



Studie i affärsklimat Ungern

Exportrådet Budapest



Innehållsförteckning

• Introduktion	s. 2
• Sammanfattning	s. 4
• Motiv för att satsa på en etablering i Ungern	s. 9
• Lagstiftning	s. 16
• Ekonomi och finansiering	s. 22
• Etableringsvillkor	s. 34
• Intervjuer	s. 63
• Intervjuer med inhemska företag	s. 81



Projektbeskrivning

- Syfte:** Syftet med undersökningen är att ge svenska företag en god inblick i det ungerska affärsklimatet.
- Metod:** En webbaserad enkät skickades ut till 50 svenskrelaterade företag verksamma i Ungern. 50 procent besvarade enkäten. Enkäten kompletterades med 9 personliga intervjuer med selektivt utvalda svenska företagare som har god insikt i det lokala affärsklimatet och 7 intervjuer med representanter för inhemska företag som gör affärer med svenskar. Enkätsvaren tillsammans med intervjuerna ligger till grund för denna rapports resultat och slutsatser.



Innehållsförteckning

- Introduktion
- Sammanfattning
- Motiv för att satsa på en etablering i Ungern
- Lagstiftning
- Ekonomi och finansiering
- Etableringsvillkor
- Intervjuer
- Intervjuer med inhemska företag



Sammanfattning – Motiv för etablering

- Ungefär två tredjedelar av företagen som svarat på enkätundersökningen är dotterbolag och en tredjedel sysslar med direktförsäljning/import
- Nästan hälften av de deltagande bolagen är verksamma inom handel
- Majoriteten av de tillfrågade bolagen exporterar till Ungern
- Vanligast är att en liten del av den totala omsättningen kommer från Ungern, men en fjärdedel av företagen som medverkar har Ungern som sin primära marknad
- Lönsamheten i Ungern bedöms som medelgod
- En klar majoritet ser ljust på sina framtida tillväxtmöjligheter i Ungern



Sammanfattning – Lagstiftning

- De tillfrågade anser att ingångna avtal efterlevs i stor utsträckning i Ungern
- En klar majoritet anser att lagstiftningen är fördelaktig för utländska investeringar
- Över hälften av de tillfrågade anser att den ungerska lagstiftningen gynnar deras näringsverksamhet
- Frekventa lagförändringar upplevs inte som något större problem



Sammanfattning – Ekonomi och finansiering

- Ingen är helt nöjd med hur återbetalningen av moms fungerar idag
- Få är helt tillfredsställda med den ungerska betalningsförmågan
- Vinstbeskattningen anses vara förmånlig
- Många företag upplever det som svårt att få fördelaktiga räntor
- Transaktioner inom Ungern och internationella transaktioner fungerar bra
- Inflationen påverkar företagen negativt eller inte alls



Sammanfattning – Etableringsvillkor

- Svenska företagare upplever att de bemöts mycket positivt i Ungern
- Att hyra industrimark, fabrik, lager och kontor upplevs som lätt
- Det är inte svårt att köpa industrimark, fabrik, lager och kontor
- Ingen är helt nöjd med förtullningsprocessen. De flesta anser dock att förändringar har skett sedan EU-inträdet
- Produktcertifieringen fungerar inte tillfredställande och inga större förändringar har skett sedan EU-inträdet
- Flyg, järnvägar, postgången, Internet, fast telefoni och mobil telefoni fungerar bra
- Det är inga stora problem att hitta kompetenta chefer, duktiga säljare och kompetent personal inom produktutveckling, administration och verkstad
- Tillgången till kvalificerad arbetskraft och det geografiska läget är de två punkter som anses vara viktigast för att flytta produktion till Ungern
- Begränsade språkkunskaper kan ibland utgöra hinder för affärssamarbete
- Att erhålla information från myndigheter är svårt

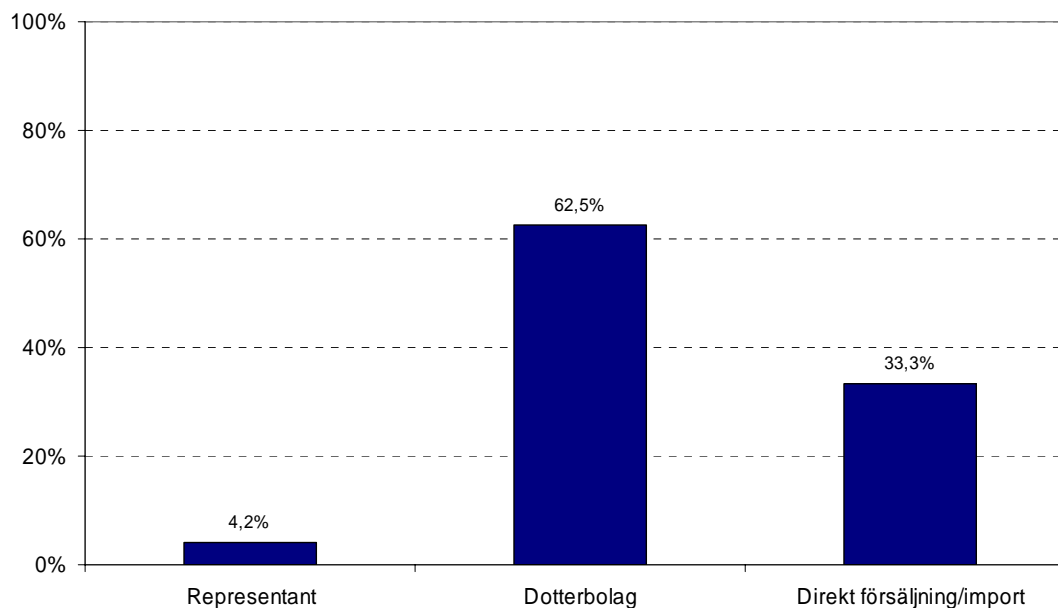


Innehållsförteckning

- Introduktion
- Sammanfattning
- Motiv för att satsa på en etablering i Ungern
- Lagstiftning
- Ekonomi och finansiering
- Etableringsvillkor
- Intervjuer
- Intervjuer med inhemska företag

Ungefär två tredjedelar av de tillfrågade företagen är dotterbolag och en tredjedel sysslar med direkt försäljning/import

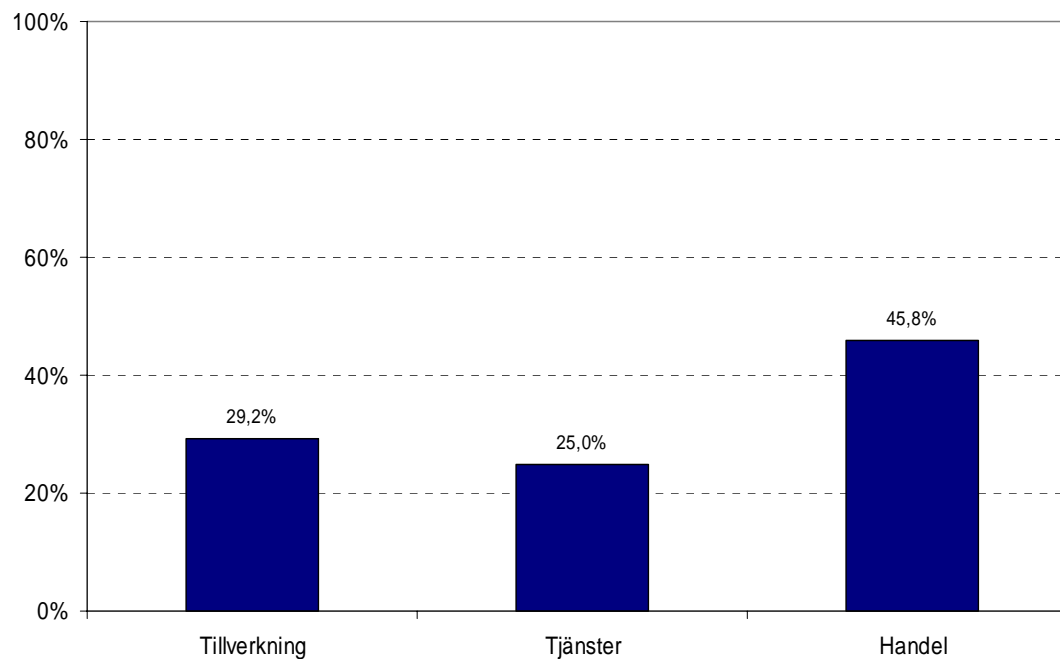
Etableringsform





Nästan hälften av de deltagande bolagen är verksamma inom handel

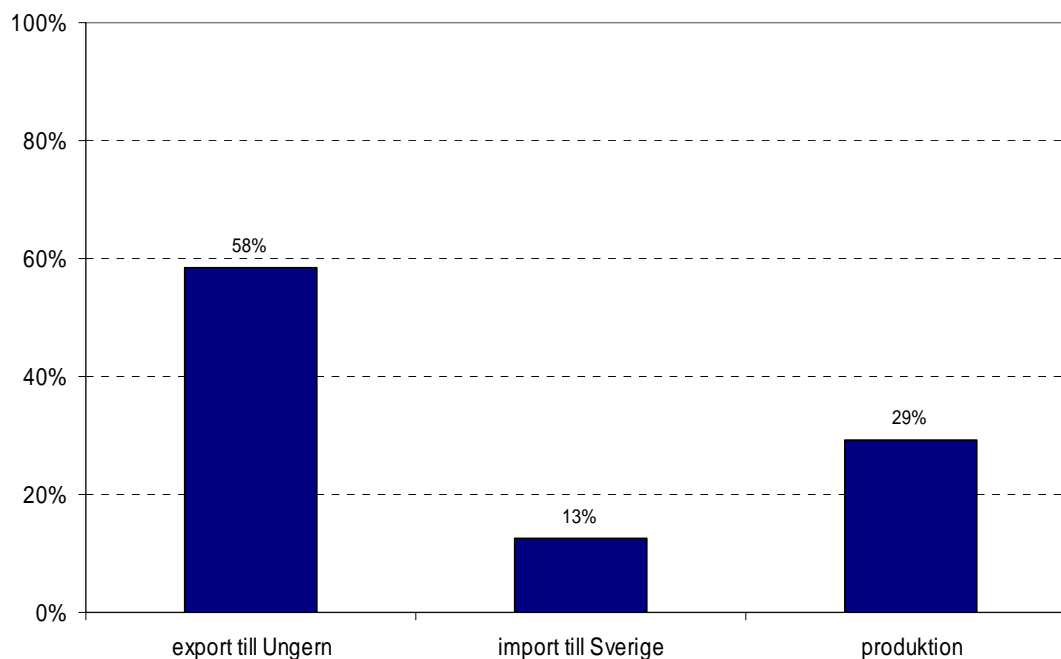
Typ av verksamhet





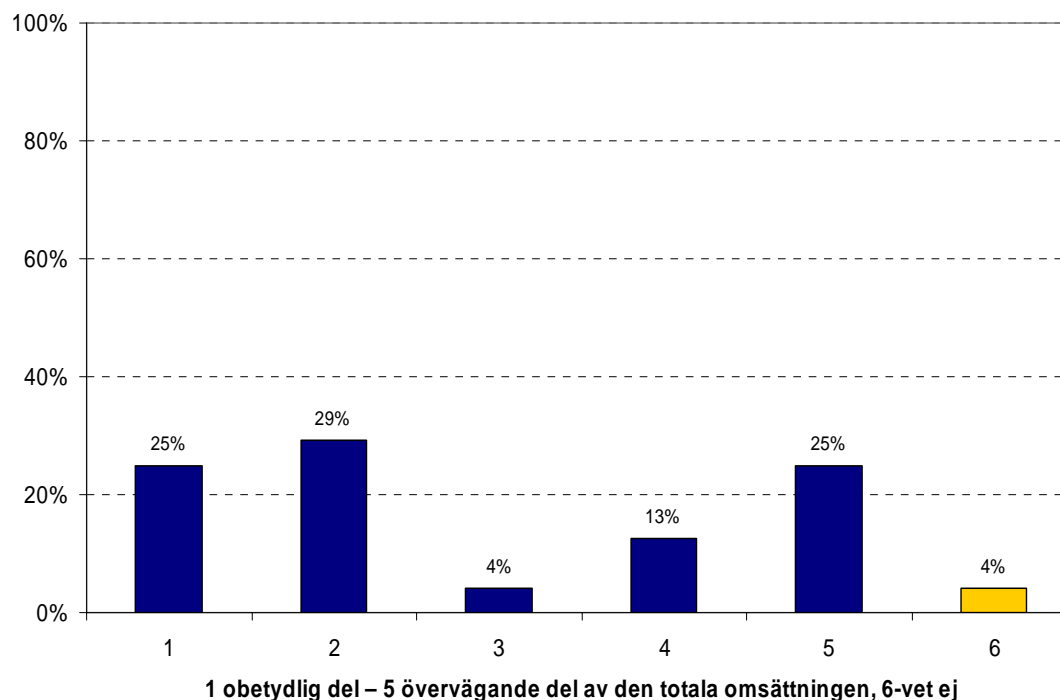
Majoriteten av de tillfrågade bolagen exporterar till Ungern

Vilken typ av handelsutbyte har ditt företag med regionen?



Vanligt att en liten del av omsättningen kommer från landet, men för en fjärdedel av företagen är det den primära marknaden

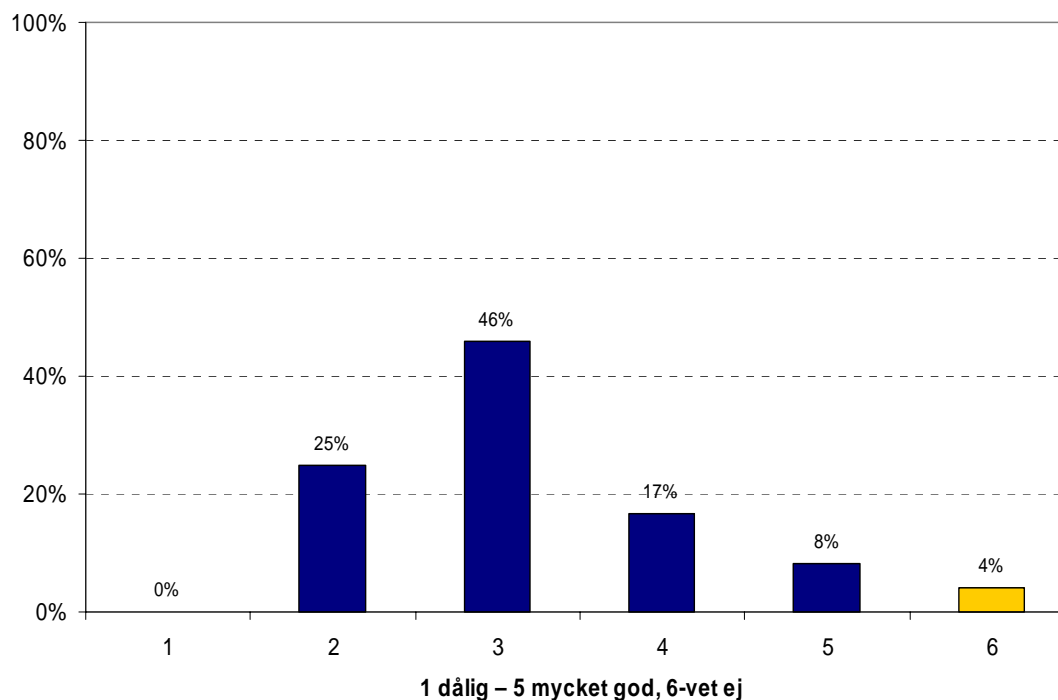
Hur stor del av den totala omsättningen utgör er omsättning i Ungern?





Medelgod lönsamhet i Ungern

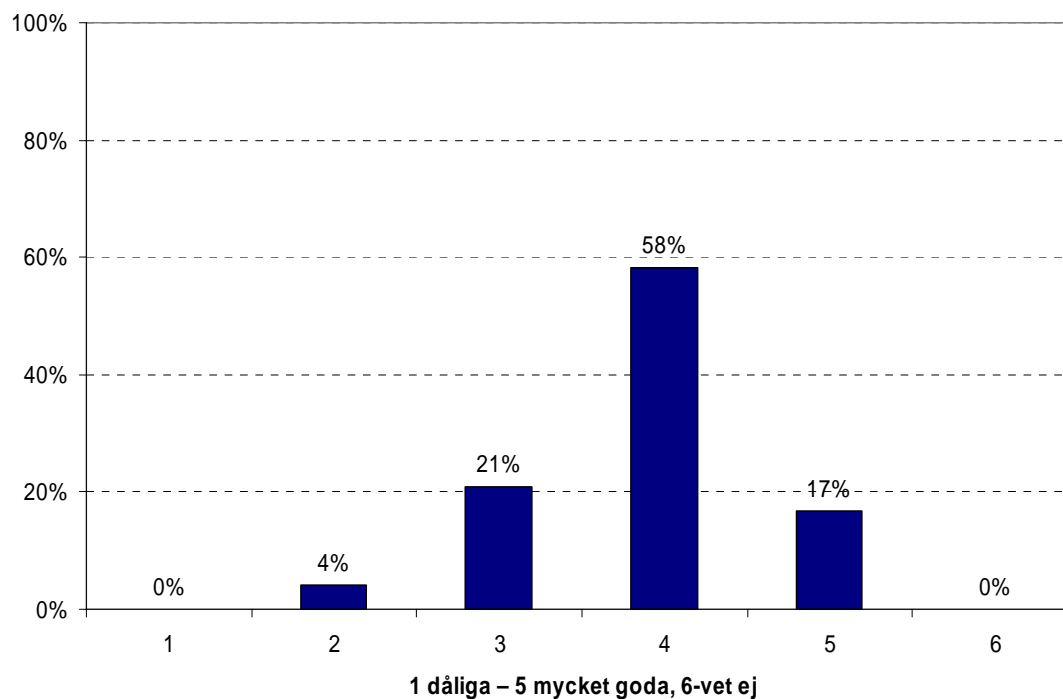
Hur bedömer du lönsamheten i Ungern jämfört om möjligt med andra marknader?





