



Fra fritidsprojekt til eksportvare

Steen Schock havde haft indbrud gennem et kældervindue, og ønskede at sikre sig imod flere. Men på markedet kunne han ikke finde et produkt, der passede til hans behov. Så konstruerede han selv et system.

"Man kan jo godt sige, at produktet er affødt af et personligt behov",

siger Steen Schock, som præsenterede sit system for en kammerat og senere kompagnon i begyndelsen af 2002. I løbet af de kommende 1½ år blev idéen som projekt mere konkret. Og så besluttede han sig for at realisere det. I efteråret 2003 blev systemet, EasyBar, sat i produktion. Det første kom på markedet i Danmark i begyndelsen af 2004.

Ekspansion på marked

Tidligt blev Steen Schock og hans kompagnon klar over, at det var på

Produkt

EasyBar er en tremme bestående af et lakeret stålrør, der tilpasses vinduet. En fjederbelastet tap i hver ende skydes ind i modsvarende 10 mm huller, som på forhånd bores i karmen. En række tremmer – placeret lodret eller vandret – udgør en sikring af vinduet uden synlige fastgørelseselementer.



EasyBar ses her installeret i et kældervindue.

markedet frem for på produkter, der skulle ekspanderes. Derfor begyndte de ret tidligt at se på mulighederne for eksport og kom i kontakt med Hans Jørgen Lorenzen, som er eksportforberedelseskonsulent for Danmarks Eksportråd.

Friske øjne på produktet

Steen Schock har været glad for møderne med konsulenten.

"Det har været gavnligt at sparre med en, som har forstand på markedsføring også i udlandet. Vi har fået friske øjne på vores produkt og de muligheder, der er. Og vi er blevet udfordret på de ting og tanker, som vi har gjort os. Vi er blevet mere bevidste omkring de valg, vi foretager os."

Analysen og handlingsplan

Der er blevet sat fokus på de analyser, der er nødvendige for at kunne træffe den rette beslutning om mulige markeder. Og de har lavet en importør-

profil. De har fået udarbejdet en konkurrentanalyse, som belyser produkterne på de interessante eksportmarkeder. Og der er foretaget en risikoanalyse. Der er diskuteret priser og mål. Og så har de fået oplæg til kontrakter, til når den rette partner er fundet.

Tyskland i kikkerten

Og den første partner i udlandet bliver sandsynligvis én i Tyskland. På basis af møder med Hans Jørgen Lorenzen har Steen Schock valgt at købe en eksportstartpakke til Tyskland. Markedet er stort, og det er et nærmarked. Men Steen Schock har også andre nærmarkeder i tankerne. Sverige og dernæst Norge er på ønskelisten over mulige eksportmarkeder, når der bliver mere tid og luft til det.

Crimex Tyverisikring ApS

- Grundlagt i 2002
- Ansatte: 2

Eksportforberedelse og Eksportstart – en individuel hjælp til små og mellemstore virksomheder

**DANMARKS EKSPORTRÅD
UDENRIGSMINISTERIET**

Generel Forretningsservice
Tlf. 33 92 13 90
Fax 33 92 13 94
www.eksportstart.dk