

# Rakousko jako první exportní trh

## Desatero



### 1. Důkladná příprava je základ

Vstup na rakouský trh musí být podložen kvalitním průzkumem konkurence, cenové hladiny i legislativních požadavků. Zásadní je jasně definovaná cílová skupina a konkrétní přidaná hodnota produktu.

### 2. Nečekejte zázraky ihned

Rakousko je stabilní a bonitní trh s vysokou kupní silou, což jej činí atraktivním. Je ale nutné počítat s tím, že je také velmi konzervativní, a vyžaduje hodně času a úsilí vybudovat si u rakouských zákazníků důvěru. Úspěch zde vyžaduje realistická očekávání a dlouhodobou strategii.

### 3. Němčina není výhodou. Je to nutnost.

Bezchybné marketingové i obchodní materiály v němčině jsou základním předpokladem úspěchu. Jazyková nepřesnost může poškodit důvěryhodnost firmy ještě před prvním jednáním. Zejména při prvním kontaktu s potenciálními partnery hraje znalost němčiny zásadní roli.

### 4. Buďte vidět

Úspěšná akvizice v Rakousku vyžaduje dlouhodobý a systematický přístup. Nestačí jednorázové oslovení, důležitá je kombinace telefonické, e-mailové i osobní komunikace. Výhodou je rakouské telefonní číslo a profesionální online prezentace. Klíčem je pravidelná a systematická práce s kontakty.

### 5. Osobní kontakt rozhoduje

Rakouský trh je založen na důvěře a osobních vztazích. Účast na veletrzích a oborových akcích výrazně zvyšuje šanci na navázání spolupráce. Na osobní schůzku je nutné přijít detailně připraven a znát své konkurenční výhody. Profesionální vystupování a precizní příprava jsou samozřejmostí.

### 6. Počítejte s delším obchodním cyklem

Získání rakouského zákazníka je časově náročnější než na domácím trhu. Rozhodovací proces bývá delší a často zahrnuje více úrovní schvalování. Vyžaduje to trpělivost, vytrvalost a ochotu investovat do budování vztahu. Odměnou je stabilní a dlouhodobé partnerství.

### 7. Zvažte správnou formu vstupu

Volba mezi distributorem, přímým prodejem nebo obchodním agentem zásadně ovlivní úspěch a rychlost vstupu na trh. V oblasti obchodních agentů má Rakousko silnou tradici. Disponují znalostí trhu i kontakty a ročně zprostředkovávají obchody za 17,5 mld. EUR.

### 8. E-commerce: příležitost i výzva

Rakouský online trh dynamicky roste a nabízí zajímavý potenciál i pro české firmy. Zákazníci kladou důraz na důvěryhodnost e-shopu i lokální zákaznickou podporu. Významným specifickým je velmi vysoký podíl vratek, se kterým je nutné počítat v logistice i cenotvorbě.

### 9. Ověřujte si partnery

Prověření obchodního partnera je v Rakousku běžnou praxí. Informace lze čerpat z obchodního rejstříku, databází bonity i portálů veřejných zakázek. Důkladná kontrola minimalizuje obchodní rizika a posiluje vyjednávací pozici. Transparentnost a profesionalita jsou součástí obchodní kultury.

### 10. Nezapomínejte na ekologii a reference

Rakouský zákazník citlivě vnímá téma ekologie a udržitelnosti, které může být rozhodujícím faktorem. Pokud je to možné, zdůrazněte ekologické prvky vašich produktů v marketingových podkladech. Doplněte je také o zajímavé reference ideálně ze západní Evropy, čímž posílíte svou důvěryhodnost.