En klar majoritet av de tillfrågade ser ljus på sina framtida tillväxtmöjligheter

Hur bedömer du ditt företags framtida tillväxtmöjligheter i Ungern?



Innehållsförteckning

- Introduktion
- Sammanfattning
- Motiv för att satsa på en etablering i Ungern
- Lagstiftning
- Ekonomi och finansiering
- Etableringsvillkor
- Intervjuer
- Intervjuer med inhemska företag



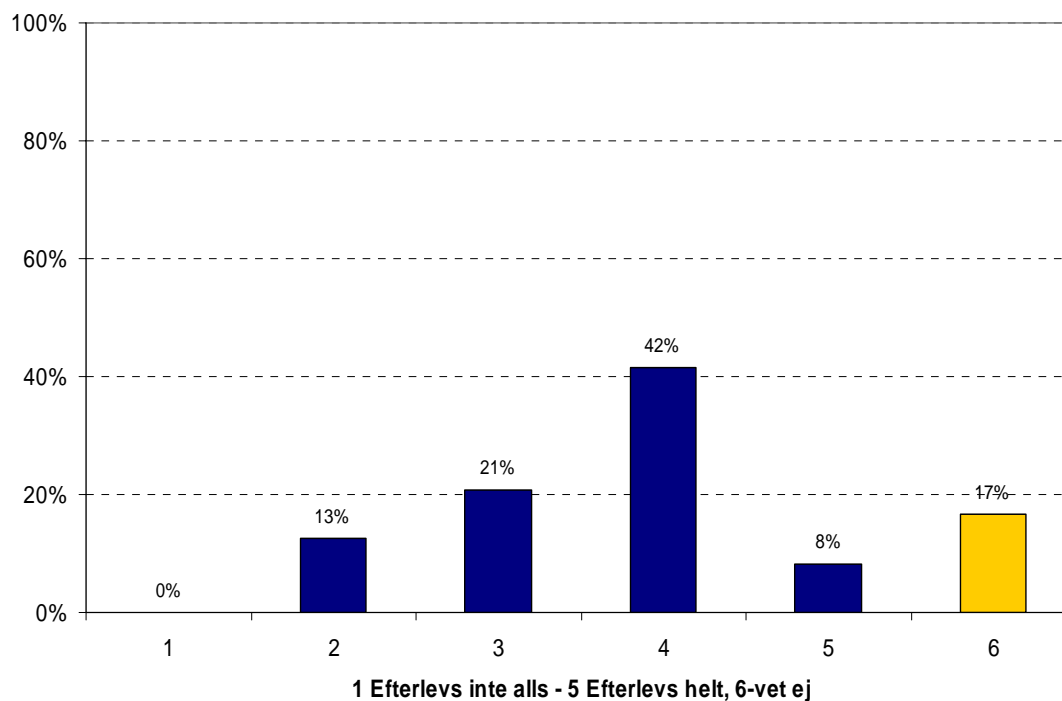
Lagstiftning

Den legala miljön har definierats som lagar, regler och förordningar som påverkar svenskrelaterade företag verksamma i Ungern.

- Exempel på frågor som togs upp:
- Bolagsrätt
- Skattelagstiftning
- Avtalsrätt
- Investeringar

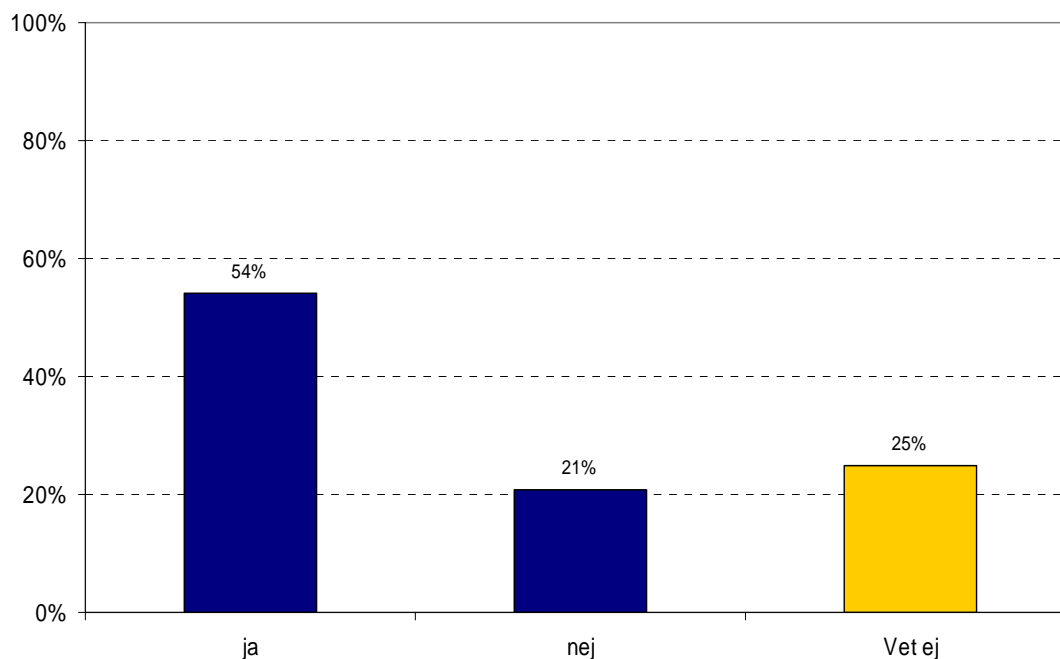
Avtal efterlevs i stor utsträckning

I vilken utsträckning bedömer du att ingångna avtal efterlevs i Ungern?



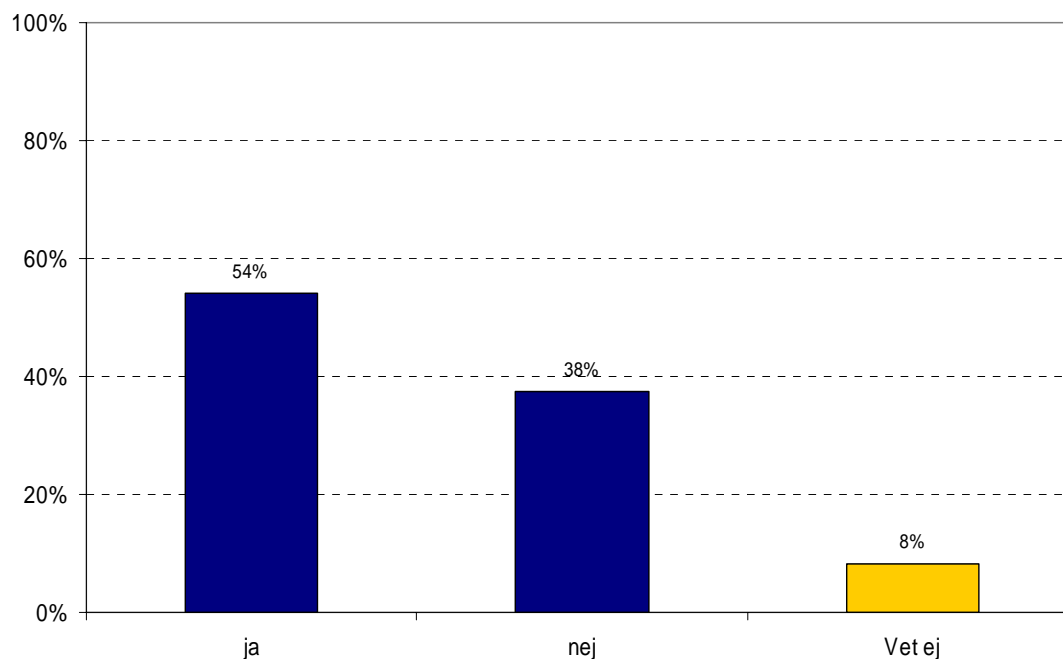
En klar majoritet anser att lagstiftningen är fördelaktig för utländska investeringar

Anser du att Ungern har en lagstiftning som är fördelaktig för utländska investeringar?



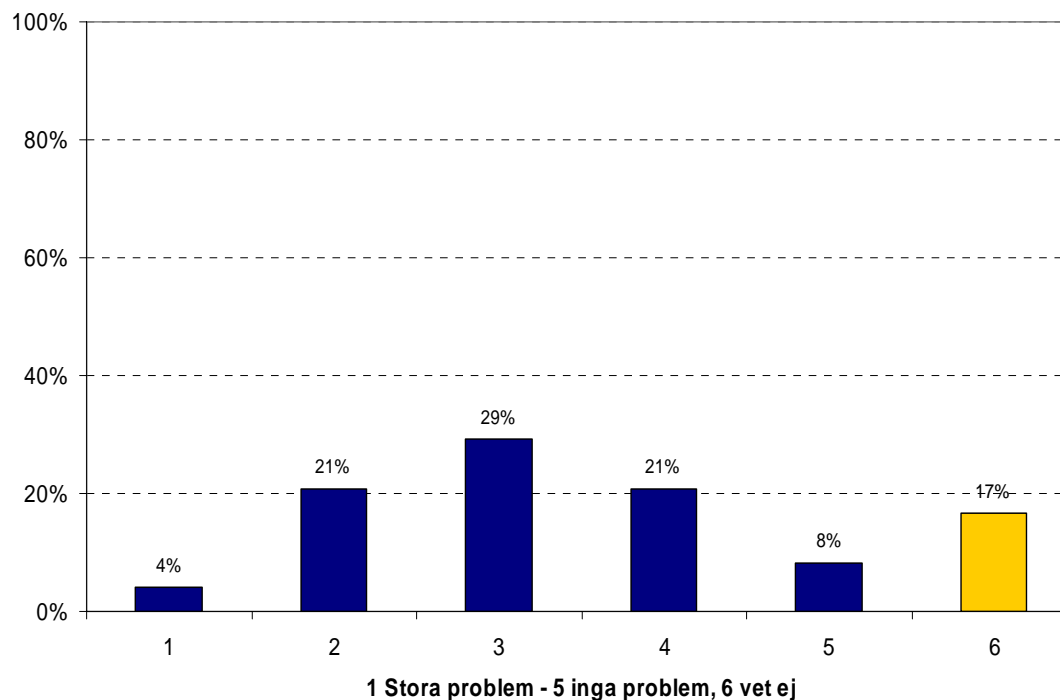
Över hälften av de tillfrågade anser att lagstiftningen gynnar deras näringsverksamhet

Anser du att Ungern har en lagstiftning som är fördelaktig för din näringsverksamhet?



Frekventa lagförändringar är inget större problem

Orsakar frekventa förändringar i lagarna problem för dig med att anpassa verksamheten därefter?



Innehållsförteckning

- Introduktion
- Sammanfattning
- Motiv för att satsa på en etablering i Ungern
- Lagstiftning
- Ekonomi och finansiering
- Etableringsvillkor
- Intervjuer
- Intervjuer med inhemska företag



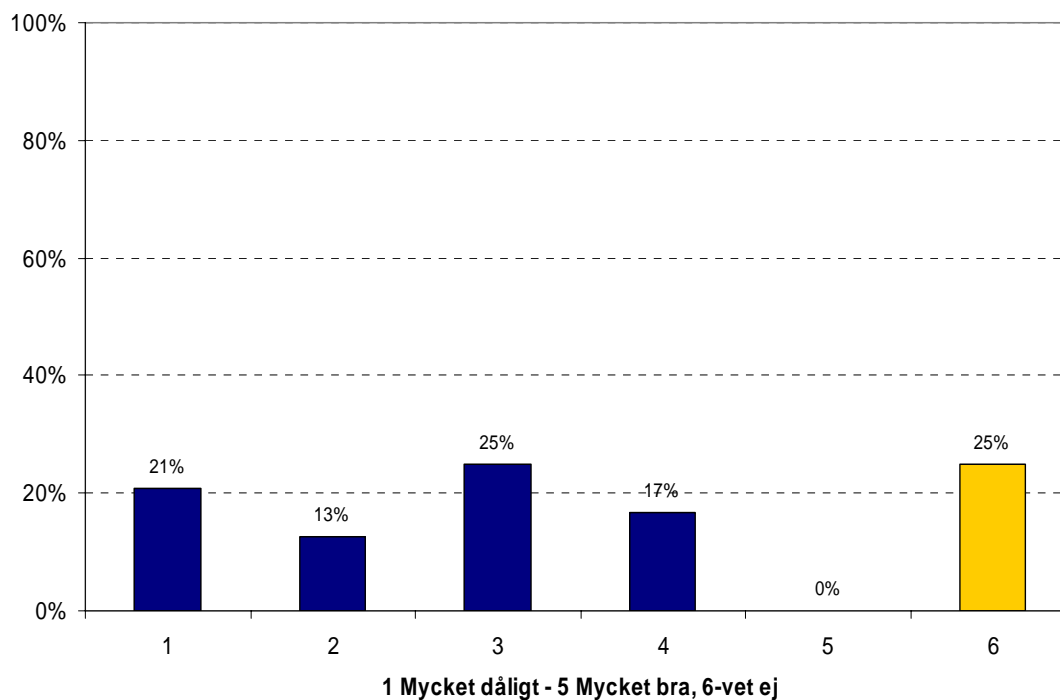
Ekonomi och finansiering

Den ekonomiska och finansiella miljön har definierats som bank- och valutasystem, skatter och finansiell rapportering som påverkar svenskrelaterade företags verksamhet i Ungern.

- Exempel på frågor som togs upp:
- Momsåterbetalning
- Bokföring
- Bank
- Skatter

Delade åsikter om hur återbetalning av moms fungerar

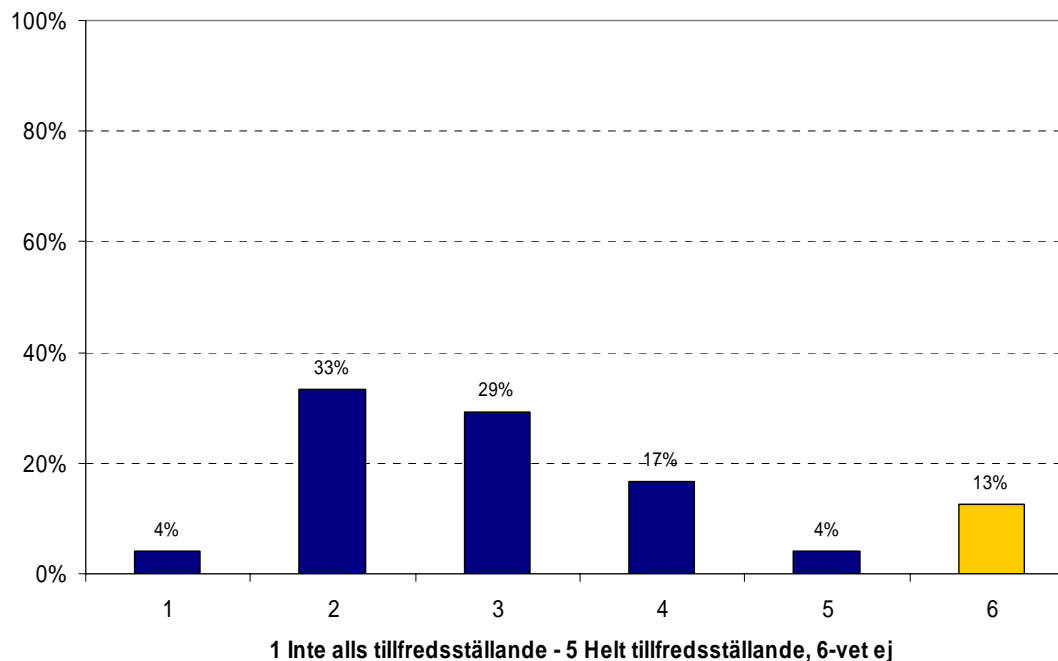
Hur bedömer du att återbetalning av moms fungerar i Ungern?





Få tillfrågade är helt tillfredsställda med betalningsförmågan

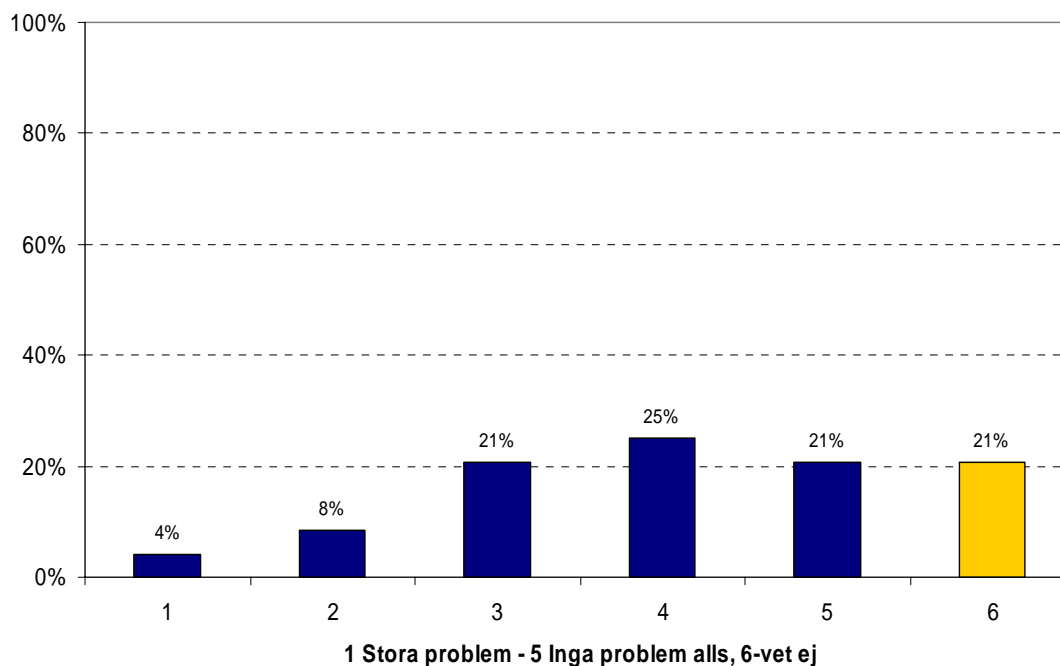
10. Hur bedömer du betalningsförmågan hos ungerska företagare?





