

# Kas jāņem vērā, sadarbojoties ar izplatītājiem Vācijā ?



Valsts aģentūra Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra  
Latvian Investment and Development Agency

2007.gada 19.septembris

Sarmīte Ozoliņa,

LIAA Pārstāvniecības vadītāja Vācijā

# LIAA pārstāvniecība Vācijā (Hamburgā)

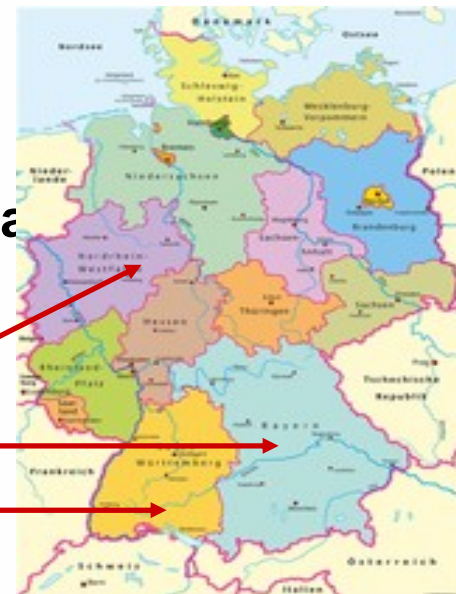
- Pārstāvniecība **atvērta 2004.g.** februārī, šobrīd **darbojas divi cilvēki**
- Gada laikā tiek konsultēti un **apkalpoti vairāk nekā 1000 Latvijas un Vācijas uzņēmumu** (procentuāli 70% no Vācijas un 30% no Latvijas)
- Visvairāk kontakti tiek uzņemti tradicionālajās nozarēs – **kokapstrāde, mašīnbūve un metālapstrāde, elektronika, tekstils**
- Pamatstratēģija vērsta uz **pro-aktīvu darbību**

# Vācijas tautsaimniecība

Reģionālā attīstība:

- naudas izteiksmē **puse no eksporta un importa darījumiem** notiek trīs federālajās zemēs

- » **Ziemeļreinā Vestfālenē**
- » **Bavārijā**
- » **Bādenē – Vīrttembergā**



**Iedzīvotāju skaits Austrumvācijā ir 4 reizes mazāks nekā Rietumvācijā, bet bezdarbnieku skaits tikpat liels**

Vācijā ir **lielākais patērētāju tirgus Eiropā - Uz Vāciju eksportēt tīko miljardiem piegādātāju no VISAS PASAULES!**

# Pirktspēja Vācijas federālajās zemēs (2005)

	ledzīvotāju skaits (2004)	Federālās zemes vid. pirktspēja	ledzīvotāja vid. pirktspēja
Šlēzviga-Holšteina	2 823 171	35,461	103,7
Hamburga	1 734 083	22,804	<b>108,5</b>
Lejassaksija	7 933 415	97,842	101,0
Brēmene	663 129	7,692	95,7
<b>Ziemeļreina-Vestfālene</b>	<b>18 079 686</b>	<b>227,101</b>	<b>103,7</b>
Hesene	6 089 428	79,337	107,5
Reinzeme-Falca	4 058 735	49,585	100,8
<b>Bādene-Virtembergas</b>	<b>10 692 556</b>	<b>138,036</b>	<b>106,5</b>
<b>Bavārija</b>	<b>12 423 386</b>	<b>159,676</b>	<b>106,1</b>
Zāra	1 061 323	12,067	93,8
Berlīne	3 388 477	39,537	96,3
Brandenburga	2 574 521	25,770	82,6
Meklenburga-Priekšpomerānija	1 732 226	16,240	77,4
Saksija	4 321 137	42,136	80,5
Saksija-Anhalte	2 522 941	23,972	78,4
Tīrengene	2 373 157	22,746	79,1
Vidējais rādītājs	82 531 671	1 000 (absol.vērt.)	100 (absol.vērt.)

