

## TRÀ ĐEN (HS 090240) – ĐỨC NGƯỜI MUA HÀNG

### Giới thiệu

- A. Cấu trúc thương mại
- B. Danh sách người mua hàng tiềm năng
- C. Thông tin mẫu của một người mua hàng

### A. CẤU TRÚC THƯƠNG MẠI

#### 1. Kênh phân phối thích hợp cho nhà xuất khẩu Việt Nam

Nhóm đối tượng quan trọng nhất của các nhà xuất khẩu Việt Nam tại thị trường Đức là các nhà buôn, các nhà môi giới và đại lý đại diện cho các công ty nhập khẩu. Những nhà nhập khẩu này sau đó phân phối cho các nhà bán sỉ, lẻ, các nhà pha chế, những người cung cấp như khách sạn, cửa hàng, siêu thị...

Nhà môi giới trà hàng đầu ở Đức là Ludwig H.O. Schroeder & Rudolph Hamann; Công ty pha chế chính ở Đức như là Teekanne, J Fr Scheibler GbmH & Co, Ostfriesische Tee Gesellschaft và H&S Tee-Gesellschaft;

#### 2. Các xu hướng về cấu trúc thương mại (Kênh phân phối)

Thị trường sản phẩm hữu cơ đang phát triển. Các nhà buôn sản phẩm hữu cơ là kênh thương mại quan trọng cho các nhà sản xuất sản phẩm hữu cơ. Từ đó cũng có các siêu thị và các cửa hàng bán sản phẩm hữu cơ vẫn là kênh phân phối truyền thống và ngày càng trở nên quan trọng hơn. Vai trò của nhà kho và đấu giá là đặc điểm quan trọng. Trước đây việc chế biến đầu tiên được thực hiện trước khi xuất khẩu, nhưng việc chế biến tại địa phương ngày càng phổ biến hơn. Các nhà chế biến trà hữu cơ lớn là Heuschrecke, Lebensbaum, Herbaria Krauterparadies. Các nhà môi giới và đại lý đóng vai trò quan trọng. Họ là nhân vật chính trong việc đấu giá. Các nhà buôn cũng là kênh phân phối quan trọng. Các công ty thương mại như Halssen & Lyon GmbH và Kloth & Kohnken.

#### 3. Vai trò của thương mại điện tử

Các nhà mua hàng của Đức tìm kiếm các công ty cung ứng trên internet, qua các nguồn như:

- <http://www.thefoodworld.com>
- <http://www.europages.com>
- <http://www.agronet.com>
- <http://www.inttea.com/publication.asp>

#### 4. Quy trình lựa chọn nhà cung cấp

Tại Đức, hầu hết những người mua hàng đều tìm kiếm các mối quan hệ lâu dài.

#### 5. Khuyến nghị

Cố gắng thiết lập quan hệ lâu dài với một nhà môi giới hoặc thương mại tại Đức. Hãy tìm hiểu một số thông tin cần thiết về đối tác trước khi lựa chọn

## B. DANH SÁCH NGƯỜI MUA HÀNG TIỀM NĂNG

### 1. Danh sách tổng hợp

Thông qua việc sử dụng Internet, bạn có thể tự tạo ra được một danh sách các khách hàng tiềm năng. Nhưng trước tiên hãy đọc phần cấu trúc thương mại (kênh phân phối) của ngành và dựa vào đó để nhận diện nhóm đối tượng bạn đang quan tâm. Với cách này, bạn sẽ tiết kiệm được thời gian nhờ chuẩn bị tốt và có thể tìm được đối tác dài hạn một cách dễ dàng. Xin lưu ý rằng việc xây dựng một danh sách những khách hàng triển vọng đòi hỏi bạn phải đầu tư nhiều thời gian.

### Một số nhà nhập khẩu trà điển hình của Đức 2013

Tên công ty	Địa chỉ	website
<a href="#">Alfred C. Toepfer International GmbH</a>	Ferdinandstr. 5 20095 Hamburg phone: +49(40) 30 13-0 fax: +49(40) 30 13-634 E-Mail: <a href="mailto:mail[at]toepfer.com">mail[at]toepfer.com</a>	<a href="http://www.acti.de">http://www.acti.de</a>
<a href="#">Anton Dürbeck GmbH</a>	Hessenring 120 D-61348 Bad Homburg E-Mail: <a href="mailto:anton@duerbeck.com">anton@duerbeck.com</a> Tel. +49 6172 – 6806 – 0 Fax. +49 6172 – 6806 – 600	<a href="http://www.duerbeck.com">http://www.duerbeck.com</a>
<a href="#">BÄKO-Zentrale Süddeutschland eG</a>	<b>Geschäftsführender Vorstand</b> Holger Knieling Telefon: 06203/1001 - 110 Email: <a href="mailto:info@baeko-zentrale-sued.de">info@baeko-zentrale-sued.de</a>	<a href="http://www.baeko-zentrale-sued.de">http://www.baeko-zentrale-sued.de</a>

