

UNDEXO prioriterar inte frågor, det gör du som är underleverantör. Det vi gör är att genom undersökningar kartlägga företagens behov av åtgärder för att underlätta export. Nedanstående prioriteringslista är resultatet av den undersökning som gjordes i september-oktober 2009 och som publicerades under Exportdagen på ELMIA Subcontractor.

UNDEXO kommer att verka för de ska vara enklare att exportera, bland annat genom att arbeta för:

- Att det ska finnas exportmentorer som kan hjälpa företag som vill exportera till nya marknader. (Vi vill ta vara på den resurs som finns hos personer med erfarenhet från andra länder. Deras språkkunskaper och kännedom om kultur och lokal byråkrati kan vara avgörande för exportframgång)
- Att regeringen ska prioritera exportsatsningar för små- och medelstora företag genom att bland annat ge Exportrådet ökade resurser riktade till dessa. (Alla företag är inte lika. Behovet av hjälp skiljer sig mellan stora och små företag. Underleverantörer är ofta mindre företag och vi vill att de ska ett stöd som är anpassat till deras förutsättningar.)
- Att möjliggöra ökat offentligt stöd till företag som vill genomföra marknadsaktiviteter i utlandet i syfte att öka exporten. (På svenska mässor finns det mängder av "landsmontrar", det gör det på internationella mässor med, men nästan aldrig någon "Sverige-monter". Ska svenska företag kunna växa måste de nå nya marknader. Det är gynnar hela Sverige)
- Att driva frågor om begripliga och hanterbara gemensamma handelsvillkor (t.ex. leverans-, köp- och betalningsvillkor) inom EU. (Det är bra att det finns regler för hur affärer ska gå till, men om de är svåra att använda kan de vara ett större hinder än till nytta.)