

Konkurrenskraft viktigaste faktorn för att vinna exportaffärer

SEK:s Exportkreditbarometer visar att konkurrenskraft är den absolut viktigaste faktorn för svenska exportföretag. Därefter måste man kunna bemästra regelverk och byråkrati i det land man exporterar till samt ha en god kundrelation.

Med konkurrenskraft menas pris, kvalitet, logistik, leverans och innovation. Enligt undersökningen Exportkreditbarometern menar svenska exportföretag att dessa faktorer är de viktigaste för att vinna fler affärer.

– Ett exportföretag som inte är konkurrenskraftigt har betydligt svårare att nå ut i världen. Svenska produkter och tjänster måste kunna hävda sig både pris- och kvalitetsmässigt, vilket kan vara tufft med högre kostnader för arbetskraft. Men när vi kombinerar pris och kvalitet med hög kunskapsnivå och innovationskraft står vi oss väl i konkurrensen med utländska aktörer, säger Catrin Fransson, vd för Svensk Exportkredit.

Regelkrångel bromsar exporten

På andra plats över faktorer som har störst betydelse för att en exportaffär ska bli av kommer regelverk och byråkrati i det land man exporterar till. Ökningen har mångdubblats på bara ett halvår och är nu den högsta sedan mätningarna startade 2013. Resultatet visar att tung regelbörda sätter käppar i hjulen för exporten.

- Resultatet är oroande, byråkrati får inte stoppa svensk export. Det visar samtidigt hur viktigt Kommerskollegium och Business Swedens insatser är för att hjälpa företag som stöter på handelshinder såsom tullar och avgifter, ursprungsregler, gränsdokumentation eller licenser, menar Catrin Fransson.

Ökade orderingångar men oförändrade finansieringsbehov

Tillgången till finansiering har i tidigare mätningar legat i topp, men har nu tappat och anses minst viktig enligt undersökningen. Så här förklarar Catrin Fransson, vd för SEK, resultatet:

– Den senaste Exportkreditbarometern visar att svenska exportföretag har starka finanser och god tillgång till finansiering. Trots stark exportorderingång är finansieringsbehovet oförändrat. En tredjedel av företagen säger också att deras kunder fått förbättrade finansieringsmöjligheter. Svensk export går helt enkelt på högvarv och finansiering är för de allra flesta inte ett problem i dagsläget.

Om Exportkreditbarometern

Exportkreditbarometern är en temperaturmätare på hur svensk exportnäring mår finansiellt. Barometern genomförs på uppdrag av Svensk Exportkredit (SEK) och ges ut två gånger per år. Målgruppen är svenska exportföretag med en exportvolym på minst 25 miljoner kronor samt en exportandel på minst 50 procent.