

Velkommen til erhvervswebinaret

Sådan sparker du døren ind til Tyskland





AGENDA

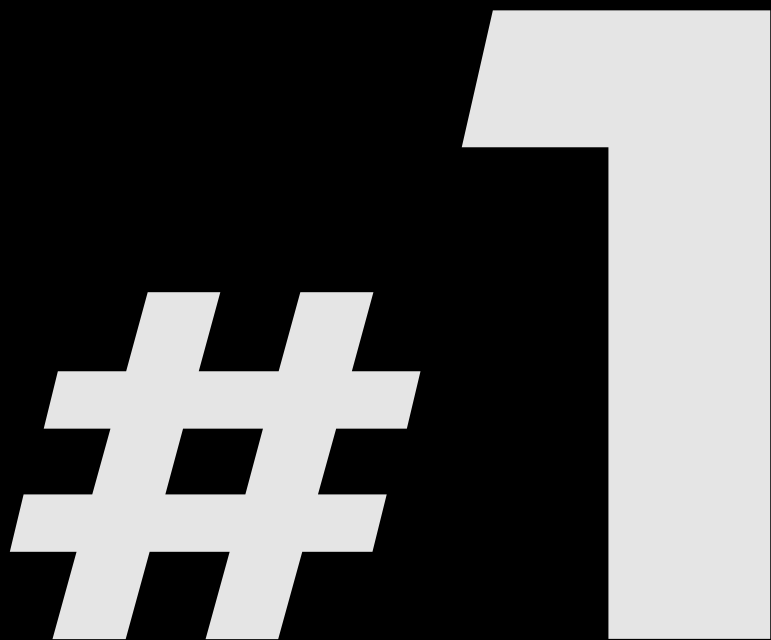
- 1 Fem grunde til Tyskland**
Hvad er det, der gør Tyskland interessant for danske virksomheder?

- 2 Sektorfokus**
Interessante områder på det tyske marked

- 3 Ændringer i eksport**
Trends der påvirker fremtidig efterspørgsel

TYSKLAND

**DERFOR SKAL VI FOKUSERE
PÅ DET TYSKE MARKED**



Fem grunde til Tyskland
Hvad er det, der gør
Tyskland interessant for
danske virksomheder?

FEM GRUNDE TIL TYSKLAND ER INTERESSANT



STØRRELSE - ET STORT MARKED



GODT MATCH



GEOGRAFISK NÆRHED



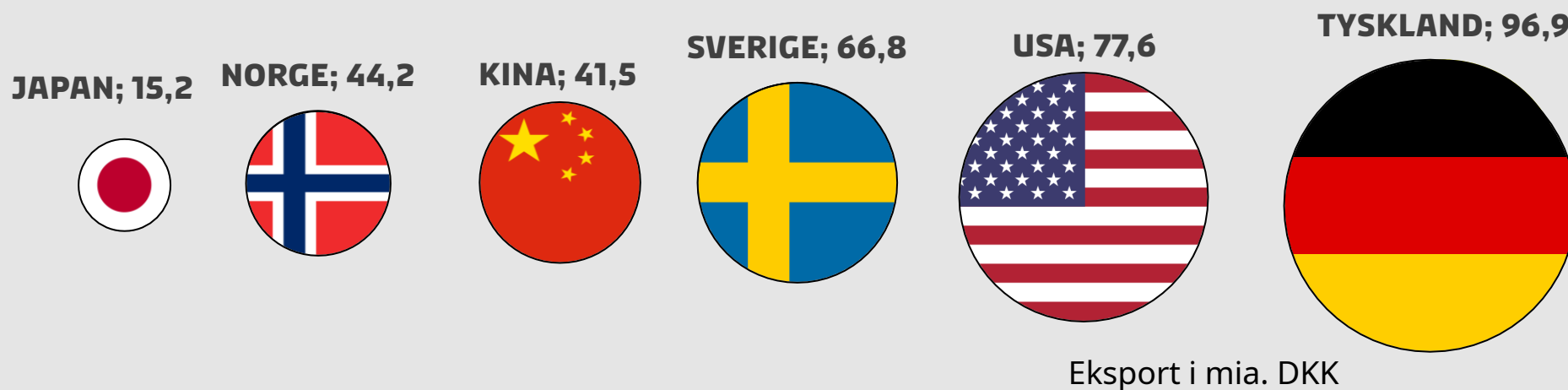
STRATEGISK GODT STED AT TAGE STEP 2 – GIVER MULIGHED FOR BOOST



LANGVARIGE HANDELSRELATIONER

DANMARKS VAREEKSPORT

TYSKLAND ER STØRSTE OG DET VIGTIGSTE MARKED, SAMT STØRSTE SAMHANDELSPARTNER



- Tyskland – 10.000 eksporterende virksomheder
- USA – 3.500 eksporterende virksomheder