<a href="#">Frucht Express GmbH</a>	Frucht Express GmbH Am Frucht- und Frachthof 6 14550 Groß Kreuz Tel.: (03 32 07) 370-0 Fax: (03 32 07) 370-99 E-Mail: <a href="mailto:info@frucht-express.de">info@frucht-express.de</a>	<a href="http://www.frucht-express.de">http://www.frucht-express.de</a>
<a href="#">Fruchthof Gleichmann GmbH</a>	Fruchthof Gleichmann GmbH Hans-Böckler-Str. 17 56070 Koblenz Tel: +49 261 8082 -0 Fax: +49 261 8082 -19	<a href="http://www.fruchthof-gleichmann.de">http://www.fruchthof-gleichmann.de</a>
<a href="#">Fruchthof Nagel GmbH</a>	Tel.: 0731/9771-200 Email: <a href="mailto:Verkauf@fruchthof.de">Verkauf@fruchthof.de</a>	<a href="http://www.fruchthof.de">http://www.fruchthof.de</a>
<a href="#">GDG Schütte GmbH &amp; Co. KG</a>	JOH. GOTTFR. SCHÜTTE GMBH & CO., KG Bornstraße 16-17 D-28195 Bremen Tel: +49 (0) 421-3042 – 0 Fax: +49 (0) 421-3042 285 eMail: <a href="mailto:info@jgs.de">info@jgs.de</a>	<a href="http://www.jgs.de">http://www.jgs.de</a>
<a href="#">Hafru Hanseatische Fruchtvertriebsgesellschaft mbH</a>	Großmarkt Stand K 408/409 Banksstraße 28 20097 Hamburg <b>Telefon: +49 40 325803-0</b> <a href="mailto:volkerkiewer@hafru.de">volkerkiewer@hafru.de</a>	<a href="http://www.hafru.de">http://www.hafru.de</a>
<a href="#">Heinz-Dieter Haller</a>	Holperdorp 7 49536 Lienen T. (0049 54 83) 73 81- 0 F. (0049 54 83) 73 81- 77 E-Mail: <a href="mailto:office@haller24.de">office@haller24.de</a>	<a href="http://www.haller24.de">http://www.haller24.de</a>

<a href="#">L. STROETMANN GmbH &amp; Co. KG</a>	<b>L. STROETMANN Lebensmittel GmbH &amp; Co. KG</b> Harkortstrasse 30 48163 Münster Tel.: 0251 / 7182-306 Fax.: 0251 / 7182-110 E-Mail: <a href="mailto:edeka@stroetmann.de">edeka@stroetmann.de</a>	<a href="http://www.stroetmann.de">http://www.stroetmann.de</a>
<a href="#">Märsch Import Handels-GmbH</a>	Märsch Importhandels-GmbH Boschstraße 23 89079 Ulm Tel.: +49 7 31 . 49 3-0 Fax: +49 7 31 . 49 3-100 <a href="mailto:info@maerschimport.de">info@maerschimport.de</a>	<a href="http://www.maerschimport.de">http://www.maerschimport.de</a>
<a href="#">MENSON biologische Erzeugnisse GmbH</a>	Menson Biologische Erzeugnisse GmbH Krebäckerstraße 10 71364 Winnenden Baden Württemberg Deutschland <b>Tel:</b> +49 (0)7195 - 1860 <b>Fax</b> +49 (0)7195 - 18687 <b>E-Mail</b> <a href="mailto:info@menson.de">info@menson.de</a>	<a href="http://www.menson.de">http://www.menson.de</a>
<a href="#">Mitsui &amp; Co. Deutschland GmbH</a>	Berliner Allee 52, 40212 Düsseldorf, Germany (P. O. BOX 10 38 42, 40029 Düsseldorf) Telephone: (49-211) 93860 Facsimile: (49-211) 9386-723	<a href="http://www.mitsui.de">http://www.mitsui.de</a>
<a href="#">Norbert Texter Foodconsulting GmbH Import -Export</a>	Wismarsche Straße 380 19055 Schwerin Tel.: +49 (0)385 59 58 95 89 Fax: +49 (0)385 59 58 95 90 Mail: <a href="mailto:nt@texterfood.de">nt@texterfood.de</a>	<a href="http://www.texterfood.de">http://www.texterfood.de</a>

