

## Cum poți face afaceri în Germania dacă ai o firmă în România

Sursa: <http://www.economica.net/>

Keywords: AHK Romania, Germania

01.03.2017 00:19:22 [vezi articolul](#)

Germania, cel mai mare partener comercial al României, a atras până acum doar patru companii cu centrul decizional în România. ECONOMICA.NET vă spune care sunt metodele prin care puteți să vă extindeți business-ul pe cea mai ofertantă piață din UE. La nivelul anului 2015, numărul companiilor cu centrul decizional în România care dețineau unități în Germania se limita la patru, potrivit informațiilor furnizate ECONOMICA.NET de către Institutul Național de Statistică. Iar în 2014 numărul acestora era trei. Aceasta, deși Germania este cel mai important partener comercial al României, schimburile comerciale între cele două state ridicându-se la peste 24 de miliarde de euro în primele 11 luni din 2016, cu 13% peste nivelul raportat în perioada similară a anului anterior. Practic, 20% din totalul comerțului exterior al României este direcționat către Germania, exporturile totalizând în perioada ianuarie-octombrie 2016, conform ultimelor date INS, 10,3 miliarde de euro. Nu în ultimul rând, din informațiile Camerei de Comerț Româno-Germană, 8.000 de companii germane, respectiv cu capital german, sunt active în România și au contribuit la crearea a peste 250.000 de locuri de muncă la nivel național. Investițiile germane directe însumează 8 miliarde euro. Ce trebuie să faci pentru a face afaceri în Germania în momentul de față, antreprenorii români interesați să facă afaceri în Germania au trei canale importante pentru a intra în contact cu mediul de business german și pentru a găsi informațiile, dar și relațiile necesare pentru a-și duce la îndeplinire planul: Camera de Comerț și Industrie Româno-Germană (AHK Romania), care reprezintă interesele firmelor românești și germane, cât și pe cele ale membrilor în fața autorităților publice, Biroul de Promovare Comercial Economică (BPCE Bonn), care funcționează în cadrul Consulatului General al României la Bonn, și companii private de consultanță. De asemenea, ar mai fi Departamentul Comerțului Exterior din cadrul Ministerului Economiei și Turismului. Varianta Camera de Comerț Astfel, cei care apelează la AHK România pot beneficia gratuit de serviciile de consiliere oferite de cei 20 de angajați, nefiind necesar să fie membri ai Camerei. "Cine dorește să înceapă o afacere în Germania, însă nu știe unde anume să deschidă firma, poate apela la Camera de Comerț și Industrie Româno-Germană sau la Germany Trade & Invest, Agenția germană de promovare a investițiilor. Dacă afacerea ar urma să se deruleze în Bavaria sau sediul firmei va fi în acest land pentru a acoperi piața germană, atunci agenția Invest in Bavaria din München oferă informații și consultanță în toate aspectele: căutarea de parteneri potriviți, informații specifice branșei, căutarea de personal adecvat sau tipul de societate care se potrivește cel mai bine afacerii respective. Pentru a veni în sprijinul firmelor românești ce doresc să intre pe piața bavareză, AHK România organizează regulat workshop-uri de informare despre amplasamentul investițional Bavaria. Informațiile primare și workshopurile sunt gratuite pentru cei interesați", au explicat pentru ECONOMICA.NET oficialii AKH. De altfel, instituția a consiliat companiile în diverse probleme, fie prin serviciile proprii, fie prin recomandarea unui partener competent. "Consiliem în special IMM-urile, însă și concernele se numără printre clienții noștri mulțumiți. Ce ne deosebește față de alte companii de consultanță este neutralitatea, dar și relațiile strânse pe care le întreținem cu autoritățile publice și locale din ambele țări. În plus, deținem o experiență îndelungată în consilierea companiilor din domenii economice diverse și

