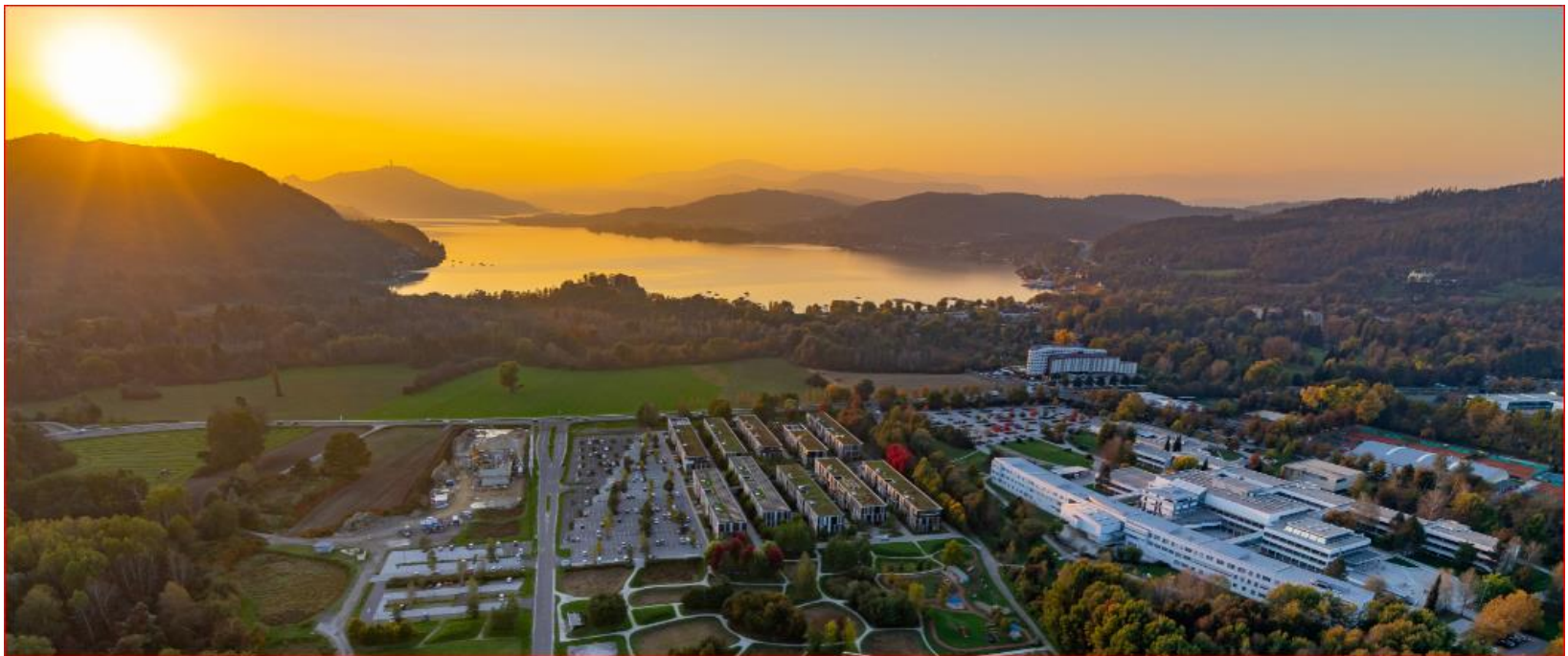




Posebnosti avstrijskega trga „Korak za korakom do uspeha“



Miran Breznik

9. junij 2021

Foto: G. Steinhöler



Foto: Furgler

Miran Breznik

- izvozni svetovalec od leta 1995
- svetovalec za ustanovitev podjetij v Avstriji



www.exportsupport.at



Močno gospodarstvo v sredini Evrope



- površina: 83,872 km²
- prebivalstvo: 8.95 mio.
- 9 zveznih dežel
- BDP rast: 3,4 % (prognoza za 2021)
- Delež investicij: 25,8 % (prognoza za 2021)
- zasebno trošenje: + 3,0% (prognoza za 2021)
- BDP/prebivalca: € 39.000 na 5. mestu v EU (2021)
- delež R&R: 3,19% (2019) na 2. mestu v EU

