

EXPANZIO

Obchodný model pre zákazníkov

Obsah

1. Úvod	3
2. Postup spolupráce	3
3. Výhody spolupráce v rámci EXPANZIO	7
4. Modelový příklad	8
6. Argumentácia	9
7. Zájmové firmy/produkty	9
8. Kontakt	10

1. Úvod

EXPANZIO predstavuje unikátny projekt špecializujúci sa na zabezpečenie vstupu slovenských výrobných firiem na nemecký trh, ako aj ďalšie atraktívne európske trhy (Švajčiarsko, Rakúsko, Holandsko, Francúzsko či Španielsko). Vznikol pod záštitou nemeckej spoločnosti PRO Eco-Produkte und Dienstleistungen GmbH, ktorá vystupuje ako sprostredkovateľ, resp. váš obchodný partner počas celej doby spolupráce.

Naším klientom však neponúkame iba výrazne jednoduchší, rýchlejší a úspešný vstup na popredné európske trhy, ale predovšetkým zabezpečujeme predaj ich výrobkov na dlhodobej a pravidelnej báze vo veľkých objemoch za vopred a jasne dohodnutých podmienok.

Prostredníctvom spolupráce s EXPANZIO nemusíte strácať drahocenný čas, peniaze a energiu náročným nadväzovaním spoluprác, znášať riziko ich prerušenia či ukončenia, ani podstupovať náročný konkurenčný boj s už etablovanými firmami na nemeckom, ako aj ďalších vyššie spomínaných trhoch.

V EXPANZIO zabezpečujeme všetky potrebné úkony nevyhnutné na úspešný vstup na zahraničné trhy vrátane samotného predaja.

EXPANZIO predstavuje silného obchodného partnera na vašej ceste úspešného rastu a rozvoja na popredné európske trhy s garanciou odbytu vašej produkcie.

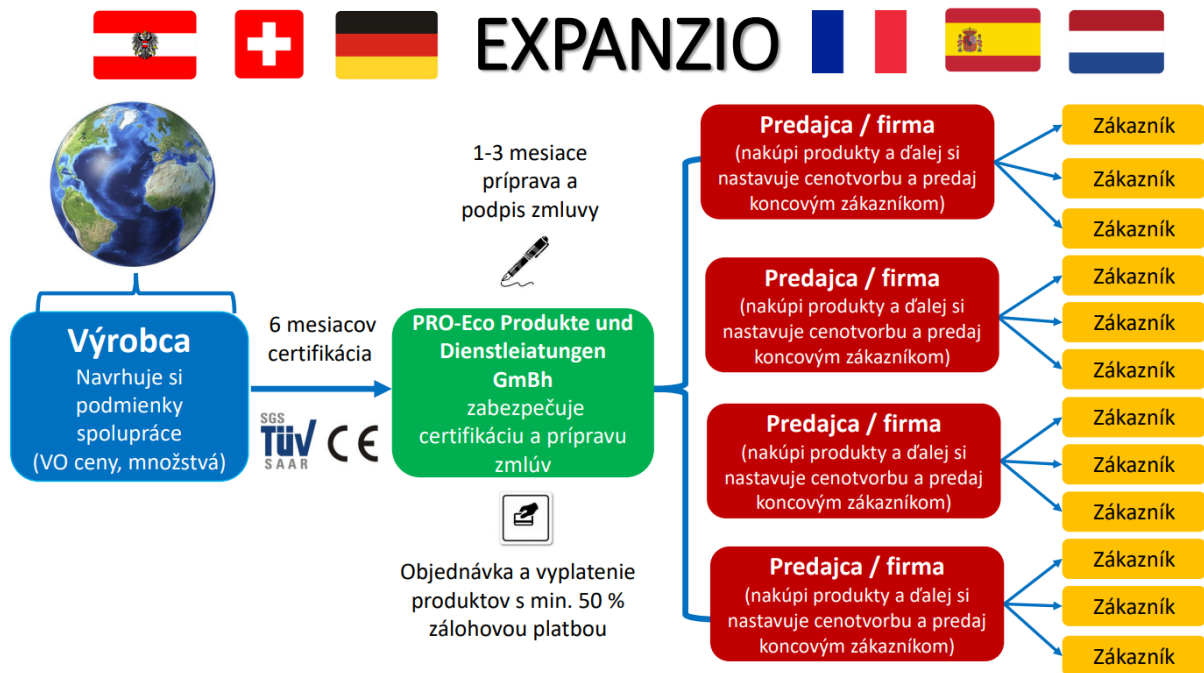
Celý projekt je založený na partnerstvách a kontaktoch, ktoré bezproblémovo a úspešne fungujú už viac ako 30 rokov.