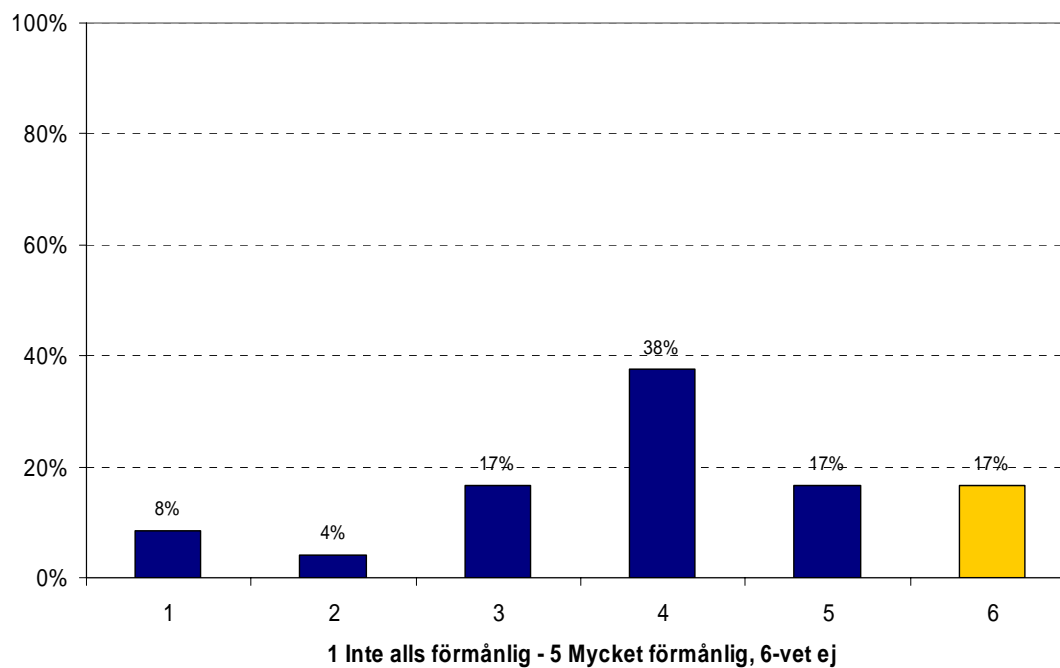
Små skillnader mellan svensk och ungersk bokföring

Anser du att skillnader mellan den svenska och den ungerska bokföringen leder till problem för verksamheten?



Vinstbeskattningen anses vara förmånlig

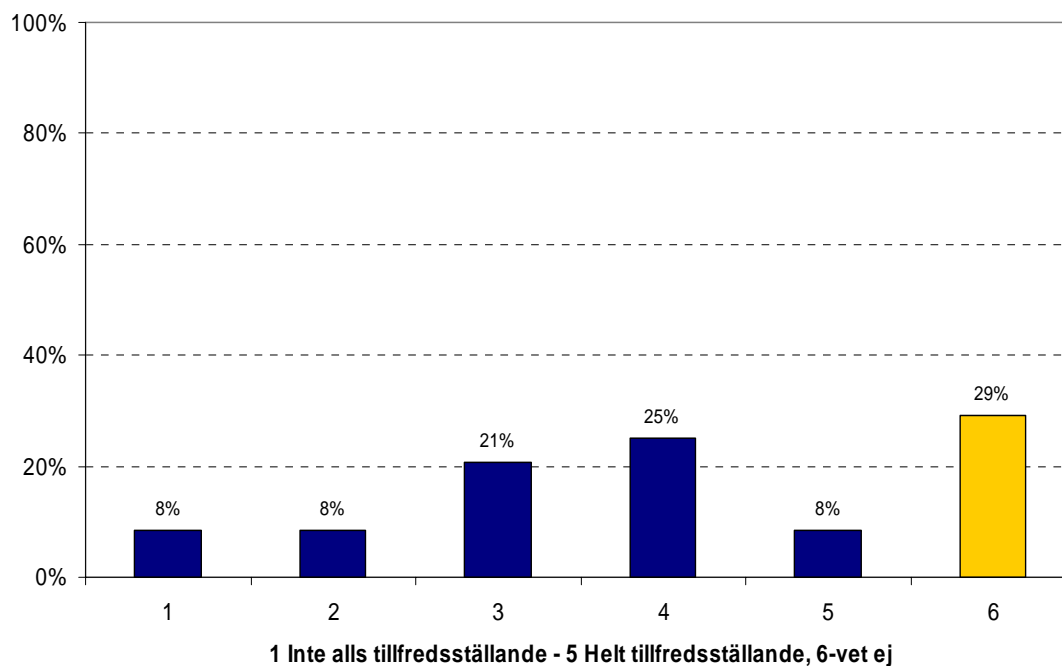
Vad anser du om vinstbeskattningen i Ungern?





De flesta tillfrågade är tillfreds med tillgången på kortfristiga krediter

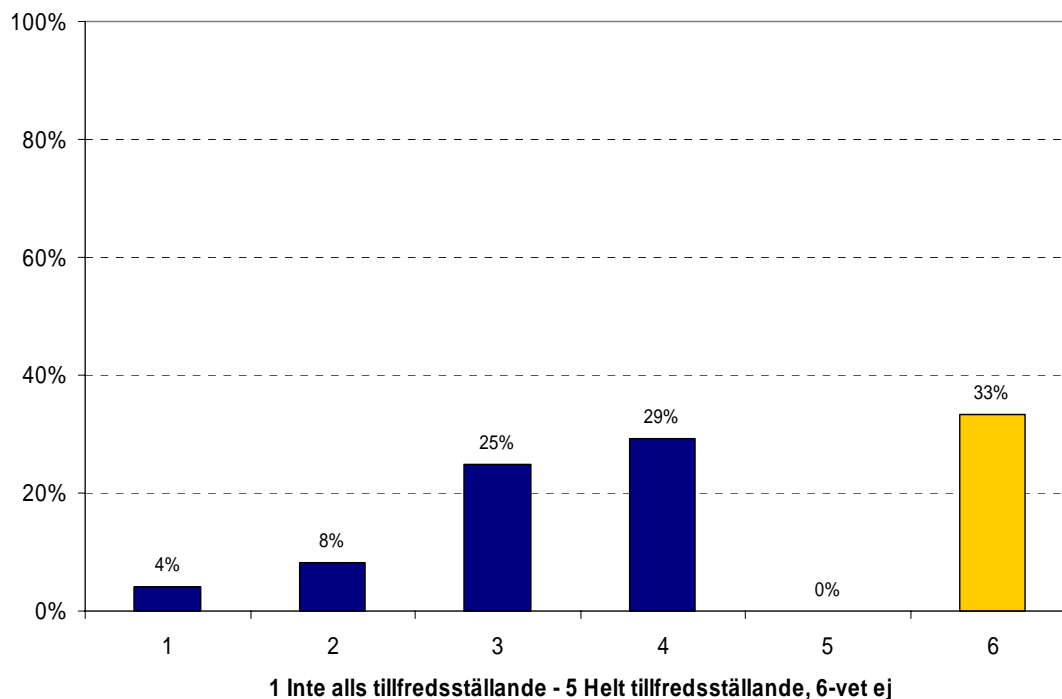
Hur tycker du att banksystemet i Ungern fungerar med avseende på tillgång till kortfristiga krediter?





Tillgång till långfristiga krediter är sällan ett problem

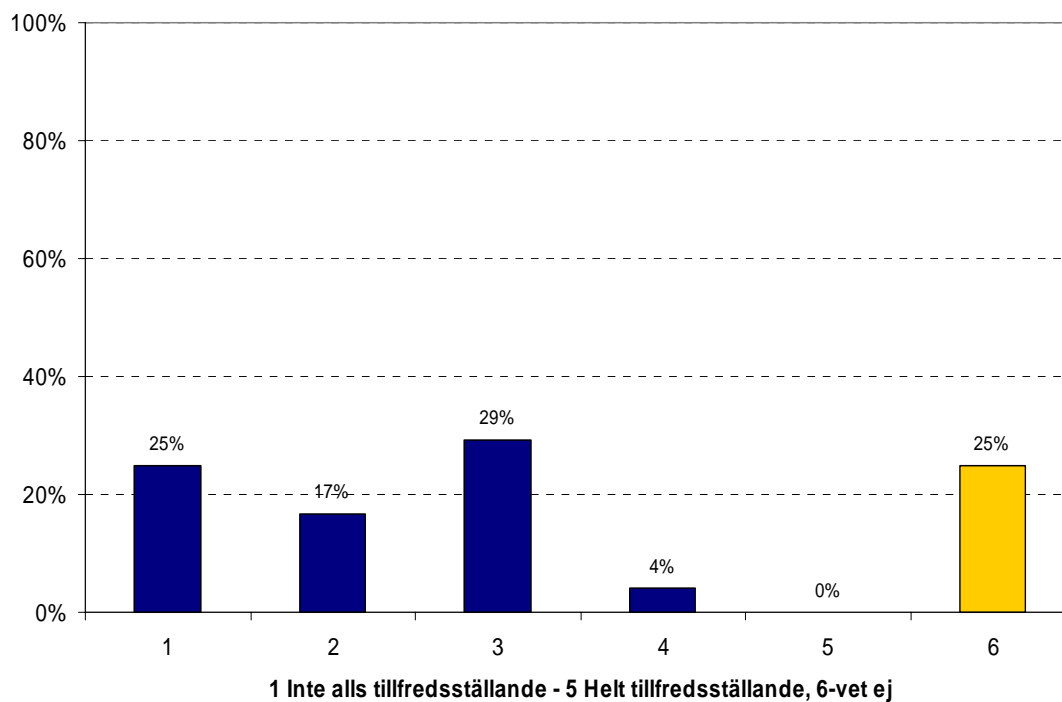
Hur tycker du att banksystemet i Ungern fungerar med avseende på tillgång till långfristiga krediter?





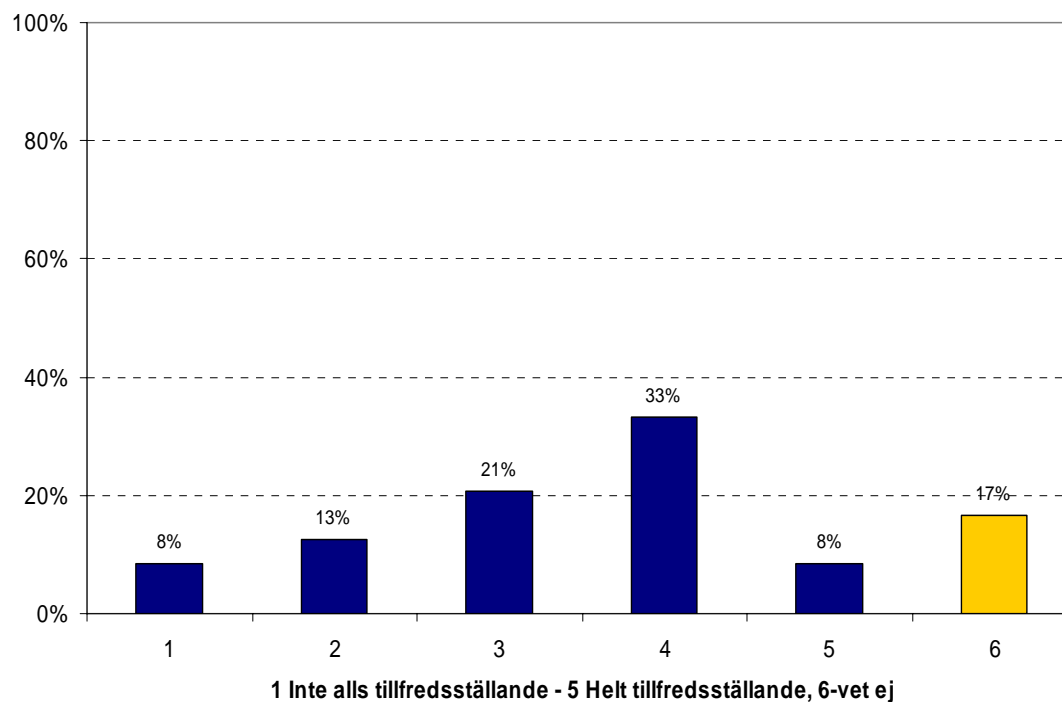
Många företag har svårt att få fördelaktiga räntor

Hur tycker du att banksystemet i Ungern fungerar med avseende på tillgång till fördelaktiga räntor?



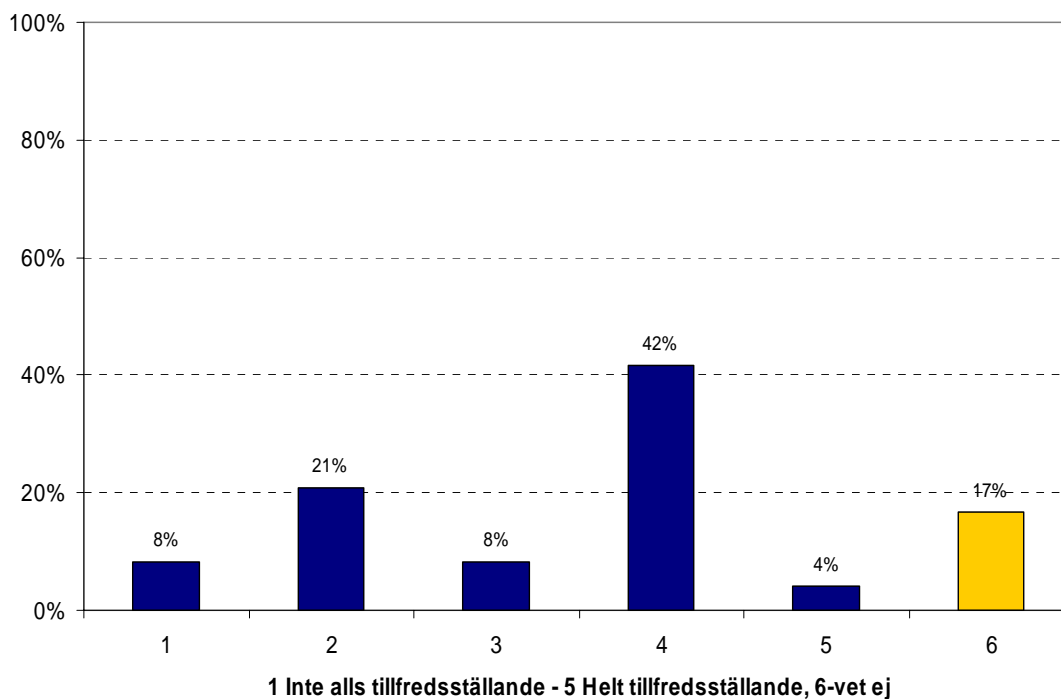
Majoriteten är nöjda med hur de interna transaktionerna fungerar

Hur tycker du att banksystemet i Ungern fungerar med avseende på interna transaktioner?



Internationella överföringar fungerar bra

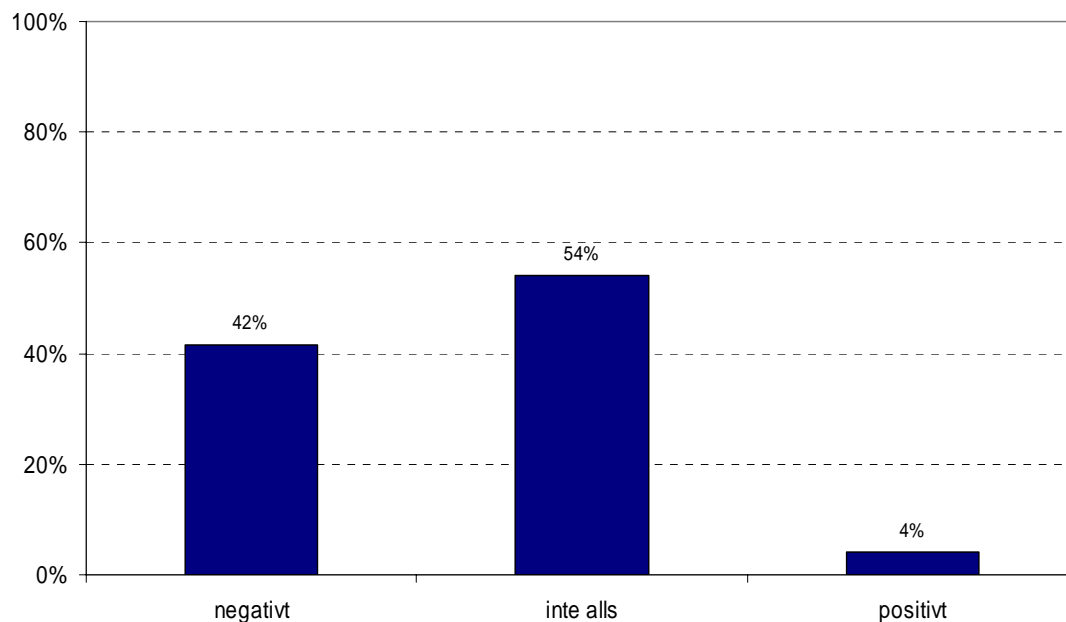
Hur tycker du att banksystemet i Ungern fungerar med avseende på internationella överföringar?





