

Virksomheder, som handler med udlandet, har en tredjedel større sandsynlighed for at forøge indtjeningen end dem, der bliver hjemme

I en verden med økonomisk usikkerhed kan de virksomheder, der handler internationalt, rapportere om bedre omsætning og indtjening end de virksomheder, der holder sig på hjemmemarkedet.

50 % af de virksomheder verden over, der eksporterer, siger, at de har øget indtjeningen inden for de seneste 12 måneder, sammenlignet med kun 38 % af de virksomheder, som kun handler på hjemmemarkedet.

Og mens Europa - på trods af den fortsatte økonomiske bekymring over euroens fremtid - er den mest rentable destination ifølge danske virksomheder, bliver Kina og Sydøstasien mere og mere populære og rentable markeder.

Det er de vigtigste resultater af den anden Global Survey-rapport om eksport fra den globale udbyder af arbejdspladser, Regus, som omfatter synspunkter fra mere end 20.000 topledere i mere end 90 lande over hele verden.

"Vores undersøgelse viser med al tydelighed, hvor fordelagtigt det er at udvide i udlandet," siger Kenneth Ohlendorff, Country Manager fra Regus. "Der er betydelige og klare forskelle i både omsætning og rentabilitet. Enhver virksomhed - stor eller lille - som ikke allerede handler i udlandet med henblik på at udvide sine markeder, bør afgjort have det som sit vigtigste nytårsforsæt. Uanset om det er, fordi deres egne hjemmemarkeder sætter farten ned eller fordi udenlandske markeder nu er mere modtagelige for deres produkter, må alle virksomheder, uanset hvor de er, se lidt længere væk.

Ud over deres eget marked er næsten halvdelen af virksomhederne verden over enige om, at Kina med sin voksende middelklasse og voksende indkomst pr. person er det ideelle område for ekspansion. Europa opfattes som den næstbedste destination, sandsynligvis pga. etablerede eksportforbindelser inden for eurozonen, der går langt tilbage i tiden, og tilstedeværelsen af stærke økonomier som Tyskland og Storbritannien.

Virksomheder, der eksporterer, fortæller os, at man ikke bør frygte udvidelse på nye markeder; faciliteter som Regus' forretningscentre kan være en måde at overvinde potentielle forhindringer som f.eks. papirarbejde og ejendomsudgifter og give virksomhederne en lokal tilstedeværelse uden den finansielle risiko, som traditionelt er forbundet med en udvidelse i udlandet."

Nøgleresultater og statistik

- I løbet af de sidste 12 måneder har 50 % af de virksomheder, der handler internationalt, oplevet en øget indtjening, sammenlignet med kun 38 % af de virksomheder, der koncentrerer sig om hjemmemarkedet
- I samme periode har 59 % af de virksomheder, der eksporterer, oplevet øget omsætning, sammenlignet med 37 % af de virksomheder, der fokuserer på hjemmemarkedet
- I Danmark er Europa det mest populære marked; 77 % vurderer det som det mest rentable. Kina (46 %) og Sydøstasien (36 %) er hhv. anden- og tredjemest populære med Sydamerika (32 %) og Nordamerika (27 %) på de følgende pladser.
- De mest rentable områder for eksport er nye markeder og Europa.

Press contact

For mere information eller billeder kontakt venligst Eric Ugglå på email, eric@bondpremea.com eller telefon +46 (0) 704 1515 25

Om Regus

Regus er verdens største udbyder af innovative kontorløsninger. Regus tilbyder alt lige fra fuldt udstyrede arbejdspladser til professionelle mødelokaler, business lounges samt videokonferencefaciliteter. Regus tilbyder en ny måde at arbejde på - det være sig hjemmefra eller fra kontoret. Virksomheder som Google, GlaxoSmithKline, Nokia og tusindvis af andre små og mellemstore virksomheder drager nytte af at outsource deres kontorer og arbejdspladser til Regus. Flere end 1 000 000 kunder anvender dagligt Regus' kontorløsning. Regus har 1200 beliggenheder i 550 byer i 95 lande. Det gør det muligt for kunder og virksomheder at udføre forretninger hvornår og hvor, de ønsker det. For flere oplysninger, se www.regus.dk