# Priekšrocības sadarbojoties ar tirdzniecības aģentiem

- Ātrāka **pieeja tirgum**, izmantojot tirdzniecības aģentu infrastruktūru
- Ātrāka **pieeja pircējiem**, izmantojot tirdzniecības aģentu biznesa kontaktu tīklu
- **Informācija** par tirgus attīstību, nozari, konkurentiem, potenciāliem klientiem, tirgus prasībām
- Biznesa kultūras un biznesa vides **īpatnību pārzināšana**
- **Nav nepieciešamas** sākotnējas **investīcijas** pārdošanas tīkla izveidē
- Komisijas atlīdzība **pēc** veiktā pārdošanas **darījuma**

# Jebkurai starpniecībai ir arī savi trūkumi...

- **Risks:** vai atrastais tirdzniecības aģents darbojas efektīvi, jutīs tikai pēc kāda laika
- Pārdotā **prece būs dārgāka** – tirdzniecības aģenta komisijas atlīdzība
- Uzņēmumam **nav tiešā kontakta** ar pircēju

# Kāpēc būtu jāsadarbojas ar tirdzniecības aģentiem Vācijā? (1)

- Darbojas vairāk nekā **60 000 tirdzniecības aģentūras** ar 200 000 aģentiem
- **2/3 Vācijas ražotāju** izmanto tirdzniecība aģentu pakalpojumus
- **1/3 visu preču Vācijā** tiek izplatītas, izmantojot tirdzniecības aģentus
- Katrs trešais tirdzniecības aģents -**ārvalstu ražotāju preču izplatītājs**
- Realizēto darījumu vērtība gadā **pārsniedz 175 milj.EUR**

Avots: Ifo Institut Muenchen



Valsts aģentūra Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra  
Latvian Investment and Development Agency

# Kāpēc būtu jāsadarbojas ar tirdzniecības aģentiem Vācijā? (2)

- Izplatīšanas sistēma efektīvi darbojas **vairāk nekā 100 gadu**
- Profesionāla **izplatītāju apvienība CDH** un tās 13 reģionālās nodaļas, kurās pārstāvēti vairāk nekā 13 000 tirdzniecības aģenti
- “**CDH-Handelsvertreter**” norāde vizītkartē –tirdzniecības aģents darbojas apvienībā
- Pēc CDH statistikas (2004) katrs tirdzniecības aģents **vidēji izplata 4,9 preces** no dažādām nozarēm (pārtikas nozarē - vid. 13,9)

Avots: Ifo Institut Muenchen



Valsts aģentūra Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra  
Latvian Investment and Development Agency

# Tirdzniecības aģenta statuss Vācijā

- Kopš 2005.g. tirdzniecības aģentam vairs **nav jāreģistrējas komercreģistrā**, jāizņem tikai nodarbinātības atļauja (*Gewerbeschein*)
- Sasniedzot **noteiktu apgrozījumu**, obligāta reģistrēšanās komercreģistrā
- Tirdzniecības aģents **var dibināt arī savu uzņēmumu** vai **pārstāvēt tirdzniecības aģentūru**, kurā darbojas vairāki tirdzniecības aģenti
- Paši **atbildīgi par nodokļu nomaksu**, arī no komisijas atlīdzības

# Būtiskākie sadarbības nosacījumi

- Objektīvu **pārdošanas mērķu nospraušana** tuvākam laika periodam
- Aģentam būtu jālūdz **sniegt regulārus pārskatus** - atskaite par paveikto, tirgus analīze
- Lai aģentu „rosinātu” izvērtēt **pircēja maksātspēju**, līgumā var atrunāt, ka komisijas maksa tiek pārskaitīta tikai tad, kad ir veikta samaksa par pasūtījumu
- Ieteicams lūgt aģentam **atsūtīt līguma piedāvājumu** no savas puses, īpaši, ja tās ir lielās tirdzniecības aģentūras, kurām jau ir sadarbība ar ārvalstu klientiem
- CDH izplatītāju apvienība **piedāvā līgumu paraugus** dažādās svešvalodās – var izmantot par paraugu

# Kas būtu jāņem vērā, slēdzot līgumu ar tirdzniecības aģentu?

Vācijas likumdošana - Vācijas tirdzniecības kodeksā HGB **atsevišķa sadaļa par tirdzniecības aģentiem!**

Līgumā noteikti jāatrunā tirdzniecības **aģenta darbības lauks un klienti:**

- 1) Vienošanās par aģenta darbības ģeogrāfisko teritoriju – noteikta federālā zeme vai vairākas
- 2) Vai arī vienošanās par noteiktu klientu grupu (piem., visi vairumtirgotāji, celtniecības veikali, viesnīcas/restorāni...)
- 3) Var vienoties par noteiktu klientu grupu noteiktā reģionā
- 4) Jāatrunā vai tirdzniecības aģents būs vienīgais pārstāvis noteiktā reģionā vai noteiktai klientu grupai
- 5) Vai piešķirt ekskluzīvas tiesības? Ja aģents uz to pastāv, līgumā var iestrādāt, ka aģentam sadarbības sākumposmā jārealizē darījumi noteiktā apmērā -ja tas netiek sasniegts, ekskluzivitāte tiek zaudēta