Inflationen påverkar företagen negativt eller inte alls

Hur påverkar inflationen/deflationen i Ungern din affärsverksamhet?



Innehållsförteckning

- Introduktion
- Sammanfattning
- Motiv för att satsa på en etablering i Ungern
- Lagstiftning
- Ekonomi och finansiering
- Etableringsvillkor
- Intervjuer
- Intervjuer med inhemska företag



Etableringsvillkor

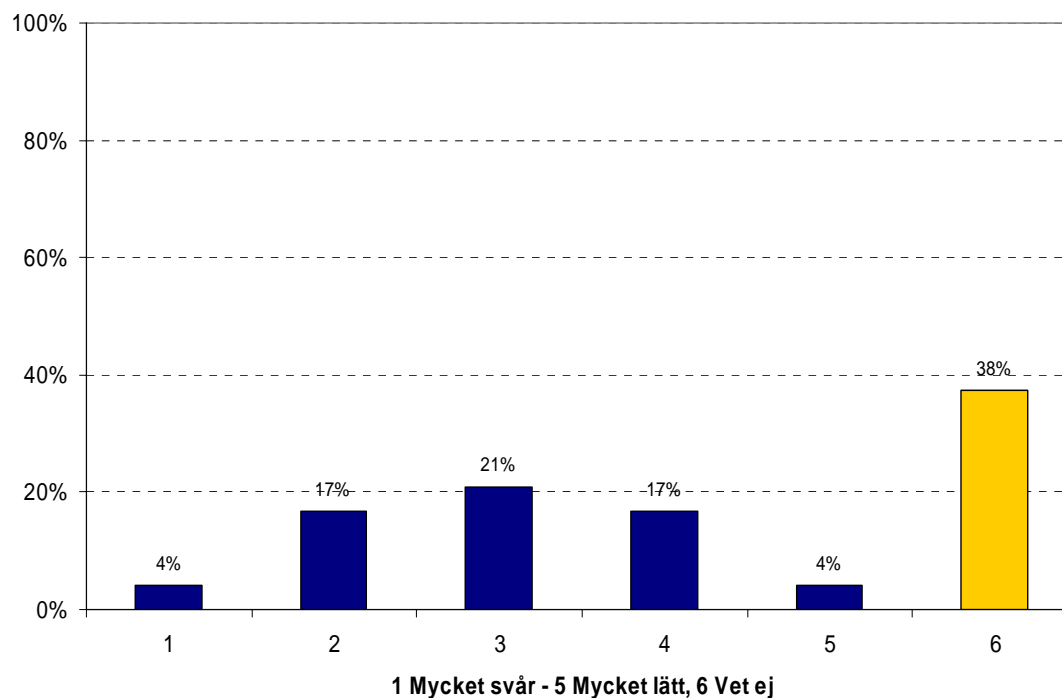
Etableringsvillkor definieras som de förutsättningar som finns på marknaden vad gäller bolagsbildning, infrastruktur, personal och informationsutbud

Exempel på frågor som togs upp:

- Möjlighet att hyra/köpa lokaler och mark
- Tull
- Infrastruktur
- Tillgång till personal
- Informationsutbud
- Myndighetskontakter
- Språkkunskaper

Etableringsprocessen är varken lätt eller svår

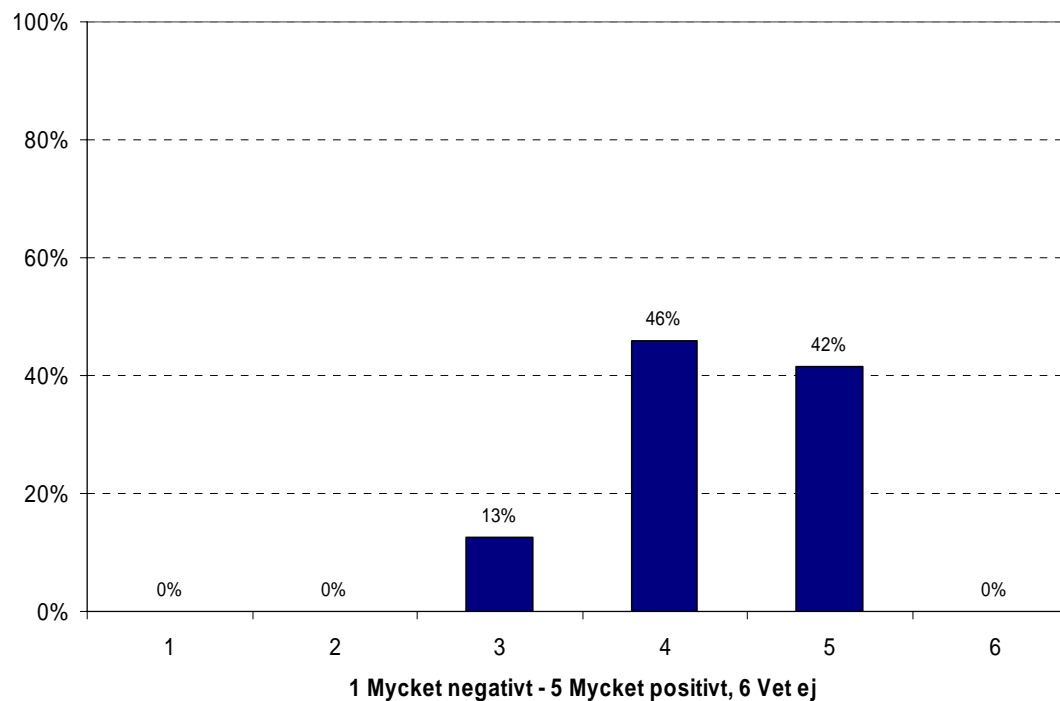
Vad är din bedömning av etableringsprocessen för ditt företag i Ungern (exempelvis bolagsbildning, registrering etc.)?





Svenska företagare bemöts mycket positivt

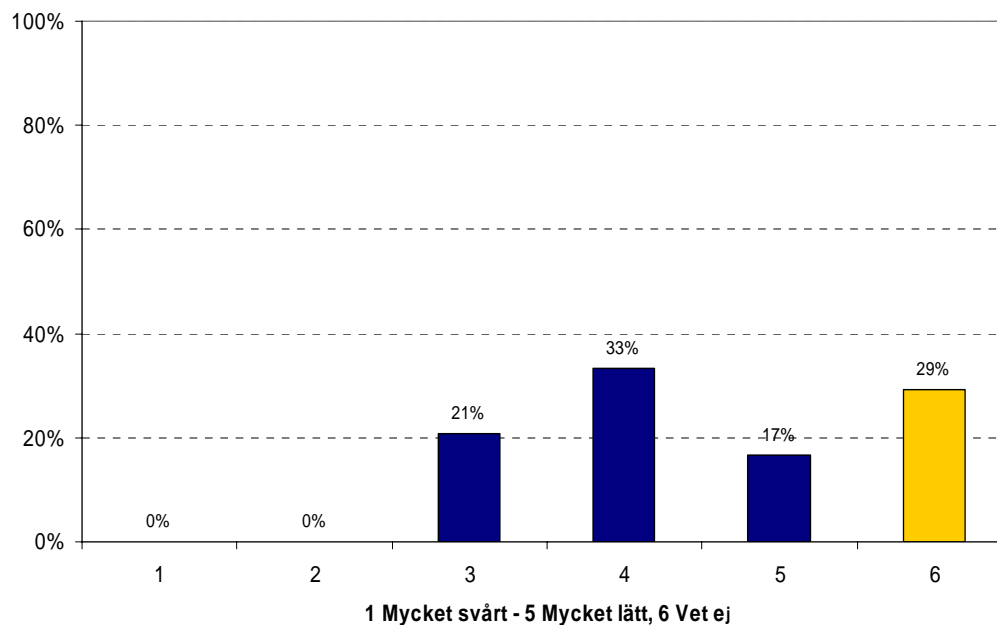
Hur bemöts du som svensk företagare i Ungern?





Lätt att hyra kontor

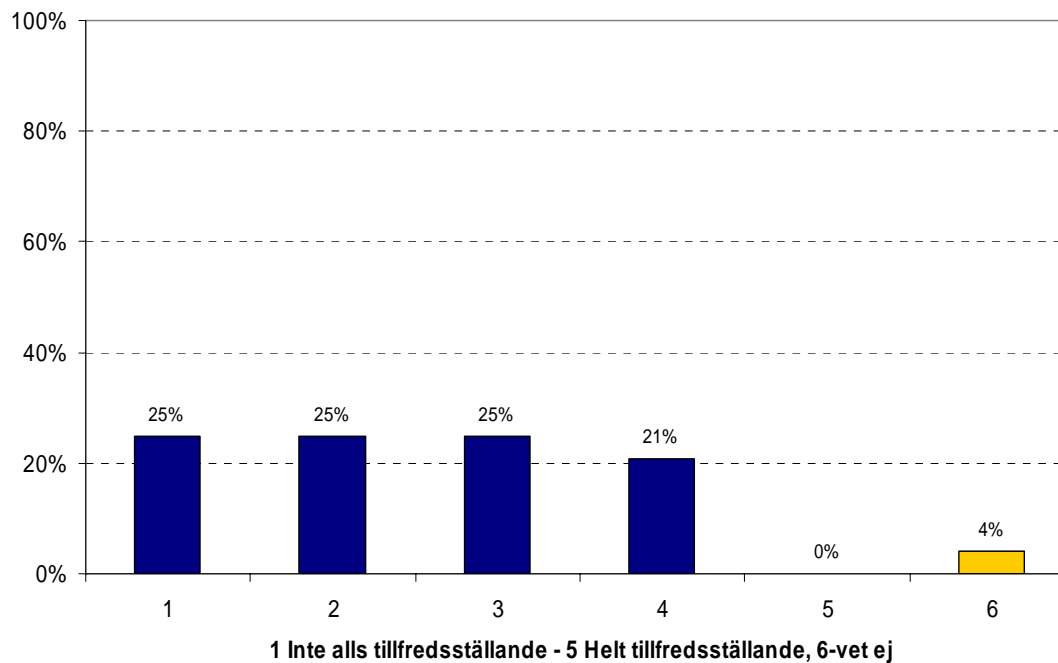
Hur bedömer du att det är att hyra kontor i Ungern?





Spridda åsikter om kvalitén på vägarna, men ingen är helt tillfredsställd

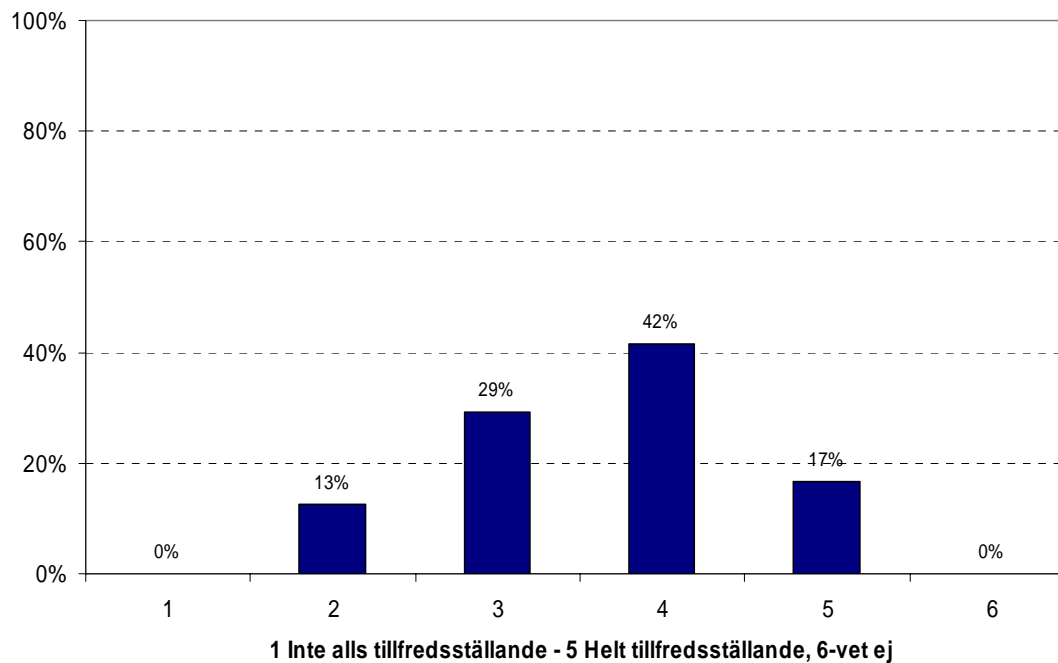
Hur anser du att infrastrukturen i Ungern fungerar med avseende på vägar?





Flyget fungerar bra

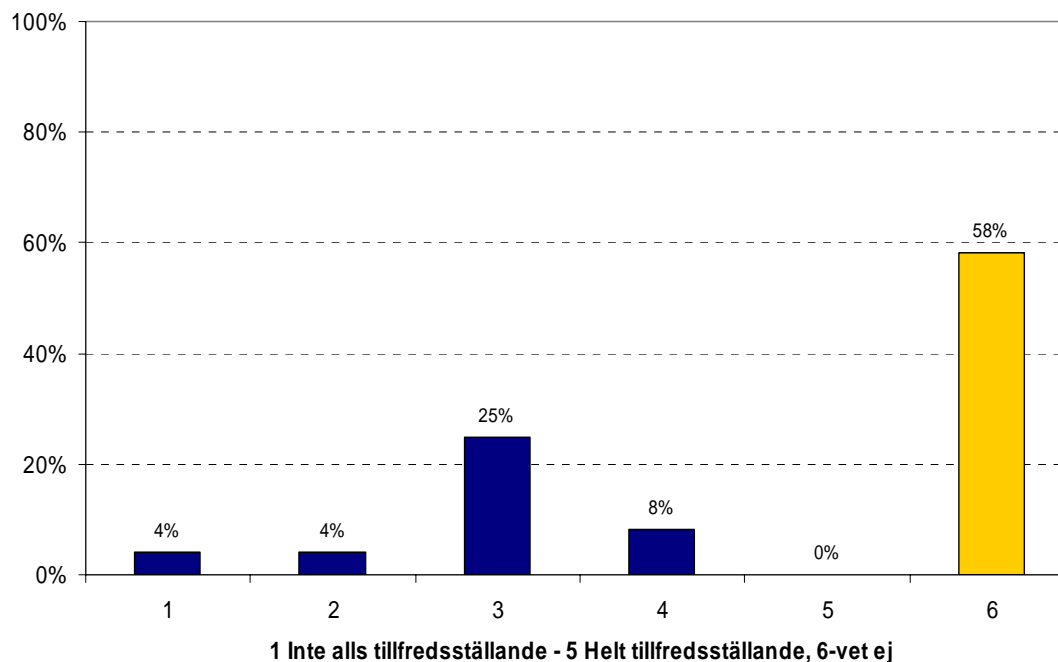
Hur anser du att infrastrukturen i Ungern fungerar med avseende på flyg?





Järnvägar anses fungera tillfredställande av de som har erfarenhet

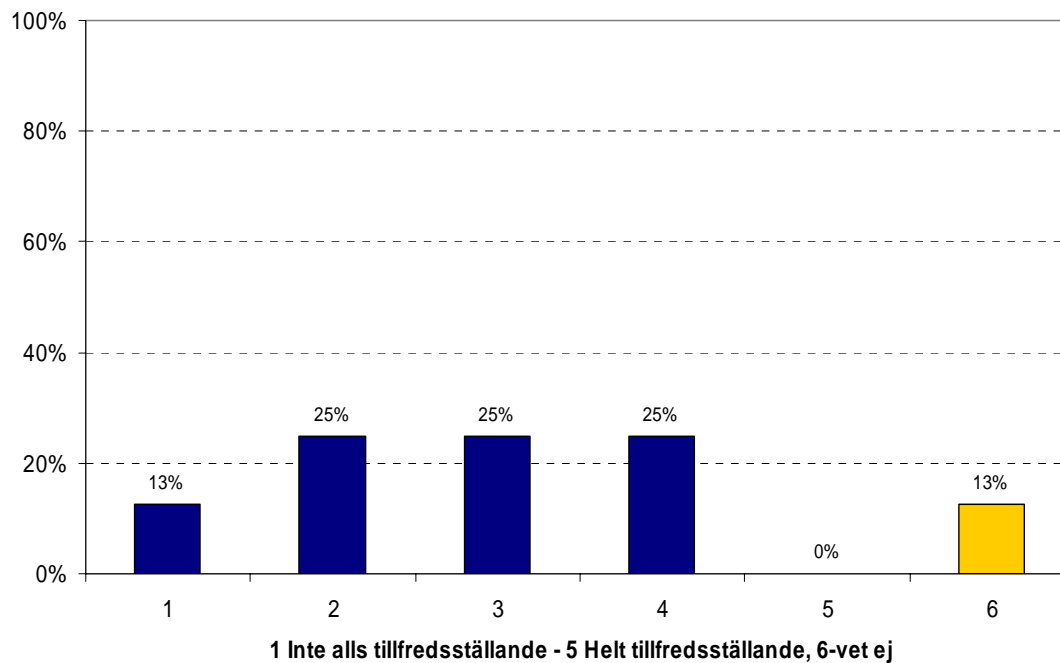
Hur anser du att infrastrukturen i Ungern fungerar med avseende på järnväg?





