

## Exporttjänster

Svensk Industri har en enorm exportpotential inom gruppen små- och medelstora företag, s.k. SME - företag! Sverige har också ett mycket stort tekniskt kunnande inom flera efterfrågade produkt- och tjänsteområden, t.ex. miljöteknik, transportsystem, innovationsteknologi och tjänstesystem, för att nämna några. Bara inom området miljöteknik, så finns det ca 9000 företag i hela Sverige, varav många med både starkt innovativa produkter och enorma exportmöjligheter! Men det finns många fler företagsområden, med stor svensk exportpotential.

Om Ditt företag är ett mindre, eller medelstort svenskt företag, SME - företag, som har en väl fungerande organisation, med bra produkter, god och utvecklingsbar leveranskapacitet, bra referenskunder, goda tekniska och administrativa förutsättningar att expandera, samt ser möjligheter "runt hörnet", så borde Ditt företag också tillhöra gruppen – svenska lyckosamma exportföretag! Om dock något av detta ovan fattas, så kan Scoreline med mycket omfattande exportkunskaper och internationella kontakter hjälpa till!

Att lyckas med export, är dock inte lika lätt, som att lyckas på hemmamarknaden. Här hemma talar man samma språk, känner till kulturen, kunderna har oftast värderingar, som man känner igen, man har byggt relationer, som man kan använda vid nykundsbearbetning etc.

Att välja och starta upp en ny exportmarknad är inte lika lätt. Många nya exportföretag "hittar" sin exportmarknad t.ex. på en utlandsmässa. Man träffar trevliga, entusiastiska människor, som vill att man skall exportera till en eller flera exportmarknader. En annan orsak kan vara att man blir övertalad av någon man känner väl, att exportera till den eller den marknaden, där det enligt personen finns enorma affärsmöjligheter. En felsatsning kan kosta stora och onödiga pengar. Den kan också skapa en felaktig bild av företaget, som får företaget att hamna i dålig dager, gentemot såväl potentiella, som existerande kunder.

Resultatet av en felsatsning kan också signalera okunnighet och ge missmod och osäkerhet, både inom företaget och på marknaden – eller ännu värre i media. Däremot har företag, som hyrt in en extern och erfaren Exportchef, kunnat undvika flera misstag initialt. Företaget har fått rådgivning och konkret sälj – och administrativ hjälp i det viktiga inledande och det fortsatt löpande exportskedet. Dessutom ger denna resurs många gånger snabbt tillgång till fler utökade kundkontakter, på nya och rätt utvalda exportmarknader.

## Exportchef Att Hyra

Med en Exportchef Att Hyra från Scoreline, får företaget hjälp med att snabbt bygga upp en exportorganisation, anpassad efter de behov, som finns idag och som kommer att behövas i framtiden.

Användandet av en Exportchef Att Hyra har medfört att företagen minskar risken på satsningar på fel marknader. Riskerna kan handla om onödigt dyra omvägar, kontrakt med utlandskunder, som man inte bör sälja till, felaktigt skrivna samarbetsavtal, som är svåra och ekonomiskt belastande att ta sig ur, samt en marknad, där de egna produkterna måste ändras så mycket för att bli godkända, att satsningen inte lönar sig etc., etc.

Allt sammantaget gör att rätt initial exportsatsning är nödvändigt att göra, så att affärsprocessen blir lönsam från början och grunden läggs för en fortsatt positiv expansion. Avgörandet för en exportframgång är således att man väljer att följa en noga och realistiskt skapad strategisk plan.

### **Kontakta oss gärna för mer information!**

Med vänliga hälsningar

**Christer Dyrwoold**

VD

E-post: [christer.dyrwoold@scoreline.se](mailto:christer.dyrwoold@scoreline.se)

Tel: 08-689 99 40