- Vienošanās par komisijas **atlīdzības lielumu**

# Komisijas atlīdzības lielums

- **Individuāla vienošanās**, atkarīgs no nozares un pārstāvētā produkta (kosmētikai, pārtikas piedevām var sasniegt 50%, dažādām tekstilprecēm 8-12%)
- Komisijas lielumu noteikti ietekmēs **konkurence tirgū**, vai jauns/zināms produkts, intensitāte darbā ar pircējiem u.c. faktori
- Līgumā var atrunāt, ka komisijas atlīdzība par katru **jaunu klientu ir lielākā** nekā par jau esoša klienta atkārtotu pasūtījumu piem., pēc gada, kad tika veikts pirmais pasūtījums
- Daži tirdzniecības aģenti pieprasa **papildus finansējumu mārketinga aktivitātēm** (piem., dalībai izstādēs) - atrunājiet līgumā

# Kas noteikti jāiekļauj līgumā? (1)

- **Līgumslēdzēju puses**
- Izplatāmais **produkts**
- Tirdzniecības aģenta darbības **ģeogrāfiskā teritorija / klientu grupa**
- Tirdzniecības **aģenta pienākumi**:
  - pilnvaras un līgumi ar trešajām personām (drīkst slēgt?)
  - regulāru darbības atskaišu un tirgus pārskatu iesniegšana
  - pircēju maksātspējas pārbaude vai vismaz novērtējums
  - minimālie pārdošanas apjomi
  - dalība izstādes, preces reklāma
- **Uzņēmuma pienākumi**:
  - nodrošināšana ar aktuālām cenu lapām, reklāmas materiāliem, preču paraugiem

## Kas noteikti jāiekļauj līgumā? (2)

- **Atruna par konkurentiem** - vai aģents drīkst/nedrīkst izplatīt citas firmas tāda paša veida preci
- **Atlīdzība** aģentam
- Līguma darbības laiks, grozīšanas un laušanas kārtība
- Ja līgums parakstīts divās **valodās**, kura **noteicošā** domstarpību gadījumā
- Abu pušu **paraksts, datums, vieta**

# Kā atrast savu tirdzniecības aģentu Vācijā? (1)

- **Vācijas tirdzniecības aģentu apvienības mājas lapā [www.handelsvertreter.de](http://www.handelsvertreter.de):**
  - Saraksts ar vairāk nekā 9000 Vācijas tirdzniecības aģentiem dažādās nozarēs
  - Aktuālie tirdzniecības aģentu piedāvājumi
  - iespēja izvietot savu biznesa piedāvājumu (*maksas pasākums*)
- **Ikmēneša žurnāls "H&V JOURNAL Wirtschaftsmagazin für Handelsvermittlung & Vertrieb" [www.svffm.de](http://www.svffm.de):**
  - iespēja izvietot savu biznesa piedāvājumu – tiek publicēts gan žurnālā, gan mājas lapā (*maksas pasākums*)
  - Žurnāls ik mēnesi tiek izplatīts vairāk nekā 13 000 aģentiem Vācijā

## Kā atrast savu tirdzniecības aģentu Vācijā? (2)

- CDH izplatītāju apvienības informatīvie **stendi Vācijas lielākajās izstādēs** (Hannover Messe...)
- Aģenti paši **piedalās izstādēs** (izstāžu dalībnieku sarakstos jāmeklē “Handelsvertretung”)
- [www.exim.lv](http://www.exim.lv) – aktuālie tirdzniecības **aģentu piedāvājumi**
- LIAA **pārstāvniecības uzņemtie kontakti**

# Ieteikumi Latvijas uzņēmumam

- Neietekmēties no tā, ja pirmais uzrunātais **aģents atsaka**. Ir pietiekami daudz citu tirdzniecības aģentu, kas būtu ieinteresēti sadarboties ar Latvijas ražotājiem
- **Uzrunājiet vairākus aģentus** un salīdziniet piedāvājumus
- **Apmeklējiet izstādes** un mēģiniet sarunāt tikšanās jau pirms tām
- Brošūra/ **pamatinformācija vācu valodā** – labāks veids iegūt potenciālos partnerus Vācijā
- Ievērot elementāru **biznesa etiķeti un biznesa kultūras** īpatnības:
  - atbildes uz vēstulēm, savlaicīgi brīdinājumi par problēmām u.c.
  - vācu punktualitāte & pedantisms, formalitāte & hierarhija
  - sekojiet līdz terminiem (sarunām, piegādēm, maksājumiem).