Postväsendet fungerar tillfredställande

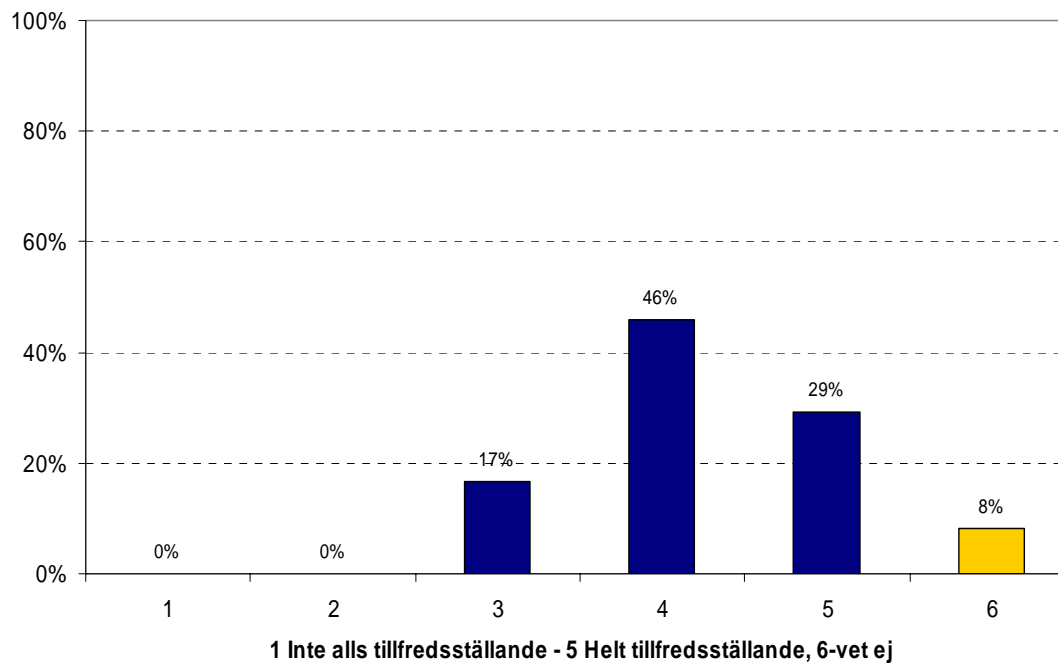
Hur anser du att infrastrukturen i Ungern fungerar med avseende på post?





Fast telefoni fungerar bra

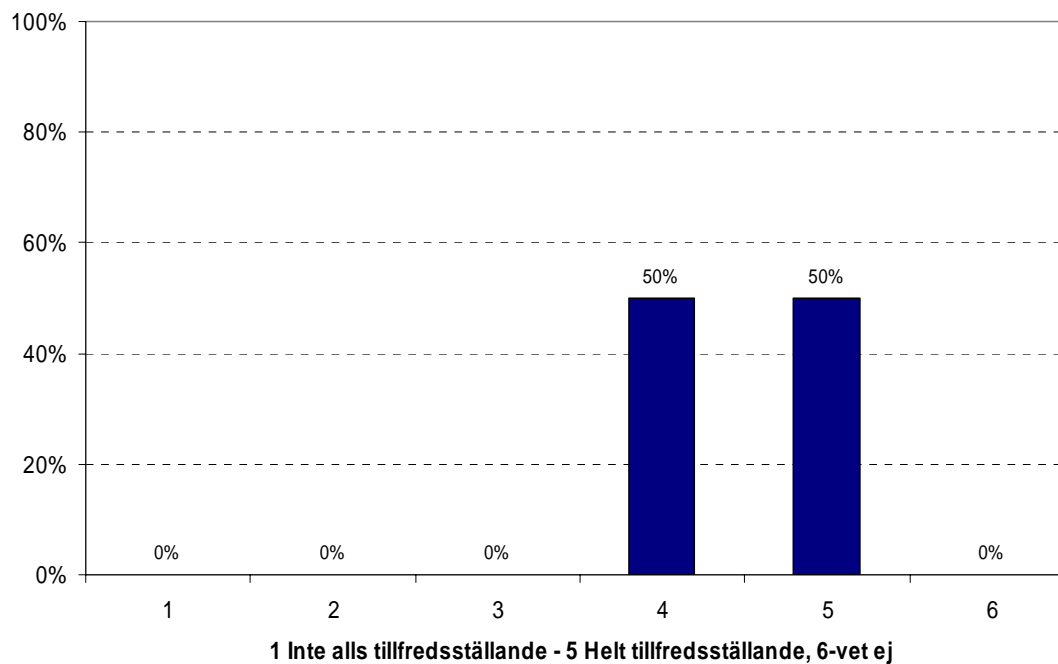
Hur anser du att infrastrukturen i Ungern fungerar med avseende på fast telefoni?





Mobil telefoni fungerar mycket bra

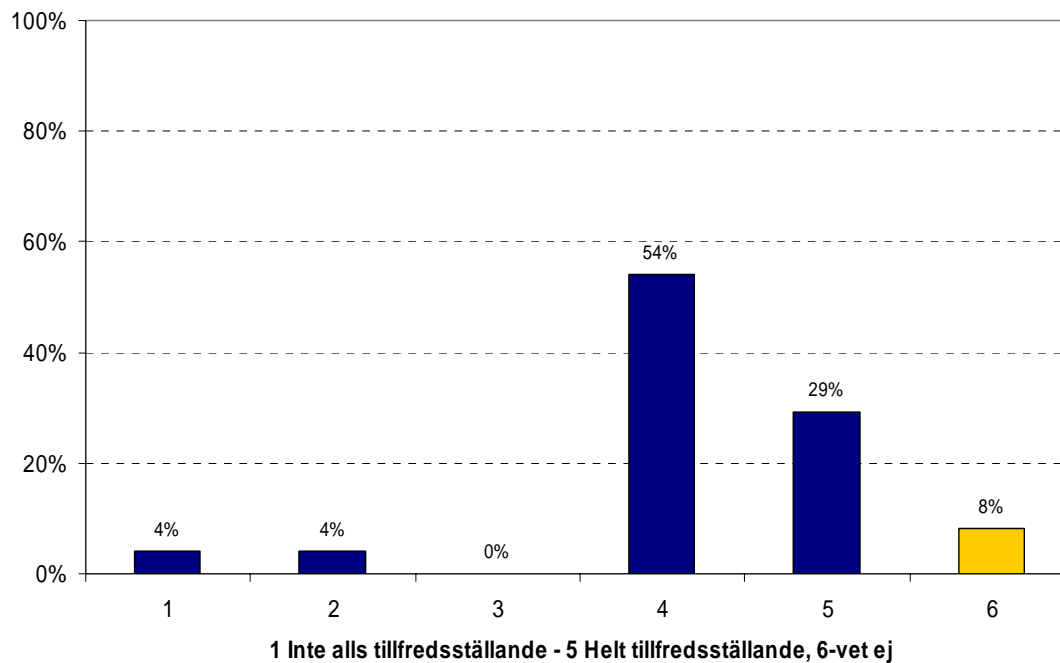
Hur anser du att infrastrukturen i Ungern fungerar med avseende på mobil telefoni?





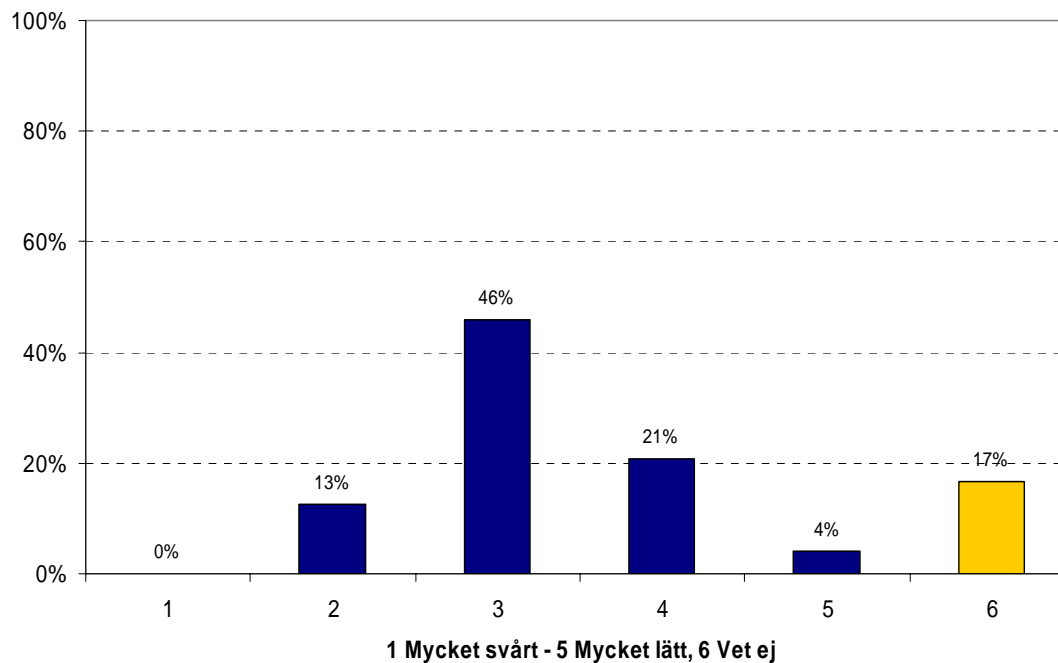
En klar majoritet är nöjd med hur Internet fungerar

Hur anser du att infrastrukturen i Ungern fungerar med avseende på Internet?



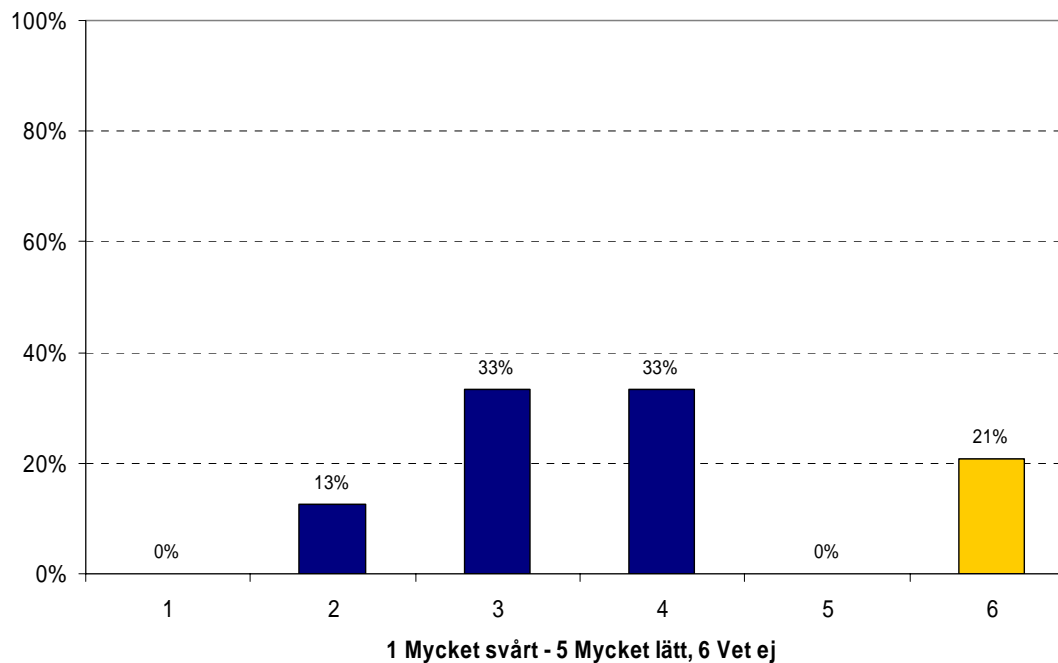
Inga större problem att hitta kompetenta chefer

Hur är tillgången på kompetent arbetskraft i Ungern inom management?



Ganska lätt att hitta duktiga säljare

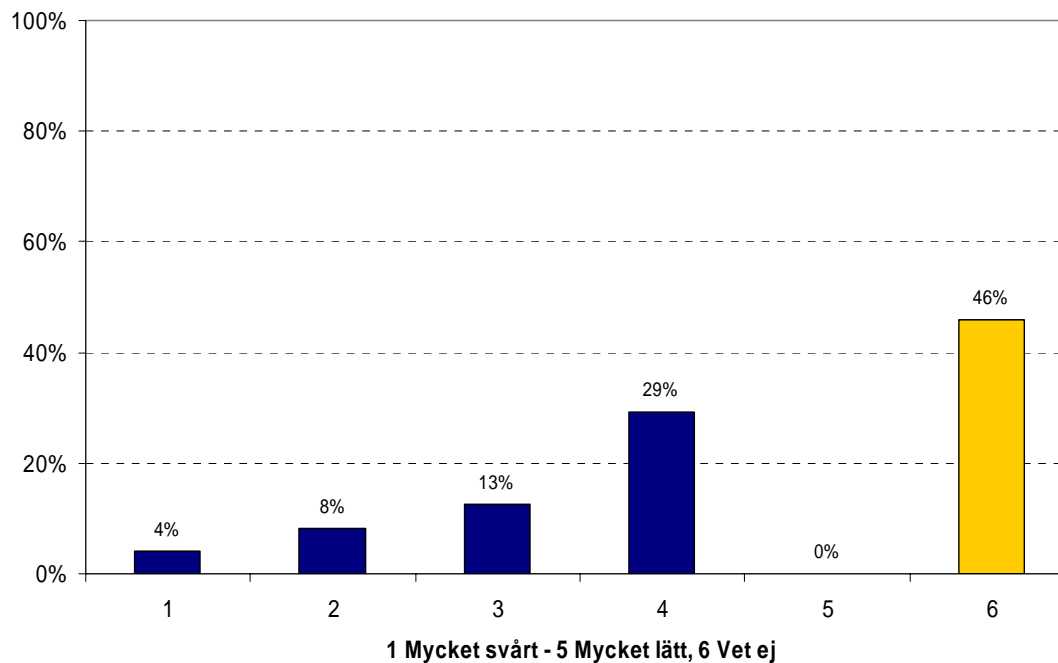
Hur är tillgången på kompetent arbetskraft i Ungern inom försäljning?





Lätt att hitta kompetent arbetskraft inom produktutveckling

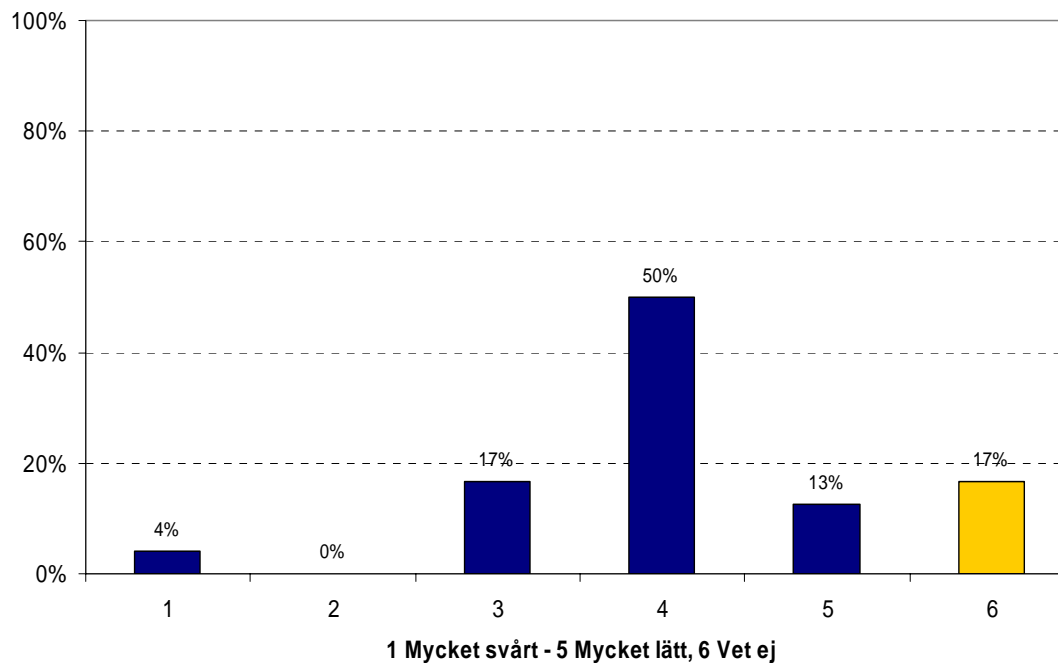
Hur är tillgången på kompetent arbetskraft i Ungern inom produktutveckling?