Vir: komisija EU , OECD

Visoka kupna moč (2020)

EU: 100



Avstrija: 128



Vir: komisija EU

Avstrija je močno industrializirana država



vir: ABA

industrija 21,1% (2020)

Vir: Statistik Austria



Foto: Credit Julius Silver

turizem 5,9 % (2019)

Pogoji za vaš izvoz v Avstrijo

Znotraj podjetja

Potrebna je zdrava
osnova doma!

Se zavedati
razpoložljivosti
potrebnih virov in
kompetenc!

Znanje o trgu

Naredi domačo
nalogo: analiziraj
avstrijski trg!

Pri tem postopati
načrtno in sistematično!

strategija

Korak za korakom do uspeha

Izbor izdelkov

1

- Kateri izdelki/storitve iz mojega portfolija so primerni za internacionalizacijo?

Izbira trgov/regij

2

- Kateri faktorji iz strateškega vidika je potrebno upoštevati pri izbiri trgov/regij?

Izbira strategije vstopa na trg

3

- Katera strategija vstopa na avstrijski trg je pravilna?

Vstop na trg

4

- Kako se izvrši konkretno vstop na trg?

Obdelava trga

5

- Kako se izvrši konkretna obdelava trga?

Korak za korakom do uspeha

Izbor izdelkov oz. storitev

1

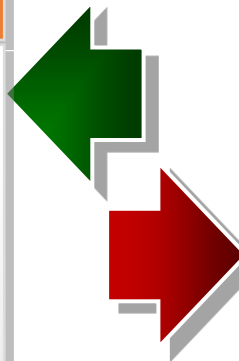
- Kateri izdelki/storitve iz mojega portfolija so primerni za avstrijski trg?

Zdrava osnova na domačem trgu

- Dobičkonosnost
- Izkoristiti economies-of-scale
- Edinstvena značilnost izdelka oz. storitve
- Tehnološka prednost
- ...

Tveganja povezana z internacionalizacijo

- Potreba prilagoditi izdelek na lokalne zahteve trga
- Potreba dodatnega razvojnega dela
- Visoka potreba po razlagi storitve/izdelka



Lahko to **konkurenčno prednost** prenesete tudi v Avstrijo?

Izvozna sposobnost vaše ponudbe

Obstaja kaka **dodana vrednost** za avstrijsko stranko, kaka posebna, edinstvena **korist** v primerjavi z sotekmeci v Avstriji?

Kaj menite, katera strategija deluje bolje?

- visoka kakovost,
- inovativnost ponudbe,
- boljši servis ali
- nižja cena?

Lahko s ponujenimi izdelki oz. storitvami **presenetite** vašo stranko / potencialnega prodajnega partnerja?

Razpoložljivost potrebnih virov & kompetenc

- Imate na voljo dovolj **finančnih virov** za financiranje potrebnih investicij za poslovanje v Avstriji?
- So **proizvodne zmogljivosti** zadostne?
- **Imate na voljo dovolj časa**, da poslovanju v Avstriji posvetite potrebno pozornost?
- Imajo vaši sodelavci(ke) potrebne **strokovne kvalifikacije** in **medkulturne sposobnosti**?
- Imate na voljo dovolj **relevantnih informacij** o avstrijskem trgu?
- Imate potrebno **jezikovno znanje**?