care au cerințe diferite. Scopul nostru este de a prezenta oamenilor de afaceri germani România în mod obiectiv, sub toate aspectele ei economice, și de a ghida antreprenorii români către piața germană. Ne atingem acest scop prin broșura noastră anuală, prin anunțuri regulate în newsletter-ele noastre despre evoluția economiei românești, cadrul legislativ și politic, prin prezența noastră la evenimente de profil și târguri în Germania și România cât și prin numeroase întâlniri de consiliere individuale", au mai declarat oficialii AKH. Potrivit acestora, nu există un timp mediu de rezolvare a unei cereri din partea unui investitor român, totul depinzând de complexitatea situației. La fel și tarifele, acolo unde este cazul, sunt stabilite în funcție de caz. Varianta BPCE Bonn Antreprenorii români care apelează la BPCE Bonn au șansa de a-și vedea oferta prezentată atât Camerelor de Comerț și Industrie cât și asociațiilor în domeniu pentru a fi distribuite membrilor acestor instituții, firmelor germane care se adresează biroului comercial și sunt interesate de import din România, precum și în cadrul evenimentelor de promovare a ofertei de produse din diverse țări, evenimente organizate de Camerele de Comerț și Industrie împreună cu Asociația federală pentru intermediere și distribuție (CDH). La aceste evenimente participă reprezentanți ai birourilor comerciale din cadrul misiunilor diplomatice. "În landul Renania de Nord-Westfalia, acest tip de evenimente se organizează anual la Camera de Comerț și Industrie din Bielefeld, respectiv la Camera de Comerț și Industrie din Düsseldorf", au exemplificat pentru ECONOMICA.NET oficialii BPCE Bonn. "Subliniem că nu există costuri pentru serviciile oferite de birourile de promovare comercial economică (BPCE) ale României în străinătate, mai spun oficialii Biroului. Varianta Asociațiilor de antreprenori Din datele BPCE, românii au acces la informații despre oportunitățile oferite de piața germană și dacă apelează la serviciile Asociației Wirtschaftsverband für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH), care organizează regulat seminarii online de informare pentru firmele străine ce sunt interesate de reprezentarea comercială ca model de desfacere/vânzare pe piața germană, webinarul fiind în prezent cel mai rapid mod de a accesa informația dorită, dialogul desfășurându-se în timp real. În Germania activează circa 60.000 de reprezentanți ai Asociației CDH care intermediază anual afaceri de peste 170 miliarde euro. Peste 50% dintre aceștia reprezintă pe piața germană o firmă din străinătate. Totodată, aproape toate asociațiile CDH din landurile germane oferă posibilitatea de a publica gratuit oferta de colaborare a unei firme românești în „Liste freier Vertretungen", document care este distribuit membrilor asociației. Varianta companie de consultanță Nu în ultimul rând, antreprenorii care aleg să apeleze la o firmă de consultanță au oportunitatea de a avea o echipă de experți cu o multitudine de relații în Germania care să lucreze pentru ei. "Cu o rețea importantă în Germania, noi oferim antreprenorilor români accesul pe această piață în schimbul unui buget mic. Șansele lor de reușită sunt foarte mari având în vedere că suntem creditați cu multă încredere de către partenerii noștri din Germania. Fiind vorba despre firme care provin dintr-o rețea personală cu care avem legături foarte apropiate. Există, de asemenea, și alte metode de a intra pe piața din Germania, precum Camera de Comerț, Ambasadă și Consulate, dar noi suntem prezenți și în București și cunoaștem indeaproape caracteristicile firmelor și dispunem de o rețea exclusivistă și extinsă de parteneri în Germania", au declarat pentru ECONOMICA.NET oficialii ai DW Communication Services, o companie care oferă consultanță firmelor din România care doresc să se extindă pe piața germană. Concret, DW poate intermedia în beneficiul clienților achiziția unei companii germane deja existente pentru a putea fi folosită ulterior ca o platformă de vânzări, găsirea unui partener german sau identificarea celor mai potrivite canale de vânzare. În ceea ce privește costurile practicate pentru astfel de servicii, oficialii companiei susțin că acestea depind de complexitatea serviciilor oferite. "Pentru început, oferim o

