

*Af Hans Jørgen Lorenzen, eksportforberedelseskonsulent*

# Kom i gang med eksport!

Der er betydelige markedsmæssige muligheder i udlandet. Og adgang til råd og vejledning om internationalisering hos Danmarks Eksportråd.

Danske virksomheder har altid været dygtige til at gøre forretning med udenlandske kunder, og globaliseringen reducerer fortsat barriererne for at komme i gang. Det er i dag langt lettere at rejse, kommunikere og transportere varer over grænserne end for blot få år siden.

Danmarks Eksportråd, som er en enhed i Udenrigsministeriet, stiller sin ekspertise inden for rådgivning om eksport og internationalisering til rådighed for danske virksomheder. Vi fungerer som konsulenter for virksomhederne og er i kraft af vores størrelse en betydelig »muskel« at trække på, når man overvejer at påbegynde eksport.

## Hvem kan eksportere?

Afsætning på nye markeder er oplagt for produktions- og handelsvirksomheder. Men i de seneste år er

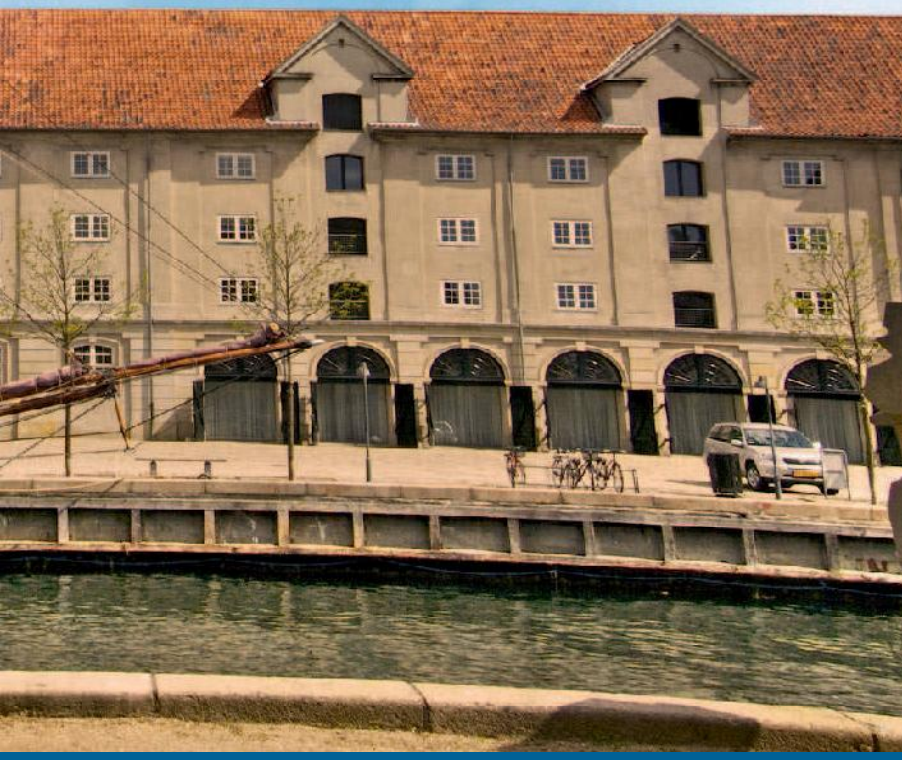
også videnstunge brancher begyndt at kigge ud over Danmarks grænser – for eksempel har modehuse, arkitekter og IT-virksomheder påbegyndt salg i udlandet med succes.

Vækst via udvidelse af markedet er relevant for stadig flere danske virksomheder, selv om man ikke altid er opmærksom på denne mulighed.

## Gode vilkår for eksport-start

Teknologisk og produktmæssigt har danske virksomheder ofte en god ballast, og i international sammenhæng har de ry for at være meget fleksible og ordholdende leverandører. Ballasten, omverdenens positive holdninger samt danske forretningsfolks traditionelle gå-på-mod danner de rigtige grundlæggende betingelser for, at endnu flere danske virksomheder kan få succes med eksport.

Når man først har overvundet den mentale barriere ved at skulle tænke ud over hjemmemarkedet, kræver det en kombination af knofedt og grundig forberedelse at komme videre.



## Fakta!

- **Firma**  
Danmarks Eksportråd er en enhed i Udenrigsministeriet
- **Profil**  
Støtter erhvervslivet med rådgivning om internationalisering  
Kombination af gratis ydelser og brugerbetaling  
Omkring 350 ansatte i 66 lande  
20 eksportforberedelseskonsulenter
- **Hjemmesider**  
[www.eksportstart.dk](http://www.eksportstart.dk)  
[www.eksportraadet.dk](http://www.eksportraadet.dk)  
[www.goglobal.dk](http://www.goglobal.dk)

### Barrierer for internationalisering

Min erfaring med rådgivning af en lang række vordende eksportører peger på, at udfordringerne hyppigt ligger inden for områderne *kapital og kompetencer*.

Eksport stiller krav til et likviditetsmæssigt beredskab. Dels koster det penge at etablere relationer til nye kunder, og dels må man ofte acceptere en unormalt lav indtjening på de første ordrer for at få adgang til det nye marked.

Eksport stiller også krav til virksomhedens kompetencer. De færreste virksomheder har i udgangspunktet selv de nødvendige salgsmæssige og administrative ressourcer til at kunne begå sig i udlandet. Eksempelvis: Ved du hvordan salgsbetingelser på det tyske marked skal udformes ... og ved du, hvornår på dagen man bedst træffer italienske kunder på telefonen?

Al begyndelse er svær, og som ny aktør på et marked er fejltrin uundgåelige – men de hyppigste faldgruber kan undgås. Her er det gavnligt at kunne trække på de erfaringer, som andre virksomheder tidligere har gjort sig. Det gør begyndelsen lettere!

### Undgå kendte faldgruber

Salg uden for hjemmemarkedet kræver ofte, at man anvender en ny salgsorganisation. Enten ved at anvende egne sælgere eller ved brug af importører, agenter, forhandlere eller lignende. Det betaler sig at

være grundig ved udvælgelsen. Eksportrådets medarbejdere på de lokale markeder kan hjælpe med denne opgave.

På kundesiden skal man gøre sig klart, at handelsmønstrene i udlandet er anderledes, end vi kender dem fra Danmark. Betalingstraditionerne er ofte en udfordring, og det kan presse eksportørens likviditet. I den forbindelse kan det være en god idé at pleje debitorerne på lokalsproget, så omfanget af misforståelser kan minimeres. Og afdækning af kreditrisikoen kan minimere risikoen for tab, hvis der da ikke handles kontant.

Sammenfattende er den vigtigste erkendelse at komme til, at man ikke kan klare alle opgaver selv. Tøv derfor ikke med at samarbejde med såvel danske som lokale leverandører og partnere, der er dygtige på hver deres felt.

### Næste skridt

Overvej din virksomhed at sælge på nye markeder? Søg da hjælp hos Danmarks Eksportråd. Et typisk rådgivningsforløb indeholder 3-4 møder over en 2 måneders periode, og for mindre virksomheder er der mulighed for at søge tilskud til forløbet. Vores eksportforberedelseskonsulenter har alle stor personlig erfaring og medbringer en »værktøjskasse« med metoder, der kan hjælpe virksomheden med de nødvendige overvejelser og afklaringer.

