



VENDERE IN GERMANIA.IT



A cura del dott. **Francesco Bossoni**
Esperto in internazionalizzazione d'impresa

Ecco come vendere in Germania particolari di Carpenteria Saldata Pesanti ed avere successo

La realizzazione di strutture saldate a disegno è un'attività tipicamente conto terzi e poter conquistare delle fette di mercato all'estero, può sembrare a prima vista un compito difficile, quasi irrealizzabile.

In effetti sono numerosi i casi di chi provando a vendere in Germania i prodotti di carpenteria pesante ha fallito.

Come mai molti non riescono a vendere in Germania i loro prodotti?

Eppure il fabbisogno di particolari di questo tipo però, specialmente in Germania, è molto alto.

I buyer di riferimento guardano con interesse alle imprese italiane che operano in questo settore, reputandole dei potenziali fornitori e riconoscendo la qualità e il know how.

Ma nonostante un quadro piuttosto favorevole riuscire ad avere successo sul mercato tedesco per una carpenteria pesante non è così scontato.

Ecco qualche elemento preziosissimo **da sapere assolutamente**, che ho appreso grazie alla esperienza sviluppata sul mercato tedesco con aziende del settore:

- in Germania ci sono pochissime carpenterie e costano molto.

Per questo motivo i costi di trasporto dall'Italia anche fino al nord della Germania sono giustificati e le aziende tedesche fanno fatica a trovare dei fornitori!

- I settori in cui vanno più le strutture di carpenteria saldata sono le macchine utensili, gli impianti, le presse, riduttori.
- Le Certificazioni richieste e considerate molto importanti sono la ISO 9001.

Anche la 3834 per la saldatura è sempre più richiesta.

- Nell'80% dei casi chiedono il pezzo finito e quindi bisogna fare internamente oppure avere dei partner che ti aiutino per l'interno ciclo.
- Il ciclo parte con ossitaglio delle lamiere, saldatura, in molti casi viene fatta la distensione in forno, poi sabbiatura, lavorazioni meccaniche, primer e alcune volte richiedono anche la verniciatura finale.

Un altro elemento fondamentale che devi sapere è l'importanza di rispettare **i tempi di consegna**.

Questo in realtà vale in generale per tutti i settori della meccanica in Germania.

Ma nel settore della carpenteria saldata ha un'importanza ancora più decisiva e strategica.

Senti cosa mi è successo con una carpenteria italiana con cui collaboravo e di cui non posso dire il nome per ovvie ragioni di riservatezza.

L'azienda italiana aveva preso, grazie a me, una commessa importante da parte di un cliente tedesco, ma aveva sottostimato quanto per loro fosse importante la data di consegna.

Per l'azienda committente però il danno sarebbe stato molto più grande di qualche giorno di ritardo.

Infatti i clienti tedeschi avevano già pianificato il lavoro dei loro operai per il montaggio dei particolari all'interno della macchina utensile.

Un ritardo da parte nostra, avrebbe comportato il dover riorganizzare tutti i turni da parte loro con conseguente ritardo anche da parte loro nel consegnare la macchina al cliente finale.

In questo caso avrebbero dovuto pagare una penale e questa cosa avrebbe avuto ricadute anche sulla carpenteria.

Capire le logiche che stanno dietro all'azienda committente è fondamentale per riuscire a soddisfare il cliente.

Se sai queste problematiche e le conseguenze puoi intraprendere azioni ed organizzarti in modo da evitarlo.

E fortunatamente così abbiamo fatto.

L'azienda tedesca ha apprezzato molto il nostro sforzo e ha capito che eravamo un fornitore affidabile e in grado di lavorare con la Germania.



Se anche tu vuoi cominciare a vendere i tuoi prodotti in Germania

===> Richiedi subito gratis "Lo starter Kit Vendere in Germania".

<https://www.vendereingermania.it/kit-vendere-germania/>
Oppure chiama lo 030 2072344
Oppure scrivi a info@vendereingermania.it

Dentro al KIT troverai una serie di documenti ed informazioni che sono il risultato dei miei anni di esperienza, raccolti e condensati per facilitare l'approccio delle aziende italiane con l'export in Germania.

Richiedi subito gratis il nostro "Starter KIT Vendere in Germania" (paghiamo anche le spese di spedizione)
www.vendereingermania.it/kit • Tel. 030 2072344 • info@vendereingermania.it