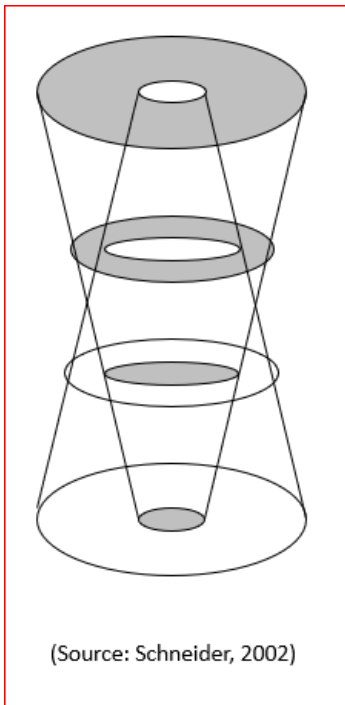


Korak za korakom do uspeha

Izbira trgov/regij

2

- Kateri faktorji iz strateškega vidika je potrebno upoštevati pri izbiri trgov/regij?



Zakaj ste si izbrali ravno Avstrijo, kot ciljni trg?

- Kriterji „must have“ &
- K.O. kriteriji

Cilji in rezultati analize trga in konkurence



- Tržne priložnosti & tveganje
- Lastne prednosti & slabosti

Imamo **signifikantno konkurenčno prednost** napram konkurence v Avstriji ali ne?
Kaj znamo **bolje od drugih**?

Obstaja povpraševanje po mojem izdelku/storitvi v Avstriji ali ne?



Postavite si sledeča vprašanja

- Katere **relevantne podatke & informacije** potrebujemo, da smo v stanju oceniti realistično naše tržne priložnosti v Avstriji?

Izognite se zbiranja nepotrebne, nekoristnega podatkovnega materiala v velikem obsegu

- Katere **relevantne podatke & informacije** potrebujemo, da lahko koristimo naše tržne priložnosti v Avstriji?

Ustvarite si pregled o trgu

I. trg (stranke)

- Tržni volumen, tržni potencial
- Tržne strukture, prodajne poti
- Nakupne navade, preference, nabavni motivi

II. konkurenca

- Pomembni tekmeči v Avstriji
- Prednosti & slabosti
- Prepoznavne konkurenčne strategije

III. Potencial partnerjev

- Vrste & število potencialnih prodajnih partnerjev (veletrgovina, trgovina na drobno, posredniki itd.)
- Viri in lastnosti

IV. Analiza okolja

- ovire (zakonske, ...) oz. pospeševanja

Korak za korakom do uspeha

Izbira strategije vstopa na trg

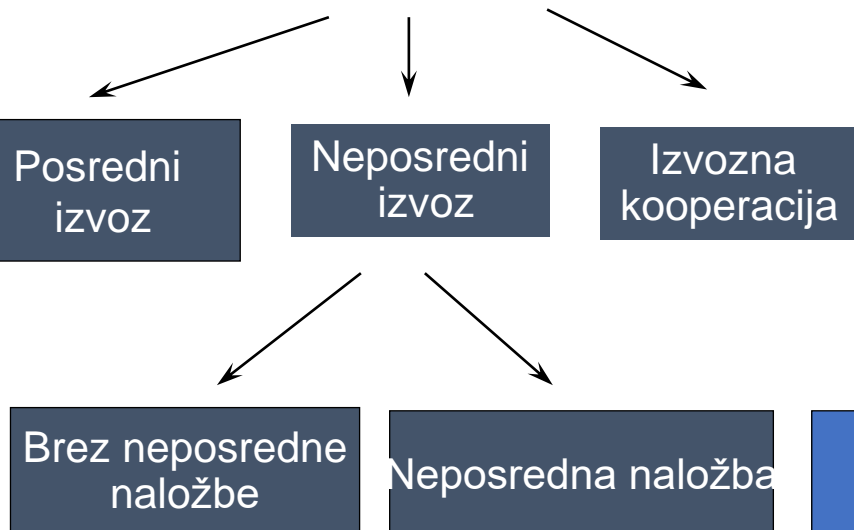
3

- Katera strategija vstopa na avstrijski trg je pravilna?