DANSK ERHVERVSLIV OG KOMPETENCER ET GODT MATCH TIL TYSKLAND?



DAX 40 og tysk Mittelstand

- Herunder "Hidden Champions"
- Globalt er der ca. 2700 hidden champions, hvoraf omkring halvdelen hører til i Tyskland.

Tyskland en stor offentlig sektor

Only **1.1%** of the world's population is German. However, **48%** of the mid-sized world market leaders come from Germany.

Source: Hermann Simon in Harvard Business Review Why Germany Still Has So Many Middle-Class Manufacturing Jobs, May 2017.



TYSK ERHVERVSLIV EN INTERNATIONAL PARTNER

- Eksportindustri
- Europas produktions motor
- Tyskland en eksportøkonomi – største handelsoverskud i verden
- Sammen med Kina har Tyskland det største handelsoverskud i verden - 210 mia. USD.



#2

Sektorfokus

Interessante områder på
det tyske marked

GRØN OMSTILLING VAND, FJERNVARME, ENERGIOPTIMERING, VIND



Wärmewende - Ny finansieringsordning for fjernvarme

Tyskland er på vej til at indføre en ny finansieringsordning for fjernvarme, som har været længe ventet. Relativt til Tyskland er DK avanceret på området.

EU genopretningsplan

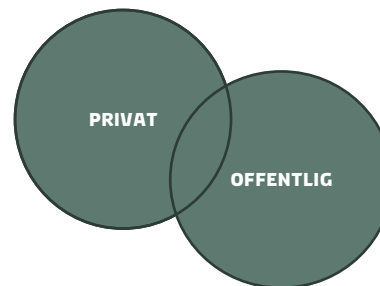
Investeringer i udviklingen af et marked for grøn brint samt fremme af klimavenlig transport og energibesparende renovering af boligmassen. Den tyske genopretningsplan indeholder tiltag til sammenlagt **28 mia. EUR**, herunder **11,5 mia. EUR** til grøn omstilling.

Tyskland prioriteres højt i genoprettelsen af dansk eksport

- Ca. 20 procent af midlerne i vækstpuljen til opdyrkning af nye grønne muligheder er gået til projekter i Tyskland.
- Opbygning af alliance af danske virksomheder inden for biogas, som har potentiale til at afsætte produkter og rådgivning til de **ca. 10.000 tyske biogasanlæg**, hvoraf mange er på udkig efter nye løsninger.



OFFENTLIG DIGITALISERING GOVTECH OG EDTECH



Ca. 40% af midlerne fra EU genopretningsfond bruges i Tyskland til digitalisering

- 3 mia. EUR til Onlinezugangsgesetz
- 300 mio. EUR til digitalisering og modernisering af landets ca. 120 offentlige registre

Forskellen på digitaliseringsgraden af den offentlige og private sektor er stor i Tyskland

COVID-19 som katalysator for digitalisering, hvor alle har forstået, at en digital transformation er nødvendig.

Investeringsprogrammer er blevet igangsat

- DigitalPakt Schule (allerede før Covid-19)
- Sofortaustattungsprogramm (som reaktion på Covid-19)



DIGITALISERING AF SUNDHEDSVÆSENET KRANKENHAUSZUKUNFTSGESETZ + RECEPT PÅ APP

Krankenhauszukunftsgesetz (KHZG)