# Informatīvs un finansiāls atbalsts Vācijā – reģionālās attīstības aģentūras

**Bavārija** [www.invest-in-bavaria.com](http://www.invest-in-bavaria.com)

**Bādene – Wirtemberga** [www.bw-invest.de](http://www.bw-invest.de)

**Berlīne** [www.berlin-partner.de](http://www.berlin-partner.de)

**Brandenburga** [www.zab-brandenburg.de](http://www.zab-brandenburg.de)

**Brēmene** [www.big-bremen.com](http://www.big-bremen.com)

**Hamburga** [www.hamburg-economy.de](http://www.hamburg-economy.de)

**Hesene** [www.hessen-agentur.de](http://www.hessen-agentur.de)

**Lejassaksija** [www.ipa-niedersachsen.de](http://www.ipa-niedersachsen.de)

**Meklenburga-Priekšpomerānija** [www.gfw-mw.com](http://www.gfw-mw.com)

**Reinzeme-Pfalca** [www.isb.rip.de](http://www.isb.rip.de)

**Saksija** [www.wfs.saxony.de](http://www.wfs.saxony.de)

**Saksija-Anhalte** [www.wisa.de](http://www.wisa.de)

**Šlēsviga – Holšteine** [www.wtsh.de](http://www.wtsh.de)

**Tīringene** [www.invest-in-thuringen.org](http://www.invest-in-thuringen.org)

**Zāra** [www.gwsaar.com](http://www.gwsaar.com)

**Ziemeļreina-Vestfālene** [www.nrwinvest.com](http://www.nrwinvest.com)



# Atbalsts Vācijā – informatīvi resursi internetā

## Konsultācijas par jebkādas uzņēmējdarbības uzsākšanu

(Tirdzniecības un rūpniecības kamera)

[www.diht.de](http://www.diht.de) vai  
[www.ahk-balt.org](http://www.ahk-balt.org)

## Informācija par:

- 1) Uzņēmējdarbības vidi un veidiem
- 2) Firmu dibināšanu
- 3) Uzņēmumu komercreģistru
- 4) Nozaru informācija (Ekon. ministrija)
- 5) Izstādēm Vācijā

[www.invest-in-germany.de](http://www.invest-in-germany.de)

[www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)

[www.handelsregister.de](http://www.handelsregister.de)

[www.bmwi.de](http://www.bmwi.de)

[www.auma.de](http://www.auma.de) vai  
[www.ahk-balt.org](http://www.ahk-balt.org)



# Vispārīgie kontakti Vācijā

## Kontaktbiržas internetā:

- [www.e-trade-center.de](http://www.e-trade-center.de)
- [www.bruecke-osteuropa.de/market.php](http://www.bruecke-osteuropa.de/market.php)
- [www.made-in-latvia.info/index1.htm](http://www.made-in-latvia.info/index1.htm)
- [www.die-holzboerse.de/](http://www.die-holzboerse.de/)
- <http://holz.fordaq.com/>

## Firmu meklētāji internetā:

- [www.wlw.lv](http://www.wlw.lv)
- [www.klicktel.de](http://www.klicktel.de)
- [www.branchenbuchsuche.de](http://www.branchenbuchsuche.de)
- [www.gelbeseiten.de](http://www.gelbeseiten.de)
- [www.dastelefonbuch.de](http://www.dastelefonbuch.de)

# Firmu meklētājs internetā: [www.wlw.de](http://www.wlw.de) (1)

The screenshot shows a web browser window with the title "Wer liefert was? 2006 Rubrikenliste - Arcor AG & Co. KG". The address bar shows the URL: <http://www.wlw.de/sse/MainServlet?sprache=de&land=DE&anzeige=produkt&suchbegriff=Fenster>. The search results are displayed under the heading "Ihre Treffer (129)".

**Wer liefert was?**

Die Lieferantensuchmaschine

**Produkt / Dienstleistung** | **Firmenname**

**Suche** [Erweiterte Suche](#) [Hilfe](#)

**Ihre Treffer (129)**  
Sie können diese Liste über [Erweiterte Suche](#) präzisieren.

- ▶ Aluminium-Holz-Fenster
- ▶ Aluminium-Kunststoff-Fenster
- ▶ Ausstellfenster
- ▶ Automatikfenster
- ▶ Balancefenster
- ▶ Betonfenster
- ▶ Brandschutzfenster
- ▶ Brandschutzfenster für den Schiffbau
- ▶ Dachfenster
- ▶ Dachwohnfenster, Dachflächenfenster
- ▶ Drehfenster für Maschinen
- ▶ Eckverbindungsmaschinen für Fensterprofile
- ▶ Edelstahlfenster
- ▶ Einbruchsicherungen, mechanische, für Türen, Fenster, Rollläden, Schächte
- ▶ Fahrzeugfenster
- ▶ Faltschachteln mit Fenster
- ▶ Fenster
- ▶ Fenster, ausbruchhemmende
- ▶ Fenster, aussenöffnende
- ▶ Fenster, durchschusshemmende
- ▶ Fenster, einbruchhemmende
- ▶ Fenster für Reisemobile und Wohnwagen

