



## DANMARKS EKSPORTRÅD

### KONTAKT

Danmarks Eksportråd  
Udenrigsministeriet  
Asiatisk Plads 2  
1448 København K  
Tlf. 33 92 05 00  
eksportraad@um.dk

### VI TILBYDER

#### DOWNLOAD

Ansøgningsskema  
Eksportstart 2009

Retningslinier Eksportstart  
2009

## Harresø Byggeforretning tager førerpinden

Efter 25 år som underleverandører i bygge- og anlægsbranchen havde Harresø Byggeforretning ApS for et par år siden vokset sig stor og solid. Det var på det tidspunkt, at virksomheden i Give efter en kort tænkepause tog en beslutning om, at tiden var blevet moden til, at man nu selv tog førerpinden.

Mange tanker og idéer kom på bordet, og man var enige om, at der blandt andet skulle sættes på at producere hele superfleksible bygninger. Harresø Byggeforretning har siden bygget bl.a. både skoler og alderdomshjem foruden almindelige huse. Specielt blev virksomheden rigtig god til børnehaver, som blev konstrueret komplet lige fra p-pladser til selve huset med hegn omkring og inkl. legetøj. Og så er der Passivhuset, som på grund af sin konstruktion, har et minimalt energiforbrug.

Harresø Byggeforretning fik mange gode tilbagemeldinger på deres produkter, og i Norge var man også interesseret. – Firmaet besluttede derfor, at det var på tide at kigge på mulighederne for eksport. Da man ikke havde nogen erfaring tog Salgs- og Produktionschef Karl Andreassen kontakt til Danmarks Eksportråd med henblik på at søge om eksportforberedelse.

## Ingen støvet embedsmand

“Efter vores første henvendelse gik der to dage, så sad der over for mig en innovativ erhvervsmand, som havde prøvet nogle ting og havde masser af erfaring med i bagagen”, siger Karl Andreassen, som ellers havde haft en vis reservation over for det offentlige.

Det var eksportforberedelseskonsulent Hans Jørgen Lorenzen, som skulle hjælpe Harresø Byggeforretning med at blive forberedte til eksport, og virksomheden har været meget glade for de indspark, den har fået. “Vi blev tvunget til at gøre os nogle tanker om hvad det er, vi gør og hvordan? Det har været enormt lærerigt. Det er nyttigt, at vi har fået lavet en plan og lagt en strategi – det er en vigtig detalje, og også SWOT-analysen om vores svage og stærke sider har været meget brugbar”.

Efter eksportforberedelsesforløbet har virksomheden fået en stor fleksibel eksportstartpakke til Oslo, Stockholm og Reykjavik. Det har fungeret godt for Harresø Byggeforretning.

“På ambassaderne sidder de med en hard-core-viden, som vi ellers ville have fået ved at begå fejl. De sidder med et imponerende kendskab til forskellige delområder og kan rydde sten af vejen for os. Vi betragter det også lidt som et sikkerhedsnet, for det kan aldrig gå værre, end at vi ringer til vores gode venner på ambassaden”, siger Karl Andreassen. Harresø Byggeforretning har kørt Skandinavien tynd i deres interaktive bil – en minibus med et komplet kontor.

“Ved hjælp af den har kunderne undgået at skulle rejse langt. Vi har kunnet komme hen til dem, har set på opgaverne og inviteret dem ind for at vise dem vores idéer og planer”, fortæller Karl Andreassen.

Og for nylig kunne Harresø Byggeforretning da også glæde sig over deres første ordre til Norge – en selvstændig børnehave i Lillehammer. Karl Andreassen kan kun anbefale andre, der overvejer at gå i gang med eksport, at deltage i et eksportforberedelsesforløb. “Måske føler I ikke, at I har brug for det lige nu – men det er værd at tænke tanken til ende”, siger Karl Andreassen.