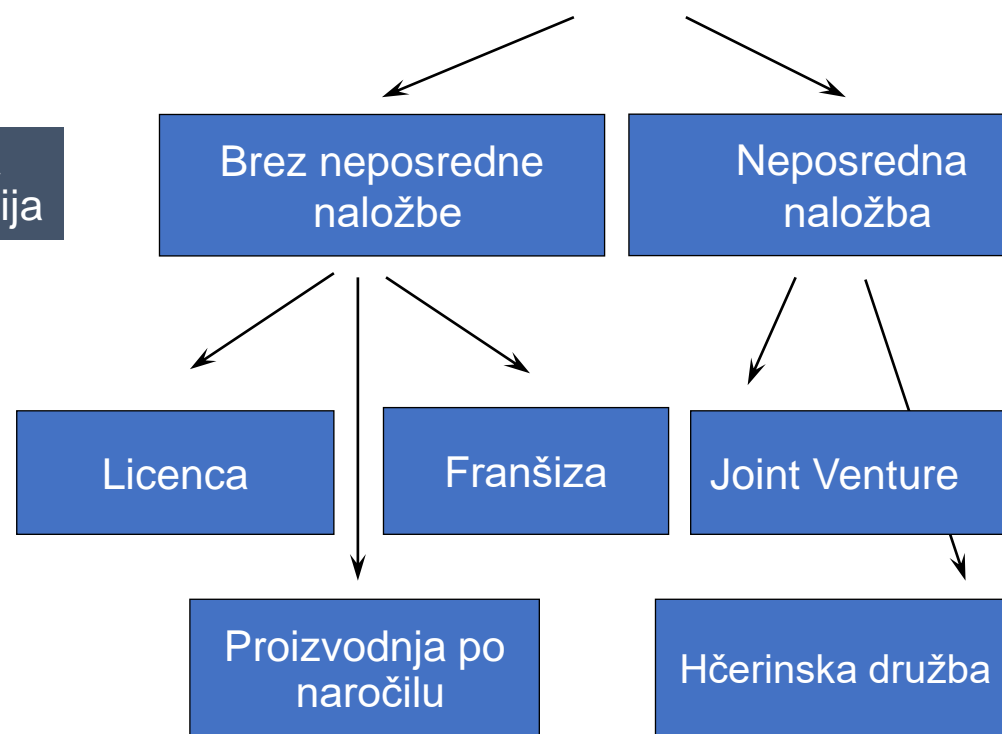


Strategije v pregledu

Proizvodnja doma v Sloveniji

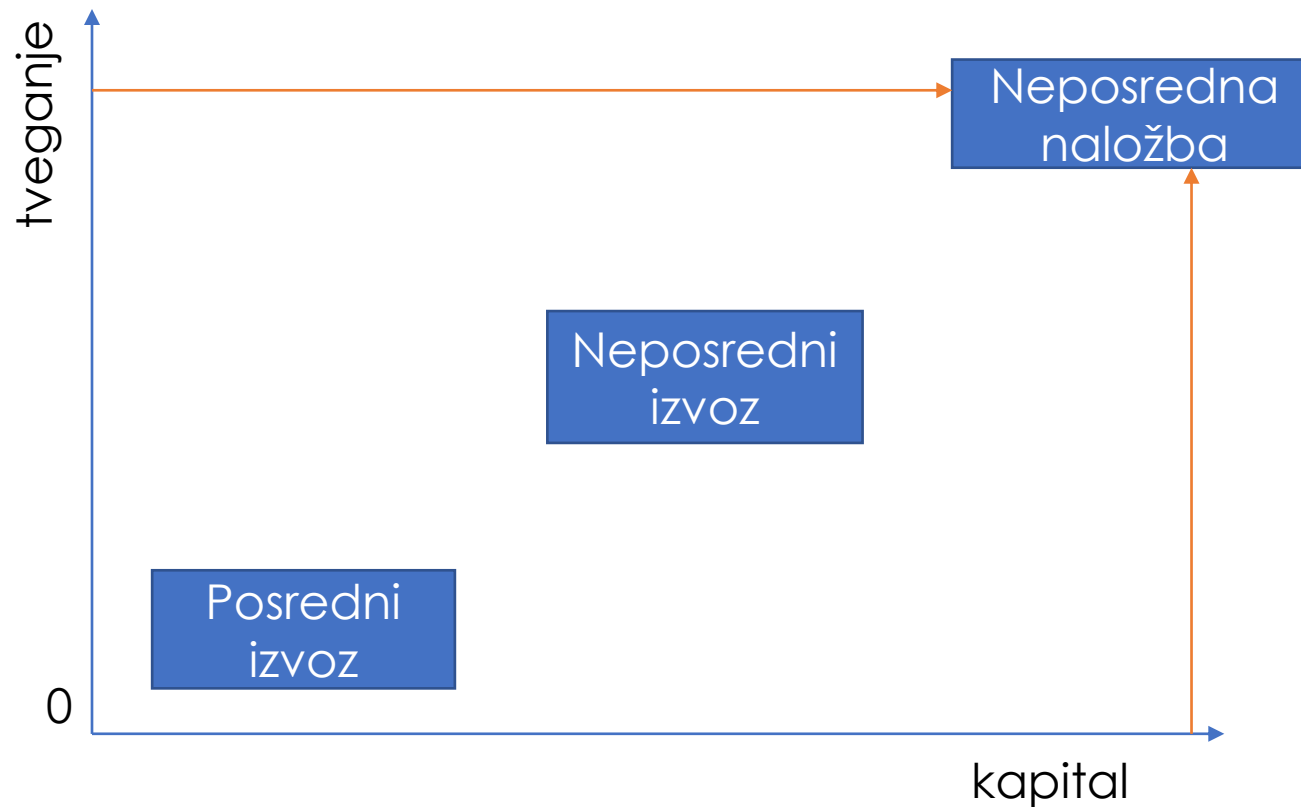


Proizvodnja v Avstriji





Finančni viri & tveganje





Vprašanja za izbiro vstopa na avstrijski trg

- Koliko virov imate na razpolago za vstop v Avstrijo?
- Kako visoka so tveganja v Avstriji?
- Kakšen je dobičkonosni potencial posameznih strategij vstopa v Avstrijo?
- Je popoln nadzor nad poslovanjem v Avstriji pomemben?
- Pričakuje trg (stranke), da ste prisotni z lastno poslovno enoto v Avstriji?
- Ali pridobite na imidžu z avstrijskim podjetjem?
Quality Made in Austria
- Obstajajo v Avstriji spodbude za investicije in/ali davčne ugodnosti?

Pravne oblike podjetij

- sam ali skupno?
- tveganje dejavnosti & odgovornost?
- obrtno pravo?
- davki?
- socialno zavarovanje?

Pravne oblike podjetij v Avstriji v letu 2020

Člani gospodarske zbornice po pravni obliki ¹		
pravna oblika	Aktivni člani	
	število	delež v %
Samostojni podjetnik (s.p.)	402.478	73,3
