



---

# DF Green Oy

---

SAKSALAISET LIIKEKUMPPANEINA

HAVAINTOJA JA HUOMIOITA

03.05.2017



# Saksalaiset liikekumppaneina

## Sisältö

---

Saksan talousihme

Saksan erityispiirteitä

Saksalainen asiakkaana ja  
saksalainen työyhteisö

Markkinalle meno

Muistilista

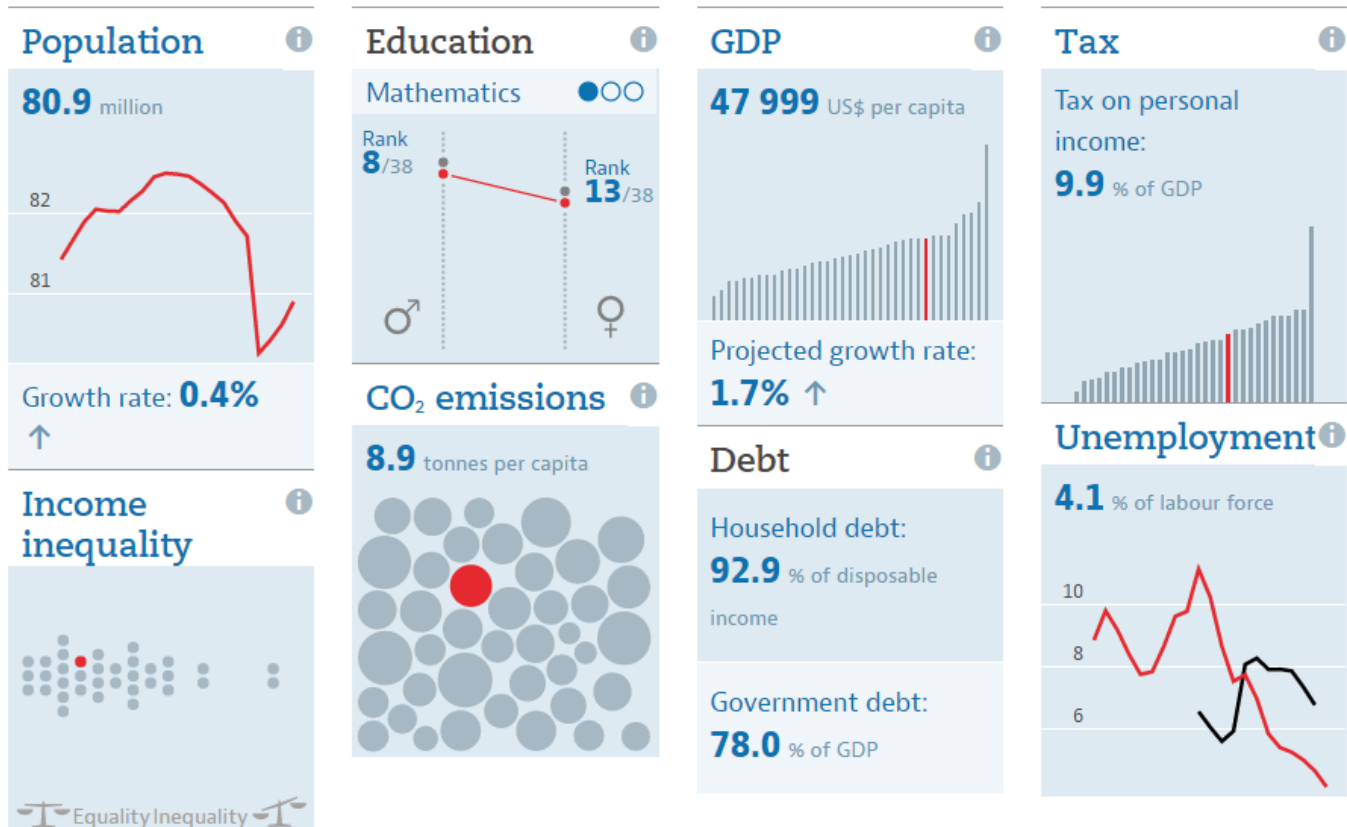
Mitä mieltä suomalaisista?





