

# Eksporthjulet og internasjonalisering underveis i utviklingsløpet

Tommy Odinsen, internasjonaliseringsrådgiver

Kick off for fagteam eksport, EC

16. desember 2024, Horten



Hos Innovasjon Norge tenker vi større.

**Innovasjon Norge** er partneren for norske bedrifter som vil vokse internasjonalt. Vi tilbyr bærekraftige strategier, nærings- og eksportprogrammer for raskere markeds-tilgang og globalt fotfeste. Med kontorer i over 20 land, gir vi lokal innsikt, kulturell forståelse og internasjonal synlighet.



# Hva hjelper vi bedriftene med?



## Markedsinnsikt

- **Identifisere** globale og lokale trender
- **Tolke** lokal forretningskultur og konkurranse
- **Kartlegge** verdikjeder og vekstmuligheter



## Internasjonal vekststrategi

- **Utvikle** en tydelig strategi og mål
- **Undersøke** markedet grundig
- **Tilpasse** forretningsmodellen



## Internasjonale handels- og eksportregler

- **Forstå** regulatoriske forhold og IPR
- **Håndtere** alt av betaling, dokumenter og kontrakter



## Inngang og vekst i markedet

- **Skape** nettverk med kunder og partnere
- **Optimalisere** kompetanse- og personalbehov
- **Sikre** finansieringsmuligheter



## Internasjonal synlighet og posisjonering

- **Etablere** en kraftfull merkevare
- **Bygge** nettverk i bransjen
- **Målrette** markedsføringen

# Hvorfor tenke internasjonalt underveis i utviklingsløpet?



# Hvorfor tenke internasjonalt underveis i utviklingsløpet?

*Skap løsninger for et globalt marked – hva kan påvirke din løsning?*

## Kortere tid til marked når løsningen er klar

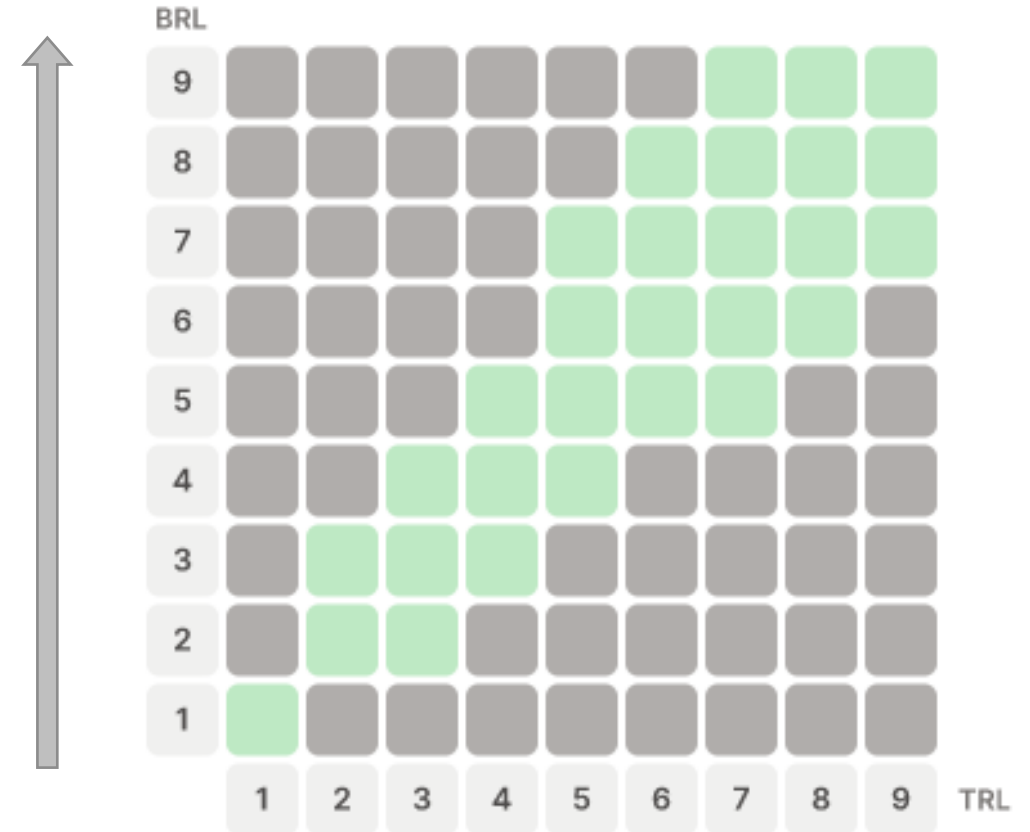
- Kjennskap til løsning påvirker på hvor raskt markedet adapterer ny teknologi
- Partnere kan være døråpnere til internasjonale marked
- Raskere vekst med lavere risiko