2. Postup spolupráce

Veľkou výhodou nášho projektu, resp. modelu podnikania je, že doň vieme začleniť takmer všetky typy výrobkov pre koncových spotrebiteľov (ale aj firmy – turbíny, hnojivá, obalové materiály, rôzne stroje a pod.). Spadajú sem aj produkty z oblasti stavebníctva či priemyslu, výnimku tvoria iba produkty vyrábané na mieru alebo zákazková výroba. Za ideálneho obchodného partnera považujeme firmy, ktoré si chcú zabezpečiť stabilný odbyt svojej produkcie vo väčších objemoch a zároveň majú záujem sa ďalej rozširovať a rásť. Veľké objemy však nepredstavujú podmienku a spolupracujeme aj s firmami, ktoré začínajú s menšími objednávkami, no majú záujem postupne rásť a navyšovať svoje výrobné kapacity.

Schéma spolupráce

Na nasledujúcom obrázku je vysvetlený obchodný model našej spolupráce s rolami jednotlivých obchodných partnerov.



1. Dohodnutie podmienok, podpísanie rámcových zmlúv a certifikácia TÜV

Po úvodnom oboznámení sa s produktami výrobcu a prejavom záujmu oboch strán o spoluprácu zistíme záujem, resp. mieru záujmu o daný produkt zo strany našich nemeckých obchodných partnerov. Veľmi nám pomôže, keď nám vopred poskytnete informácie o množstvách, ako aj veľkoobchodných cenách (optimálne na 12 kalendárnych mesiacov, pričom zmeny týchto údajov sú v priebehu spolupráce možné), ale nie je to podmienka spolupráce.

Po zistení miery záujmu, ako aj odsúhlasení objemov a VO cien sa uzatvárajú rámcové zmluvy o spolupráci, kde máte okrem obchodných podmienok garantované vrátenie akýchkoľvek vstupných nákladov v prípade, že sa obchod nerozbehne do maximálne 12 mesiacov.

Certifikácia TÜV

Nevyhnutnou súčasťou nadviazania spolupráce s našou spoločnosťou je certifikácia TÜV, ktorá zahŕňa laboratórne skúšky, rozbor, testovanie zloženia, pevnosti, tuhosti atď. až po konečné vydanie certifikátu TÜV + CE pre výrobnú firmu (ak váš produkt označenie CE nemá a zároveň sa na neho vzťahuje). Ide o preverenie vlastností, ktoré ako výrobca deklarujete. Tento certifikát zároveň slúži ako ochrana pred spotrebiteľmi, ako aj potvrdenie pre predajcov vašich výrobkov, že je produkt overený a bez akýchkoľvek väd.

V praxi sa nám už viac krát stalo, že deklarované vlastnosti zo strany výrobcu neboli presné, ako napríklad vysoké pH v jogurtoch, karcinogénne látky v použitej farbe na odev, rôzne vlastnosti vzoriek toho istého produktu v rovnakých podmienkach a pod. Z tohto dôvodu je nevyhnutné, aby každý produkt prešiel TÜV certifikáciou, čo je pri objemoch, s ktorými vieme

obchodovať viac než logické a ochranu tak získava aj samotný výrobca. Certifikáciu hradí výrobca, avšak garantujeme vrátenie akýchkoľvek vstupných nákladov v prípade, že sa obchod do 12 mesiacov nerozbehne.

Mnoho výrobcov už disponuje inými certifikátmi platnými v rámci celej EÚ, avšak v rámci našej obchodnej spolupráce sa produkty certifikujú aj týmto renomovaným inštitútom z dôvodu, že tento obchodný model je založený na obrovskom množstve firiem, z ktorých vyberáme pre výrobcu vhodných odberateľov na základe podmienok stanovených výrobcom. Vzhľadom na obrovské množstvo produktov a firiem z celého sveta, ktoré majú záujem expandovať na tieto lukratívne trhy, ako aj náročných zákazníkov bola nastavená podmienka nemeckej certifikácie ako forma overenia kvality a deklarovaných štandardov výrobcu. V istom zmysle sa to môže javiť ako duplicita, na druhej strane je potrebné si uvedomiť, že existuje množstvo rôznych certifikátov a úradov, pričom naši nemeckí obchodní partneri to chcú mať overené svojim domácim certifikačným inštitútom. Predajcovia zároveň potrebujú mať aktuálny certifikát pred spustením samotného predaja a potvrdenú kvalitu produktu, ktorú deklaruje výrobca.

