

## Exporten, en överlevnadsfråga

Sverige är ett av världens mest internationaliserade länder med goda möjligheter till en expansiv export. Men trots vår potential att göra affärer utanför gränserna har vi alltför få små och medelstora företag som direktexporterar. I ett läge av finansiell kris med en vacklande ekonomi blir det ännu viktigare att många svenska företag konkurrerar på en större marknad än enbart den svenska. Därför krävs det insatser för att stimulera fler företag till att börja exportera.

Svenska underleverantörer producerar varor som passar för export och fram tills nu har deras verksamhet varit ett förbisett område. Men med enkla medel kan underleverantörerna öka sin export och stå för en betydande andel av den svenska handeln med andra länder.

För att ta reda på vad som krävs för att förenkla utrikeshandeln för underleverantörerna har vi ställt ett antal frågor till 1 250 underleverantörsföretag. Sammantaget är reaktionerna positiva till de flesta åtgärder som skulle stötta underleverantörerna att öka sin export. Men några svar sticker ut.

Förutom att Exportrådet ska prioritera små- och medelstora företag genom mer resurser så är den populäraste åtgärden införandet av exportmentorers som kan stötta företag i deras expansion. Hela 86 procent av underleverantörerna anser att det skulle vara en bra eller en mycket bra åtgärd. Gemensamma handelsvillkor inom EU är bra, om de är begripliga och hanterbara, och är en insats som skulle hjälpa 84 procent av underleverantörerna jämfört med sänkta arbetsgivaravgifter för företag som ökar sin exportandel till mer än tio procent, som bara gillas av hälften av företagen. Vidare så är det utbildningsstöd i språk, marknadsföring och försäljning som 72 procent av de svarande anser skulle vara en bra eller en mycket bra åtgärd.

Undersökningen visar att många underleverantörer saknar kapacitet att ta sig an stora affärer, oftast på grund av bristen av stöd eller exportkunskap. Råd och hjälp är alltså det som främst efterfrågas framför till exempel ekonomiskt bistånd. Det visar att man genom ganska små medel kan få mycket gjort. Exporten är helt enkelt en överlevnadsfråga för många företag. Vi har tillsammans med många andra sett att det finns ett starkt behov av att organisera sig kring dessa frågor. Därför kommer vi idag att presentera en ny organisation som ska driva exportfrågorna, Underleverantörernas Exportorganisation, UNDEXO.

Om vi ska behålla de företag vi har, stimulera till fler nya företag och låta de som redan finns växa så kan inte alla vara beroende av den svenska marknaden. Vi måste öka exporten på de områden där vi kan. En fördubbling av antalet underleverantörer som exporterar till utlandet skulle dessutom skapa tusentals nya jobb. Det gör att insatser för att få fler företag att exportera blir satsningar på nya jobb.

Genom Undexo kommer vi att driva frågor såsom bättre regelverk, ökat stöd och mer forskning samt utbildning. Vi vill ta till vara på invandrarnas kunskaper, språkkännedom och nätverk i sina hemländer. Det ger ökade möjligheter till kunskapsutbyte som kan hjälpa företagen att ta steget till att börja handla med andra länder.

Undexo bildas idag den 12 november 2009 genom att en interimsstyrelse genomför sitt första möte. Underleverantörerna har själva gett oss tydliga svar på vad som krävs för att de ska kunna öka sin export i vår undersökning. Därför ska vi bli en organisation som ska ta tillvara underleverantörernas intresse inom exporten. Genom Undexo har vi tagit ett initiativ för att göra de svenska underleverantörsföretagen till Sveriges nästa stora exportkraft.

Anders Ekdahl, ordförande i UNDEXO