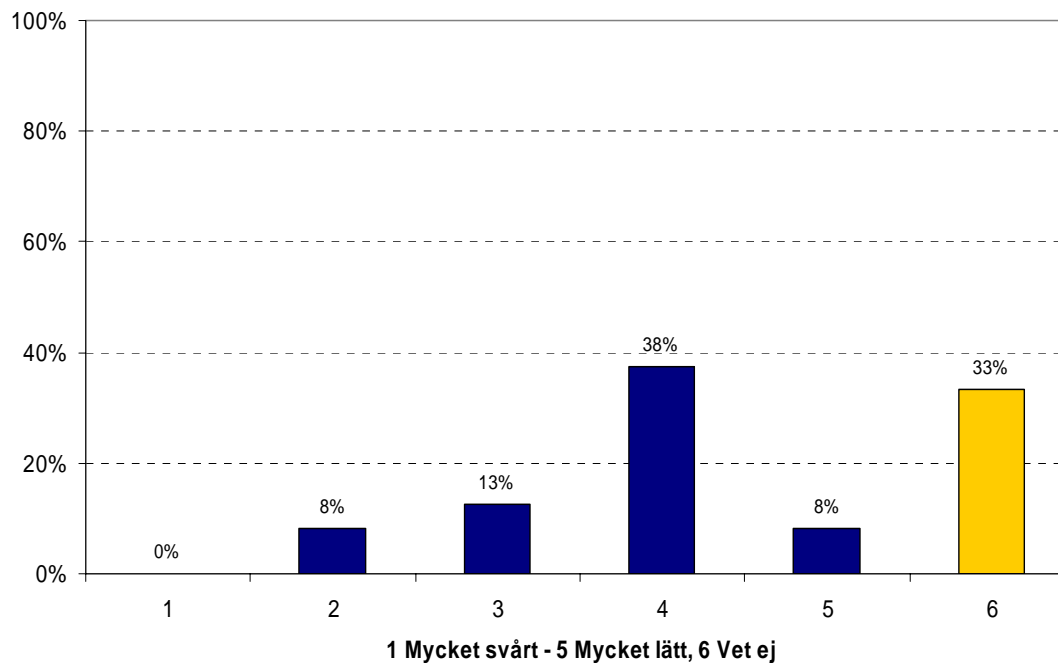
Lätt att hitta kompetent personal inom administration

Hur är tillgången på kompetent arbetskraft i Ungern inom administration?



Lätt att hitta kompetenta verkstadsarbetare

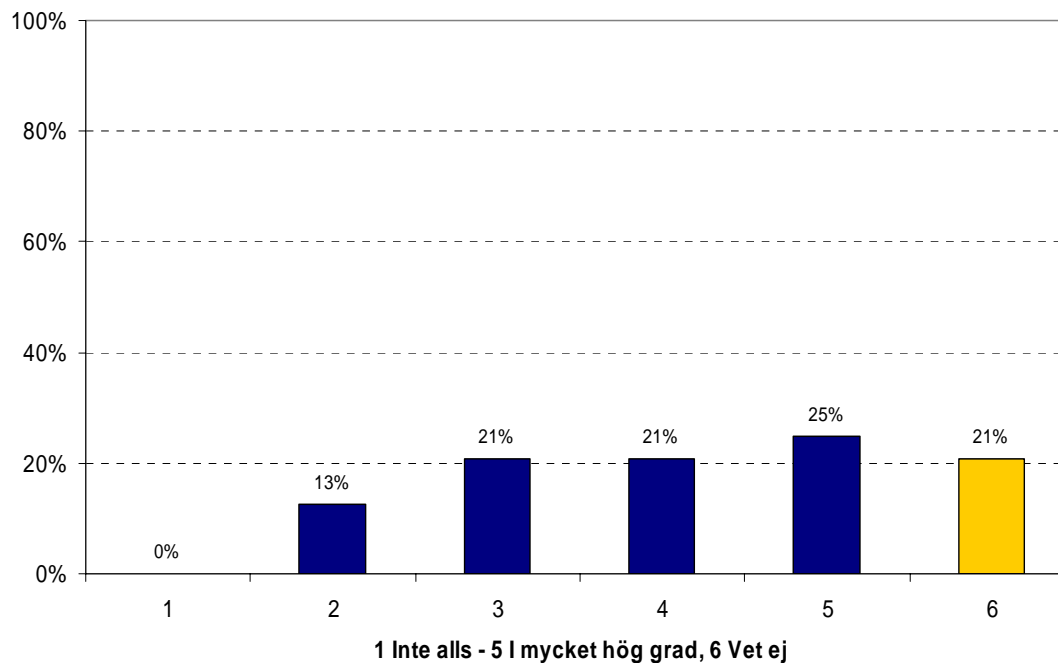
Hur är tillgången på kompetent arbetskraft i Ungern inom verkstad?





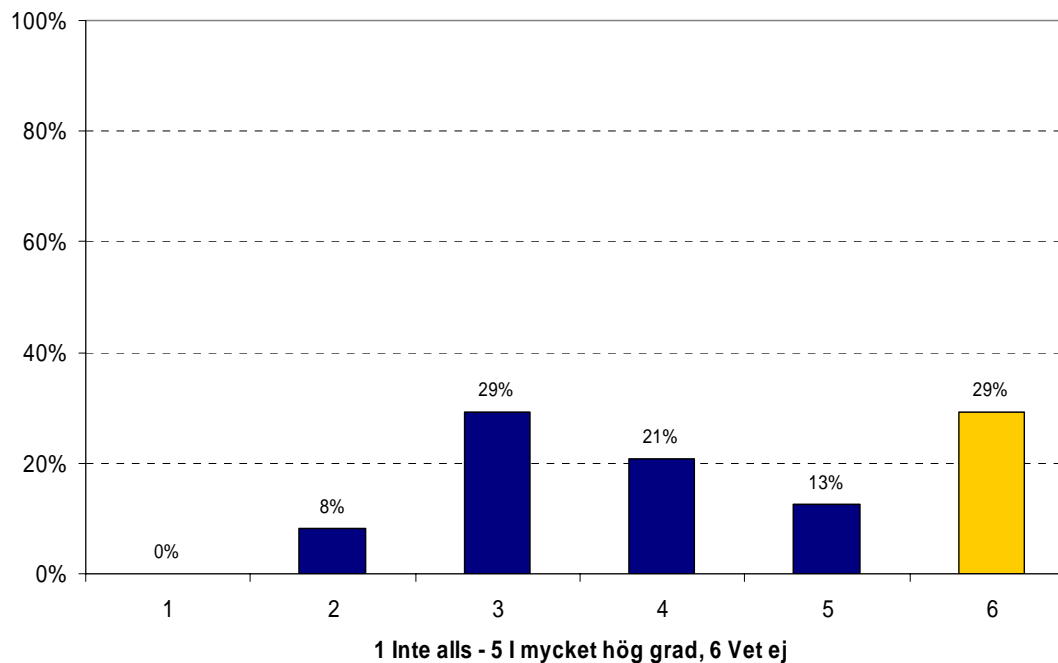
Lönenivån är ett betydande argument vid flytt av produktion

Hur viktigt är lönenivåargumentet för att flytta produktionen till Ungern?



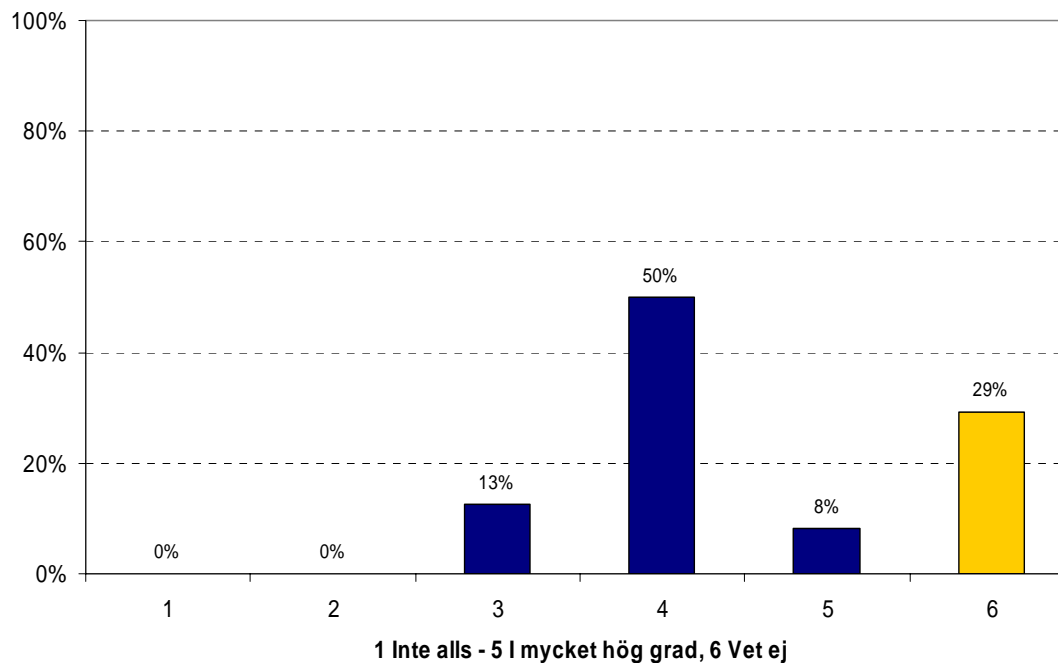
Skattesystemet är gynnsamt

Hur viktigt är skattesystemet för att flytta produktionen till Ungern?



Tillgången till kvalificerad arbetskraft är i hög grad ett argument för att flytta produktion till Ungern

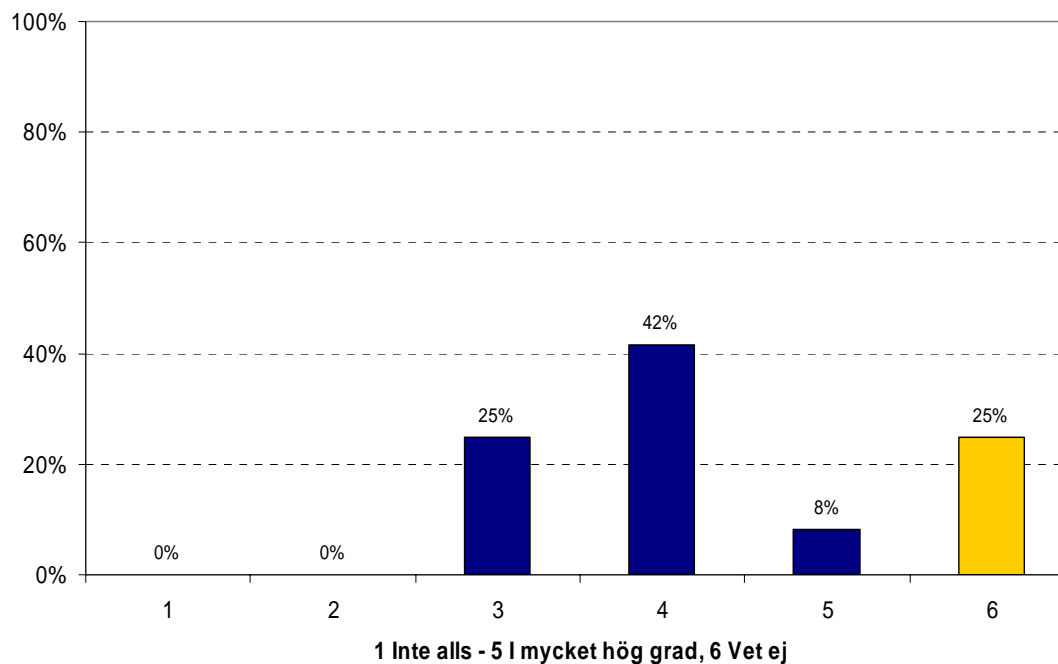
Hur viktig är tillgången till kvalificerad arbetskraft för att flytta produktionen till Ungern?





Den ekonomiska tillväxten är en faktor som i hög grad spelar in vid flytt av produktion

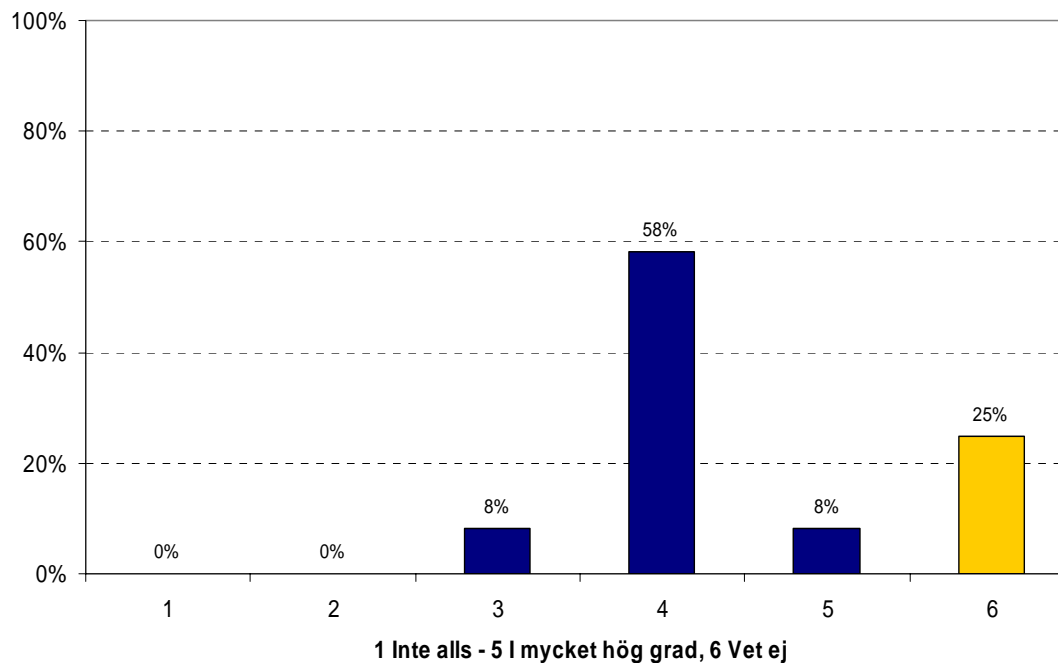
25d. Hur viktig är den ekonomiska tillväxten för att flytta produktionen till Ungern?





Det geografiska läget är en viktig faktor vid flytt av produktion

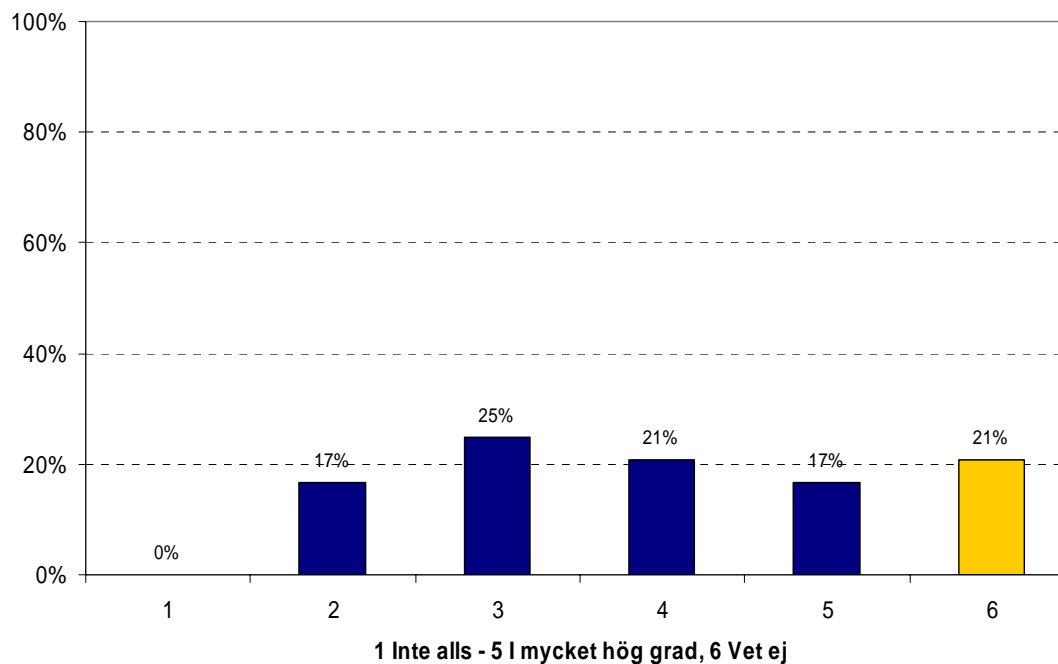
Hur viktigt är det geografiska läget för att flytta produktionen till Ungern?





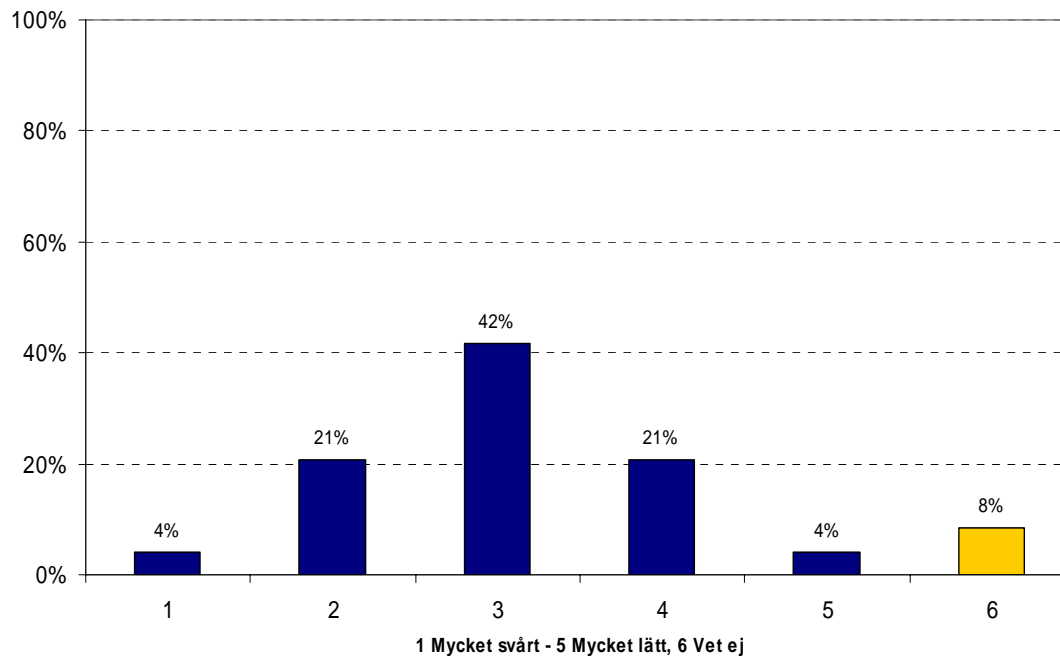
Spridda åsikter om marknadspotentialens betydelse för flytt av produktion

Hur viktig är marknadspotentialen för att flytta produktionen till Ungern?



