

VITUS

- en vedvarende succes

Eksportrådets VITUS og VITUS Vækst eksportprogrammer har fra august 2010 til marts 2014 skabt nye eksportordrer for 261,2 millioner kroner og skabt 185 nye jobs i Danmark. Derfor kan det undre, at der ikke er flere indenfor vores branche, der deltager, når der skal fokuseres på eksport og jobskabelse.

Af Lars Rygaard,
Design Business Group

Fordelingen af de nye ordrer under Eksportrådets Vitus og Vitus Vækst eksportprogrammerne ligger i tre grupper.

Den første gruppe består af USA, Kina og Tyskland, der trækker hhv. 28, 24 og 16 procent af de nye ordrer. Rusland og Brasilien har stået for hhv. ni og otte procent af de nye ordrer. Hvorefter kommer Norge, UAE/Dubai, Canada, Polen, Sydkorea, England og Sverige.

- Det vil sandsynligvis ændre sig i takt med, at virksomhederne fortsætter deres salgsaktiviteter på de markeder, fortæller Tonny Danielsen, der har været projektleder på Vitus-programmet. BRIC-landenes andel udgør 41 procent og er endnu ikke repræsenteret af Indien, som ingen af de deltagende virksomheder har haft som fokus.

Sideeffekter

Virksomhederne har derudover også forventninger til at ansætte et tilsvarende antal nye medarbejdere i 2014-15.

- Vitusprogrammet er en prioritet for regeringen. Flere virksomheder skal vækste igennem eksporten, som i dag tegner sig for hver fjerde danske arbejdsplads. De gode resultater viser, at



Handels- og udviklingsminister Mogens Jensen ønsker Agner Nautrup fra Kitchn god rejse med Vitus.

vi ved fælles indsats kan skabe et bedre fodfæste på eksportmarkederne, siger handels- og udviklingsminister Mogens Jensen.

Udover de konkrete her og nu resultater har virksomhederne gennem deltagelse i programmet fået tilført viden og læring om, hvordan de hurtigt og effektivt trænger ind på et nyt marked og ikke mindst vedligeholder og udbygger deres position. Sammen med de tilknyttede eksportrådgivere har virksomhederne fået praktisk erfaring gennem eksekveringen af den lagte

strategi - en strategi som de har udviklet og fået trykprøvet via de udenlandske instruktører, som har afholdt workshops og præsenteret nye metoder og værktøjer for deltagerne.

Succesfaktor

Et fællestræk hos de virksomheder, der har opnået et hurtigt gennembrud har været en lokal tilstedeværelse på markedet - lige meget om det har været Tyskland eller Brasilien. Det har krævet stor opbakning fra ledelsens side med de nødvendige personelle

og økonomiske ressourcer. Det har været både ansættelse af lokale sælgere, aftaler med lokale partnere eller oprettelse af egentlige selskaber på det pågældende marked. Man skal altså have fokus på at løse udfordringen, som man har sat sig for.

Den lokale tilstedeværelse er også vigtig for at kunne foretage den lokale opfølgning og sikre sig, at man tilpasser sig situationen på markedet. I alt har 25 af de 90 deltagere valgt en lokal tilstedeværelse på det nye marked.

Få deltagere fra branchen

Der har hidtil kun været en enkelt deltager fra branchen, nemlig vinduesproducenten Vrøgum-Svarre. Der er dog to virksomheder, der har tilmeldt sig og er blevet udvalgt til at deltage i det næste Vitus-forløb. Det er Kitchn og Bøjsø Døre og Vinduer A/S.

Agner Agerholm Nautrup, der er Senior Business Development Manager hos køkkenproducenten Kitchn, har valgt at deltage i Vitus, da virksomheden har behov for at afsøge nye markeder for her at afprøve et nyt forretningskoncept.

VITUS

SIKKER KURS MOD NYE MARKEDER

- Markederne i Danmark, Norge og Sverige vokser ikke så meget mere, hvorfor vi gerne vil forsøge at udvide vores afsætning til Finland, fortæller Agner Agerholm Nautrup og tilføjer:

- Samtidig vil vi afprøve et nyt forretningskoncept, og derfor passer Vitus perfekt til den proces, som virksomheden skal i gang med nu, hvor vi så har Eksportrådet til at støtte op.

Vindues- og dørproducenten Bøjsø er en anden brancherelateret virksomhed, som har valgt Vitus-vejen.

- Vi har tidligere brugt en Eksportstartpakke fra Eksportrådet som hjælp til at komme ind på det norske marked, fortæller Lasse Sørensen, der er direktør og partner i virksomheden. Han fortsætter:

- Her har vi fået hjælp på ambassaden til at få etableret kontakter og aftalt møder med relevante samarbejds-

partnere. For at komme et spadestik dybere med, hvordan vi kan udbygge og vedligeholde vores forretning på det norske marked, vil vi bruge Vitus som løftestang. Ikke mindst vil vi gerne kunne ramme så præcist som muligt for at være effektive i afsætningsledet - og så fordi vi ved, at der kan være forskelle i kulturen og opfattelsen af, hvad god kvalitet er.

Epilog

- Det har altså vist sig, at det har været muligt at skabe nye eksportsucceser både hurtigt og effektivt og med stor og målbar effekt, siger Tonny Danielsen. Fremover vil det være Eksportrådet, der selv tager sig af Vitus-programmet. Det er Eksportrådets SMV-team, som står for den praktiske del, hvor Peter Sand vil være den ansvarlige for Vitus. Næste Vitus-forløb har ansøgningsfrist omkring den 1. oktober i år, men din virksomhed kan tilmelde sig Eksportrådets Nyhedsbrev og være opdateret om Vitus og andre tiltag.

Se mere på:

www.um.dk/da/eksportraadet.



KVALITET SAVVÆRKER OG TRÆ PRODUKTIONS MASKINER



LT20 - Savværk



EG300
- Kantværk med flere klinger



HR115
- Resaw

WOOD-MIZER DK
Brian Jensen

Arnborgvej 40
Fasterholt, 7330 Brande

Tlf. 45 23 49 58 28
E-mail: jensenbrian94@gmail.com

www.woodmizer.dk