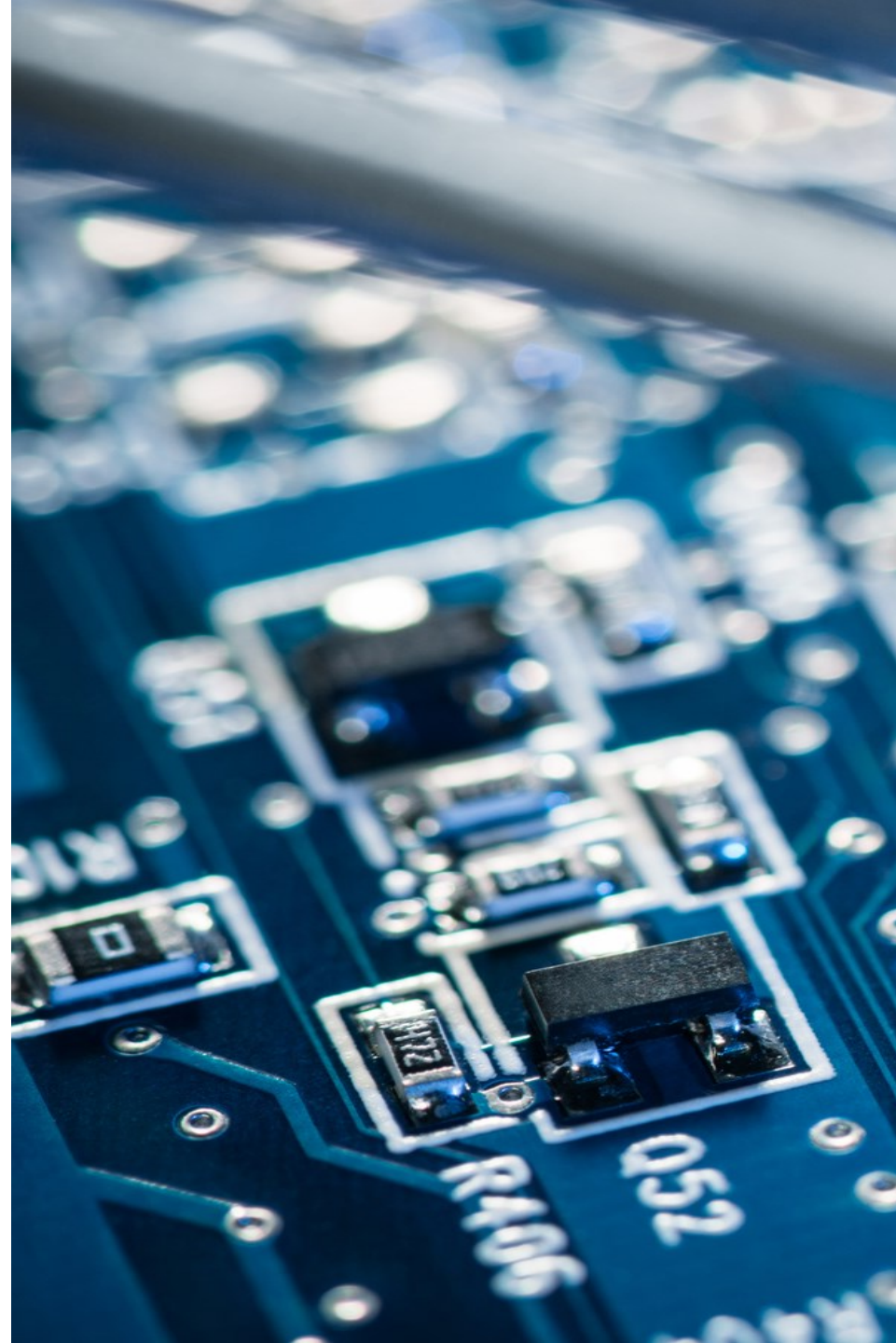
4,3 mia. EUR øremærket til modernisering af infrastrukturen på hospitalerne ved hjælp af digitale patientportaler eller telemedicin på tværs af sektorer.

Forenkling af journaliseringsprocessen med ePA

Elektronische Patientakte er en frivillig elektronisk patientjournal til medicinske dokumenter, som personer med lovpligtig sygeforsikring kan benytte sig af.

App på recept gennem DiGA

Formål: at gøre det nemmere at introducere sundhedsapps til det tyske marked.