Varken lätt eller svårt att hitta pålitliga partners

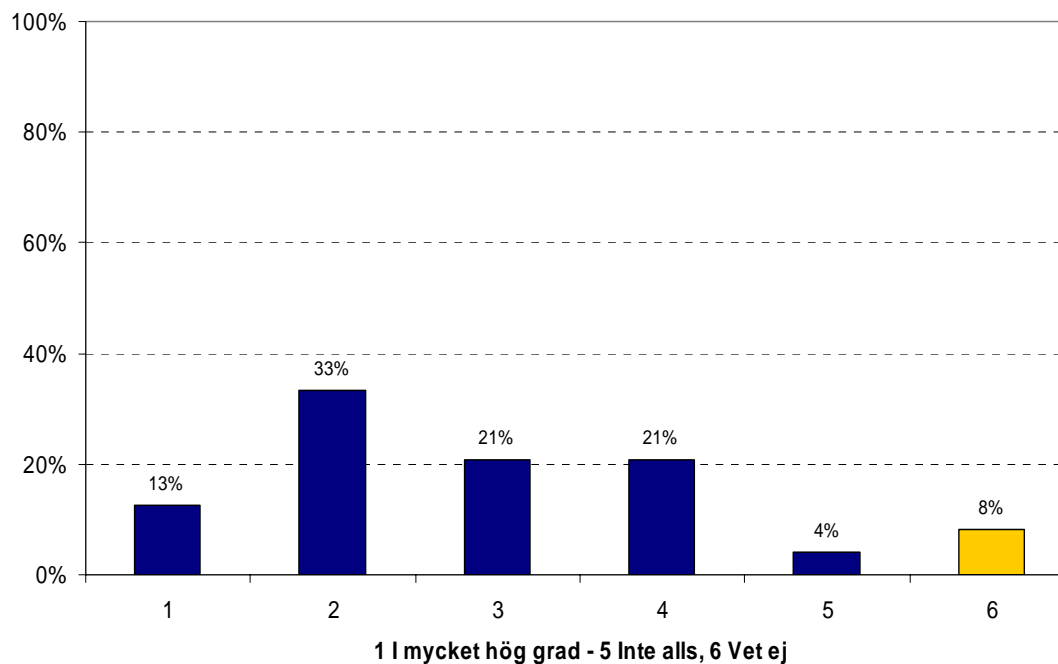
Hur bedömer du att det är att hitta pålitliga samarbetspartners i Ungern?





Begränsade språkkunskaper utgör ibland hinder för affärssamarbete

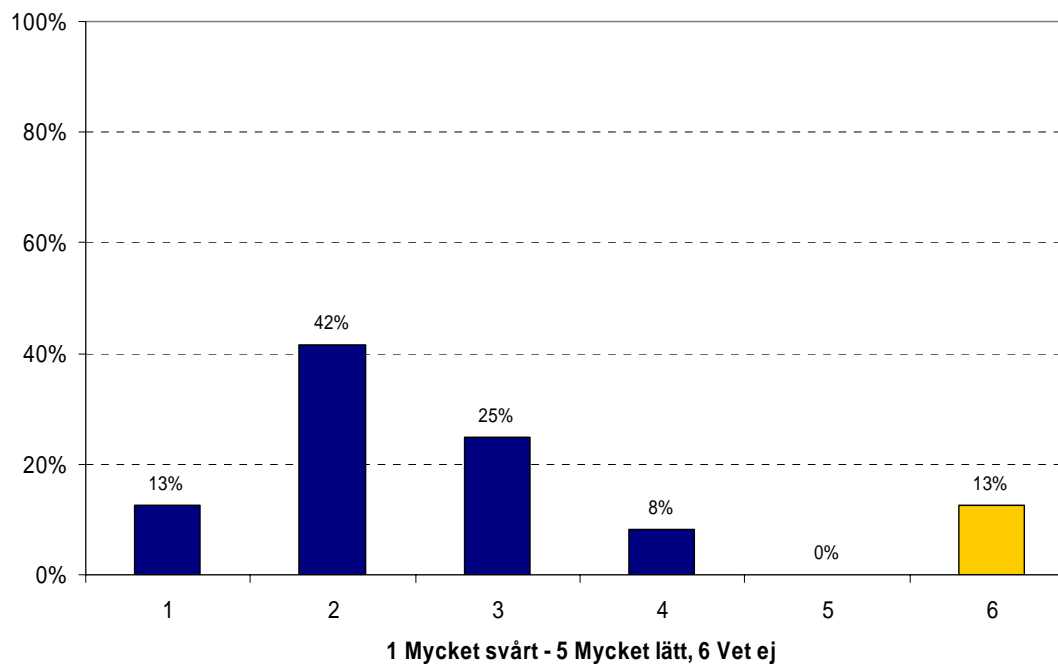
Visar dina erfarenheter på att begränsade språkkunskaper hos de ungerska affärsmännen utgör ett hinder för affärssamarbete?





Att få information om andra företag upplevs som svårt

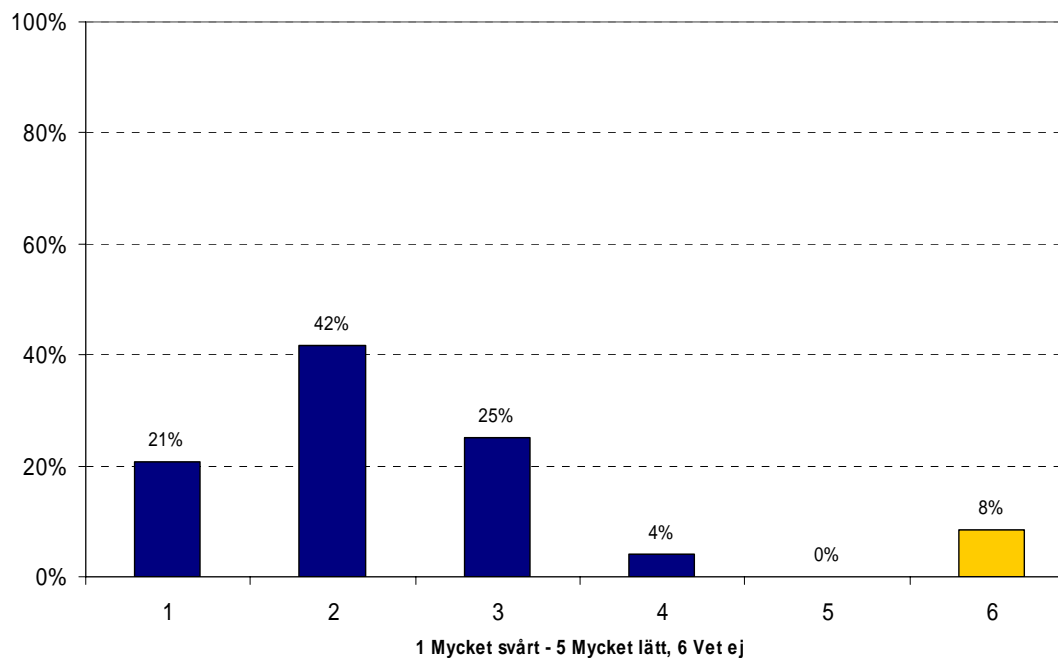
Hur bedömer du att det är att få information i Ungern om andra företag?





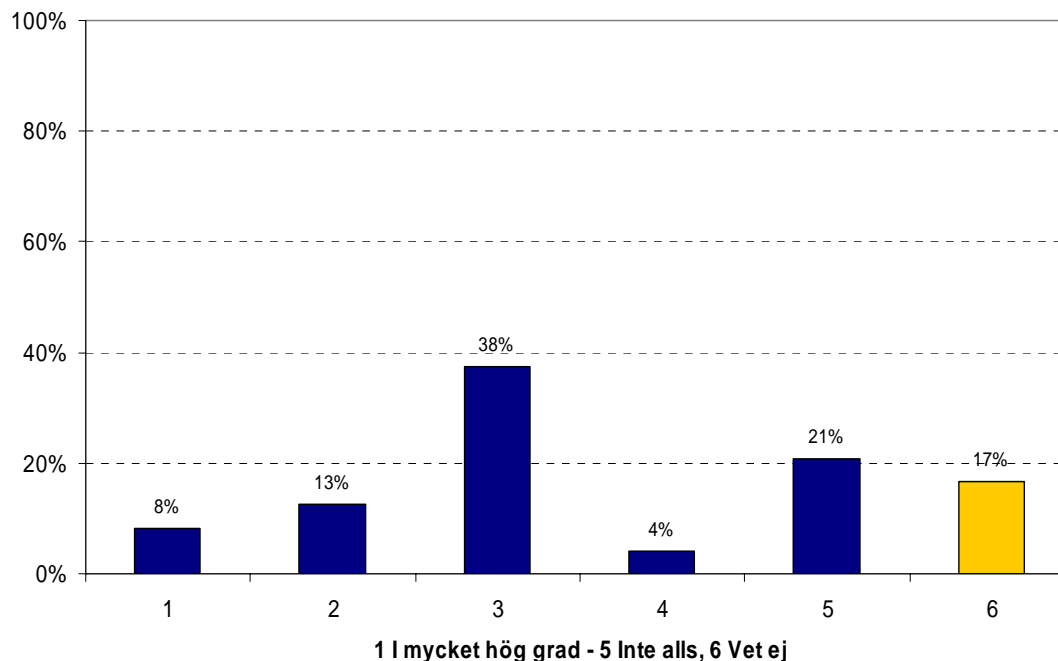
Att få information från myndigheter upplevs som svårt

Hur bedömer du att det är att få information från myndigheter i Ungern?



Den grå sektorn av ekonomin påverkar majoriteten av företagen i viss grad

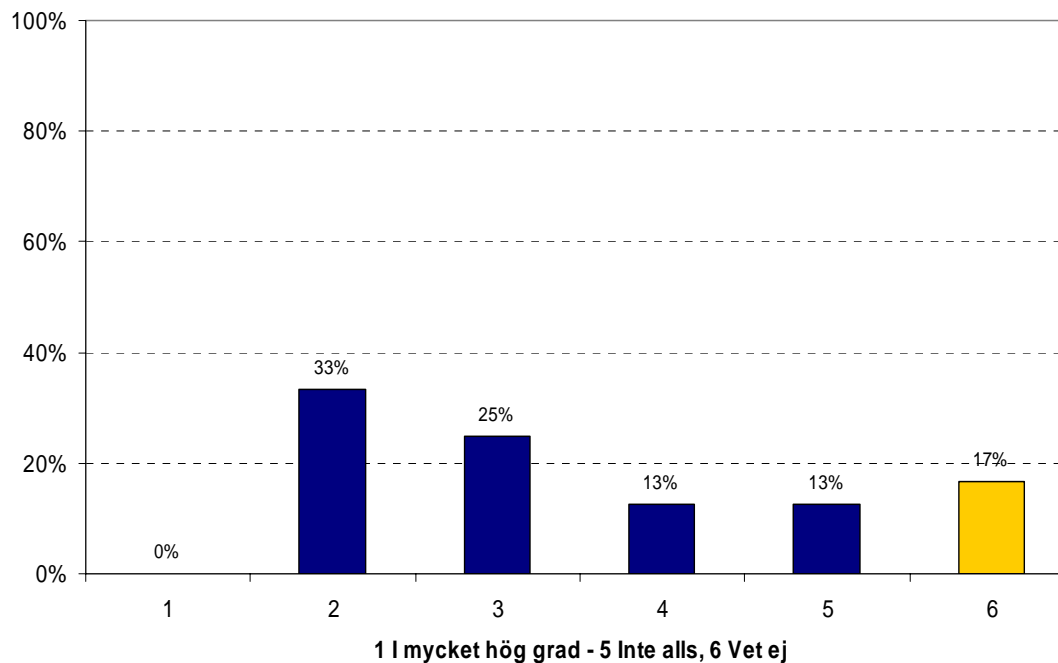
Hur påverkar den grå sektorn av ekonomin i Ungern lönsamheten för ditt företag?





Korruptionen påverkar en stor del av företagen i någon grad

Påverkar korruptionen i Ungern din affärsverksamhet?





Innehållsförteckning

- Introduktion
- Sammanfattning
- Motiv för att satsa på en etablering i Ungern
- Lagstiftning
- Ekonomi och finansiering
- Etableringsvillkor
- Intervjuer
- Intervjuer med inhemska företag



Hur bedömer du servicenivån hos de ungerska myndigheterna?

Det övergripande intrycket är att servicenivån i Ungern är låg:

- "Sämre än i Sverige, behöver förbättras"
- "Man vet inte var i processen man befinner sig"
- "Det beror helt och hållet vilken person som handlägger ens ärenden. Ibland fungerar det bra, ibland är det tortyr."
- "Långsam, men det fungerar. Man behöver tålamod"
- "Svårt att föra en dialog med myndigheter. Byråkratiskt och långsamt."
- "Vi måste trycka på för att något ska hända"
- "Inte service-minded."

Men den har förbättrats under senare tid:

- "Har blivit bättre. Det fungerar ok idag."

Dålig service som blir bättre



Är byråkratin i Ungern något som påverkar din affärsverksamhet?

Byråkratin är inte något hinder för den dagliga affärsverksamheten i Ungern:

- "Inte så mycket i det dagliga arbetet. När väl affärerna kommit igång behöver vi inte ha så mycket kontakter med myndigheter."
- "I det aktiva affärslivet möter jag ingen byråkrati"
- "Definitivt, men byråkrati är något som finns i alla länder."
- "Finns fortfarande, men det blir bättre och bättre. Har blivit bättre sedan EU-inträdet."
- "Särskilt påtagligt vid kontakt med tullmyndigheter och när tillstånd ska införskaffas"
- "Påverkar ej vår affärsverksamhet"

Byråkratin finns överallt, inte bara i Ungern

Vad är enligt din bedömning viktigt när man träffar en överenskommelse och träffar ett avtal i Ungern?

Vanligt att överenskommelser sker skriftligt:

- "Större affärer bör alltid konfirmeras skriftligt."
- "I början av en affärsöverenskommelse vill ungrarna ha allting på papper. När alla kontrakt är undertecknade glöms de bort och affärsverksamheten fungerar ändå. Att ha allting skriftligt är viktigt för att skapa förtroende"
- "De går inte att jämföra med Sverige. Här måste allt skrivas ner, stämplas, kontrakt skrivs osv. Annars litar ingen på dig."

Viktigt att komma överens på det personliga planet och inte bara det affärsmässiga:

- "Det är viktigare att förstå/känna till den man gör affärer med än i Sverige."
- "En ungrare vill oftast inte göra affärer med en person han ogillar, medan en svensk skiljer på affärer och privata känslor."

Skriftliga avtal och personliga relationer

Bedömer du att det föreligger skillnader i hur ett muntligt respektive skriftligt avtal uppfattas i Ungern jämfört med Sverige?

Muntliga avtal ses inte som bindande i Ungern:

- "Man ska inte göra muntliga avtal i Ungern. Mellan vänner i Ungern har man lika mycket skriftliga avtal som två svenska företag som inte känner varandra."
- "I Sverige är även ett muntligt avtal bindande. I Ungern tar man inte muntliga avtal så allvarligt som man borde."
- "Muntliga avtal i Sverige är mycket säkra. I Ungern måste man skriva ner allt."

Muntliga avtal ska undvikas



Finns det skillnader i det tidsperspektiv som ungerska affärsmän har i åtanke vid utfästelser jämfört med svenska? Om ja, hur påverkar det affärerna?

Ungrarna tar beslut snabbare än svenskar men har kortare framförhållning:

- "Beslutsprocessen i Ungern är snabbare än i Sverige"
- "Deras framförhållning är mycket kortare här än i Sverige, om de planerar över huvud taget"
- "Många affärsmän planerar inte sin affärsverksamhet tillräckligt mycket. De tänker inte på strategi och framtiden, utan satsar mer på den dagliga verksamheten. De har dåliga budgeteringsprocesser och granskningar, även i företag med flera hundra anställda."
- "I Sverige har företag ofta en planeringshorisont på 3-4 år. I Ungern försöker man snarare göra snabba vinster."

Snabba beslut med kort framförhållning



Vad anser du om betalningsvillkor som brukar tillämpas i Ungern?

Betalningsvillkoren varierar mellan en vecka och flera månader i Ungern:

- "Dåligt jämfört med Sverige. I Skandinavien ska en räkning betalas in efter 30 dagar. Här ligger snittet närmare 60, men 100 dagar är inte helt ovanligt."
- "Fakturor i Ungern ställs ut på 15-60 dagar. Vanligtvis 30 dagar."
- "Det varierar mellan en vecka och två månader."

Betalningsförmågan är ok, men problem kan uppstå – framför allt med mindre företag.

- "Trots långa betalningstider får vi ofta jaga våra kunder för att få betalt."
- "Vi har varit aktiva i Ungern sedan 1992. Hittills har vi haft tur; totalt har vi bara förlorat ca 200 000 kronor på företag som gått i konkurs. Men det gäller att välja företagen man gör affärer med."
- "Företagen betalar förhållandevis väl i tid. När det är problem med att få in pengar handlar det oftast om små och medelstora företag. Överlag fungerar det bra."