Ešte pred zahájením tohto procesu s výrobcom uzatvárame rámcovú zmluvu o obchodnej spolupráci pripravenú právnickou spoločnosťou na Slovensku, aby sa o ňu mohli obe strany právne oprieť. V tejto sú zahrnuté všetky už dohodnuté obchodné podmienky (objemy, VO ceny a pod.). Každý výrobca si vie u danej spoločnosti overiť platnosť a relevantnosť tejto zmluvy. Z našej strany okrem zabezpečenia certifikačného procesu garantujeme aj následný obchod s vrátením vstupných nákladov, ak by neprebehol v dohodnutom termíne a objemoch. Spravidla dohadujeme množstvá distribuovaných produktov na 12 kalendárnych mesiacov od vydania certifikátu.

Cena certifikácie TÜV sa stanovuje individuálne samotným inštitútom, pričom priemerne to vychádza 7 000 – 15 000 € na produkt (ak majú produkty rovnaké vstupy – materiál, látku, chemické zloženie a pod., len inú farbu či chuť, spadajú pod jeden certifikát – toto tiež určuje certifikačný úrad). Určenú sumu platíme príslušným úradom vopred a následne sa spúšťa certifikačný proces. Je potrebné si uvedomiť, že ide o nemecké cenové relácie, v rámci ktorých je zahrnutý aj celý proces vybavenia a komunikácie s certifikačným úradom vrátane zabezpečenie rýchlych prekladov a webovej stránky v nemeckom jazyku, ktorá je jednou z podmienok spolupráce a následne dohodnutie podmienok s distribútorom alebo distribútormi, ktorí budú nakupovať produkty od výrobcu. Navyše ide o investíciu, ktorá sa výrobcovi štandardne vráti hneď pri prvej objednávke (čo je garantované v rámcovej zmluve). Keďže každý produkt, ktorý sa líši svojim zložením podlieha samostatnej certifikácii, odporúčame začať výrobcovi certifikovaním 1-2 najpredávanejších výrobkov a následne pridať ďalšie po overení si samotného konceptu, ako aj prvých ziskoch z našej spolupráce. Táto investícia je pre výrobcu zároveň určitým záväzkom a pre nás dôkazom, že to s následnou spoluprácou myslí vážne.

Celý proces vybavuje naša nemecká spoločnosť, ktorá vám v prípade záujmu poskytuje informácie o stave certifikácie. Naša spoločnosť má s týmto procesom skúsenosti a navyše ho

vybavujeme rýchlejšie v porovnaní s tým, že by ste si ho vybavili sami (zo skúsenosti je to cez nás cca 3 krát rýchlejšie). Tento proces zvykne trvať od 3 do maximálne 9 mesiacov. V prvej fáze poskytneme certifikačnému úradu potrebné informácie o produkte a zabezpečíme ich preklad do nemeckého jazyka. V druhej fáze doručíme určité množstvo vzoriek (líši sa od typu produktu) na praktické overenie, laboratórne, tlakové a ďalšie skúšky, rozbor materiálu a pod.

Následne je výrobcovi vydaný certifikát TÜV platný na 10 rokov a spolu s ním aj označenie CE (ak váš produkt označenie CE nemá a zároveň sa na neho vzťahuje). Tieto certifikáty sú uznávané a medzinárodne platné aj v ďalších krajinách po celom svete a zároveň sa tento považuje za najnáročnejší certifikát na svete. Čo je však najdôležitejšie, v rámci tohto konceptu výrobcovi otvárajú dvere do fázy 2, a to k priamej distribúcii produktov. V istom ponímaní môžeme tento certifikát považovať za vstupenku do tohto typu obchodovania.

Dôležité je dodať aj to, že ak výrobok certifikáciou neprejde, výrobca má čas na nápravu zistených nedostatkov a žiadnu ďalšiu certifikáciu či iný poplatok neplatí. Následne sa k obchodom pristúpi rovnako, ako keby žiadne nedostatky zistené neboli.