## Utenlandske aktører gir nye perspektiv underveis i utviklingen

- Utenlandske partnere og kunder kan bidra med kunnskap, teknologi og anvendelser for en mer robust løsning
- Signaler fra markedene hjelper å holde tritt med markedsbehov og teknologiutvikling

## Avdekk behov og rammebetingelser på tvers av markeder

- Kundebehov og markedsforhold vil variere
- Rammebetingelser og reguleringer kan påvirke løsningsvalg



## About the Nordic Chip Collaboration initiative

Established in 2024, The Nordic Chip Collaboration initiative aims to enhance cooperation across the Nordics, strengthen the region's position in the global semiconductor market, and contribute to a greener, more sustainable industry.

The purpose is to enable growth by joining forces, leveraging, and complementing strengths across the Nordic semiconductor ecosystem. The expected outcome of collaboration is to strengthen the Nordic's position globally and contribute to European resilience.

### Main objectives

1. Create a common value proposition for the Nordic semiconductor industry and position the Nordics in key markets.
2. Identify business and investment opportunities for Nordic industries and ecosystems.
3. Establish the Nordics as a sustainability and innovation hub for the European and global semiconductor value chain (technology and production).
4. Attract talent and competence to address skill shortages.

## Past events

12/3/2024 - 12/4/2024

### First Nordic Meet-Up in the Nordic Chip Collaboration, 3-4 december 2024, Helsinki Finland

This 2-day physical meet-up in Helsinki aims to facilitate networking and discussion on a range of topics among the Nordic Chip ecosystem. We invite participants to engage and get involved! Additional information and program to be provided. Follow the event page for the latest updates. Registration is already open!

11/5/2024

### Webinar 2 - Get to know your neighbours, November 5, 2024

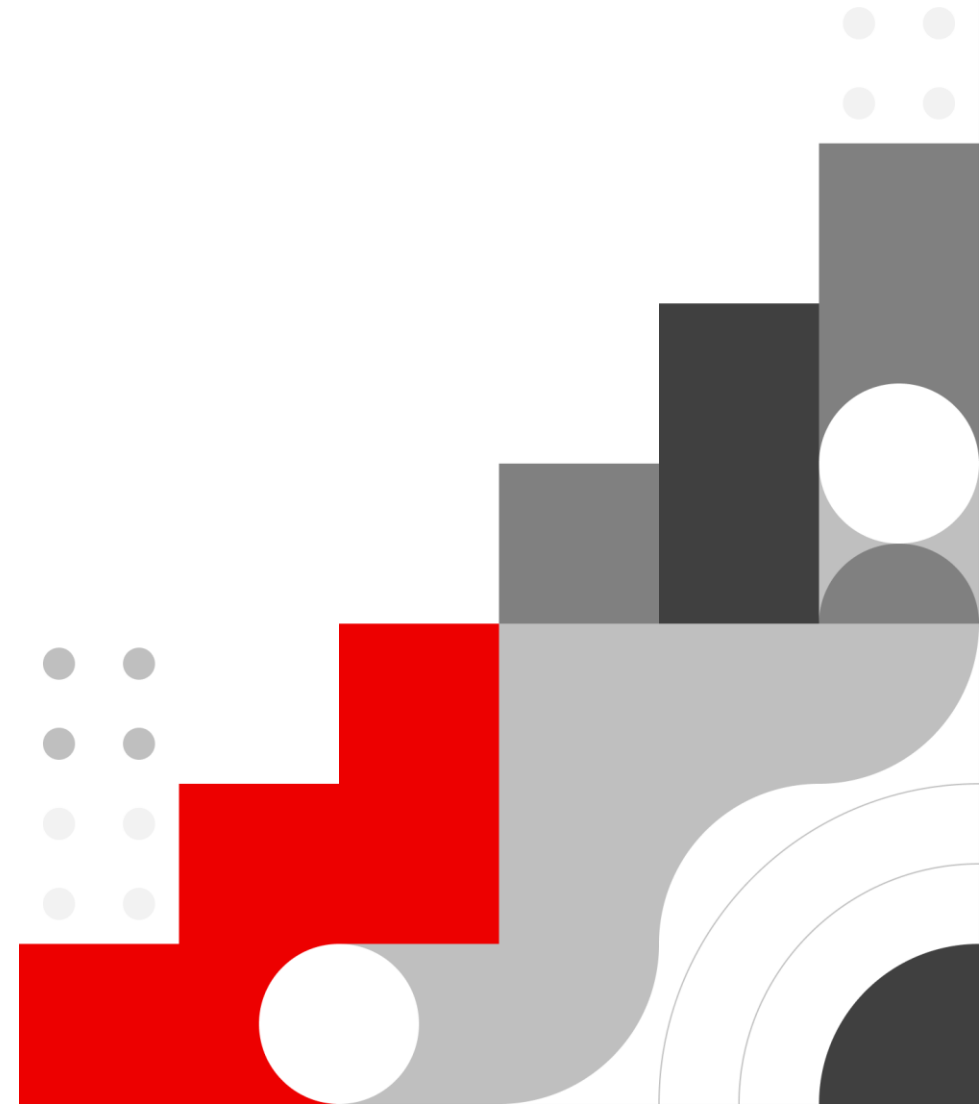
In the second webinar of Nordic Chip Collaboration, we deep dive into the ecosystem across country borders ahead of the physical meet-up in Helsinki in December. Meet four companies who will present their businesses and share their perspectives on a Nordic collaboration. The presentations will be followed by a panel discussion on highlighted topics including production and R&D infrastructure.