<a href="#">Otto Franck Import KG</a>	Stätzlinger Str. 63 86165 Augsburg Bayern / Deutschland Registergericht Augsburg: HRA 9712 Telefon: +49 (821) 79 402 – 0 Telefax: +49 (821) 79 402 – 23 E-Mail: ofri@ottofranck.de	<a href="http://www.ottofranck.de">http://www.ottofranck.de</a>
<a href="#">Paul Schrader GmbH &amp; Co. KG</a>	Betrieb und Versand: Paul Schrader GmbH & Co. KG Gutenbergstr. 7 28844 Weyhe Telefon: (01 80) 525 1 525 Telefax: (01 80) 595 8 576	<a href="http://www.paul-schrader.de">http://www.paul-schrader.de</a>

## 2. Nguồn thông tin

Hãy sử dụng các nguồn thông tin sau để xây dựng một danh sách tổng hợp.

- Tea World Expo - <http://www.worldteaexpo.com/exhibitor-list-2.html>
- Tea trade statistics & research – International Tea Committee <http://www.inttea.com/>
- Tea trade world – <http://tea.tradeworlds.com/>
- Europages - [www.europages.com](http://www.europages.com)
- Google – [www.google.com](http://www.google.com)
- Hội viên Hội đồng trà Châu Âu

<b>Úc</b>	
<b>Österreichischer Kaffee- und Teeverband</b> Zaunergasse 1-3 1030 Vienna	<b>Mr Dr. Johann Brunner</b> Phone: 00 43 1 713 15 05 Fax: 00 43 1 713 39 46 E-Mail: <a href="mailto:kaffeetee@speed.at">kaffeetee@speed.at</a> Website: <a href="http://www.teeverband.at">www.teeverband.at</a>
<b>Bỉ</b>	



<b>Comité Belge du Thè et des Infusions asbl</b> c/o Unilever Belgium S.A., Legal Dept. Humaniteitslaan 292 1190 Bruxelles	
<b>Đan Mạch</b>	
<b>Brancheforeningen for Kaffe og Te</b> Nyhavn 6 1051 Kobenhavn K	<b>Mr Niels Gade</b> Tel: 00 45 33 11 93 13 Fax: 00 45 33 32 08 48 E-Mail: <a href="mailto:ng@adv-nyhavn.dk">ng@adv-nyhavn.dk</a> Website: <a href="http://www.teinfo.dk">www.teinfo.dk</a>
<b>Pháp</b>	
<b>S. T. E. P. I. Syndicat du Thé et des Plantes à Infusion</b> 8, Rue de l'Isly 75008 Paris	<b>Mr Arnaud Ribeyron-Montmartin</b> Phone: 00 331 53 42 33 80 Fax: 00 331 53 42 33 81 E-Mail: <a href="mailto:stepi@wanadoo.fr">stepi@wanadoo.fr</a>
<b>Đức</b>	
<b>Deutscher Teeverband e. V.</b> Sonninstr. 28 20097 Hamburg	<b>Ms Dr. Monika Beutgen</b> Phone: 00 49 40 23 60 16 34 Fax: 00 49 40 23 60 16 10 E-Mail: <a href="mailto:tee@wga-hh.de">tee@wga-hh.de</a> Website: <a href="http://www.teeverband.de">www.teeverband.de</a>
<b>IRELAND</b>	
<b>Irish Tea Trade Association</b> c/o J. A. Fitzpatrick & Co. Ltd. 20 Terenure Park Dublin 6w	<b>Mr Arthur Fitzpatrick</b> Phone: 00 353 1 490 33 61 Fax: 00 353 1 490 31 01 E-Mail: <a href="mailto:info@irishteatrade.ie">info@irishteatrade.ie</a>
<b>Ý</b>	

<b>A. I. I. P. A.</b> <b>Associazione Italiana Industrie Prodotti Alimentari</b>  Corso di Porta Nuova, 34 20121 Milano	<b>Ms Adele Scicchitano</b>  Phone: 00 390 2 65 41 84 Fax: 00 390 2 65 48 22 E-Mail: <a href="mailto:a.scicchitano@aiipa.it">a.scicchitano@aiipa.it</a>
<b>Hà Lan</b>	
<b>Koninklijke Nederlandse Vereniging voor Koffie en Thee (KNVKT)</b>  Sir Winston Churchilllaan 366F (19th floor) 2285 SJ Rijswijk P.O.Box 161 2280 AD Rijswijk	<b>Mr Tijmen de Vries</b>  Phone: 00 31 70 336 51 61 Fax: 00 31 70 336 51 67 E-Mail: <a href="mailto:knvkt@knvkt.nl">knvkt@knvkt.nl</a> Website: <a href="http://www.knvkt.nl">www.knvkt.nl</a>
<b>Anh</b>	
<b>UK - Tea Council</b>  c/o FDF 6, Catherine Street WC2B 5JJ London	<b>Mr William Gorman</b>  Phone: 00 44 207 420 71 11 Fax: 00 44 207 836 05 80 E-Mail: <a href="mailto:bill@teacouncil.co.uk">bill@teacouncil.co.uk</a>
	<b>Ms Geraldine Albon</b>  Phone: 00 44 207 420 71 13 Fax: 00 44 207 379 57 35 E-Mail: <a href="mailto:geraldine.albon@fdf.org.uk">geraldine.albon@fdf.org.uk</a> Website: <a href="http://www.teacouncil.co.uk">www.teacouncil.co.uk</a>

