

arbisoft

Imagine. Build. Test. Repeat.

Software House

Doing business in Germany

by

Paweł Nestorowicz

Head of Growth at Arbisoft GmbH & Fixalert Inc.

Historia

- Arbisoft Global LLC - 800 pracowników na świecie
- Powstanie firmy Arbisoft GmbH w roku 2020

Korzyści i problemy

- Stworzyliśmy produkt wart 20 milionów złotych o nazwie Fixalert
- Obsługujemy tym produktem ponad 3000 obiektów w Europie
- 900+ pracowników na świecie (2026)
- Koszty konwersji są w Niemczech 5 razy wyższe niż w Polsce

Jak wejść na niemiecki rynek

1. Badanie rynku/strategii
2. Niemiecka strategia marketingowa
3. Rejestracja firmy/oddziału
4. Dział Sales (niemiecki)
5. Dział Support (polski)

Nie ma sprzedaży bez zaufania.

Różnice kulturowe w zdobywaniu zaufania

	Polacy	Niemcy
Punktualność	elastyczna	na czas
Komunikacja	luźna + small talk	szczerza, poruszenie problemów przed umową,
Formalność	szybko na "Ty"	dystans "Sie" "Herr"
Negocjacje	relacyjne, elastyczne	długoterminowe, logiczne, fakty, unikaj wysokich rabatów, jakość i procesy ważne
Planowanie i struktura	adaptacja, elastyczna	"Ordnung muss sein", procesy święte
Work-Life balance	elastyczna	o 17:00 do domu
Jakość \ Cena	cena jest ważna	równowaga, cena do jakości, certyfikaty, wiara w instytucje
Kontrakty	czasem elastyczne	przestrzegane i pilnowane
RODO/bezpieczeństwo danych	średnio istotna	śmiertelnie istotna
Ryzyko	chętni wypróbowania	niechętni wypróbowania