2. Zazmluvnenie obchodných partnerov

Akonáhle má firma (výrobca) vydaný nemecký certifikát TÜV, začína sa proces zazmluvňovania predajných partnerov (odberateľov vašich výrobkov). Môže ísť o jednu alebo viacero firiem, čo závisí od VO cien, ako aj objemov stanovených výrobcom. V rámci tohto procesu vystupujeme ako sprostredkovateľ, takže výrobca má uzavretú jednu zmluvu s našou nemeckou spoločnosťou a naša spoločnosť uzatvára zmluvu s jedným alebo viacerými predajnými partnermi (my sme celý čas v roli distribútora). Od výrobcu budeme potrebovať výhradné distribučné právo k výrobkom a exkluzivitu s podmienkou, že zabezpečíme predaj dohodnutého množstva výrobkov. V rámci skupiny firiem máme maloobchodných aj veľkoobchodných partnerov, z ktorých majú niektorí až tisíce predajní len v samotnom Nemecku, preto vieme zabezpečiť aj odbyt veľmi veľkých objemov.

Zmluvy pripravuje náš špičkový nemecký advokát a plne podliehajú nemeckému právu. Proces tvorby zmluvy trvá od 1 do 3 mesiacov od vydania certifikátu, pričom hlavné je, že do tejto obchodnej zmluvy sa prehrňajú obchodné podmienky dohodnuté v rámcovej zmluve. Zmluvné sankcie, pokuty či nekorektné záležitosti zo strany predajných partnerov, ktoré by tlačili výrobcu do nereálnych podmienok sa do týchto zmlúv neuvádzajú. Vôbec nie je potrebné (a ani neodporúčame) zaväzovať sa hneď od úvodu k veľkým množstvám, oveľa lepšie je začať menšími a reálnymi objednávkami, vyskúšať si celý proces vrátane platieb v praxi a následne objemy navyšovať (čo je možné aj v priebehu prvých 12 kalendárnych mesiacov, resp. počas platnosti obchodnej zmluvy). Pred prvou objednávkou je potrebné pripraviť obaly s nemeckým textom (popisom produktu), pričom preklady vieme zabezpečiť.

Veľké množstvo predajcov vypláca až 100% objednávky vopred (po nejakom čase, keď si obe strany spoluprácu vyskúšajú a overia), takže výrobca nemusí znášať vysoké náklady na výrobu

(50% záloha je v našom modeli je garantovaná). Výnimkou sú veľké reťazce (napr. Lidl, Kaufland, Edeka a pod.), ktoré majú nastavené lehoty splatnosti faktúr 90 – 120 dní po objednávke, avšak aj v takom prípade vie výrobca začať na úvod s menším množstvom produktov, aby nemal problém pokryť výrobné náklady (a zároveň túto skutočnosť vieme riešiť cez faktoringovú spoločnosť).

Predajca si následne určuje predajnú cenu vašich výrobkov pre koncového zákazníka, jeho umiestnenie v regáloch, predaj online či v kamenných predajniach a marketingovú podporu predaja. Všetky tieto aktivity spadajú do plnej kompetencie predajcu, čím je výrobca odbremený a nemusí sa zaoberať inými záležitosťami, ako samotnou výrobou a prípravou na nákladku (logistiku rieši naša nemecká obchodná spoločnosť).

Zhrnutie postupu spolupráce:

1. **poskytnutie komplexných informácií a dohodnutie rámcových podmienok spolupráce** (pred podpisom akejkoľvek zmluvy budú jasne dohodnuté podmienky vrátane objemov či cien)
2. **podpísanie rámcových zmlúv o spolupráci** (pár dní po vašom rozhodnutí spolupracovať vám pošleme návrh rámcovej zmluvy)
3. **zahájenie nevyhnutnej TÜV certifikácie** (cca 6-9 mesiacov)
4. **príprava a podpísanie obchodnej zmluvy a uzavretie kontraktov s odberateľmi** (cca 1-3 mesiace, do tejto zmluvy sa zapracujú podmienky z rámcovej zmluvy)
5. **prvá objednávka a realizácia prvej dodávky do Nemecka** (zálohové platby sú samozrejmosťou, výšku zálohy si navrhujete vy)
6. **vyplatenie pohľadávok** (úhrada zvyšnej časti objednávky)

Pýtate sa, prečo by chceli nemeckí obchodní partneri nakupovať produkty od slovenských firiem? Odpoveď je prostá. Minimálna hodinová mzda v Nemecku je 13,50€, nehovoriac o nákladoch na energie, prenájmy, ale aj daňové zaťaženie a pod. To znamená, že slovenskí výrobcovia majú veľkú konkurenčnú výhodu, ktorá sa prejavuje v lepších VO cenách oproti nemeckým výrobcom.

