



PRODUKT HAUS

1. Is your product or service ready for export for German market?/kas teie toode või teenus on Saksa turule eksportimiseks valmis?
2. Do you know the technical and commercial demands for Germany?/kas olete kursis Saksa turu tehniliste- ja kommertsnõuetega?
3. What type of companies your clients are?/mis tüüpi firmad teie kliendid on?
4. Business, market or product segments/äritüüp, turg või tootesegment
5. What kind of special skills or know-how you will demand from your future German client?/mis tüüpi erioskused ja teadmised on teie tulevase Saksa kliendi juures nõutavad?
6. Does your company have already previous contacts in Germany?/kas te firmal on juba varasemaid kontakte Saksamaal?
7. If yes, how many?/kui jah, siis kui mitu?
8. What are your targets in German market?/mis on te eesmärgid Saksa turul?
9. Do you apply public funding for this project?/kas taotlete avatud rahastust sellele projektile?
10. If yes, from whom?/kui jah, siis kellelt?
11. Do you have people in your organisation who speak English or German?/kas teil on firmas inimesi, kes räägivad inglise või saksa keelt?
12. When you would be ready to start such project?/millal oleksite valmis sellise projektiga alustama?
13. Will you agree that such project is long term commitment and investment? /Kas olete nõus, et selline projekt on pikaajalist pühendumist ja investering?
14. What are your expectations for turnover in Germany for the first 5 years?/millised on teie ootused käibe osas esimese 5 aasta jooksul?