

# Godt eksportråd: En tysker sælger på engelsk, men køber på tysk

Forberedelse er nøgleordet, hvis man ind på det tyske marked, understreger specialist fra Tønder Erhvervsråd.

**Carsten B. Grubach**  
CBG@erhvervplus.dk

**TØNDER:** Durch für gegen ohne wieder um. Tusinder og atter tusinder af danskere har lært den tyske remse med forholdsord, der styrer akkusativ, og mange af dem har sikkert ikke blot følt sig dum, men også overbebyrdet, når de har skullet tale sproget fra vores sydlige naboland,

Sproget er en væsentlig betingelse for at kunne bevæge sig i erhvervslivet i Tyskland, der nok er Danmarks største eksportmarked, men alligevel virker fremmed for mange danske forretningsfolk – høj som lav.

Store danske virksomheder ansætter folk til at få hul på det tyske marked og køber sig måske til ydelser i Udenrigsministeriet, mens mindre virksomheder må ty til lokal eller regional vejledning hos erhvervsråd eller erhvervshuse.

I grænsekommunen Tønder har erhvervskonsulent Carsten Borg, der tidligere havde et betonfirma i Møgeltønder med betydelig eksport til Tyskland, specialiseret sig i erhvervsmæssige forhold og forretningskulturer i Tyskland.

Den uddannede civiløkonom hjælper som ansat i Tønder Erhvervsråd både danske og tyske virksomheder med handlen på tværs af den landegrænse, der for mange virker som en uoverskuelig barriere.

- Min opgave består både i at tiltrække tyske virksomheder til Tønder Kommune og vejlede danske virksomheder i at komme ind på det tyske marked. Det lykkedes for eksempel at få den tyske virksomhed Suatec, der producerer automatiseringsanlæg, til at starte en filial i Tønder, men det stoppede desværre, da den største danske kunde gik konkurs. Hunting Optics, som blandt andet sælger jagtkikkerter, har til gengæld slået sig ned i Tønder og bygget et nyt hus, forklarer Carsten Borg og fortsætter:

- Man skal være meget stor i Danmark, hvis man vil oprette en filial i Tyskland, de fleste eksporterer hjemmefra. Jeg har fået henvendelser fra virksomheder i hele Danmark, blandt andre fra Vejen og Nakskov, som har overvejet at slå sig ned i Tønder Kommune, fordi vi ligger så



- Tyskerne er i dag blevet bedre til engelsk, men skal man ned til dem, skal kommunikationen være på tysk. De er i forhold til os meget mere forsigtige, det ligger i deres underliggende kultur, siger Carsten Borg. Foto: Tønder Erhvervsråd

## FAKTA

### GRÆNSEOVERSKRIDENDE NETVÆRK

- Det grænseoverskridende samarbejde har høj prioritet i Tønder Erhvervsråd og Tønder Kommune.
- Erhvervsrådet er specialiseret i at forbinde danske og tyske virksomheder og skabe netværk på tværs af den dansk-tyske grænse og tilbyder gratis eksportvejledning til Tyskland for kommunens virksomheder.
- Ofte inddrages specialister fra Udenrigsministeriet og Erhvervshus Syddanmark.
- Den enkelte virksomhed har desuden mulighed for at komme i kontakt med eksterne konsulenter og rådgivere fra Tyskland via erhvervsrådets netværk.

tæt på grænsen, men så er det mere tale om kontormiljøer.

### Sproget er afgørende

Tønder er Danmarks aluminiumshovedstad, og det er lykkedes Carsten Borg at ska-

be kontakter mellem danske og tyske virksomheder, som senere blev til ordrer inden for metalbranchen efter indkøberdage i Kiel.

Barrieren blev her overvundet, selv om det tog lidt

tid. Og så vender vi tilbage til sproget.

- Det er utroligt vigtigt, pointerer Carsten Borg så kraftigt, som en indfødt sønderjyde formår det.

- Det er ikke nok at tro, at mit engelsk sgu da er godt nok. Man siger: *Mit englisch kommt man durch, mit deutsch kommt man weiter*, og det var Willy Brandt, der sagde: En tysker sælger på engelsk, men køber på tysk.

- Tyskerne er i dag blevet bedre til engelsk, men skal man ned til dem, skal kommunikationen være på tysk. De er i forhold til os meget mere forsigtige, det ligger i deres underliggende kultur. De skal være meget sikre i

det, de går og laver, de kan ikke lide usikkerhed, påpeger Carsten Borg og tilføjer:

- Tyskerne er ikke så løslupne som danskerne, de er meget langsigtede i deres forretningsforhold, og har de først fået et leverandørforhold op at stå, vil de nødtigt slippe det, hvor vi danskere måske bare ville finde en ny.

### Det lange seje træk

- Det er et langt sejt træk at komme ind i Tyskland, det gælder om at være forberedt på det tyske marked, man skal ikke bare tale på gebrokkent dansk, tysk eller engelsk, man skal være superforberedt hjemmefra. Alt skriftligt materiale skal bare være på

## FAKTA

### FEM GODE RÅD

Erhvervskonsulent Carsten Borg har fem gode råd til virksomheder, der planlægger at gå ind på det tyske marked:

- 1 Forberedelse, forberedelse, forberedelse**
- 2 Brug skriftligt** tysk materiale og få det oversat af en professionel
- 3 Brænd ikke** dine bedste kontakter med det samme
- 4 Afsæt rigeligt** med ressourcer, tid og penge
- 5 Kan du ikke komme i gang**, så søg hjælp og vejledning

## FAKTA

### OVER GRÆNSEN

Erhverv+ sætter i den kommende tid fokus på dansk-tysk handelssamarbejde.

Tyskland er Danmarks største eksportmarked, og markedets størrelse gør det interessant for mange danske virksomheder at få gang i salget over grænsen.

Mange danske firmaer må dog samtidig sande, at det kræver et stort og ofte hårdt arbejde at få foden indenfor i vores store naboland mod syd.

I serien vil vi blandt andet dele gode råd og erfaringer om salget over grænsen.

tysk, hvis man virkelig vil det her, lyder ekspertens råd.

- Og så skal man spørge sig selv: Hvorfor vil jeg eksportere? Hvad vil jeg eksportere? Og hvordan vil jeg eksportere? Og hvad er det egentlig jeg vil sælge dernede? Måske skal jeg indskrænke varesortimentet og ikke sælge alle stole, men tilpasse mig markedet og måske sælge noget, der er mere simpelt? Hvordan vil jeg sælge det? Både til private og firmakunder? Vil jeg bruge forhandlere, eller vil jeg gå agentvejen, som er meget udbredt i Tyskland? Vigtige spørgsmål, man skal have afklaret, hvis man gerne vil til Tyskland, siger Carsten Borg og understreger, at tyskerne jo generelt er meget positive over for danskere.