

Bakgrund

Sverige är ett av världens mest internationaliserade länder, samtidigt är det alltför få små och medelstora företag som direktexporterar. Underleverantörsföretagen är genom sina produkter, väl lämpade för direktexport. Men ofta inriktar sig dessa företag på den lokala marknaden eller till större svenska företag som i sin tur exporterar. Många underleverantörer saknar kapacitet att ta sig an stora affärer, oftast på grund av bristen på kapital, stöd eller exportkunskap. Här finns det mycket att göra.

Bättre regelverk, ökat stöd, mer forskning och utbildning, ökade möjligheter till kunskapsutbyte och mentorskap kan riva barriärerna för företagen att ta nästa steg. En utebliven fortsatt internationalisering av företagen kan på sikt innebära en total utslagning av svenska underleverantörer. Det slår inte bara på det egna företaget, utan också mot den större industrin som tappar lokal kompetens och produktionskapacitet. Sverige ska fortsätta att vara ett exportinriktat land. Men för att våra företag ska kunna konkurrera på den globala marknaden behövs satsningar. Det ska vara enkelt att exportera.

Undersökning

I syfte att verkligen få fram vilka frågor företagen prioriterar och inom vilka områden man vill se insatser tog Svenska Industriförening och ELMI fram ett antal exportrelaterade frågeställningar. Av dessa valdes tio ut till en enkät som företagen dels fick värdera, dels rangordna. Frågorna ställdes till underleverantörer inom Svensk Industriförening och utställare på ELMIA Subcontractor. Resultatet är baserat på svar från ca 240 företag. Som komplettering till enkäten har ett stort antal samtal förts med underleverantörsföretagen.

Resultat

Nedanstående 4 åtgärder är de som underleverantörerna prioriterar enligt undersökningen som genomfördes under oktober 2009.

- Ta fram exportmentororer som kan hjälpa företag som vill exportera till nya marknader*
- Prioritera små- och medelstora företag genom att ge Exportrådet ökade resurser riktade till dessa**
- Offentligt stöd till företag som vill genomföra marknadsaktiviteter i utlandet i syfte att öka exporten***
- Begripliga och hanterliga gemensamma handelsvillkor (leverans-, köp- och betalning) inom EU

*Ta vara på invandrares kunskaper och nätverk i sina hemländer.

**Många företag upplever att Exportrådets verksamhet är dåligt anpassad till mindre och medelstora företags behov. Höga kostnader och teoretiska lösningar är vanlig kritik.

***Ge stöd till gemensamma mässhdeltaganden/mässresor. På svenska mässor finns ju utländska gemensamhetsmontrar som är finansierade med offentliga medel.