



Deutschlands Invest-Booster: 1 Billion € für Rüstung und Infrastruktur

Wir lassen uns die Sicherheit richtig was kosten



Eure Chancen dabei zu sein: Willkommen Ihr Dänen!

Ihr seid uns in manchem voraus. Wisst Ihr das?



Dänische Vorreiterrolle

In vielen Bereichen seid ihr
uns einen Schritt voraus



Partnerschaftliche Zusammenarbeit

Gemeinsam können wir
von euren Stärken
profitieren



Neue Marktchancen

Der deutsche Markt bietet zahlreiche Möglichkeiten

Der große Irrtum: Wir kennen uns.

Ja, aus touristischen Begegnungen:
Bayerische Biergarten-Gemütlichkeit
und Oktoberfest, Weinseligkeit an
Rhein, Mosel und Main, Fröhlichkeit im
Karneval. Das lockere und fröhliche
Deutschland.





Schluss mit der Gemütlichkeit: Es wird ernst.

Wenn's um's Geschäft geht, ist alles anders: härter, kritischer, ablehnender, unpersönlicher, komplizierter.

Härter

Im Geschäftsleben herrscht ein anderer Ton als bei touristischen Begegnungen

Kritischer

Deutsche Geschäftspartner hinterfragen alles genau und gründlich

Unpersönlicher

Die Trennung zwischen Geschäft und Privatleben ist deutlicher ausgeprägt

Komplizierter

Prozesse und Entscheidungswege sind oft langwieriger und formeller



Das Haar in der Suppe.

Wer findet es?

Macht es uns doch nicht so leicht!



Kritische Prüfung

Deutsche suchen aktiv nach Fehlern



Gründliche Analyse

Jedes Detail wird unter die Lupe genommen



Absicherung

Risikominimierung steht im Vordergrund

Wie präsentiert Ihr Euch: Als Amateur oder als Profi?

Amateure

70% der dänischen Export-Partner
erscheinen als Amateure – nahezu
chancenlos



Auf dem Weg zum Profi

10% sind dabei Profi zu werden – das
kostet Zeit und Geld

Profis

20% sind professionell – das ist der
sichere Weg

Typisch Amateur: Weiß alles, kennt alles, kann alles.

Nein danke – er liefert frei Haus die Ablehnung. Denn er liefert erkennbar Unsicherheit – null Chance



Überheblichkeit

Glaubt, alles zu wissen



Unsicherheit

Strahlt mangelnde Kompetenz aus



Ablehnung

Erntet automatische Skepsis

Typisch Profi: Er zeigt seine Kompetenzen – und kennt seine Grenzen.

Er kennt den Markt und die Erwartungen. Er weiß, wie die Deutschen ticken. Er präsentiert und repräsentiert auf Anhieb Sicherheit.



Marktkennntnis

Versteht den deutschen Markt



Kulturverständnis

Weiß, wie Deutsche denken



Sicherheit

Strahlt Vertrauen aus



Partnerschaft

Baut langfristige Beziehungen auf

Was bedeutet Sicherheit im Geschäft mit Deutschland: Alles.

Verstehen und verstanden werden – in den Köpfen der Entscheider zuhause sein.

Sympathie



Die emotionale Verbindung
aufbauen

Nutzen



Konkreten Mehrwert bieten



Vertrauen

Zuverlässigkeit demonstrieren



Vorteil

Klare Differenzierung zum
Wettbewerb

Der Weg in den Kopf und das Herz der Kunden geht on point. Mit dänischen Kompetenzen auf Nummer Sicher.



Natur und Umwelt



Lebensmittel



Design



Gesundheit



Bauen und Wohnen



Bildung



Handwerk



Respekt



Familie und Kinder

**Souveräne
Kommunikation geht
nur mit solidem
Background.
Es sprudeln Tausende
guter Informations-
quellen.**

Dieses Wissen ist die sichere Eintrittskarte in den Markt und zu den Kunden und Partnern.



Kommunikation ist alles. Alles ist Kommunikation.

Verstehen und verstanden werden funktioniert nur, wenn eine gemeinsame Kommunikation- und Argumentationsbasis geschaffen wird. Speziell für Kunden, Entscheider und Zusammenarbeitspartner.





**Inszeniert ein
Argumentations-Buffer:
Mit Konzept und den
richtigen Keywords für
die Entscheider.**

**So schafft Ihr Akzeptanz und Appetit
im Entscheidergremium für eine
Bereitschaft zur Zusammenarbeit.**

Was wollt Ihr sein: Lieferant oder Partner?

Entscheidungskriterium für Lieferanten ist vielfach der niedrigste Preis – schwierig bei dem dänischen Kostenniveau.

Partnerschaft ist eine der starken dänischen Seiten – das ist die sichere Seite.



Søren Kierkegaard hat seine glücklichen Dänen sehr gut verstanden. Nehmt Ihr ihn Euch ab und zu zu Herzen...

**"Der Vergleich ist das Ende des Glücks
und der Beginn der Unzufriedenheit"**

Eine sichere Positionierung für Eure Kunden und Partner und für Euch selbst setzt voraus, dass Ihr Eure Position und Entwicklung mit denen Eurer Mitbewerber ständig vergleicht. So könnt Ihr Vorsprung schaffen und halten.

Up to date on point – das ist Sicherheit!

Kommunikation auf den Punkt – ohne Ko geht Ihr k.o.



Kommunikation

Klare Information und Argumentation aus Sicht der Entscheider "Um was geht's – was habe ich davon?"²⁰



Konzeption

Konsequente Strategie für den deutschen Markt "Lösungen mit einer Entscheider-genauen Strategie!"



Konzentration

Professionelle Fokussierung auf Trends und Bedarfslücken "Die Entdeckungsreisen zu interessanten Potenzialen!"



Koordination

Vorbereitung und Integration aller Bereiche und Beteiligten "Bereitschaft und Aktivierung für den gesamten Prozess"

Die vier weiteren Ko-Faktoren für Ihren Erfolg



Kooperation

Checken, ob komplementäre Partner hinzugewonnen werden können "Breitere Chancen durch breiteres Portfolio und stärkere Power!"



Kompetenz

Souveräne Darstellung von Markt- und Branchenkenntnis "Dänische Kompetenzen geben den Ausschlag!"



Kontakte

Zielkunden selektieren und qualifizieren "Wissen, wer das Sagen hat!"



Kontinuität

Langer Atem: Markteintritt ist Marathon "Am Kunden bleiben und nicht abtauchen!"

K O O P .
o n p ● i n t

© KOOP on Point
Kommunikation&Marketing
Hamburg