discuție liberă și neangajantă în București. După care analizăm dacă DW poate consilia compania respectivă sau nu. Ulterior, în funcție de strategia pe care am convenit-o cu clientul, DW pune în legătură compania românească cu parteneri de-ai noștri din Germania și ofera suport. Aceasta ar putea fi o companie de fuziuni și achiziții, o companie din domeniul energiei, companii producătoare de diverse produse sau companii de cercetare de piață — practic orice este nevoie. Important este că noi cunoaștem toți acești parteneri și ce pot ei oferi în beneficiul clienților noștri. Așadar, DW nu percepe niciun tarif acelor companii despre care suntem convinși că au șanse pe această piață. În cazul în care compania românească folosește ulterior în Germania serviciile unor avocați, analiști cercetători etc, acestea vor trebui plătite", au explicat pentru Economica oficialii companiei. Unde ar putea investi românii în ciuda dificultăților, piața germană poate oferi antreprenorilor români o multitudine de oportunități, dovadă nivelul în creștere al relațiilor comerciale. "Piața germană este cea mai mare din UE, România este o economie în creștere, dar o multitudine de companii românești noi nu s-au conectat încă la rețelele de business din UE sau Germania. Pentru antreprenorii români vedem șanse foarte mari în IT, automotive, petrol și gaze, servicii și industrie alimentară ", sunt de părere reprezentanții DW. "Privind cererile de informații pe care le primim zilnic, maximum 10% dintre acestea sunt din partea unor firme românești care sunt interesate de a deschide o filială în Germania. Nu dispunem de un număr exact al firmelor cu capital românesc înregistrate în Germania. Putem însă aprecia că majoritatea companiilor românești se îndreaptă către sudul Germaniei, adică în landurile Bavaria și Baden-Württemberg – aici se întâlnesc de altfel și cele mai mari comunități de români din Germania. De asemenea și Renania de Nord-Westfalia este foarte atractiv, având 18 milioane de locuitori. Am remarcat faptul că de regulă firmele românești au deschis afaceri mici în Germania, de exemplu în domeniul comerțului, birouri de consultanță IT sau mentenanță pentru mașini și utilaje. Un domeniu aparte este cel al construcțiilor", apreciază și reprezentanții AKH. Care sunt dificultățile Chiar dacă activează în domeniile de interes pentru germani, nu orice companie autohtonă are șanse pe piața germană, aceasta mai ales ca urmare a rigorilor acestei piețe, dar și a eforturilor susținute pe care antreprenorii români trebuie să le depună. "Din experiența noastră vă putem spune că foarte multe companii locale sunt afectate de bugetele mici și de faptul că se tem de riscuri. Or, orice expansiune presupune niște costuri. În al doilea rând, există o multitudine de întârzieri în procesul de luare a deciziilor, ambele probleme putând fi rezolvate în prima discuție pe care o purtăm cu companiile. În rest, nu văd de ce o companie autohtonă ar fi supusă unor riscuri mai mari decât competiția", sunt de părere consultanții DW care cred că antreprenorii ar trebui să aibă ceva experiență măcar pe piața locală, înainte de a încerca în Germania. "Oportunitățile de afaceri și colaborare cu firmele germane impun o prezență constantă și mult mai agresivă din partea firmelor românești, care dispun de experiența și seriozitatea necesară pentru a dezvolta parteneriate pe termen lung. Germania este cel mai mare organizator de târguri și expoziții din lume, iar o participare constantă a firmelor românești la aceste târguri și bine pregătită înainte de eveniment, constituie un element important în demersul privind pătrunderea cu produse românești pe piața germană. Problemele semnalate în general de reprezentanții ai firmelor românești, care intenționează să pătrundă cu produse pe piața germană sau doresc să își dezvolte afacerile pe această piață sunt cele legate de persistența unui deficit de imagine a României", este de părere oficialul BPCE Bonn. Totodată, reprezentanții Camerei de Comerț vorbesc de faptul că Germany Trade & Invest are ca obiectivul "atragera acelor investitori spre Germania, care se evidențiază prin competitivitate, forța de muncă foarte bine calificată și putere inovativă".