#3

Ændringer i tysk eksport
Trends der påvirker
fremtidig efterspørgsel

ÆNDRINGER I TYSK EKSPORT

TRENDS DER PÅVIRKER FREMTIDIG EFTERSPØRGSEL

**DIGITAL OMSTILLING –
ÆNDRING AF
KØBSMØNSTRE**

**MANGEL PÅ
ARBEJDSKRAFT**

**RÅSTOFS- OG
KOMPONENTMANGEL**





TAK

Hans Peter Kay

**Leder af Handelsafdelingen – Den danske
ambassade i Berlin**

hankay@um.dk

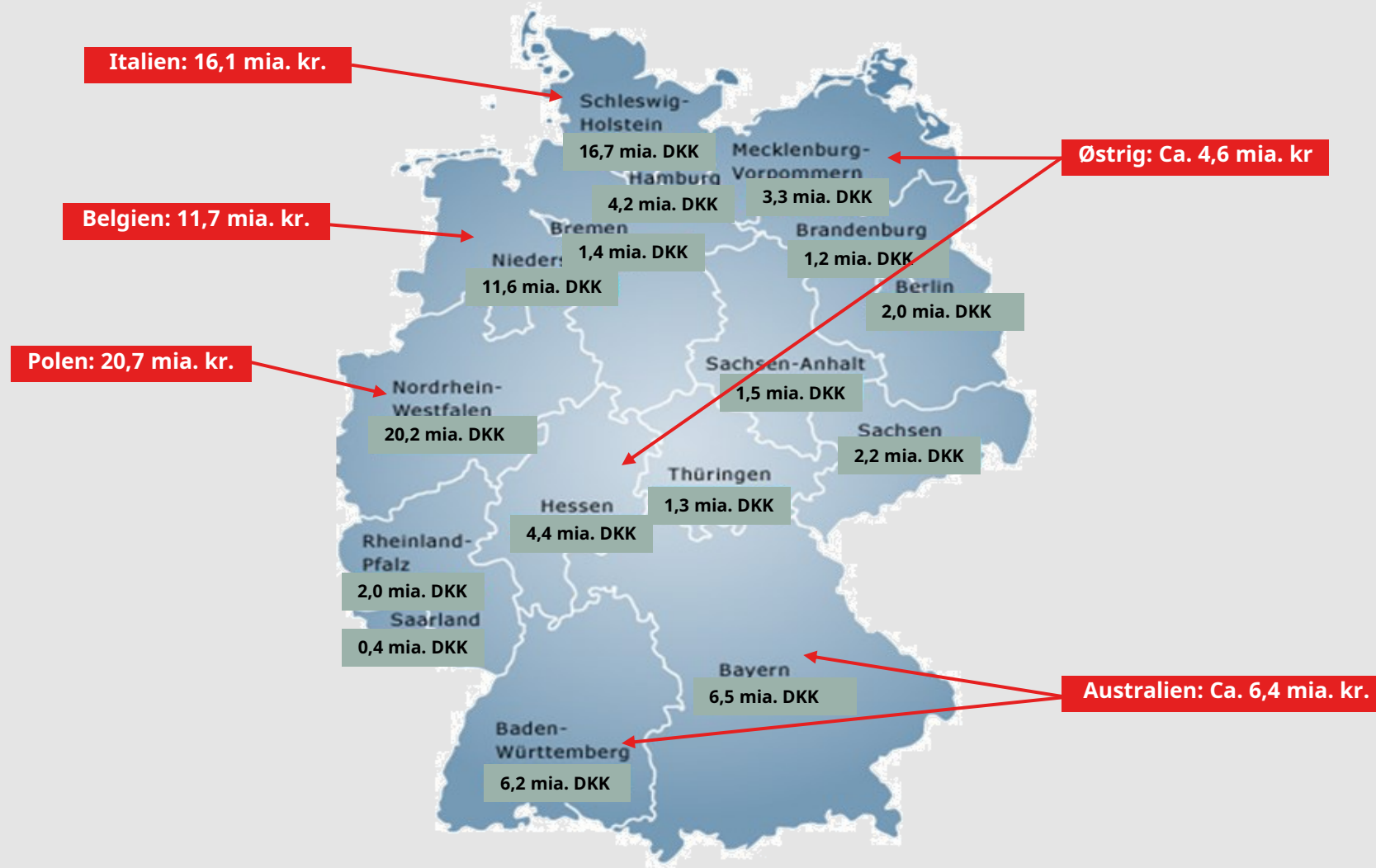
EKSPORTTIPS

Husk de 5 T'er

- Tilpasning
- Tilstedeværelse
- Tålmodighed
- Timing
- Tal tysk



DANSK VAREEKSPORT TIL DELSTATERNE, 2019



5 gode råd til etablering i Tyskland

-Erhvervsrådgiver Per Bischoff, Sydbank

Sydbank

1. Gode råd



Kultur				
I Tyskland taler man tysk	Tiltale: "Sie"	Vær ikke frembrusende	Vær godt forberedt	Ingen halve eller 90 %-løsninger