10/8/2024

### Launch Webinar - October 8, 2024

During this webinar you will get insights from our pre-study where we present collaboration opportunities and strengths of the Nordic ecosystem, a panel dialogue with key stakeholders in the industry, and next steps towards developing this platform.

# Verktøy for eksport og internasjonalt satsing





# Innovasjon Norges to metodeverk for eksport

## Ditt utgangspunkt for eksport

Dette kurset hjelper deg å kartlegge hvor godt bedriften din er rustet for eksport.

### Verktøy: Eksporthjulet

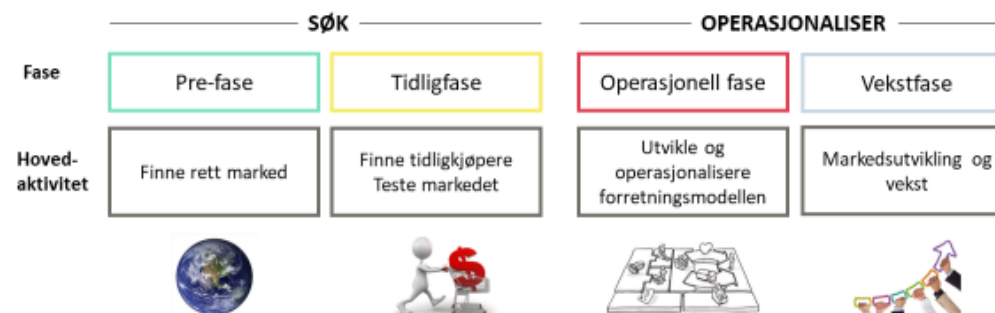
**Eksporthjulet** gir oversikt over de viktigste tingene å tenke på ved eksport. Ved hjelp av milepæler og faser får du oversikt over hvor godt rustet bedriften din er og innsikt til å bestemme neste steg.



## Internasjonal markedsutvikling – kurs i eksport til nye markeder

Skap din egen plan for internasjonal vekst.