### 3. Danh sách chọn lọc

Sau khi có được danh sách tổng hợp, bạn sẽ có trong tay rất nhiều công ty nhưng không phải công ty nào cũng có triển vọng. Bạn sẽ phải sàng lọc để có được một danh sách ngắn. Những gợi ý sau có thể giúp ích cho bạn trong việc sàng lọc:

- Kiểm tra thông tin trên website của các công ty (về quy mô, chính sách tìm kiếm nguồn hàng, sản phẩm, chiến lược cạnh tranh...)
- Gọi điện đến các công ty còn lại và/hoặc các hiệp hội để có thêm thông tin chi tiết.
- Cũng có thể liên lạc bằng thư điện tử, tốt nhất là sau khi đã gọi điện.

### 4. Tiếp cận đối tác

Địa điểm tốt nhất để bạn gặp được các khách hàng tiềm năng là tại hội chợ thương mại. Một trong những hội chợ về ngành trà thế giới là World Tea Expo tổ chức vào tháng 5 hàng năm tại Mỹ: <http://www.worldteaexpo.com/>. Ngoài ra cũng có một số hội chợ thương mại vùng được tổ chức hàng năm. Hãy dựa vào danh sách ngắn của bạn để bố trí các cuộc hẹn tại hội chợ này. Bạn cũng có thể liên lạc với nhà nhập khẩu qua điện thoại để tự giới thiệu về mình. Trước tiên bạn phải có được tên của người quản lý chịu trách nhiệm nhập hàng. Kế đến bạn nên sắp xếp một cuộc nói chuyện điện thoại ngắn với người đó và giữ liên lạc qua thư điện tử, trong thư hãy đề cập đến cuộc điện đàm mà bạn đã thực hiện. Sau vài ngày, gọi điện cho người phụ trách mua hàng một lần nữa để xem họ có quan tâm đến lời đề nghị của bạn hay không. Có thể họ sẽ muốn bạn gửi một tờ bướm giới thiệu về sản phẩm của công ty của bạn.

## 5. Khuyến nghị

Phải chắc chắn là bạn đáp ứng được nhu cầu của thị trường và của khách hàng. Xin vui lòng xem thêm phần Yêu cầu về tiếp cận thị trường cho sản phẩm này. Ngoài ra, bạn có thể xem thêm thông tin mẫu của một nhà mua hàng để có thêm thông tin.

## C. THÔNG TIN MẪU CỦA MỘT NGƯỜI MUA HÀNG

### 1. Lĩnh vực kinh doanh chính

Teekanne GmbH & Co. KG có trụ sở chính đặt tại Dusseldorf - Đức, là công ty kinh doanh hàng đầu về trà.

### 2. Sản phẩm

Các loại trà được chế biến và đóng gói dưới thương hiệu Teekanne. Các thông tin về sản phẩm có thể tìm tại website của Teekanne

### 3. Qui mô công ty

Hiện nay Teekanne Group có 1,300 nhân viên tại kể cả nhân viên các chi nhánh tại 8 nước trên thế giới và các đối tác phân phối ở nhiều nước.

### 4. Chính sách chất lượng

Teekanne đạt được chứng nhận chất lượng từ năm 1882. Công ty đã thực hiện quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn DIN EN ISO 9001 và thực hiện theo tiêu chuẩn HACCP.

### 5. Khuyến nghị

Lưu ý rằng thông tin về nhà mua hàng trên chỉ là một ví dụ về một nhà mua hàng tại Đức. Có thể tìm thêm các thông tin bằng cách nghiên cứu ưu phần cấu trúc thị trường và làm thế nào để tìm đối tác trong lĩnh vực này. Và hãy vào website hoặc gửi email để tìm thêm thông tin.

## TEEKANNE GmbH & Co. KG

Kevelaerer Str. 21-23 40549 Düsseldorf

[www.teekanne.at](http://www.teekanne.at) hoặc [www.teekanne.de](http://www.teekanne.de)

Email: [datenschutz@teekanne.de](mailto:datenschutz@teekanne.de)