<i>ni vpisan</i>	376.010	68,5
<i>vpisan</i>	26.468	4,8
Družba z omejeno odgovornostjo (d.o.o.)	108.825	19,8
Komanditna družba (k.d.)	20.271	3,7
Družba z neomejeno odgovornostjo (d.n.o.)	9.522	1,7
.....		
Skupno	548.923	100,0
1 večkratno štetje v kolikor članstvo v več zveznih deželah		
vir: Wirtschaftskammern Österreichs		



Ustanovitev d.o.o. - GmbH



vir: Wiener Tourismusverband

- minimum kapital 35,000 €
GmbH „light“: 10,000 € v prvih 10 let
- akt o ustanovitvi – notar
- vpis v sodni register ca. 2 tedna
- stroški ustanovitve ca. € 1,500
- obdavčevanje 25%



Obrtni zakon



vir: Wiener Tourismusverband

- **proste** (npr. trgovina) in **regulirane dejavnosti** (npr. gostilna, gradbeništvo)
- imenovati je potrebno obrtno pravnega poslovođa
- možnost zaposlitve obrtno pravnega poslovođa (najmanj 20 ur/teden)
- splošni pogoji: **najmanj 18 let, avstrijski ali EU državljan, ni razlogov za izključitev**
- specialni pogoji odvisni od dejavnosti



Pogled od zunaj

Kako gledajo Slovenci na Avstrijce?

