

Internationaliserings-tjek

Ready. Set. Go!

Vurder din virksomheds
parathed til internationale
markeder.

Udviklet i samarbejde med



Introduktion

Internationalisering kan være planlagt, men mulighederne kan også opstå ved en uopfordret henvendelse eller deltagelse på messer i ind- og udland, og ofte er det tilfældigheder, der bliver styrende for valg af markeder og fokusområder.

En struktureret tilgang til at ekspandere jeres virksomhed tjener jer bedre, fordi ressourcer bliver prioriteret og anvendt målrettet i forhold til de største muligheder og potentiale.

Dette InternationaliseringsTjek er et screeningsværktøj og et dialog- og arbejdsværktøj, som har til formål at gøre det lettere for dig at:

- Få indblik i hvad der skal til for at få succes internationalt.
- Få overblik over hvilke muligheder der er for at ekspandere internationalt.
- Prioritere hvilke fokusområder, der bør tages fat på i forberedelsen.
- Lave noter og handlingsplaner

Du kan bruge værktøjet til at lave en hurtig screening af din virksomhed eller til en mere uddybende screening, som du skal sætte minimum halvanden time af til. Det vigtigste er, at du får klarhed over, hvilke fokusområder du skal arbejde videre med.

Det er individuelt hvor dybt virksomheden ønsker at gå i de enkelte områder. Det vigtigste er at få klarhed over de fokusområder, der skal arbejdes videre med fremadrettet.

Målgruppe:

Alle SMV'er med interesse i eller behov for at skalere jeres forretning ud over Danmarks grænser, og som vil:

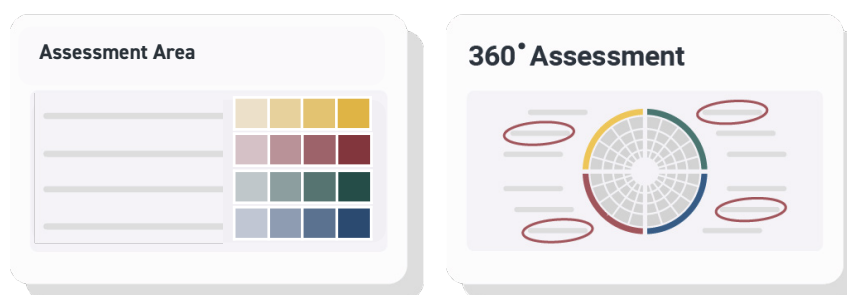
- Sælge på internationale markeder for første gang
- Er 'born global' (dvs. har en ambition om at sælge på flere markeder fra virksomhedens start)
- Er til stede i nogle markeder men gerne vil ekspandere til flere
- Ikke tjener nok på bundlinjen i de internationale markeder, de pt. er i

Om værktøjet

Hvad indeholder værktøjet

Værktøjet består af to dele:

- 1. InternationaliseringsAmbition:** Beskriv virksomhedens mission, markedsvalg og etableringsform. Hvad enten du i dag er "Born Global", eksisterende virksomhed uden internationale kunder eller eksisterende virksomhed med internationale kunder er den første indledende afklaring relevant.
- 2. InternationaliseringsTjek:** Screening af virksomhedens styrker og fokusområder. Efter du har valgt dit marked og etableringsform, laver du en 360°screening med Væksthjulet for at vurdere, hvor parat din virksomhed er i dag i forhold til jeres ambitioner.



Hvordan bruges værktøjet:

Start med at svare på de 4 indledende spørgsmål om jeres internationaliseringsambition.

Fortsæt med at udfylde jeres parathed baseret på de 4 udviklingsområder og 20 fokusområder. Det første spørgsmål i fed skrift er ment som definerende for jeres scoring men vælg gerne det spørgsmål der passer bedst til jeres forretning.

Brug herefter Væksthjulet til at få et visuelt hurtigt 360° overblik. Skravér hvert af de 20 underpunkter indefra og ud til I har udfyldt det trin, som I har vurderet jeres virksomhed er lige nu. Når I laver vurderingen, skal I gøre det med jeres ambitioner (3-5 år) i baghovedet og tænke på hvor parate I er i forhold til ambitionerne.

Skravering/scoring fra 1 - 4

- Score 1: Ikke parat
- Score 2: Delvis parat
- Score 3: Næsten fuldt parat
- Score 4: Fuldt parat



Brug nedenstående som skabelon til at lave noter og jeres prioriteringsliste. Notér hvis I mangler information eller andre vigtige overvejelser.

