

Store prisforskelle på hjælp til eksport

Af [Nils-Ole Hegglund](#), Nils-Ole Hegglund, nohe@erhvervsbladet.dk
Torsdag den 3. marts 2011, 07:00

Timeprisen på rådgivning til eksport svinger fra 800 til 2.000 kroner. Men især nye eksportører kan få meget hjælp helt gratis.

Med en af verdens mest åbne økonomier har danske virksomheder - både store og små - eksport til mange lande, og ErhvervsBladets pristjek viser store forskelle i timepriserne for analyser, råd og vejledning til at komme ind på nye markeder.

Priserne begynder typisk omkring 800 kroner per time og kan nå op på 1.500-2.000 kroner, men internettet har gjort det muligt at gøre meget arbejde selv, og især små og mellemstore virksomheder kan få en del gratis hjælp til den første eksportindsats.

[Se pristjekket her](#)

Gratis hjælp

- Man kan lave rigtig, rigtig meget selv og finde meget på internettet, siger Mads Váczy Kragh, direktør i Væksthus Sjælland.

I den gratis afdeling er også en række tilbud fra Eksport-rådet, som er en del af Udenrigsministeriet. De fleste af de godt 300 rådgivere sidder på ambassader over hele kloden og bidrager blandt andet til lande- og brancheanalyser samt nyhedsbreve, hvoraf en stor del kan hentes kvit og frit på ministeriets hjemmeside, www.um.dk.

I et vist omfang er Eksportrådets indledende rådgivning gratis, og særligt vordende eksportører kan få en skatteyderbetalt håndsrekning.

Også væksthuse i flere regioner og lokale erhvervsråd har rådgivning på menukortet - ofte til reduceret pris.

Andre rådgivere er tilknyttet erhvervs- eller branceorganisationer.

[Se pristjekket her](#)

Private konsulenter

Desuden eksisterer en hel underskov af private konsulentfirmaer, typisk med speciale i udvalgte markeder eller særlige brancher. Mange af konsulenthusene er oprettet af tidligere ansatte ved Eksportrådet, hvilket eksempelvis også gælder de to private firmaer i vores pristjek.

Den dyre ende af prisskalaen kommer normalt i brug ved opgaver, som kræver erfarne konsulenter eller vedrører meget detaljerede eller komplekse markedsanalyser. Og typisk aftaler kunde og rådgiver, hvor stor - og dyr - en konkret opgave bliver, inden arbejdet går i gang.

I Væksthus Sjælland anbefaler Mads Kragh at få ydelserne specificeret meget præcist.

Samme melding kommer fra Dansk Eksportforening med 500 medlemsvirksomheder.

- Man skal passe på, at man ikke kommer til at stå med en markedsanalyse, som blot er et Excel-regneark med en masse navne. Det hører vi faktisk ofte om, siger direktionsassistent Sebastian Schwarz.

Mads Kragh anslår, at en fornuftig markedsanalyse til at gå ind i et nyt land hurtigt løber op i mindst 20.000-25.000 kroner selv for små og mellemstore virksomheder.

[Se pristjekket her](#)

Market Select ApS.

Torsdag den 3. marts 2011, 07:00

www.marketselect.dk Privat konsulentfirma grundlagt i 2007. To ansatte på Tåsinge ved Svendborg.

Markeder: Europa, Nordamerika og Latinamerika.

Brancher: Dækker alle brancher, speciale i leverancer til svineproduktion.

Kunder: Har mange faste kunder, både helt små firmaer og store koncerner.

Tilbyder også hjælp til østeuropæiske virksomheder, der vil sælge til Danmark og Skandinavien. Typisk timepris, normalt baseret på aftalt helhedspris for en opgave:

750 kroner eksklusive moms

DI International Business Development

Torsdag den 3. marts 2011, 07:00

www.dibd.dk 80 ansatte i København og på fem kontorer i udlandet.

Markeder: Stærk i USA og på vækstmarkeder uden for Europa, især BRIK-landene (Brasilien, Rusland, Indien og Kina).

Brancher: Dækker alle brancher.

Kunder: Den typiske kunde har 60-80 ansatte, de mindste 15-25 ansatte.

Tilbyder også praktisk hjælp, blandt andet med at etablere produktion. Rådgiver kun medlemmer af Dansk Industri.

Interval for timepris afhængig af opgavens art:

900-2.000 kroner eksklusive moms

Uconnect ApS.

Torsdag den 3. marts 2011, 07:00

www.uconnect.dk Privat konsulentfirma grundlagt i 2005. To ansatte i forskerparken NOVI i Aalborg.

Markeder: Især Asien og Europa.

Brancher: Især højteknologi.

Kunder: Spænder fra tre til 250 ansatte, den typisk kunde har 30-40 mand.

Lægger vægt på at inddrage kunden i netværk.

Interval for timepris:

850-1.550 kroner eksklusive moms

Eksportrådet

Torsdag den 3. marts 2011, 07:00

www.um.dk En del af Udenrigsministeriet. Godt 300 rådgivere, heraf 70 i København. Markeder: 240 rådgivere på 80 ambassader/kontorer i 64 lande. Er svagest i Afrika.

Brancher: Dækker alle brancher. Har flere branchespecialister.

Kunder: Stor spændvidde. 40-45 procent har under 50 ansatte.

Tilbyder gratis nyhedsbreve, analyser og indledende rådgivning. Samarbejder med regionale væksthuse.

Fast timepris, altid efter tilbud på en konkret opgave og mindst tre timer:

815 kroner eksklusive moms