samt att du vet exakt vad som ska göras och hur det ska ske.

Handelskammarens Tysklandsservice företräder dig gentemot tyska myndigheter. Vi har också ett omfattande nätverk att ta till för att lösa problem. Ansvarig myndighet kan kontaktas lokalt på plats av någon som känner till rutinerna. Ett korrekt och trovärdigt intryck tillsammans med rätt argument kan ofta kommunicera bort svårigheter.

Etablering av dotterbolag i Tyskland

Det svenska exportföretaget har redan fungerande affärsrelationer. Men de större tyska kunderna ställer nu krav på etablering av ett dotterbolag i landet.

Handelskammarens Tysklandsservice hjälper till med hela eller delar av jobbet. Det kan handla om bolagsbildning och myndighetskontakter, lämplig adress eller lokaler. Det kan också vara hjälp med urval av samarbetspartners inom till exempel bokföring och lagerhantering. Eller att hitta hjälp med bemanning med tysk personal. Ett tyskt dotterbolag kräver minst tysk adress, ett konto i tysk bank samt tysk skatterådgivare.

Problem med dotterbolag eller representant

Det svenska företaget har sedan länge affärer i Tyskland, men det går dåligt. Både ekonomin och kommunikationen med moderbolaget kunde vara bättre. Den svenska ledningen känner oro och kanske även hjälplöshet, oavsett vad man gör så sker ingen förbättring. Kanske är problemet inringat och man söker bara en second opinion innan åtgärd ska ske?

Efter en genomgång med moderbolaget går Handelskammarens Tysklandsservice in och undersöker den tyska organisationen. De tyska kollegorna eller partnerna bemöts på ett tyskt sätt, vilket ofta klargör vad problemen beror på. Resultat med förslag lämnas sedan till det svenska bolaget. Ibland fortsätter uppdraget med verkställande av känsliga besked till berörd person.

Tyskland = 10 ggr Sverige



Tyskland är 10 gånger större än Sverige. Denna formel stämmer i många avseenden. Den tyska marknadens storlek innebär att förhållanden skiljer sig från Sverige. Att vara stor i Sverige är ofta att ändå vara liten i Tyskland. Det gäller att hitta rätt affärspartner och kundkrets.

”Ting tar tid” i Tyskland. Detta har inte bara med mentaliteten att göra. Ett så stort land med en decentraliserad organisation på alla nivåer medför att kommunikation, avstämning och beslutsprocesser tar längre tid än i Sverige. Man ska dock vara förberedd på att tyskar kräver snabb respons när de äntligen har bestämt sig!

Generellt gäller: Håll ut och hoppa inte av för tidigt!

En satsning på Tyskland är definitivt en långsiktig sådan. Volymen är större, men marginalen är mindre. Marknadsinträdet kostar, även om man kommer väl förberedd. Men när man har lyckats med sin etablering, så har man ofta lojala kunder/affärspartners. Tyskar vet att det kostar att bygga upp en bra affärsrelation. Och de värderar den högt.

Kontakta gärna vår svensktalande representant Stephan Schütze för mer information.



Stephan Schütze

Handelskammarens Tysklandskontor
Askanischer Platz 4
D-10963 Berlin, Tyskland

Tel +49-30-39 78 81 71, Mobil +49 163 690 2400

Fax +49-30-39 78 81 72

E-post berlin@handelskammaren.com

www.tyskland.biz



Sydsvenska Industri- och
Handelskammaren

Skeppsbron 2 (Huvudkontor)

211 20 Malmö

Tel 040-690 24 00

Fax 040-690 24 90

www.handelskammaren.com

info@handelskammaren.com