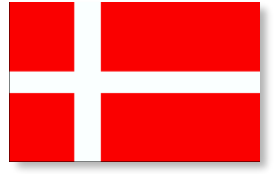


Länderinfos Dänemark



Die Reiseveranstalterbranche in Kürze

Einige große Reiseveranstalter dominieren den Markt, wobei eine hohe Konzentration in der Region Kopenhagen, aber auch in anderen größeren Städten zu erkennen ist.

- **TOP Reiseveranstalter:** Billetkontoret, Gislew Rejser, FDM Travel, Risskov Autoferien AG Apollo Rejser, Profil Rejser, Spies, Friferie.dk, Risskov Autoferien AG.
- **Online-Anbieter:** Momondo.dk, Travelmarket.dk, Friferie.dk.
- **Reisebüros** sind mehrheitlich organisiert im Dänischen Reisebüroverband (Danmarks Rejsebureau Forening) www.travelassoc.dk.
- **Besonderheiten in der Branche:** Zahlreiche Tourist Informationen agieren als Sales Outlets für die Kommunen. Die „DFDS“ – Fährgesellschaft oder Fluggesellschaften verkaufen ihre Produkte im Paket oder online.



Wichtige Messen und B2B Workshops

Einen Überblick über relevante Messen - nicht nur für Dänemark, sondern weltweit - erhalten Sie über die Partnerseite der TMN, die DZT oder die Suchfunktion der AUMA.

➤ Ferie for alle (Herning)

Größte und erfolgreichste Ferienmesse in Skandinavien für Endverbraucher und Fachbesucher
www.ferieforalle.dk

➤ Nordeuropa-Workshop (DZT)

B2B Kommunikationsplattform der DZT
www.ferieforalle.dk

➤ Camping (Aalborg)

Publikumsmesse rund ums Thema Camping
www.campingmesse.dk



Tipps und Geschäftskultur

- **BEGRÜßUNG** mit Handschlag findet nur statt, wenn das letzte Treffen länger her ist. Schnell geht man nach der ersten Vorstellung zum Vornamen über.
- **TITEL** sind nicht so wichtig. Respekt wird weniger aus vergangenen Taten gewonnen, sondern muss sich „erarbeitet“ werden. Kompetenz spielt dabei eine wesentlich höhere Rolle als der Status. Understatement kommt der dänischen Kultur nah.
- **VERHANDLUNGEN** verlaufen eher informell, auch die Kleidung erscheint eher wenig formell. Dänen arbeiten effizient und direkt. Preisverhandlungen sind wenig beliebt, weswegen Anfangsangebote gut überlegt und realistisch kalkuliert werden sollten. Entscheidungen werden sehr teamorientiert getroffen, es herrschen eher flache Unternehmenshierarchien. Absprachen gelten auch, wenn mündlich vereinbart und bedürfen keiner schriftlichen Fixierung.
- **TERMINE** sollten demgegenüber durchaus schriftlich vereinbart und bestätigt werden. Es empfiehlt sich, die Urlaubszeit (Mitte Juni – Mitte August) für Meetings zu meiden.
- **ENGLISCH** und sogar deutsche Sprachkenntnisse sind verbreitet, für intensivere Geschäftsbeziehungen lohnt es aber, sich ein Grundwissen an Dänisch anzueignen.
- **GLEICHBERECHTIGUNG** und eine eigenständige Meinungsäußerung ist in Dänemark sehr wichtig und wird sich auch im geschäftlichen Zusammenspiel deutlich zeigen. Ein funktionierendes soziales Netzwerk steht fast über dem Individuum, weshalb es sich auch anbietet, den Erstkontakt zunächst mit der Firma und nicht mit einem Individuum anzustreben.
- Einladungen zum **GESCHÄFTSSESSEN** erfolgen sowohl zum Mittag- als auch zum Abendessen, wobei dieses je nach Anlass (Vertragsabschluss, erstes Treffen...) in den firmeneigenen Räumen oder auch im Privatbereich der Geschäftspartner stattfinden kann.
- **BEDANKEN**, z.B. der Hinweis auf die gute Gastfreundschaft beim letzten Treffen oder eine Danksagung nach der Besprechung, ist für dänische Geschäftspartner wichtig. Dänen sind tolerant und zurückhaltend höflich.