Tysk-Svenska Handelskammaren
Deutsch-Schwedische Handelskammer

Webbinarium | 22 april 2021

Så lyckas du i Tyskland

Hur fungerar den tyska marknaden?

Ninni Löwgren Tischer | Market Entry & Business Development

Tysk-Svenska Handelskammaren

AHK

Tysk-Svenska Handelskammaren
Deutsch-Schwedische Handelskammer

Willkommen
till Europas största marknad!

- Tyskland är världens fjärde största ekonomi i världen,
- är på grund av sitt centrala läge inkörsport till resten av Europa,
- ligger geografiskt nära…
- … och vi tyskar älskar Sverige!

AHK

Basfakta

Tyskland

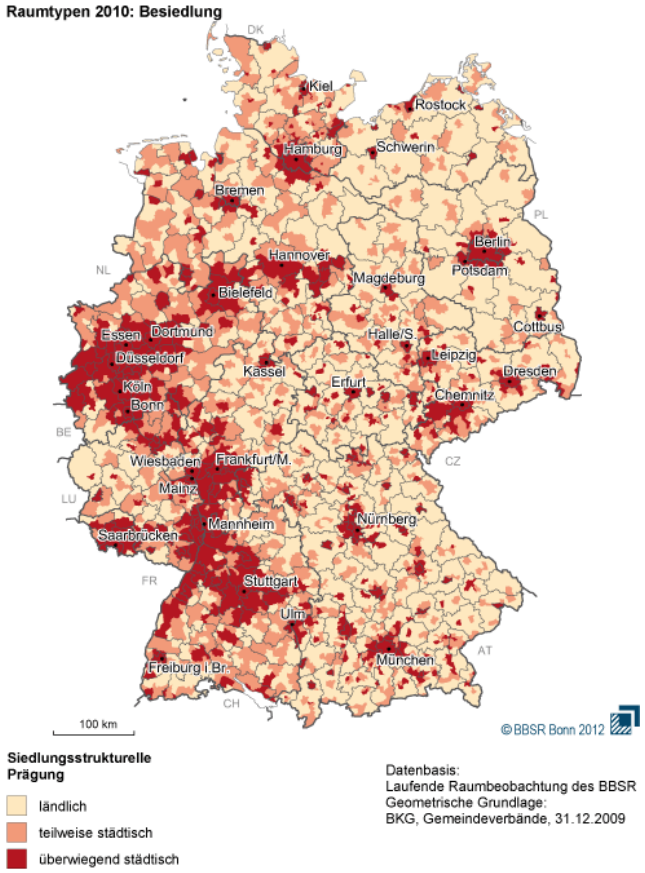
- Area: 357 112 km²
- Folkmängd: ~ 83 milj.
- Huvudstad: Berlin
- BNP/c: 41 340 EUR
- BNP-tillväxt 2021: +3,7%
- Prognos 2022: +3,9%
- Inflation: 1,7% (mars 2021)

Sverige

- Area: 450 295 km²
- Folkmängd: ~ 10 milj.
- Huvudstad: Stockholm
- BNP/c: 40 700 Euro
- BNP-tillväxt 2021: +2,7%
- Prognos 2022: +4%
- Inflation: 1,9% (mars 2021)

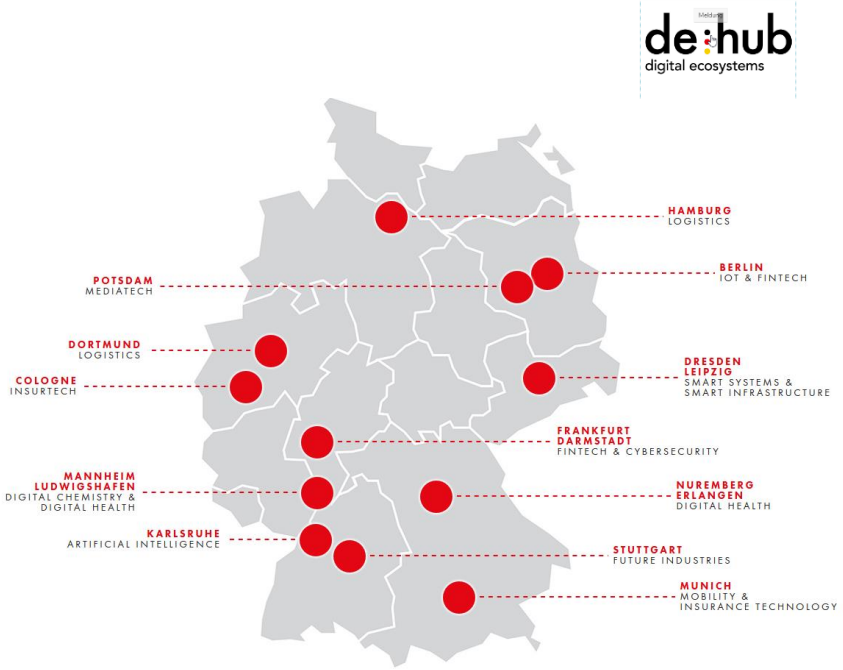
Vi är många…

… i olika regioner



Branschkluster

- BERLIN: HQ, ICT, farma, kreativa näringar, start-ups
- HAMBURG: PR, förlag, IT, life sciences, logistik (Europas näst största hamn), rymdindustri
- NRW: ICT, MedTech, logistik, kemi, media, detaljhandel, nano-/ mikroteknologi
- FRANKFURT: Bank och finans (ECB), logistik, kemi
- STUTTGART: Bil-, verkstadsindustri, MedTech
- MÜNCHEN: Bil-, verkstadsindustri, försäkring, ICT



Källa: www.de-hub.de

Tyskt näringsliv

- Federal struktur och heterogen marknad
- Medelstora företag näringslivets ryggrad: ”Mittelstand”
- Familjeägda företag och långsiktiga engagemang

GERMAN MITTELSTAND

Sverige i Tyskland

- Lång gemensam historia och traditionella handelsförbindelser
- Tyskland som Sveriges viktigaste handelspartner
- Ca. 1 200 svenska dotterbolag i Tyskland med 105.500 anställda
- Positiv svensk image i Tyskland – ”Schwedenbonus”

→ Tyskland som språngbräda i internationaliseringsprocessen

GERMAN SWEDISH TECH FORUM

Potential för svenska företag

Fördel

- Geografisk närhet / leveranser
- Innovativa lösningar / produkter
- Sverigebilden i Tyskland

Utmaningar

- Annorlunda köpbeteende (B2B/B2C)
- Omfattande juridiska krav
- Kulturella skillnader

Att lyckas i Tyskland…

- **Tänk regionalt.** Hitta ditt Tyskland. Starta där.
- **Tänk nischad.** Definiera dina USPar och hitta ditt område att fokusera på.
- **Var förberedd.** Gör din hemläxa och ha en plan. Glöm inte bort detaljerna. Finetuning är inte ett alternativ.
- **Tänk tyskt.** Titta på din affärsidé med tyska ögon och få hjälp av en tysk partner.
- **Var uthållig.** Att starta upp tar tid. Men du kommer att vinna trogna kunder och partner.

Tysk-Svenska Handelskammaren
Deutsch-Schwedische Handelskammer

Viel Erfolg i Tyskland!

Ninni Löwgren Tischer
Avdelningschef, Market Entry & Business Development
Tel: 08-665 18 12
ninni.loewgren@handelskammer.se

AHK