Överlag bra betalningsförmåga men varierande villkor



Hur uppfattar du din arbetssituation i Ungern?

Enbart positiva utlåtanden om arbetssituationen i Ungern:

- "Mycket bra. Jag har blivit utmärkt bemött. 75 procent av våra anställda talar engelska så språket är inget problem."
- "Jag trivs bra. Alltid nya saker, ingen dag är den andra lik. Saker och ting är inte lika 'perfekta och tråkiga' som i Sverige"
- "Jag trivs verkligen bra med att jobba i Ungern. Det är ett land där ekonomin växer, utländska investeringar ökar och landet förändras på ett positivt sätt. Folk är nyfikna och artiga."
- "Jag trivs här. Allt fungerar mycket, mycket bra. Det enda jag saknar är havet."

Arbetssituationen upplevs som mycket positiv



Hur pass viktigt är det att kunna språket i Ungern för att göra affärer?

Det är en fördel att behärska språket, framförallt i det dagliga arbetet:

- "Det är mycket viktigt att behärska ungerska i det dagliga arbetet med kunder. Däremot behövs det sällan på chefsnivå."
- "Att behärska språket är avgörande för att kunna göra affärer i Ungern."
- "Det skulle var till stor hjälp att kunna ungerska, men det är inte nödvändigt. Det är framför allt viktigt att kunna i det dagliga arbetet. Ibland talar inte ens toppchefer på stora företag engelska."
- "Även ungrare med examen inom språk vid universitet talar dålig engelska. Detta är en av de största nackdelarna med Ungern."
- "Självklart är språket viktigt, men det är inget krav för att kunna göra affärer. Kunskaper i engelska och tyska är goda hos den yngre generationen."

Språket är viktigt men inte nödvändigt

Om du skulle söka en nyckelperson till en helt ny verksamhet i Ungern, skulle det vara en svensk/västerländsk eller lokalanställd? Varför?

Olika typer av människor behövs på olika positioner, men man behöver alltid lokalanställda:

- "Det beror på till vilken nivå. I ett mindre företag där personen måste ha mer kontakt med kunder och liknande är en lokalanställd att föredra. I ett större multinationellt företag är det lämpligare att välja en person med erfarenhet från moderbolaget i Sverige. En sales manager bör alltid vara lokalanställd."
- "De som är bäst anpassade för att göra affärer i Ungern är givetvis ungrare. Ett lämpligt tillvägagångssätt är att anställa lokalt samtidigt som man sänder någon från moderbolaget som kan coacha dem."
- "Idealet är en ungersk-svensk person."
- "Antagligen behövs en eller två experter från Skandinavien med bakgrund i företaget och gärna tidigare internationell erfarenhet. Samtidigt behövs personer med lokal kännedom, framförallt för att knyta kontakter och för försäljning."

Lokal personal med svensk coachning



Hur bedömer du allmän servicenivå hos inhemska företag med tanke på kvalitet, leveranssäkerhet och priser?

Åsikterna går isär gällande servicenivån i Ungern:

- "Av de företag som vi arbetar med är nivån på deras service låg. Vanligt med sena leveranser. Ungarna har fortfarande mycket att lära sig inom service."
- "Överlag bra. Prisnivån ökar dock något för snabbt enligt vårt tycke."
- "Under medel. Man måste själv se till att saker och ting stämmer."
- "Vi kontrakterar 23 företag i Ungern, och jag är nöjd med samtliga av dem. Vi jobbar mest med små medelstora företag och de har lärt sig i längden att erbjuda den service vi kräver."
- "Det fungerar ganska bra, men våra leverantörer är multinationella företag som kan sina saker."

Varierande servicenivå



Vad utmärker den lokala ledarstilen?

Samtliga intervjuade ansåg att den ungerska ledarstilen var mer hierarkisk och auktoritär än den svenska:

- "Mycket mer hierarkiskt än i Sverige, detta är något som vi upplever som negativt."
- "Dominerande hierarkiskt, fortfarande sträng auktoritär ledarstil som dominerar i Ungern."
- "Mer auktoritär än i Sverige. Ovanligt att ledningen delar information med de anställda"

Hierarkisk och auktoritär ledarstil



Hur hanterar man lönepolitik och löneförhandlingar i Ungern?

Ingen fackförening och individuella löneförhandlingar:

- "Det finns ingen fackförening att tala om i Ungern. Vanligt med bonus som delas ut beroende på hur företaget har gått."
- "Löneförhandlingar sker individuellt baserat på individens kvalifikationer."
- "Väldigt individuell lönesättning. Inga fackföreningar finns, vilket gör livet lättare för arbetsgivare."
- "Kollektivavtal finns knappt, förutom inom statligt ägda bolag. Lönen sätts individuellt och det finns stora löneskillnader."
- "Löneökningen förväntas åtminstone täcka inflationen."

Individuella löner utan facklig inblandning

I vilken utsträckning anser du att kontakter och nätverk är viktiga för att göra affärer i Ungern? Jämför med Sverige.

Samtliga tillfrågade anser att kontakter är mycket viktiga för att göra affärer i Ungern:

- "Kontakter är definitivt viktigt för att göra affärer i Ungern."
- "Här är kontakter avgörande för att kunna göra affärer på ett helt annat sätt än det är i Sverige."
- "Mycket viktigare än i Sverige. Man måste bygga upp personliga relationer för att lyckas i Ungern"

Kontakter är avgörande för affärer

Hur pass vanligt förekommande anser du att mutor/korruption är i Ungern?

Mutor förekommer främst inom den offentliga sektorn:

- "Jag har aldrig stött på mutor eller korruption i mitt arbete."
- "Det är rätt så vanligt om du vill snabba på ett ärende hos en myndighet."
- "På den privata sidan finns det ingenting, men inom förvaltning och myndigheter finns ganska mycket. Det minskar, men är fortfarande vanligt."
- "Det händer att folk ger eller tar emot mutor. Det sker inte extremt ofta, särskilt inte i den privata sektorn."
- "Det är för vanligt. Jag anser att det är ett av de största problemen i Ungern."
- "Jag vet inte riktigt, men tror att det är ganska vanligt."
- "Man hör ju talas om det, men jag har aldrig stött på det själv."

Korruption förekommer främst i offentlig sektor



Kan ditt företag använda Ungern som bas för att nå ut på marknader i närliggande regioner?

Ungerns geografiska läge gör det till en bra bas att exportera från. Många företag anger Rumänien som ett land det är lätt att nå ut till från Ungern:

- "Vi har själva använt Ungern som bas för att nå ut till Rumänien och Bulgarien. Jag vet att många företag använder Ungern som en hub för export i Centraleuropa."
- "Det kan man göra. Det enda problemet är språket, men geografiskt ligger landet mycket bra till."
- "Absolut. Ungern är en mycket bra bas att exportera från, särskilt till Balkan eller Rumänien. Geografiskt ligger landet helt perfekt. Men bil kan du ta dig till t.ex. Wien eller Bratislava på mindre än tre timmar."
- "Det kan vi. Härifrån kan vi nå ut till marknader som Rumänien, Bulgarien, Kroatien och Ex-Jugoslavien."
- "Ungern är vår bas i Europa. Härifrån exporterar vi bl.a. till Rumänien, Tjeckien och Polen"

Ungern kan fungera som hub i Centraleuropa



Hur påverkas din verksamhet av EU-utvidgningen?

Åsikterna skiljer sig åt, men de flesta tillfrågade anser att den största skillnaden är att det blivit lättare att importera/exportera sedan Ungern gick med i EU:

- "Sedan Ungern gick med i EU har vi ökat vår försäljning rejält"
- "EU-inträdet har definitivt gynnat oss. Vi importerar produkter till den ungerska marknaden och det har blivit lättare för oss att föra in produkter i landet. Mindre byråkrati."
- "Inträdet i EU garanterar en politisk stabilitet."
- "Största fördelen är att det blivit mycket lättare att föra varor över gränserna."
- "Vi har inte påverkats alls av inträdet i EU"
- "Inträdet i EU har gynnat oss. Det har blivit lättare att importera och exportera."
- "Mindre administration nu."

EU-inträdet förenklar handeln

Generella råd och tips till svenska företagare som funderar på att starta verksamhet i Ungern

Ni bör anställa lokala personer...

- "Skaffa en eller två lokala nyckelpersoner till ledningen som känner till lagstiftning, kulturen och har ett bra nätverk. Som utlänning kommer det vara svårt att göra affärer om du inte har lokalt anställda."
- "Det kommer att behövas lokalt stöd. Använd er av övriga svenska företag som redan finns på plats här. Fördelar med att starta en verksamhet här är att det är billigt och närheten till övriga EU-länder är stor."

...och tillbringa gärna en tid i landet för att lära känna kulturen innan ni sätter igång verksamheten:

- "Ta dig tid att planera. Spendera tid i landet innan du sätter igång verksamheten. Tala med konsulter du kan lita på. Du kommer att behöva en bra advokat och en bra revisor."
- "Skriv en riktig affärsplan. Ungern är ett litet land. Försök lära dig lite Ungerska då detta skapar förtroende."
- "Man måste vara en tid här för att förstå den ungerska kulturen."

Innehållsförteckning

- Introduktion
- Sammanfattning
- Motiv för att satsa på en etablering i Ungern
- Lagstiftning
- Ekonomi och finansiering
- Etableringsvillkor
- Intervjuer
- Intervjuer med inhemska företag



Hur stor andel av den totala omsättningen i ditt företag utgör produkter från Sverige?

Mellan 5 procent och 100 procent av omsättningen hos de tillfrågade företagen kommer från Sverige:

- "För tillfället 5 procent men vi räknar med att det kommer att öka."
- "100 procent av vår omsättning utgörs av svenska produkter."
- "Det varierar mycket från år till år. Förra året kom 800 miljoner forint av totalt 3500 miljoner forint från Sverige."
- "Vi jobbar till 100 procent med svenska produkter varav 82 procent av produkterna är tillverkade i Sverige. Resten görs i Frankrike och Spanien."
- "All utveckling och support av våra produkter sker i Sverige. Här i Ungern har vi enbart försäljning."
- "Ungefär 80 procent av våra produkter kommer från ett svenskt företag. Produktionen av produkterna sker dock i Kina."



Hur bedömer du lönsamheten för de svenska produkterna i ditt land?

Lönsamheten hos de svenska varorna är överlag hög:

- " 70 procent av produkterna vi jobbar med har en hög lönsamhet. Hos resterande 30 procent är lönsamheten medel."
- "Vi har mycket god lönsamhet på produkterna vi säljer. Vi jobbar inom ERP (Enterprise Resource Planning) vilket är ett av de mest vinstgivande affärssegmenten i Ungern idag."
- "Vi jobbar inom livsmedelsbranschen med produkter i "premium kategorin". Ju mer förädlad en vara är desto större marginal har vi på den. Wok har t.ex. en hög marginal medan ärtor har låg lönsamhet. I medel har vi ett påslag på ca 20 procent."
- "Hög lönsamhet. Ofta en marginal på 30-50 procent."
- "Varorna säljer bra. Vi har en större marginal i Ungern än i Västeuropa, men vi gör ännu större vinster i Ryssland och Balkan."
- "Vi har samma påslag på våran svenska produkt som på övriga produkter i vårt sortiment."

Hög lönsamhet i svenska produkter



Hur bedömer du framtida potential för de svenska produkterna i ditt land?

Främst positiva omdömen om framtida potential för svenska produkter i Ungern:

- "Enorm framtida potential. Svenska produkter anses ha hög kvalitet. Ungrare är i allmänhet priskänsliga men det finns ett segment som satsar på kvalitet framför pris."
- "Mindre och mindre marginal på produkterna. Marknaden börjar mättas, men jag tror att vår marknadsandel kommer att öka. Våra svenska produkter har bättre kvalitet än konkurrenterna vilket kunderna börjar förstå."
- "Vi försöker anpassa de svenska produkterna efter den ungerska markanden. Förra året ökade vi 100 procent i volym och 50 procent i vinst."
- "Vi tror på en fortsatt stark försäljning under de närmaste åren."
- "Vi jobbar inom telefonbranschen. För att vara fortsatt konkurrenskraftiga måste man se till nya teknologier som IP-telefoni. Marginal och priset på den traditionella tekniken sjunker hela tiden, där finns mycket liten framtida potential."

Bra potential för svenska produkter



Vilken betydelse, om någon, har begreppet "Svensk kvalité" för dig?

Ungrare anser att svenska produkter oftast är av hög kvalité:

- "Svensk kvalité är lika med hög kvalité. Svenska produkter har haft ett bra rykte under flera decennier."
- "Svenska produkter är kvalitetsprodukter, men de har ofta ett för högt pris för att passa allmänheten i Ungern."
- "Funktionella produkter. Det handlar inte om lyx-produkter, men det är bra varor. Ofta en enkel, ren design, särskilt om det gäller möbler."
- "Folk i allmänhet säger att svensk kvalitet är bra. Personligen anser jag att svensk kvalitet inte existerar längre då samhället blivit mer och mer internationellt. Det är sällan en produkt tillverkas i Sverige utan produktionen läggs oftast ut till länder där det är mer lönsamt att tillverka."
- "Bra kvalitet och bra produkter. Ungrare litar på svenska varor."

Sverige = hög kvalité

Vad kännetecknar affärsmöten med svenskar?

Positivt:

- Bra förberedda
- Strukturerade
- Hövliga
- Pålitliga
- Använder ofta tekniska hjälpmedel (laptops, projektorer etc.)
- Noggranna med tiden
- Väklädda

Negativt:

- Opersonliga, dåliga på att skapa personliga kontakter
- Kör sin svenska stil och anpassar sig inte efter landet
- Fokus enbart på tekniska och kommersiella aspekter, inget på det personliga planet

Bra struktur men opersonligt



Beskriv en typisk svensk affärsman/kvinna jämfört med andra nationaliteter

Övervägande positiva omdömen om svenska affärsmän, även om de ibland kan uppfattas som stela:

- "Bra kunskaper i engelska. Tekniskt kunniga"
- "Ambitiös, duktig och kunnig"
- "Tyskar är mer precisa. De är väldigt priskänsliga och vill krama ur varenda öre ur dig. Ryssar är opålitliga och ostrukturerade. Svenskar är vänliga och flexibla. Man kan föra en öppen dialog med dem."
- "Svenska affärsmän tillhör den germanska typen. De kan ibland vara lite stela."
- "En svensk affärsman är artig och strukturerad. Han gillar inte att prata strunt utan vill gå direkt på diskussionsämnet till skillnad från till exempel amerikaner."
- "Ingen skillnad från övriga europeiska affärsmän."
- "Alltid välklädda. Öppna för diskussion. Går rakt på sak, säger vad de tycker. Håller vad de har lovat."

Seriösa och professionella men stela



Finns det någon egenskap som gör det svårt eller lätt att samarbeta med svenskar

Svårt:

- Dåliga på att ge feedback.
- Tar lång tid på sig för att fatta beslut.
- "I början av vårt samarbete med svenskarna var det svårt att jobba med dem då de inte förstod den ungerska kulturen och vanorna. De lärde sig dock snabbt."

Lätt:

- Pålitliga.
- Vänliga
- Flexibla
- Rättvisa, gör beslut baserade på fakta

Pålitliga och flexibla men långsamma med beslut



Är svenska företag framgångsrika i Ungern? Vilka råd skulle du vilja ge svenska företag? 1(2)

Svenska företag är framgångsrika i Ungern:

- "Svenska företag är generellt sett framgångsrika i Ungern."
- "Det går bra för svenska företag i Ungern idag. Det finns många framgångsrika företag i förhållande till att Sverige ändå är ett ganska litet land."
- "Svenska företag är framgångsrika i Ungern idag, men de var ganska sena in på marknaden. Om de hade kommit tidigare kunde de varit ännu mer framgångsrika."
- "Svenska företag är framgångsrika. Se bara på företag som Volvo och IKEA."

Råd till svenska företag:

- Investeringar kan underlättas av Gripens motköpsprogram. Ungern är ett bra land att investera i p.g.a. medlemskap i EU, infrastrukturen förbättras ständigt, subventioner går att få för investeringar i framförallt östra Ungern."



Är svenska företag framgångsrika i Ungern? Vilka råd skulle du vilja ge svenska företag? 2(2)

Råd till svenska företag (forts):

- "Det är viktigt att förstå och respektera den lokala affärskulturen. Svenska företagare kan vara ganska naiva, de bör vara mer misstänksamma med sina affärspartners. Svenskar bör lita mer på sina lokalt anställda, involvera dem i beslutsprocessen och dela med sig av information till dem."
- "Anställ personer lokalt som känner till förhållandena på den Ungerska marknaden. Tänk inte "svenskt" i Ungern. Skicka lokalt anställda på utbildning till det svenska företaget så att de lär sig strukturen på det svenska företaget och den svenska företagskulturen."
- "Tänk långsiktigt. Affärsmöjligheter som jag ser för svenska företag idag finns främst inom miljö och hälsovård."
- "Man måste ha en förståelse för marknaden. Det går inte att komma hit och göra samma sak som man gör i Sverige. Det bästa är att ha lokalt anställda."
- "Var noggrann med vilken distributör ni väljer. De är väldigt duktiga på att sälja sig själva, men lever sällan upp till vad de lovar. Om den ungerska marknaden kan sägas att ungrare är väldigt priskänsliga."



Kontakta Exportrådet i Ungern

Swedish Trade Council
(Svéd Kereskedelmi Kirendeltség)
Kapás utca 6-12
HU-1027 Budapest, Hungary

Tel: +36 1 270 05 80
Fax: +36 1 270 05 79
E-post: ungern@swedishtrade.se
Hemsida: www.swedishtrade.se/ungern