Windows taskbar: Start, LV, Präsentācijas, holz-http - Micro..., Präsentācijas, Kokapstrade\_Va..., Wer liefert was?..., 22:20 Sonntag 17.12.2006

# Firmu meklētājs internetā: [www.wlw.de](http://www.wlw.de) (2)

Wer liefert was? 2006 Firmenübersicht - Arcor AG & Co. KG

File Edit View Favorites Extras ?

Zurück Forward Stop Refresh Home Search Favorites Recycle Bin Mail Print Word Mail Calendar People

Adresse <http://www.wlw.de/sse/MainServlet?anzeige=kurzliste&land=DE&sprache=de&klobjid=147846&suchbegriff=Fenster> Wechseln zu Links

## Wer liefert was?

**Produkt / Dienstleistung** **Firmenname**

Fenster  [Erweiterte Suche](#)  
[Hilfe](#)


Hersteller (1115)  Dienstleister (215) z.B. 8\* oder Mün\*  Firmen mit Zertifizierung (1)  
 Großhändler (283)  Händler (831)   Firmen mit Infos zu Produkt/Dienstleistung (11)

**Fenster (1820)**

Sie können diese Liste durch die Auswahl von Filterkriterien präzisieren.

Es ist möglich, die Firmen nach der Entfernung zu Ihrem Standort zu sortieren.

[Jetzt Ihre Firma eintragen](#)

<input checked="" type="checkbox"/> Hersteller <input checked="" type="checkbox"/> Dienstleister <input checked="" type="checkbox"/> Großhändler <input checked="" type="checkbox"/> Händler		<b>ASSMANN &amp; KLASEN GbR Fenster - Türen - Wintergärten - Fassaden.</b> D-15562 Rüdersdorf, bei Berlin, Tel. (033638) 754-0, <a href="mailto:info@assmann-klasen.de">info@assmann-klasen.de</a> , <a href="http://www.assmann-klasen.de">www.assmann-klasen.de</a> , RAL Gütez. Fenster ▶ <a href="#">Infos zum Produkt/zur Dienstleistung</a>
<input type="checkbox"/> Hersteller <input type="checkbox"/> Dienstleister <input checked="" type="checkbox"/> Großhändler <input checked="" type="checkbox"/> Händler		<b>Daku Fensterbau GmbH</b> , D-15378 Herzfelde, Tel. (033434) 486-0, <a href="mailto:info@daku-fenster.de">info@daku-fenster.de</a> , <a href="http://www.daku-fenster.de">www.daku-fenster.de</a> Ansprechpartner: Frau Bärbel Strate ▶ <a href="#">Infos zum Produkt/zur Dienstleistung</a>
<input checked="" type="checkbox"/> Hersteller <input checked="" type="checkbox"/> Dienstleister <input checked="" type="checkbox"/> Großhändler <input type="checkbox"/> Händler		<b>fenster1.de</b> , D-66929 Pirmasens, Tel. (0180) 43367837, <a href="mailto:info@fenster1.de">info@fenster1.de</a> , <a href="http://www.fenster1.de">www.fenster1.de</a> ▶ <a href="#">Infos zum Produkt/zur Dienstleistung</a>

Start  Internet

22:25 Sonntag 17.12.2006

Prezentācijas holz-http - Micro... Prezentācijas Kokapstrāde\_Va... Wer liefert was?...

LV

Latvian Investment and Development Agency

# Paldies par uzmanību!



**Pārstāvniecība Vācijā**

Vadītāja: **Sarmīte Ozoliņa**

Vietnieks: **Helmuts Salnājs**

**Große Bleichen 21, Galleria, Eingang AB, 20354 Hamburga**

**Tel.: 040 68 99 5007**

**Fax: 040 68 99 5009**

**E-mail: [de@liaa.gov.lv](mailto:de@liaa.gov.lv)**

**<http://www.liaa.gov.lv> <http://www.exim.lv>**

Valsts aģentūra Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra  
Latvian Investment and Development Agency