



## Smartclip realiserer eksportdrømme

Smartclip Products ApS hedder en virksomhed, som har udviklet et system til brug for montering af gulvvarmeslanger på armeringsnet. Produktet bruges i VVS-branchen i forbindelse med installation af gulvvarme. Systemet sikrer en ergonomisk rigtig arbejdsstilling til et arbejde, der normalt ellers er belastende for ryggen og kan slide meget på især knæ.

Virksomheden, som er grundlagt af partnerne Tom Jonsson og Brian Rise, har brugt fire år på at udvikle systemet, som er meget tidsbesparende i det daglige arbejde. Som eksempel nævner partnerne en virksomhed, som havde afsat tre mand i en uge for at få lagt gulvvarme på 600 m<sup>2</sup>. Med maskiner tog det dem blot otte timer.

Systemet er derfor blevet godt modtaget på det danske marked i en branche, som ellers er lidt konservativ. Og idéen om at tage skridtet fra det hjemlige marked til det internationale har ikke ligget virksomheden fjernt, da eksport har været i tankerne lige så længe, som produkterne har været en realitet.

- Vi har overvejet eksport meget længe, men vi ville gerne i gang i Danmark først for at se, om der er noget at komme efter. En omsætning på knap 2,4 mio. DKK på 7-8 måneder er da vist bevis nok for dette, fastslår Tom Jonsson.

## Skiftede til et højere gear

Tom Jonsson kontaktede Danmarks Eksportråd for at få hjælp til eksportforberedelse, og kom i forbindelse med eksportforberedelseskonsulent Hans Jørgen Lorenzen, hvis mangeårige erfaring har været en god hjælp for Smartclip Products til at komme videre.

- Man kan godt mærke, at Hans Jørgen Lorenzen har en meget bred erfaring. Og så lagde han vægt på, at der virkelig skete noget, så vi kom hurtigt op i et andet gear, fortæller Tom Jonsson.

Efter endt eksportforberedelse har virksomheden fået eksportstartpakker til Tyskland og Sverige. I Sverige har eksportstartpakken udmøntet sig i en markedsanalyse og en identifikation af potentielle samarbejdspartnere. Ambassaden i Stockholm har sat møder op med et par store gulvvarmevirksomheder og planlagt en række møder med grossister inden for sektoren.

På Generalkonsulatet i Hamborg har man også lavet en markedsanalyse og partnersøgning. Her er det også planen, at Smartclip skal demonstreres på byggepladser, således at de håndværkere, som i sidste ende skal bruge maskinen, også har mulighed for at se og afprøve produktet. Men derudover er der også gang i firmaets aktiviteter i både Finland og USA. Og Smartclip Products skruer bare op for produktionen af maskiner og clips, som bliver produceret og samlet i to andre virksomheder i Danmark.

- Vi gearer bare op. - Der er gang i maskinen, fortæller Tom Jonsson og hentyder dermed til produktionen af plastic clips, hvoraf der spyttedes otte ud af maskinen hver 16. sekund døgnet rundt. Det bliver til over 1 mio. clips om måneden.

Meget tyder på, at der er god basis for en snarlig forøgelse af produktionen, når Smartclip Products får bidt sig fast på eksportmarkederne.

## 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