

Maďarsko jako první exportní trh

Desatero



1. Aktivní komunikace

Pro využití příležitosti je velmi důležitá pohotová a soustředěná komunikace. Iniciativa musí v zásadě téměř vždy vycházet od české firmy. Stejně tak na deadliny a smluvené termíny musí dohlížet zejména česká firma.

2. Osobní kontakt

Pokud je nabídka spolupráce pro maďarskou firmu zajímavá, je dobré dohodnout si co nejdřív návštěvu, protože maďarští obchodníci kladou velký důraz na osobní kontakt. Rádi ukážou své sídlo a provozovnu.

3. Jazyková vybavenost

Prvotní komunikační jazyk bývá angličtina, ale leckdy se domluvíte německy, někdy dokonce slovensky (hlavně v severní části Maďarska). Nicméně, maďarština je vždy výhodou.

4. Reference nade vše

Důležité je na začátku předvést kvalitní reference maďarskému partnerovi. Dokončené projekty v Maďarsku nebo v západní Evropě budí ještě důvěryhodnější dojem.

5. Přátelské partnerství

Maďarští partneři rádi posedí se svými partnery u přátelské večeře. Doporučujeme se vyvarovat politickým tématům, otázce a porovnávání platů a náboženství – mohli byste se i nechtěně dostat do nepříjemné situace. Naopak rádi hovoří o rodině, o sportu, o gastronomii (vína, piva, pálenka, tradiční jídla) a o turistice v Maďarsku nebo ČR.

6. Není nevhodné se připomenout

Pokud jste s maďarským partnerem byli již v kontaktu, a delší dobu se Vám pak neozval (např. 1-2 týdny, nereaguje na Vámi zaslané materiály), není v žádném případě nezdvořilé zkusit mu zavolat znovu a zeptat se na vývoj. Naopak, je to potřebné!

7. Exkluzivita

Otázka exkluzivity se v Maďarsku objevuje mnohem častěji než v ČR. Obecně platí, že potenciální distributor vychází od začátku z toho, že mu poskytnete plnou exkluzivitu. Doporučujeme tuto otázku a možné kompromisy probrat hned na začátku, ideálně při první osobní schůzce. Jako alternativa, pokud nechcete hned poskytnout výhradnost, proberte možnosti regionální, nebo časově omezené exkluzivity.

8. Hlavní město Budapešť

Maďarsko je z více pohledů velice centralizované. Ačkoliv rozdíly mezi hlavním městem a ostatními 19 župami se stále zmírňují, Budapešť má stále výjimečnou pozici a váhu. Počet obyvatel v hlavním městě dosahuje téměř 1,8 milionu, s aglomerací se mluví o 3 milionech rezidentů. Žije zde 18 % celkového obyvatelstva. Počet pracovních příležitostí a mzdy jsou výrazně vyšší než v ostatních velkých městech. Budapešť produkuje 37 % HDP. Mimo hlavní město další nejvyspělejší župy jsou ty, ve kterých dominuje automobilový průmysl.

9. Nejnižší korporátní daň vs. nejvyšší DPH v Evropě

Od roku 2017 vstoupila v platnost nejnižší korporátní daň v Evropě – 9 %. Naopak DPH kromě několika výjimek, které vláda temporálně určuje jako motivaci pro jednotlivé obory, dosahuje 27 %.

10. Tykání – vykání

Maďarský jazyk také umožňuje tykání a vykání (dvě verze dokonce). V obchodním životě je mnohem běžnější, že partneři si začnou tykat od začátku spolupráce. Neznamená to nezdvořilost, naopak je to forma vyjádření hlubší důvěry.