**Wenn Sie mitspielen wollen….**

Wenn Sie wollen, bekommen Sie von mir eine Nachricht, sobald sich ein Unternehmen bei mir meldet, das Leistungen aus Ihrem Fachgebiet sucht. Damit ich Sie schnell finde und vor allem Ihnen auch für Sie passende Anfragen übersende, brauche ich ein paar Details….

**Stammdaten**: (Name / Unternehmen / Kontakt)

Wie kann ich Sie erreichen ?

Name:

Telefon:

Mail:

**Leistungsübersicht**: (bitte ausfüllen)

Was ist Ihr Fachgebiet?

Beispiel

* *Handelsagent / Agentur ….Vertrieb (Vermittlung) von Foodartikeln an den deutschen LEH sowie nationalen und internationalen Discount (ALDI), Hotel- und Gaststättenverbände z.B.: Gastplus*
* *Telefonaquise / Telefonverkauf*
* *Messeveranstalter*
* *Großhändler*
* *….*

**Produkte / Branche** (bitte ausfüllen)

Welche Produkte und Branchen sind für Sie interessant ( Was wäre der optimale Kunde / Artikel ) ?

Beispiel

* *Energieriegel oder Ähnliches für Fitnessketten*
* *Foodartikel für den LEH*
* *Produkte für 1 Euro Läden*
* *Textilien ( Danish Design )*
* *Möbel und Einrichtungen ( Danish Design )*
* *Werkzeuge / Baumaterial / Bauchemie*
* *Feinkost auch in kleinen Mengen*
* *……*

**Konkretes Angebot / Möglichkeit:** (bitte ausfüllen)

Was darf ich dänischen Unternehmen erzählen was Sie bei Ihnen für konkrete Möglichkeiten haben ?

Können auch Referenzen sein. Ich möchte gern Beispiele der Möglichkeiten aufzeigen und konkretisieren.

Beispiel ( ggf. in Abstimmung mit dem optimalen Kunden )

Wir können konkret Produkte aus dem Drogeriebereich mit einem Endkundenpreis bis 4 EUR in die

Norma Kette mit 1200 Filialen in Deutschland bringen.

Jede Filiale wird mit einem Karton a 40 Packungen beliefert

Gesamtmenge also 48.000 Packungen

…..

**Suchprodukte**: (bitte ausfüllen)

Hier ist der Gedanke falls Sie einen aktuellen Bedarf an Produkten haben die ich in Dänemark suchen kann. Wäre ein guten Türöffner um mit neuen Unternehmen in Kontakt zu kommen.

Beispiel

*Ich habe Kontakte zu den 4 größten Drogerieketten und es werden gerade gesucht xy*

**Ergänzungen zum Fragebogen:**

Was muss das ‚dänische‘ Unternehmen noch zusätzlich an Vorarbeit leisten, damit die Anfrage bei Ihnen möglichst optimal und konkret wird.

* Xxx
* Xxx
* xxx

Grundsätzlich noch mit auf den Weg…

Deutschland ist für Dänemark eines der wichtigsten und größten Exportländer.

Viele Unternehmen würden gern ihre Leistungen / Produkte auch in Deutschland verkaufen, haben jedoch Schwierigkeiten, einen für sie richtigen und sinnvollen Zugang zu finden. Oft geht Potenzial verloren bzw. wird nicht genutzt aufgrund fehlender Geschäftsverbindungen und zu großen Herausforderungen bei Sprach- und Kulturunterschieden. Mit dem Vorstoß in neue Märkte und insbesondere andere Länder gilt es, Zweifel und Unsicherheiten möglichst mit einfach nachvollziehbaren Beispielen entgegen zu wirken.

Die dänische Unternehmenskultur ist geprägt von sehr flachen Hierarchien und einem sehr dynamischen Miteinander.

Dänemark ist ein kleines Land und die Dänen haben gelernt, dass es sehr hilfreich und sinnvoll ist, sich gegenseitig zu fördern und zu unterstützen. Geschäftsverbindungen werden schnell und einfach geschlossen.

Wenn nun ein Däne auf einen Struktur gewohnten und nach Plan arbeitenden deutschen Unternehmer trifft , entstehen mit unter Kommunikationsherausforderungen aufgrund der unterschiedlichen Kulturen.

Im Grunde wollen beide Parteien das gleiche, nämlich eine erfolgreiche Geschäftsbeziehung und Spaß bei der Arbeit. Um also etwaige Kulturunterschiede zu mindern, hat es sich bewährt, sich im Vorwege Gedanken zu machen, wie man sich selbst und seine Leistungen möglichst einfach nachvollziehbar präsentiert.

Mir passiert es selbst, wenn ich z. B. steuerliches Wissen an einen Mandanten vermittel und ich einen Blick der Verwunderung zurückbekomme. Mit Beispielen sind komplexe Sachverhalte oder Unsicherheiten (ein neues Land / ein neuer Markt) einfacher näher zu bringen und schafft ein besseres Gefühl und am Ende Vertrauen.

Das wollen wir selbst auch gern :-)

VG Jan Thomsen