P R E S S E M E D D E L E L S E

**SMV’er vil i 2019 hente op til 50% af omsætningen i udlandet**

**Størstedelen af verdens SMV’erne vil inden for få år hente op mod halvdelen af deres omsætning i udlandet. Det viser en ny rapport fra Economist Intelligence Unit (EIU). Mange små og mellemstore virksomheder prioriterer det kinesiske marked. Derimod er de afrikanske lande stadig ikke anerkendte for at være det sted, hvor væksten skal hentes.**

**24. februar 2015:** Det er kurerfirmaet DHL Express, der har bedt Economist Intelligence Unit (EIU) lave undersøgelsen blandt SMV’erne. Og undersøgelsen blandt de 480 ledere og eksperter fra erhvervsorganisationer rundt om i verden afslører, at der fortsat er store forhindringer for små virksomheder med globale ambitioner.

Ifølge rapporten ser mange små og mellemstore virksomheder barrierer for at handle på internationalt plan. Det er der flere årsager til. Først og fremmest er der kvaliteten af det pågældende markeds infrastruktur og den politiske stabilitet. Dertil kommer de administrative udgifter til at etablere en lokal tilstedeværelse. Og endelig så de adspurgte ledere også en barriere ved de kulturelle forskelle i måden at drive forretning på, hvilket altså afholdt dem fra at gå ind på nye markeder.

Rapporten viser også, at der er et stort spænd mellem SMV’er i de industrialiserede lande og udviklingslandene. Omkring 69% af G7-respondenterne handler internationalt, mens det kun er tilfældet for 46% af BRICM-respondenterne.

**Søger markeder, der ligner deres eget**

”SMV’erne i BRICM-landene er bedre stillet i andre udviklingslande. Det er de takket være deres overlegne evne til at navigere rundt om de udfordringer, der er på denne type markeder. De kan også drage fordel af lavere omkostninger og færre konkurrenter. Hvis man ser på disse lande som fremtidens vækstmarkeder, bør SMV’erne i de industrialiserede lande genoverveje deres strategi. Og de bør finde nye strategier, der vil hjælpe dem til at konkurrere internationalt i fremtiden,” siger Claus Lassen, der er adm. direktør for DHL Express i Danmark.

På trods af at medier over hele verden fortæller historien om det afrikanske væksteventyr, har SMV’erne fortsat forbehold over for Afrika. Omkring 40% af respondenterne fra både G7- og BRICM-landene ser overhovedet ingen vækstmuligheder i denne del af verden. Årsagerne er et ustabilt politisk klima og en underudviklet infrastruktur. Kina er derimod fortsat det mest attraktive vækstmarked for SMV’er med et globalt udsyn. Alene dette markeds størrelse og den kinesiske regerings målrettede økonomiske politik har skabt gunstige betingelser for vækst.

”At træde ind på et nyt marked er tydeligvis fortsat ikke nemt for mange små virksomheder med vækstambitioner. Vores ambition er at hjælpe dem med at få kontakt med potentielle kunder overalt i verden. Vi vil vise dem, at de ikke behøver at være store for at konkurrere i den globale landsby. SMV’erne kan bryde igennem enhver grænse og gøre verden til deres marked, Det kræver blot omhyggelig planlægning og en velfungerende forsyningskæde,” siger Claus Lassen.

**For yderligere oplysninger, kontakt venligst:**

Claus Lassen, adm. direktør i DHL på telefon: 72 39 75 00.

Evt. billeder kan findes her: <http://www.mynewsdesk.com/dk/dhl-danmark/latest_media>

DHL – The Logistics company for the world. DHL er den globale markedsleder inden for logistik industrien og “The Logistics company for the world” . DHL tilbyder sin ekspertise inden for international ekspres, luft-og søfragt, vej-og jernbanetransport, kontrakt logistik og international post-tjenester til sine kunder. Et globalt netværk bestående af mere end 220 lande og territorier og omkring 285,000 ansatte verden over tilbyder kunderne enestående kvalitet og service samt lokal kendskab der opfylder kundernes krav til logistikleverandør. DHL accepterer sit sociale ansvar ved at støtte klimabeskyttelse, katastrofehåndtering og uddannelse. DHL er en del af Deutsche Post DHL. Koncernens omsætning var på mere end 55 milliarder euro i 2013. For mere information: [www.dp-dhl.com](http://www.dp-dhl.com) eller [www.dhl.dk](http://www.dhl.dk)

**Om Rapporten:**

480 SMV'er i hele 12 lande og 20 brancher blev spurgt og det blev fulgt op af detaljeret opfølgningsinterview med udvalgte ledere fra SMV’er samt fra forskellige erhvervsorganisationer.

G7-landene er: Tyskland , Frankrig, Italien, Japan , Canada, USA , UK

BRICM-landene er: Brasilien , Rusland, Indien , Kina og Mexico

Eksempler på konklusioner i rapporten:

* Mange små og mellemstore virksomheder ser barrierer for at handle på internationalt plan
* Det der oftest bekymrer er udfordringer som politisk ustabilitet, kulturelle faktorer og utilstrækkelig infrastruktur.
* Otte ud af 10 ledere (84%) anser et eksportmarkeds kultur eller sprog som afgørende eller meget afgørende for om markedet er attraktivt for dem
* SMV’erne i BRICM-landene er mere tilbøjelige til at søge vækstmuligheder i andre udviklingslande
* SMV’erne i G7-landene er til gengæld mere aktive i andre industrialiserede lande
* 15% af SMV’erne i BRICM-landene havde forretninger i Rusland, Kina, Indien og Sydamerika
* Blot 3,6% af SMV’erne i G7-landene havde forretninger i Rusland, Kina, Indien og Sydamerika
* Størstedelen af SMV’erne i G7-landene lægger vægt på partnerskaber, når de skal eksportere til nye markeder..

Hele EIU og DHL Express’ rapport ” Breaking borders: From Canada to China, barriers overshadow growth for expanding SMEs” kan hentes på:

<http://www.economistinsights.com/countries-trade-investment/analysis/breaking-borders>