3. Výhody spolupráce v rámci EXPANZIO

1. **obchodujete s nami, váš obchodný partner sme my** (komunikujete s nami, všetko riešite cez nás a my so všetkými partnermi a predajcami vašich výrobkov)
2. **zabezpečíme stabilné predajné kanály** (nemusíte strácať čas, peniaze a energiu náročným nadväzovaním spoluprác, znášať riziko ich prerušenia či ukončenia)

3. **podmienky spolupráce si navrhujete vy sami** (navrhnete predajné množstvá a ceny - následne posielame na schválenie nemeckým obchodným partnerom)
4. **nulové riziko zo strany výrobcu** (vrátenie všetkých vstupných nákladov, ak sa spolupráca nezačne do 9-12 mesiacov od podpísania rámcovej zmluvy)
5. **opakované ročné zmluvné kontrakty** (v prípade spokojnosti všetkých strán sa zmluva predlžuje o ďalší rok – automatická prolongácia)
6. **zabezpečíme prepravu a skladovanie** (prepravné náklady, skladovanie a organizáciu logistiky zastrešuje naša spoločnosť)
7. **poradenstvo a asistancia pri všetkých úkonoch** (v prípade otázok alebo dotazov sme vám plne k dispozícii počas celej doby spolupráce)
8. **žiadne poplatky za naše služby** (naše služby neuhrádzate Vy, ale nemeckí obchodní partneri)

4. Modelový príklad

Pre ešte lepšiu interpretáciu a pochopenie nášho modelu spolupráce vám predstavíme modelový príklad. Zoberme si firmu vyrábajúcu kozmetický prípravok vo veľkoobchodnej cene 1,5€. Na Slovensku dokáže ročne predáť 50 000 ks týchto výrobkov, ale max. výrobnú kapacitu má na úrovni 100 000 ks. Zoberieme tento produkt, zistíme mieru záujmu zo strany našich nemeckých obchodných partnerov pri obchodných podmienkach, ktoré si navrhne výrobná firma (VO ceny, objemy). Po odsúhlasení zistíme cenu certifikácie, ktorá bude v tomto modelovom príklade predstavovať 12 000€. Zároveň však tomuto výrobcovi zmluvne garantujeme, že v priebehu roka od certifikácie predáme cez našich obchodných partnerov 100 000 ks tohto produktu v dohodnutej veľkoobchodnej cene a pokiaľ by sa tak nestalo, má nárok na vrátenie 100% výšky vstupnej investície - v najhoršom prípade by tak získal renomovaný a celosvetovo uznávaný certifikát úplne zadarmo. Vieme si dovoliť to garantovať, keďže si necháme záujem a tieto kapacity vopred odsúhlasiť. Tým pádom ani výrobca nejde do žiadneho rizika a za investíciu 12 000€ získa nielen medzinárodne uznávaný certifikát, ale okrem toho aj celkovú tržbu 150 000€ za prvý rok spolupráce. V prípade spokojnosti všetkých strán bude spolupráca pokračovať aj nasledujúce roky, keďže máme v portfóliu obrovské množstvo predajných partnerov. Mimoriadne situácie, za ktorých by výrobca nebol schopný dodať dohodnuté množstvo produktov bude kryté v zmluve bez toho, aby boli výrobcovi udelené sankcie alebo zmluvné pokuty (rovnako zvýšenie nákladov na výrobu a následné zvýšenie VO cien je do istej percentuálnej miery akceptované). Je v záujme všetkých strán, aby spolupráca fungovala úspešne a dlhodobo a aby sa žiadna strana nedostávala pod zbytočný tlak.

5. Argumentácia

V prvom rade hľadáme firmy, ktoré majú reálny záujem o expanziu na zahraničné trhy formou zabezpečenia stabilných odberateľov ich výrobkov. Pokiaľ je výrobca spokojný, má vyťažené výrobné kapacity, dobrých a stabilných odberateľov, plne to chápeme a nemá zmysel z našej ani výrobcovej strany strácať čas ďalšími rokovaniami o spolupráci. Z našej pozície môžeme osloviť výrobcov z celého sveta a nadviazať spoluprácu práve s tými, ktorým bude táto ponuka vyhovovať so všetkými podmienkami nastavenými nemeckými obchodnými partnermi (a ktoré ani my nemôžeme v žiadnom prípade upravovať a svojvoľne meniť).

