

Coachhjälp med exportsatsning

Skaraborgsföretag får vägledning av exportkonsult i nytt projekt

TÖREBODA

Att driva en lyckad exportsatsning ställer krav på företaget.

Men nu finns det kunnig rådgivning att tillgå. Inom ramen för det exportutvecklingsprojekt som Exportrådet och Näringslivscenter Norra Skaraborg erbjuder är en exportkonsult knuten till varje företag.

- Vi fungerar som handledare åt företaget. Projektet vänder sig till utvecklingsbara företag som har export eller som tänkt sig exportera, förklarar projektledare Torgny Söderlund på Exportrådet.

Projektet, kallat "Internationell affärskraft", har varit i gång ett par veckor i den norra länsdelen och drivs alltså i Exportrådet och Näringslivscenters regi.

I den första omgången ingår tre företag - Brodit AB i Karlsborg, Hermanders AB i Töreboda och Plast-Petter AB i Hova. Företag som trots vitt skilda

branscher har mycket gemensamt. Eller som Peter Hermansson från Brodit uttrycker det:

- Alla har samma problem och vill nå samma lösning.

Redan i dag har nämnda företag viss export.

- Vi började exportera i början av 1990-talet och säljer i dag till cirka 25 länder, huvudsakligen i Europa, berättar Peter Hermansson vars företag tillverkar tillbehör till mobiltelefoner.

Plast-Petter exporterar cirka 30 procent av sin försäljning till Finland och Norge. Hovaföretaget tillverkar mappar, pärmar och plastfickor med mera.

- Så nu vill vi ut utanför Norden, säger vd:n Alf Westerlund.

Det samma gäller trycksvarvs-specialisten Hermanders. Företagets export uppgår i dag till cirka fem procent.

- Nu känns det som att vi är mogna att ta steget och satsa vidare, till att börja med siktar vi på Skandinavien, förklarar vd:n Jan Engström.

Skräddarsytt program

Vägledning för att stärka positionen på marknaden ges i "Internationell affärskraft", ett projekt som bygger på att ett skräddarsytt program tas fram för varje enskilt företag och där en exportkonsult alltså fungerar som coach, eller handledare till det enskilda företaget.

Till att börja med görs en analys, en så kallad nulägesbeskrivning, av företaget.

- Då ser vi över och diskuterar



Torgny Söderlund (främst) och Ulrika Åkerman (längst bak), båda från Exportrådet, håller i trådarna för exportutvecklingsprojektet. Jan Engström från Hermanders AB och Peter Hermansson från Brodit AB deltar i projektet.

Foto: RUNE JOHANSSON

företagets totala verksamhet, affärsutveckling och eventuellt vilka produkter som ska eller kan exporteras. Med analysen som utgångspunkt tas sedan beslut om man ska sätta in skarpare aktiviteter för en exportsatsning, förklarar Torgny Söderlund.

De företag som är osäkra på sin förmåga att exportera erbjuds istället möjlighet att göra en utvärdering i form av en så kallad situationsanalys. Den

analysen redogör för företagets nuläge och förutsättningar för export och ligger sedan till grund för företagets deltagande i projektet.

- Vi forcerar inte företag att komma ut på export utan det är något som måste mogna fram med tiden, påpekar Torgny Söderlund.

Programmet leds av erfarna exportkonsulter som ger handledning eller "coachning" åt varje enskilt företag. Under

projektiden träffas dessutom företagen vid ett antal tillfällen för arbetsmöten.

- I och med att det rör sig om olika branscher blir det mycket korsbefruktning, konstaterar Söderlund.

Flera företag har visat intresse för projektet och planer finns för att en ny omgång ska starta längre fram i höst.

Tomas Höglund

tomas.hoglund@tsl-mt.se

0506-711 40