2. Gode råd



Overvejelser

Salg til Tyskland fra Danmark

Etablering af et tysk datterselskab (GmbH)

Tyskland er et stort land – koncentrer dig om en eller få delstater

3. Gode råd



Juridisk rådgivning

Stiftelse af GmbH Notar Indbetaling af kapital Handelsregister	Ansættelseskontrakter, længere opsigelsesperioder, sammensætning løn	Forlænget ejendomsforbehold – du ejer varen, indtil den er betalt	Sydbank har et godt netværk af dansk/tyske advokater og revisorer
---	---	---	---

Sydbank

4. Gode råd



Bankforbindelse

Oprettelse af bankkonto	Huslejegaranti og kreditkort	SEPA-Lastschrift og PayPal	Online banking
-------------------------	------------------------------	----------------------------	----------------

5. Gode råd



Diverse

Ting tager tid -
Tyskland er
ikke så
digitaliseret
som Danmark

Stor
konkurrence

Start i god tid
med at finde
egnede lokaler
og personale


Danske
medarbejdere
med til
Tyskland -
skoler,
børnehave
lejlighed etc.

Betal skat,
moms og
sygekassebidr
ag til tiden

Relationer: Kontakt



 Per Bischoff

 +49 (0)40 376900 4740

 per.bischoff@sydbank.dk

Erhvervsrådgiver i Sydbank Hamborg siden 2004

Sydbank



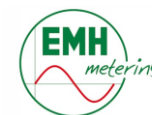
Seluxit

Win-Win IoT Partnerships

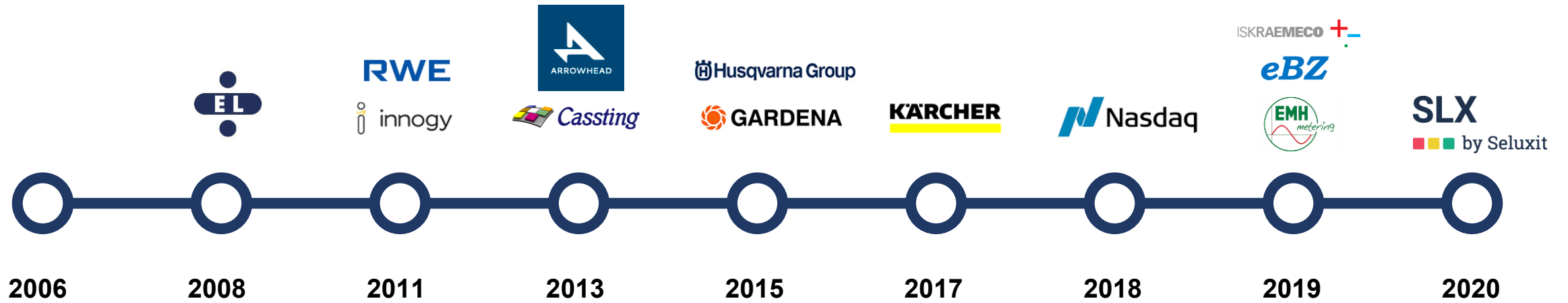


About Seluxit

- Internet of Things experts since 2006
- Based in Aalborg, Denmark
- Full-service IoT provider
- Quick time-to-market using standard products
- International team with 8 nationalities
- IPO 2018 Nasdaq First North, CPH (SLXIT)



Network



Deutsch

- German language
- German law
- Customers standard terms
- % Rabat
- “Pflichtenheft”
- “Lastenheft”



Partnership

- Get to know key stakeholders
- “Sie” -> “Du”
- More personal than in other countries
- Eat and drink together
- Loyalty
- Talk about non business related matters



Photo by [Marcus Herzberg](#) from [Pexels](#)



Questions?



