

Viis olulist asja mida taanlastega äri tehes silmas pidada

Ole valmis aususeks!

- Taani äriinimesed on väga otsekohesed – nad ütlevad mida mõtlevad. Äri seisukohalt on see suurepärane omadus, sest tead täpselt millega tegelema pead ning saad alati ausad vastused.

Kui kokkulepe on allkirjastatud, on aeg hinnaläbirääkimisteks!

- Ärisuhtes on taanlased pragmaatilised, kiired ja üpris riskialtid. Taanlasega on lihtne kokkulepet saavutada. Küll aga soovivad nad, et hind oleks alati läbiräägitav ning kauplemine on justkui nende riiklik spordiala.

Taanlased hoiavad äri- ja eraelu eraldi!

- Ära üllatu, kui isik, kellega eelneval õhtul pubis sõbrunesid on järgmisel päeval äriläbirääkimistel pigem külm ja veidi agressiivne.

Taani on digitaliseeritud, kuid mitte samas ulatuses kui Eesti.

- Ka Taanis võid sa osaühinguid paari tunniga läbi veebi registreerida ning kogu Taani avalike asutuste informatsioon saadetakse sulle e-postile.

Ole põhjamaine!

- Jää iseendaks aga rõhuta meie ühiseid põhjamaised omadusi ning ajalugu. Taipamine, et me jagame ühist kultuuritausta aitab taanlastel eestlastega äri tehes end mugavamalt tunda.

Kui Sul on küsimusi seoses antud teemaga, siis NJORDi partner Karolina Ullman aitab hea meelega.



KAROLINA ULLMAN
VANDEADVOKAAT, PARTNER

(+372) 66 76 444

KAROLINA.ULLMAN@NJORDLAW.EE