InternationaliseringsAmbtition

Mission – beskriv jeres nuværende forretning

Hvem er I og hvilket produkt/service sælger I til hvem?

Eksport ambition

Hvor ønsker I at være om 3(-5) år og hvordan indgår eksport i den ambition?. Beskriv også gerne økonomiske mål, og hvis relevant jeres bæredygtighedsmål.

Markedsvalg

Hvilke(t) marked(er) ser I som mest relevante for jeres forretning på nuværende tidspunkt og hvorfor?. Skriv de vigtigste kriterier ned og prioriter de valgte markeder ift. markedsattraktivitet og jeres konkurrenceevne på markedet.

Strategi for markeds-entré

Hvilken etableringsform er umiddelbart mest relevant for det marked, I har valgt? E-handel? Licensaftale? Franchise-aftale? Eksport? Agent-salg? Distributør? Strategisk alliance? Joint venture? Datterselskab?. Vurdér ud fra jeres virksomheds risikovillighed og behov for kontrol/ejerskab, samt markedets tilgængelighed.



Der er ingen tvivl om, at vi med kyndig vejledning fra Anders fra Erhvervshus Hovedstaden har accelereret vores internationale skalering. Og de tilskud, vi har fået, har i den grad også bidraget til, at vi har fået meget kompetent privat rådgivning, som har gjort, at vi har kunnet rykke endnu hurtigere.

Peter Wedelheim, CEO i Nupo

Tjekpunkt:

FORRETNINGSKONCEPT

Parathedsscore (1-4)

Noter/beslutninger/handlinger



Forretningsidé

Hvor skalerbar er den nuværende forretningsidé generelt?

Hvor skalerbar er virksomhedens forretningsidé på internationale markeder?

I hvilken grad findes et attraktivt værditilbud til internationale markeder?



Produktportfølje

Hvor konkurrencedygtigt er virksomhedens produktsortiment på internationale markeder?

I hvilken grad er det nuværende produktsortiment tilstrækkeligt til internationale markeder?

I hvilken grad er produkt-, service- eller emballage tilpasset til internationale markeder?



Forretningsmodel

I hvilken grad passer jeres nuværende forretningsmodel til internationale markeder?

I hvilken grad er forretningsmodellen tilpasset muligheder og krav ift. bæredygtighed?

I hvilken grad er den internationale prissætning fastlagt/tilpasset?



Kundeportfølje

I hvilket omfang er der lavet kundesegmentering på internationale markeder?

I hvilket omfang er der lavet kundeanalyser på internationale markeder?

I hvilket omfang er der opbygget en pipeline af internationale kundeemner?



Markedsposition

Hvor meget vides om konkurrenter på internationale markeder?

I hvilken grad er virksomheden konkurrencedygtig på vigtige parametre?

I hvilken grad er der identificeret barrierer for markedsentre?

Tjekpunkt:

ORGANISATION

Parathedsscore (1-4)

Noter/beslutninger/handlinger



Ejerskab og bestyrelse

I hvilken grad har ledelsen viden og kompetencer til internationalisering?

I hvilken grad har virksomhedens ledelse truffet beslutning om internationalisering?

I hvilken grad er den rette selskabsstruktur på plads til entre på internationale markeder?



Medarbejdere

I hvilken grad har nuværende medarbejdere viden og kompetencer til internationalisering?

I hvilken grad er der planlagt rekruttering af medarbejdere på internationale markeder?

I hvilken grad findes planer for kompetenceudvikling i sprog, kultur og forretningskulturmæssigt?



Partnerskaber

I hvilken grad er der sikret internationale distributions-, salgs- og markedsføringspartnere?

I hvilken grad er der sikret nødvendige internationale leverandører eller serviceudbydere?

I hvilken grad er der kontakt til de rådgivere omkring internationale forhold (jura, skat, handel)?



Forretningsgange

I hvilken grad er forretningsgange gearret til internationalisering og/eller outsourcing?

I hvilken grad er nye forretningsgange i forbindelse med internationalisering beskrevet?

I hvilken grad er betydningen af internationalisering for virksomhedens værdikæde vurderet?



Juridiske forhold

I hvilken grad har virksomheden viden om juridiske forhold (IP rettigheder, GDPR, lovkrav)?

I hvilken grad har virksomheden viden om produktgodkendelser, forsikringer og told?

I hvilken grad har virksomheden viden om krav til bæredygtighed (emballage, rapportering, miljøcertificeringer, annoncering mv).?