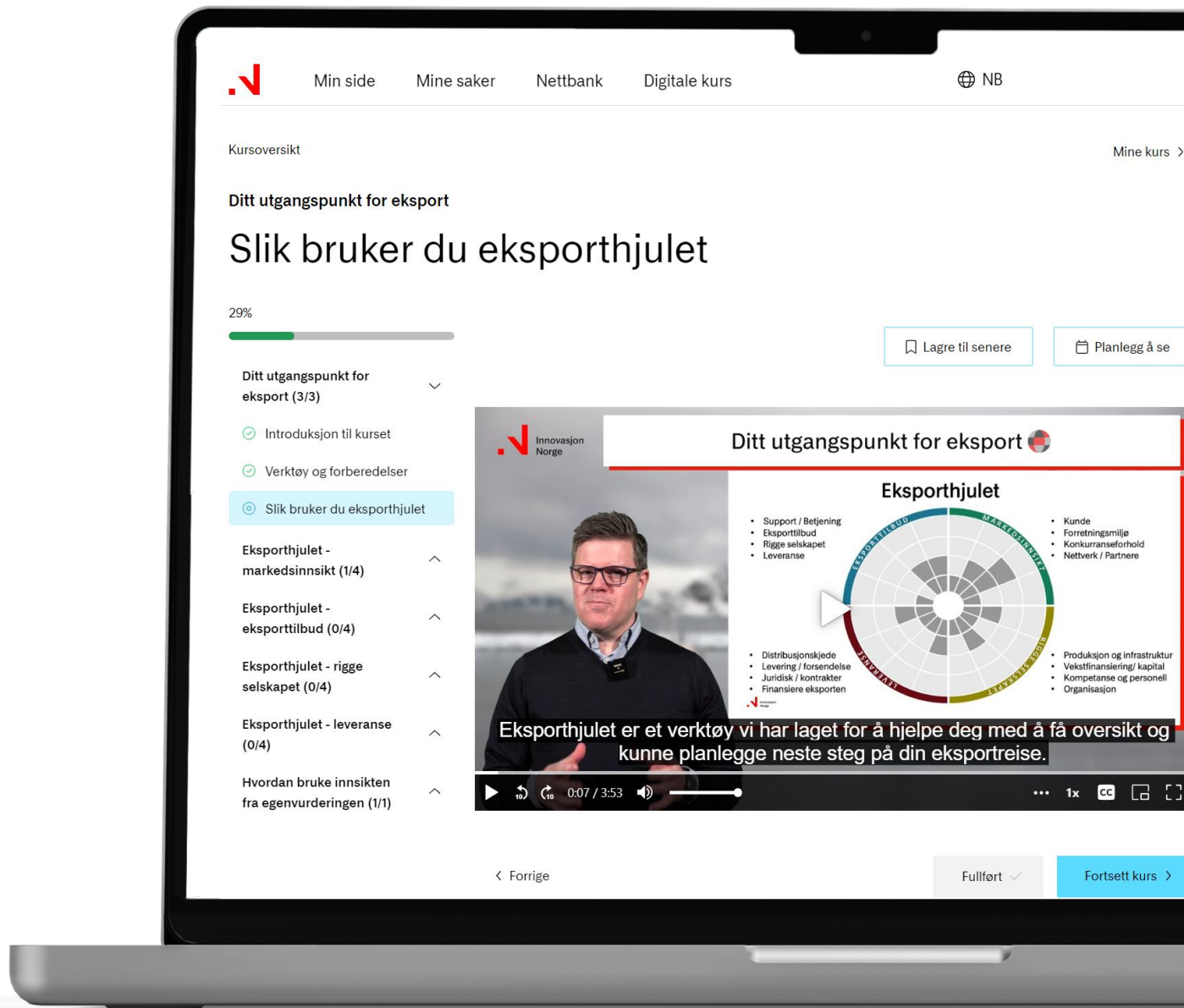
### Lean markedsutvikling i fire faser: raskere vekst med lavere risiko





# Selvevaluering: Ditt utgangspunkt for eksport

Dette digitale kurset hjelper deg å kartlegge hvor godt bedriften din er rustet for eksport. Du får de beste tipsene fra våre eksperter, og verktøy og innsikt for å planlegge neste steg. Her kan du laste ned eksporthjulet og bruke det til å gjøre en selvevaluering.



The screenshot shows a web interface for a course titled "Ditt utgangspunkt for eksport" (Your starting point for export). The page is displayed on a laptop screen. At the top, there is a navigation bar with the logo of Innovasjon Norge, and links for "Min side", "Mine saker", "Nettbank", "Digitale kurs", and "NB". Below the navigation bar, the course title is repeated, and a progress bar indicates that 29% of the course has been completed. A list of course modules is shown on the left side of the screen, with the current module, "Slik bruker du eksporthjulet", highlighted. The main content area displays a video player with a play button and a progress bar. The video content shows a man speaking and a circular diagram titled "Eksporthjulet" (Export Wheel). The diagram is divided into four quadrants: "EKSPORTTILBUD" (top-left), "MARKEDSINNSIKT" (top-right), "TRAFIKKUTVALG" (bottom-right), and "LEVERANSE" (bottom-left). Each quadrant has a list of associated factors or steps. The video player also shows a subtitle: "Eksporthjulet er et verktøy vi har laget for å hjelpe deg med å få oversikt og kunne planlegge neste steg på din eksportreise." (The Export Wheel is a tool we have created to help you get an overview and plan the next steps on your export journey.)

