

Vi gör det enklare för svenska företag att växa internationellt

Exportrådet gör det enklare för svenska företag att göra affärer utomlands. Vi ägs av både stat och näringsliv och har ett offentligt uppdrag att främja svensk export. Det delade ägarskapet ger oss en unik trovärdighet i vår roll att stödja svensk handel internationellt och öppnar dörrar till många utländska marknader.

➤ swedishtrade.se/om-exportradet

Vi har kontor i 60 länder. Utlandskontoren och våra regionala exportrådgivare i Sverige identifierar och stödjer företag med potential att växa. Exportrådet erbjuder tjänster som täcker varje steg i internationaliseringsprocessen - från att undersöka möjligheter och välja strategi till etablering och utveckling av affärerna.

➤ swedishtrade.se/tjanster

Genom uppdraget att främja svensk export, bidrar vi till att förstärka bilden av Sverige och att utveckla affärskontakter mellan svenska och utländska företag. Svenska företag kan bland annat ha nytta av de näringslivsdelegationer som Exportrådet arrangerar.

➤ swedishtrade.se/statligt-uppdrag

Vi arbetar inom ett antal affärsområden där svenska företag har goda förutsättningar att lyckas med sin export. Politiker, myndigheter och industrin samarbetar här för att skapa givande partnerskap och utnyttja synergieffekter. Med gemensam marknadsföring av svensk kompetens kan exportföretagen inom dessa områden ta del av kampanjer och satsningar på flera marknader.

➤ swedishtrade.se/affarsomraden



Speciellt program för små företag

Sverige behöver ständigt nya exportföretag. En av Exportrådets uppgifter är att på olika sätt stödja de mindre företag som har potential att växa sig starka på utländska marknader.

Vårt *småföretagarprogram* i åtta steg riktar sig till svenska företag med högst 10 miljoner euro i omsättning och max 50 anställda. Det kan genomföras i sin helhet eller i den omfattning som passar det enskilda företaget. Erbjudandet täcker hela processen från exportinformation till konkret sälj- och marknadsstöd på plats, och involverar såväl regionala exportrådgivare i Sverige som utlandskontoren.

Företaget får hjälp med att identifiera lämpliga exportmarknader och affärsmöjligheter på dessa. Med hjälp av analysverktyget *Steps to Export* tar vi fram en affärsplan för export och inom ramen för *Affärschansprojekten* får företaget besöka marknaden, träffa potentiella partners och ta del av en mindre marknadsanalys. Det första steget in på en ny marknad underlättas även av sälj- och marknadsstöd av kontoret på plats.

Att delta i de olika stegen subventioneras helt eller delvis av Exportrådet.

Exportrådet ser till att affärer genomförs

Näringslivet (Sveriges Allmänna Utrikeshandelsförening) och staten (UD) har gemensamt gett Exportrådet rollen som Sveriges nationella aktör för att underlätta svenska företags internationalisering. Vi finns på plats med svenska och utländska medarbetare över hela världen med kompetens och resurser att identifiera internationella affärsmöjligheter för svenska företag.

Exportrådet

Box 240, SE-101 24 Stockholm (World Trade Center, Klarabergsviadukten 70)

T: +46 8 588 660 00, F: +46 8 588 661 90

www.swedishtrade.se