Tjekpunkt:

KUNDERRELATIONER

Parathedsscore (1-4)

Noter/beslutninger/handlinger



Networking

I hvilken grad er der etableret personlige netværk på internationale markeder?

I hvilken grad findes information om internationale konferencer/messer og branche events?

I hvilken grad kan virksomhedens netværk fremme positionen på internationale markeder?



Marketing

I hvilken grad er der kendskab til internationale kunder og deres kommunikations-præferencer?

I hvilken grad vides hvordan bæredygtighed kommunikeres på internationale markeder?

I hvilken grad har virksomheden kendskab til internationale markedsføringskanaler?



Salg & Service

I hvilken grad er virksomhedens salgsproces defineret for internationale markeder?

I hvilket grad er der udviklet internationalt salgsmateriale?

I hvilken grad kan der leveres tilstrækkelig kundeservice på internationale markeder?



Kommunikation & PR

I hvilken grad er der sikret kommunikation af bæredygtighed på internationale markeder?

I hvilken grad er der kendskab til relevante internationale medier/platforme?

I hvilken grad har du formuleret virksomhedens internationale historiefortælling?



Branding

I hvilken grad er virksomhedens brand og værditilbud kendt på internationale markeder?

I hvilken grad er det sikret at virksomhedens navn, identitet og brand fungerer internationalt?

I hvilken grad er kulturel tilpasning af virksomhedens brand og kommunikation sikret?

Tjekpunkt:

VIRKSOMHEDSDRIFT

Parathedsscore (1-4)

Noter/beslutninger/handlinger



Økonomistyring

I hvilken grad er virksomhedens kalkulationer ved internationalisering revurderet?

I hvilken grad er der udarbejdet driftsbudgetter for markedscentre på internationale markeder?

I hvilken grad er der etableret hensigtsmæssige betalingsmetoder for internationale kunder?



Finansiering

I hvilken grad findes der tilstrækkelig kapital til at indlede en internationalisering?

I hvilken grad kan der findes likviditet til etablering og forsinkede betalinger?

I hvilken grad er udarbejdet risikoanalyse for virksomhedens internationalisering?



Produktion og leverancer

I hvilken grad er produktionen gearret til international skalering?

I hvilken grad er logistik og leverance-systemer gearret til internationale markeder?

I hvilken grad findes planer for øget produktionskapacitet til internationalisering?



IT-systemer

I hvilken grad kan ordre- og faktura systemer servicere internationale kunder?

I hvilken grad er online platforme lokaliseret til internationale markedssegmenter?

I hvilken grad er websider optimeret til internationale søgemaskiner og andre sprog?



Faciliteter

I hvilken grad er der afklaring om etablering af internationale fysiske eller virtuelle kontorer?

I hvilken grad er der etableret international lagerkapacitet?

