

# Ključno za naskok na avstrijski trg

**Avstrijski trg lahko prepričamo s tem, da se držimo njihovih precej strogih pričakovanj.**

Ines Čigoja, Center za mednarodno poslovanje GZS



Foto: Zare Modlic

Za slovenska podjetja in podjetnike je avstrijski trg zelo zanimiv predvsem zaradi bližine in velike kupne moči. Poslovnih priložnosti je tam veliko, vendar so tudi velika pričakovanja. Avstrijski trg lahko prepričamo s tem, da se držimo njihovih precej strogih pričakovanj. Natančnost, točnost, profesionalnost so le nekatere splošne vrednote, ki lahko odločilno vplivajo na sodelovanje. Ko ugotovijo, da te lastnosti nek ponudnik ima in če jih prepričate z dobrim izdelkom ali kakovostno storitvijo, je prostora za sodelovanje veliko.

## Kje lahko iščejo podjetja poslovne priložnosti?

- Poslovne priložnosti je treba iskati v skupnih projektih. V okviru projekta Interreg Slovenija – Avstrija je GZS partner pri dveh projektih: IRIC ter EXPEDIRE, pri katerih se že izvajajo aktivnosti s slovenskimi in avstrijskimi podjetji.
- Priložnosti se kažejo tudi v okviru tesnejšega povezovanja s posameznimi univerzami, visokimi strokovnimi šolami, tehnološkimi parki, centri odličnosti in grozdi.
- Gospodarska delegacija na Dunaj, ki bo 11. junija 2018. Z obiskom delegacije želimo nasloviti poslovne priložnosti, ki se za slovensko gospodarstvo odpirajo v Avstriji in utrditi poslovno prisotnost na avstrijskem trgu za obstoječe slovenske izvoznike, s poudarkom na sektorjih: avtomobilska industrija (zelena mobilnost), IKT (digitalizacija, pametna mesta in skupnosti), elektro in elektronska industrija (industrija 4.0).

## Štiri ključne stvari

- 1. Kako navezati prvi stik:** Pri navezovanju stikov je pomembno, da nas predstavi nekdo, ki ima pri Avstrijcih ugled, ali institucija, s katero sodeluje avstrijsko gospodarstvo. CEMP bo z lokalnimi partnerji za slovenska podjetja, glede na njihove profile in interes, organiziral poslovno konferenco in zagotovili neposredna srečanja (B2B) s potencialnimi avstrijskimi poslovnimi partnerji.
- 2. Naučite se vsaj nekaj nemških besed:** Pri poslovanju v Avstriji je dobro poznati posebnosti njihovega poslovnega okolja in kulture, če želimo biti pri poslih uspešni. Nekaj nemških besed pa bo na avstrijske poslovneže naredilo dober vtis.

## Kazalci se obračajo na bolje

Avstrija predstavlja 7,7-odstotni delež v skupnem slovenskem izvozu in po dvoletnem padcu slednjega (med leti 2015 in 2016) se je le-ta opomogel in v letu 2017 zrasel za slabih 10 odstotkov. Še vedno oz. že tradicionalno je naša tretja najpomembnejša partnerica v smislu blagovne menjave ter prva po neposrednih tujih investicijah, le dinamika omenjenih kazalcev je bila v zadnjih letih slabša, predvsem na račun nižje gospodarske rasti, višje brezposelnosti ter imigrantskih vplivov, a se je tudi to v letu 2017 obrnilo na bolje.

Po oceni Evropske komisije bo avstrijski BDP v letu 2018 zrasel za 2,4 odstotka in tudi napoved za naprej je zelo optimistična. Rast BDP je predvsem na račun davčne reforme, zaradi katere so zrasli razpoložljivi prihodki gospodinjstev, posledično pa tudi njihova poraba in naložbe. Strukturne spremembe, ki so se dogajale leta 2015, sedaj kažejo pozitivne spremembe za avstrijsko gospodarstvo.

**3. Čas je denar:** Avstrijski poslovneži so neposredni in pikolovski, zahtevajo točnost, red in učinkovitost.

**4. Pripravljeni na sestanek:** Avstrijci so pikolovski, zato se na sestanek dobro pripravite, imejte razdelano vizijo, konkretne in realne predloge. Svoje ideje podprite s kredibilnim viri. [gg](#)



svetovalec

**Na sestanek se dobro pripravite, imejte razdelano vizijo in konkretne predloge.**

**Poslovne priložnosti je treba iskati v skupnih projektih.**

O CEMP-u



Foto: Depositphotos