Ďalším z argumentov býva, že naša ponuka znie až neuveriteľne. Uvedomujeme si, že sme vo svojej podstate unikátny a bežne sa s takouto ponukou nestretete. Obchodná skupina, s ktorou spolupracujeme úspešne funguje už približne 30 rokov a týmto spôsobom vybavuje dodávky produktov na uvedené trhy z celého sveta. Na úspešnom obchode nakoniec profitujú aj predajcovia, ktorí produkty nakúpia a preto je v ich záujme, aby všetko prebehlo podľa dohody. Tí si dokonca platia poplatky vo výške desiatok tisíc eur len za to, aby boli v tejto databáze a dostávali sa k nim kvalitné produkty, ktoré prešli najprísnejšou certifikáciou.

Pokiaľ výrobca argumentuje tým, že má negatívne skúsenosti s veľkými reťazcami napr. na Slovensku, ktoré si kladú až nereálne požiadavky, opäť je to situácia, ktorá v našom prípade nehrozí. Výrobca z našej strany nikdy nebude tlačенý do podpisu zmluvy, s ktorou by nesúhlasil a naopak, naši obchodní partneri si uvedomujú, že pokiaľ výrobca nebude mať splnené požiadavky, nebudú mať žiadne nové produkty a tým pádom ani ponuku pre svojich zákazníkov (predajcov, ktorí si platia už spomínané poplatky za členstvo).

V úvodnej fáze býva hlavnou výzvou vysvetlenie vstupných nákladov, ktoré sa na prvý pohľad môžu zdať slovenským výrobcom príliš vysoké. Chápeme, že napr. certifikáty na Slovensku stoja menej, na druhej strane treba chápať, že sa rozprávame o najlukratívnejších trhoch v Európe a tomu bude zodpovedať aj samotný obchod. Pokiaľ by výrobca chcel na nemecký trh vstúpiť sám, len proces založenia nemeckej firmy ho vyjde minimálne rovnako, ako poplatok za certifikáciu a to ešte nemá absolútne zaručený žiaden predaj, nehovoriac o investíciách do marketingu a hľadania predajných kanálov po vlastnej línii.

6. Záujmové firmy/produkty

Do nášho portfólia spadajú všetky výrobné firmy, ktoré vyrábajú produkty pre koncových zákazníkov, priemysel či stavebníctvo. Hľadáme produkty, ktoré sú univerzálne a nie sú vyrábané na zákazku či na mieru. Spadajú sem všetky potravinárske produkty (s výnimkou tých, ktoré majú veľmi krátku trvanlivosť, t.z. 7-14 dní, ako napr. pečivo), kozmetika, oblečenie, vybavenie domácnosti, hodnotný tovar ako šperky či hodinky, produkty pre zvieratá, priemyselné zariadenia, hygienické potreby a mnoho ďalších. Ideálne sú stredne veľké firmy, ktoré majú záujem sa rozširovať a postupne navyšovať svoje výrobné kapacity a optimálne svoju produkciu neexportujú, resp. v malej miere (samozrejme aj už etablované

spoločnosti na zahraničných trhoch sú vítané, problém je však výhradné distribučné právo, resp. exkluzivita, ktorú až na výnimky vyžadujeme). Veľké nadnárodné spoločnosti už majú dohodnuté spolupráce aj v zahraničí, zabezpečené stabilné predajné kanály, preto pre nich naša ponuka nemusí byť zaujímavá. Na druhej strane dokážeme pomôcť aj tým najväčším hráčom, keďže vieme zabezpečiť odbyt rádovo v miliónoch kusoch.

7. Kontakt

PRO Eco-Produkte und Dienstleistungen GmbH

Wilhelm-Leuschner-Strasse 4, 675 47 Worms, Deutschland

Amtsgericht Mainz: HRB 50821

Steuernummer: 44/654/70477

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer: DE354189839

Bankverbindung: Volksbank Darmstadt

IBAN: DE13 5089 0000 0073 0334 03

BIC: GENO DEF1 VBD

Kontakt: Ing. Tomáš Szabo, PhD.

E-mail: szabo@expanzio.eu

Telefónne číslo: +421 948 996 992