# Saksalaiset liikekumppaneina

## Saksan talousihme



LÄHDE: OECD

- ✓ Maailman viidenneksi suurin kansantalous.
- ✓ BKT = USD 4.000 miljardia
- ✓ Viennin arvo USD 1200 miljardia ja tuonnin arvo USD 950 miljardia
- ✓ Saksan ja Suomen välisen kaupan arvo €15 miljardia



# Saksalaiset liikekumppaneina

## Mittelstand ja Saksan talousihme

---

### MITTELSTAND = SAKSAN PK-SEKTORI

- ✓ Vientikone vailla vertaa
- ✓ 700.000 yritystä vievät
- ✓ 1300 heimliche Weltmeister
- ✓ 90% kaikista IPR:stä (115.000 innovaatiota)
- ✓ Työllistää 70% työvoimasta

### MITEN IHMEESSÄ?

- Perheomisteisia eli oma raha pelissä
- Kvartaaliajattelu = 25 vuotta, sukupolvi, silti nopeita
- Erikoistuminen ja keskittyminen vahvuuksiin
- Teknologinen osaaminen ja laatu
- Panostus myyntiin, asiakaspalveluun ja markkinointiin
- Paikallisuus, jota tukee hajautettu pankki-järjestelmä
- Oppisopimusjärjestelmä

# Saksalaiset liikekumppaneina

## Erityispiirteitä



- Liittotasavalta
- Paikallisuus - yleissaksalaista ei ole
- Pohjoissaksalaiset henkisesti suomalaisia lähinnä
- Liiketoimintakeskittymät
- Messut on äärimmäisen tärkeä markkinointitoimenpide



# Saksalaiset liikekumppaneina

## Saksalaiset asiakkaina

---



### MYYNITILANNE

- ✓ Myy itsesi henkilönä ja rakenna luottamus
- ✓ Myy yrityksesi kyvykkyys toimittaa laatua ja luoda arvoa – viimeisenä tulee tuote
- ✓ Varaudu vaativiin keskusteluihin, jossa sinua haastetaan. Älä hermostu.
- ✓ Saksalaiset ovat hintatietoisia, hyväksy se mutta keskity asiakashyötyihin
- ✓ Keskusteluetaisyys on 40 cm – kestä se.

### JÄLKIHOITO

- ✓ Toimitukset oikeaan paikkaan, oikeassa ajassa ja niin kuin ne on tilattu.
- ✓ Proaktiivinen ja järjestelmällinen kommunikointi – ei vain sähköposteilla
- ✓ Tekninen palvelu
- ✓ Säännölliset tapaamiset

# Saksalaiset liikekumppaneina

## Saksalainen työyhteisö



Muistakaa tittelit ja teitittely

Tervehtikää ja katsokaa silmiin

Suomalainen matalahierarkkinen ja avoin organisaatiomalli voi aiheuttaa hämmennystä

Neuvotteleminen on tärkeä osa työtä

Jämäkkyys ja systemaattisuus

Suorat määräykset

Suora palaute

# Saksalaiset liikekumppaneina

## Markkinoille menosta

---



Partneri

Referenssi

Vyörytys





# Saksalaiset liikekumppaneina

## Muistilista

---

1. Tee kotiläksysi ja valmistaudu hyvin neuvotteluihin. Kysymykset ovat aina yksityiskohtaisia ja teknisiä. Tuotteilla on aina oltava paikalliset sertifikaatit kunnossa.
2. Jos aiot perustaa toimiston Saksaan, mieti minne liiketoiminnan kannalta on parasta sijoittautua. Asiakkaat/kilpailijat.
3. Saksalaiset arvostavat viestintää. Hoida yhteydenpito perusteellisesti aina loppuun asti. Päivitä toiminnan kehityksestä säännöllisesti.
4. Markkina on valtava. Partneroidu markkinoiden tuntijan kanssa. Hyvä välikäsi on arvontuottaja – ei veren imijä.
5. Opettele saksaa tai pidä huolta, että joku yrityksessäsi osaa kommunikoida saksaksi.
6. Suomalaisia pidetään luotettavina, ja se on voimavara. Korkea tuotteen tekninen ja toiminnallinen laatu = luotettavuus.

# Saksalaiset liikekumppaneina

## Saksalainen mamu tietää



*Sein oder  
Nichtsein; das  
ist hier die  
Frage.*



***"Mun missio on, että rentoutukaa saakelin suomalaiset! Teissä ei ole mitään vikaa ja jos onkin, niin muissa on yhtä paljon."***



# DF Green Oy

---

DRIVER FOR GROWTH

MARCH 2017