

Pomoč pri vstopu na avstrijski trg

Kranj, 10.8.2022

Avstrija je naše severna sosedka in kot taka idealni partner za prodajo naših produktov in storitev. Avstrija je v letu 2021 izvozila za 174,7 mlrd EUR blaga, uvozila pa za 172,4 mlrd EUR. Presežek v blagovni menjavi je znašal 2,3 mlrd EUR.

V letu 2021 je Avstrija največ uvažala strojno opremo, električno in elektronsko opremo, vozila, nafto in plin ter farmacevtske izdelke. Največ so v letu 2021 uvozili iz Nemčije (39,7 % od celotnega uvoza), sledijo Italija, Švica, Češka in Nizozemska.

Avstrijsko tržišče ponuja številne priložnosti za slovenske izvoznike, še posebej na področjih farmacevtskih izdelkov, medicinske opreme in digitalnih zdravstvenih storitev, napredne proizvodnje, spletne varnosti in kmetijskih izdelkov.

Avstrija je vozlišče in osrednje križišče za vseevropske prometne tokove in ima zaradi svoje osrednje geografske lege v Evropi velik pomen kot logistična lokacija. Država ima tudi močno mrežo prometnih sistemov in pretovornih vozlišč z inter-modalnimi terminali, povezovalnimi cestami, železnicami in vodnimi potmi.

Največji segment avstrijskega transportnega sektorja je cestni transport, ki predstavlja vel kot 80 % celotne vrednosti sektorja.

Kako prodati izdelek/ storitev v Avstrijo? Obstajajo različni distribucijski kanali, lahko preko uvoznikov, trgovcev na debelo, neposredno preko trgovcev na drobno, lahko pa tudi preko prodajnih predstavnikov, preko nabavnih združenj ipd.

V Avstriji je naslove potencialnih kupcev možno pridobiti neposredno pri avstrijski gospodarski zbornici (**WKO**) ali preko različnih trgovskih registrov.

In kako lahko to stori?

Slovensko podjetje opredeli svoje želje in zahteve čim bolj natančno, kar omogoča, da so tudi iskani rezultati natančno segmentirani. Povpraševanje podjetje pošlje na naslov

Service-GmbH der Wirtschaftskammer Österreich

E-mail: adressenservice@wko.at

SPIRIT Slovenija ima odlično spletno stran »izvozno okno« <https://www.izvoznookno.si/>, kjer pridobite vse informacije o državi v katero želite izvažati. Na strani so informacije od poslovnih priložnosti v Avstriji, kupne moči, delovnega časa, trendov obnašanja kupcev, spletne prodaje v Avstrijo, DDVja, baze sejmov ipd.

Gospodarska zbornica Slovenije nudi informacije izvoznikom v okviru CEMPa, kot pilotni projekt je postavljena stran pospeševalnik izvoza, ki zagotavlja medsebojno povezane napredne storitve s pomočjo digitalnih orodij, dostopom do tržno – informacijskih dokumentov in podatkovnih baz ter takojšnjo aplikacijo na tujih trgih: <https://pospeševalnikizvoza.gzs.si/>

V Evropski uniji je na področju nudenja strokovnega znanja in storitev podjetjem, tehnološkim centrom ...največja mreža Enterprise Europe Network. Z brezplačnimi podjetniškimi podpornimi storitvami mreža podpira mikro, mala in srednje velika podjetja pri širjenju poslovanja na tuje trge, trženju tehnoloških inovacij in pri vključevanju v raziskovalno-razvojne EU projekte.

Spletna baza mednarodnih poslovnih partnerjev je dostopna na povezavi <https://een.si/poslovnaborza/>

To je seveda samo nekaj predlogov. Prva naloga podjetij, še pred vstopom na avstrijski trg je analiza trga, ciljnih skupin in konkurence ter ovrednotenje realnih možnosti in priložnosti. Vstop na avstrijski trg je potrebno dobro načrtovati, točno je potrebno vedeti kaj želimo doseči, potrebno je biti vztrajen, poleg potrebnih finančnih virov pa je potrebna tudi potrpežljivost. Je pa še nekaj dejavnikov, ki so pri vstopu nepogrešljivi.

En izmed teh je jezik. Uporabljajte nemščino. Predstavitev podjetja in njegove dejavnosti, izdelkov oziroma storitev morajo biti v nemškem jeziku.

Pri vstopu na avstrijski trg je morda smiselno, da se podjetje najprej osredotoči na eno ali morda dve zvezni deželi, saj se razmere in zahteve poslovanja med zveznimi deželami v Avstriji velikokrat razlikujejo.

Če želi podjetje prodajati v Avstriji neposredno končnim porabnikom, je dobro, da ima v Avstriji kontaktno točko. Pogosta oblika je prodaja preko agenta oziroma trgovskega zastopnika. Vsi agenti, registrirani v Avstriji, so člani združenja, ki je del Avstrijske gospodarske zbornice (WKO).

Pogosta oblika vstopa na avstrijski trg je tudi preko trgovcev na debelo.

Slovenska podjetja in podjetniki pa lahko ustanovijo tudi podjetja v Avstriji.

Kdo vse lahko pomaga navezati stike v Sloveniji:

- SPIRIT Slovenija preko slovenskih in mednarodnih podpornih mrež
- Gospodarska zbornica Slovenije (GZS)
- Ministrstvo za zunanje zadeve (MZZ)
- Obrtna zbornica Slovenije (OZS)

Projekt je sofinanciran s pomočjo Evropskega sklada za regionalni razvoj, Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo ter SPIRIT Slovenija, javna agencija

Pripravila:

Mojca Umek

Svetovalka SPOT Svetovanje Gorenjska