Min side Mine saker Nettbank Digitale kurs NB

Kursoversikt Mine kurs >

Ditt utgangspunkt for eksport

## Slik bruker du eksporthjulet

29%

Lagre til senere Planlegg å se

Ditt utgangspunkt for eksport (3/3)

- Introduksjon til kurset
- Verktøy og forberedelser
- Slik bruker du eksporthjulet

Eksporthjulet - markedsinnsikt (1/4)

Eksporthjulet - eksporttilbud (0/4)

Eksporthjulet - rigge selskapet (0/4)

Eksporthjulet - leveranse (0/4)

Hvordan bruke innsikten fra egenvurderingen (1/1)

Innovasjon Norge

### Ditt utgangspunkt for eksport

#### Eksporthjulet

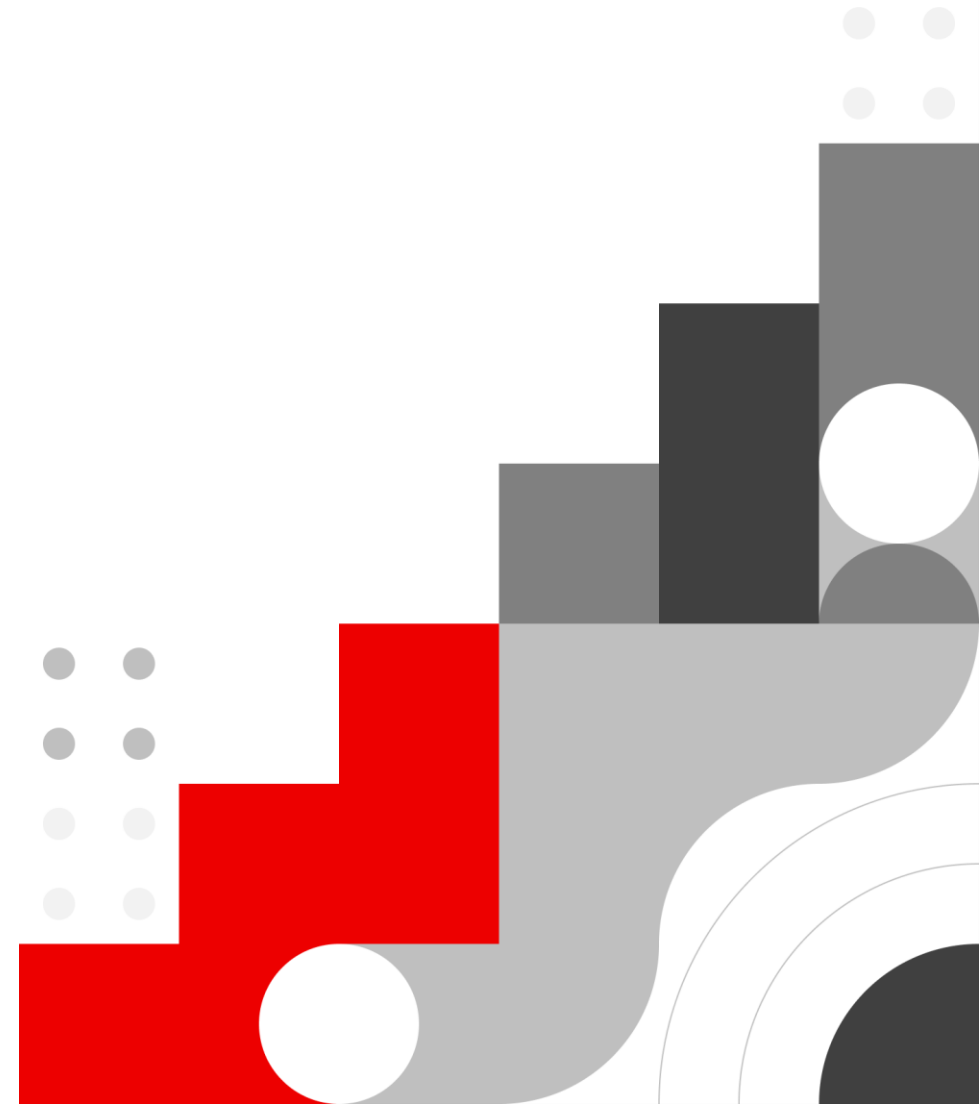
- Support / Betjening
- Eksporttilbud
- Rigge selskapet
- Leveranse
- Distribusjonskjede
- Levering / forsendelse
- Juridisk / kontrakter
- Finansiere eksporten
- Kunde
- Forretningsmiljø
- Konkurransforhold
- Nettverk / Partnere
- Produksjon og infrastruktur
- Vekstfinansiering/ kapital
- Kompetanse og personell
- Organisasjon

