

## Det er gull som glimrer i det fjerne!

**En global undersøkelse utført av Regus viser at bedrifter som driver virksomhet i utlandet, har større sjanse for å øke fortjenesten enn de som holder seg hjemme**

Oslo, februar 2013 – I en verden preget av vedvarende økonomisk usikkerhet kan bedrifter som driver virksomhet internasjonalt, rapportere om betydelig bedre inntekter og fortjeneste enn bedrifter som holder seg til hjemmemarkedet.

50 % av internasjonale bedrifter som eksporterer, kan rapportere om at de har økt fortjenesten de siste 12 månedene, sammenlignet med bare 38 % av bedriftene som kun driver virksomhet i hjemmemarkedet.

Og mens Kina er det mest populære målet for virksomhet utenlands, er Europa fortsatt et populært og lønnsomt marked til tross for vedvarende økonomiske bekymringer knyttet til euroens fremtid.

Dette er de viktigste funnene i den andre globale undersøkelsen om eksport som Regus, den globale leverandøren av kontorløsninger, har utført blant mer enn 20 000 ledere i over 90 land over hele verden.

"Undersøkelsen viser at det virkelig er mye å tjene på å etablere virksomhet i utlandet," sier Alf Aastrup, Country Manager hos Regus. "Det er åpenbare og betydelige forskjeller i både inntekter og fortjeneste. Alle bedrifter – både store og små – som ikke allerede driver virksomhet i utlandet, bør sette dette øverst på listen over målene for det nye året. Enten hjemmemarkedet har begynt å bli tregere eller utenlandske markeder nå er i ferd med å få øynene opp for produktene, så bør alle bedrifter, uansett hvor de befinner seg, løfte hodet og se lenger ut i verden.

"Utenom sitt eget hjemmemarked er nesten halvparten av bedriftene på verdensbasis enige om at Kina, med en voksende middelklasse og økende inntekt per innbygger, er det perfekte stedet å ekspandere til. Europa anses som nest best, antagelig på grunn av langvarige eksportforbindelser innenfor eurosone og sterkere økonomier som Tyskland og Storbritannia.

"Bedrifter som eksporterer, forteller oss at man ikke trenger å være redd for å ekspandere til nye markeder. Regus-sentre kan for eksempel være til hjelp hvis man vil unngå hindringer som papirarbeid og eiendomskostnader, og de kan gi bedrifter en lokal tilstedeværelse uten den økonomiske risikoen som tradisjonelt er forbundet med ekspansjon til utlandet."

### Viktige funn og statistikk

- 50 % av bedriftene som driver internasjonal virksomhet, sier at de har hatt økt fortjeneste de siste 12 månedene, sammenlignet med bare 38 % av bedriftene som konsentrerer seg om hjemmemarkedet.
- 59 % av bedriftene som eksporterer, sier at de i samme periode har hatt økte inntekter, sammenlignet med 37 % av bedriftene som er fokusert på hjemmemarkedet.
- Kina er det mest populære markedet ettersom 48 % av bedriftene eksporterer til dette markedet. Europa (41 %) og Nord-Amerika (36 %) er det andre og tredje mest populære markedet, og deretter kommer nye markeder som India (31 %) og Sør-Amerika (31 %).
- Nye markeder og Europa er de mest lønnsomme områdene å eksportere til.

### Om Regus

Regus er verdens største leverandør av fleksible arbeidsplasser. Regus tilbyr alt fra fullt utstyrte kontorer til profesjonelle møterom, businesslounger og verdens største nettverk av videokonferanserom. Regus tilbyr en ny måte å arbeide på, enten det er hjemmefra, fra kontoret eller på farten. Selskaper som Google, GlaxoSmithKline og Nokia samt tusenvis av små og mellomstore bedrifter i vekst drar nytte av å outsource sine kontorer og arbeidsplasser til Regus, slik at de kan fokusere på sine viktigste oppgaver.

Over 1 000 000 kunder bruker Regus' kontorer daglig. Regus finnes på til sammen 1200 steder i 550 byer i 96 land. Det gjør det mulig for kunder og bedrifter å arbeide hvor som helst, når som helst og på hvilken som helst måte. Regus ble etablert i Brussel i Belgia i 1989. Hovedkontoret ligger i Luxembourg, og selskapet er børsnotert i London. Du