- Avstrijci ljubijo **naravo**,
- so **galantni** in **vljudni**,
- Orientirani so bolj na **preteklost**,
- so **gostoljubni**,
- **čas** je dragocen,
- spoštujejo **termine**,
- so **iznajdljivi** v najdenju rešitev, torej **fleksibilni**, kar se dopade tudi Slovencem
- Avstrijci in Slovenci imajo „**več skupnega, kot tistega, kar jih ločuje**“¹

¹ Veleposlanica RS na Dunaju, mag. Ksenija Škrilec, intervju v Kleine Zeitung, 3. junij 2021

Kultura & etiketa

- Avstrijski poslovni partnerji so ponavadi **prijazni, vljudni**, ampak tudi **ambiciozni**
- So zaljubljeni v **akademske naslove** & če se trudite z nemščino, to zelo cenijo
- Fokus leži na **relevantnih, za posel važnih informacijah**. Vse ostalo kar ne spada neposredno v posel je nepomembno in stane čas. Za skodelico dobre kavice & prijeten, kratek klepet pa je po navadi vedno čas.
- **Prvi vtis** je zelo važen, lep **negovan videz** in **etiketa** sta pomembna faktorja
- **Izobrazba** in **tradicija** sogovornika sta važna kriterija
- So vljudni in **respektirajo položaj** oz. funkcijo drugega. Uporabljate pri pozdravu vaš **priimek** in nadrejene se ponavadi **vika**.

Pogajanja & etiketa

- Pri **pogajanjih**: cilj je ponavadi **dolgoročno partnerstvo**, to pomeni, da se dobro pripravite na to srečanje. Po navadi obstaja tudi agenda, katero se tudi upošteva. Avstrijski sogovorniki so po navadi poslušni in signalizirajo tudi pripravljenost k fleksibilnosti. Klasična rešitev v Avstriji je zlata sredina, ki koristi obema strankama. Torej bodite tudi vi fleksibilni in popustljivi.
- **Termine** naj bi določili 3-4 tedne v naprej. **Točno se držati** dogovorjenih terminov! Informacije in tabele so ponavadi pripravljene v nemščini in to kar tam piše, ponavadi tudi drži
- **Business-Look**: konzervativen, podoben slovenskemu
- **Poslovno kosilo/večerja**: navada, da tisti, ki povabi tudi plača

Na koncu nekaj namigov in nasvetov

- Se **prilagoditi potrebam in željam** strank/prodajnih partnerjev
- Reagirati **fleksibilno** in se **hitro** odzivati
- Nuditi kakovost in servis, ki je **nad pričakovanji**
- Informativno in lepo oblikovana **predstavitev podjetja in ponudbe v nemščini** → company profile, eventualno short-story s težiščem na dodani vrednosti vašega izdelka oz. storitvi
- Ustvariti **zaupanje in trajnostni, spoštljivi medsebojni odnos**
- Spoštovati in upoštevati **čas in termine**
- **Preveriti boniteto potencialne stranke !!**
- **Stranka je kralj**, to vsaj so **pravila obnašanja** v Avstriji. **Biti vljuden**, kasneje lahko tudi bolj **sproščen** in si vzeti tudi **dovolj časa** za pogovor.



Hvala za vaš čas & vašo pozornost
in mnogo uspeha pri vaših izvoznih aktivnostih
na avstrijskem trgu!

Miran Breznik

Koschatstraße 38
9020 Klagenfurt am Wörthersee/Celovec
mb@officeservice.co.at
www.exportsupport.at