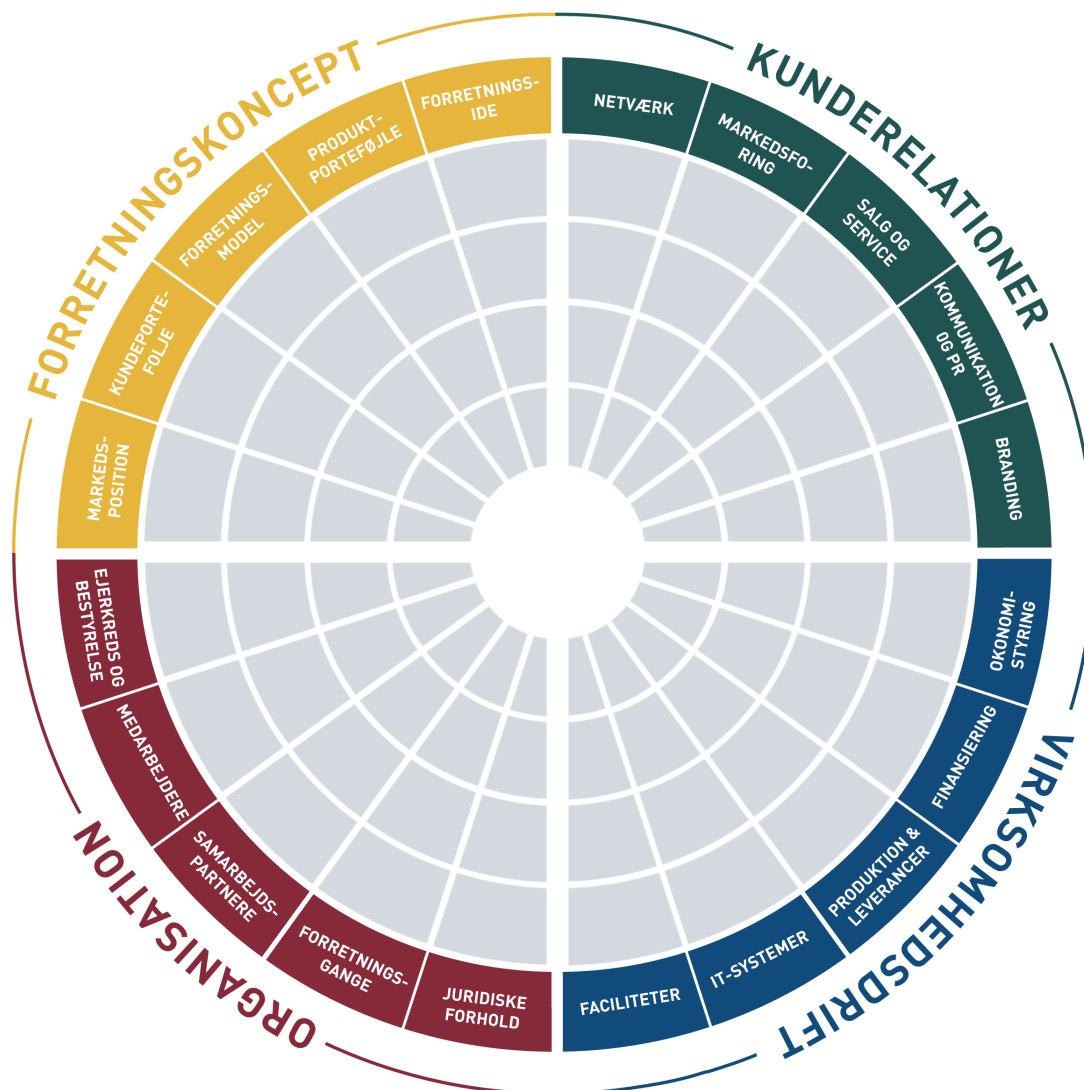
I hvilken grad findes det nødvendige maskiner eller udstyr til at understøtte internationalisering?

Som en relativt lille virksomhed er det guld værd at have så kompetente mennesker som Ebbe fra Erhvervshus Hovedstaden at læne sig op ad og sparre med. Det gælder også i forhold til tilskudsansøgningerne, som jeg ikke kendte til, men som nu har betydet, at vi har fået foden indenfor på helt nye eksportmarkeder

Jacob Dam, Direktør i Johannes Dam & Søn (Bager Dam)



InternationaliseringsTjek - Opsummering



Opsummering med VækstHjulet

Væksthjulet bruges til at lave en 360° screening af de vigtigste indsatsområder i de 4 udviklingsområder og 20 fokusområder for internationalisering

Ready

Skraver hvert af de 20 underpunkter indefra og ud baseret på de 20 tjek punkter på de foregående sider.

Husk skravering/scoring fra 1 – 4 betyder:

- Score 1: Ikke parat
- Score 2: Delvis parat
- Score 3: Næsten fuldt parat
- Score 4: Fuldt parat

Set

Vælg og sæt kryds ved de vigtigste Fokusområder I skal arbejde med først i forhold til virksomhedens internationale ambitioner.

Go!

Lav en liste over spørgsmål, beslutninger og handlinger som der skal arbejdes med internt eller med eksterne rådgivere.

30-60-90 days Handlingsplan



FOKUSOMRÅDE



BESLUTNING DER SKAL TRÆFFES



PERSON

← 30d 60d 90d →





FOKUSOMRÅDE



HANDLING DER SKAL TAGES



PERSON

← 30d 60d 90d →



Mangler du overblik over dine internationale muligheder?

Vi giver dig faglig sparring om, hvordan du kan analysere dine muligheder for global vækst og hjælper dig med at udvikle en strategi til at tilpasse din forretning til udenlandske markeder.

Læs mere på ehhs.dk/eksport

I Erhvervshus Hovedstaden hjælper vi hvert år mere end 5.000 virksomheder med at skabe vækst og udvikle sig gennem specialiseret vejledning, workshops og programforløb. Hos os er der altid en forretningsudvikler at tale med, og alle virksomheder i hovedstadsregionen er velkomne.

Udviklet i samarbejde med  **GrowthWheel®**