Eksporthjulet er et verktøy vi har laget for å hjelpe deg med å få oversikt og kunne planlegge neste steg på din eksportreise.

0:07 / 3:53

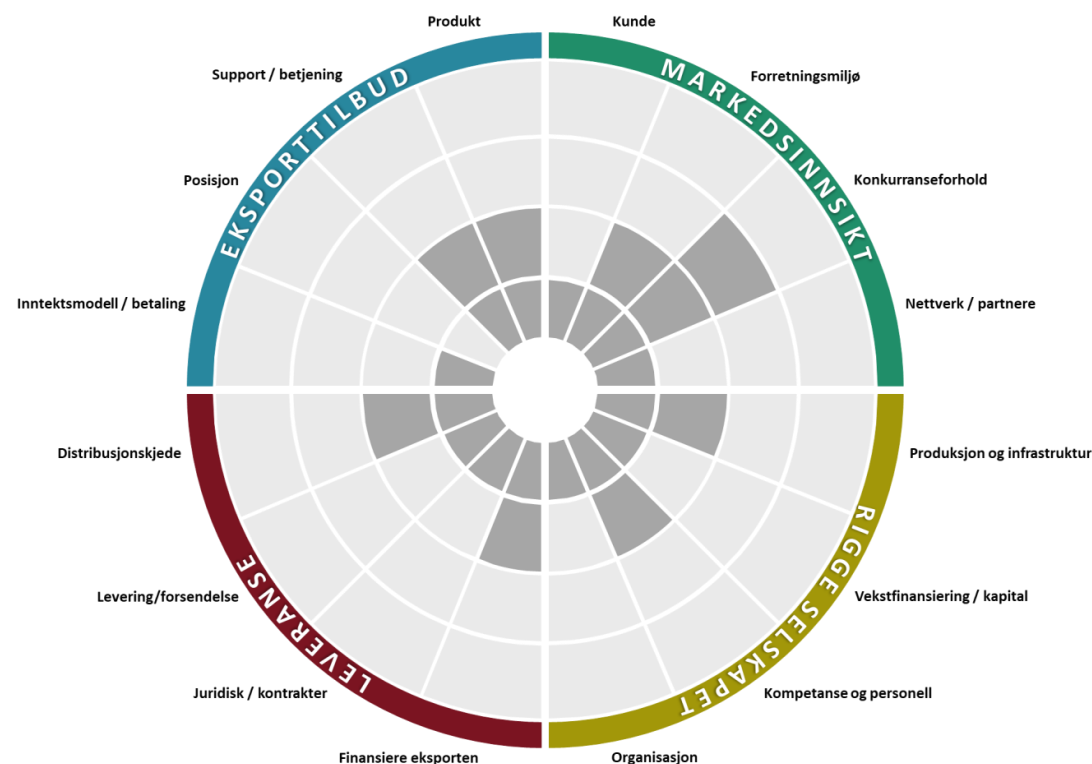
< Forrige Fullført Fortsett kurs >

# Eksporthjulet



# Verktøy: Eksporthjulet

**Eksporthjulet** gir oversikt over de viktigste tingene å tenke på ved eksport. Ved hjelp av milepæler og faser får du oversikt over hvor godt rustet bedriften din er og innsikt til å bestemme neste steg.



# Slik bruker du eksporthjulet

Eksporthjulet består av fire deler

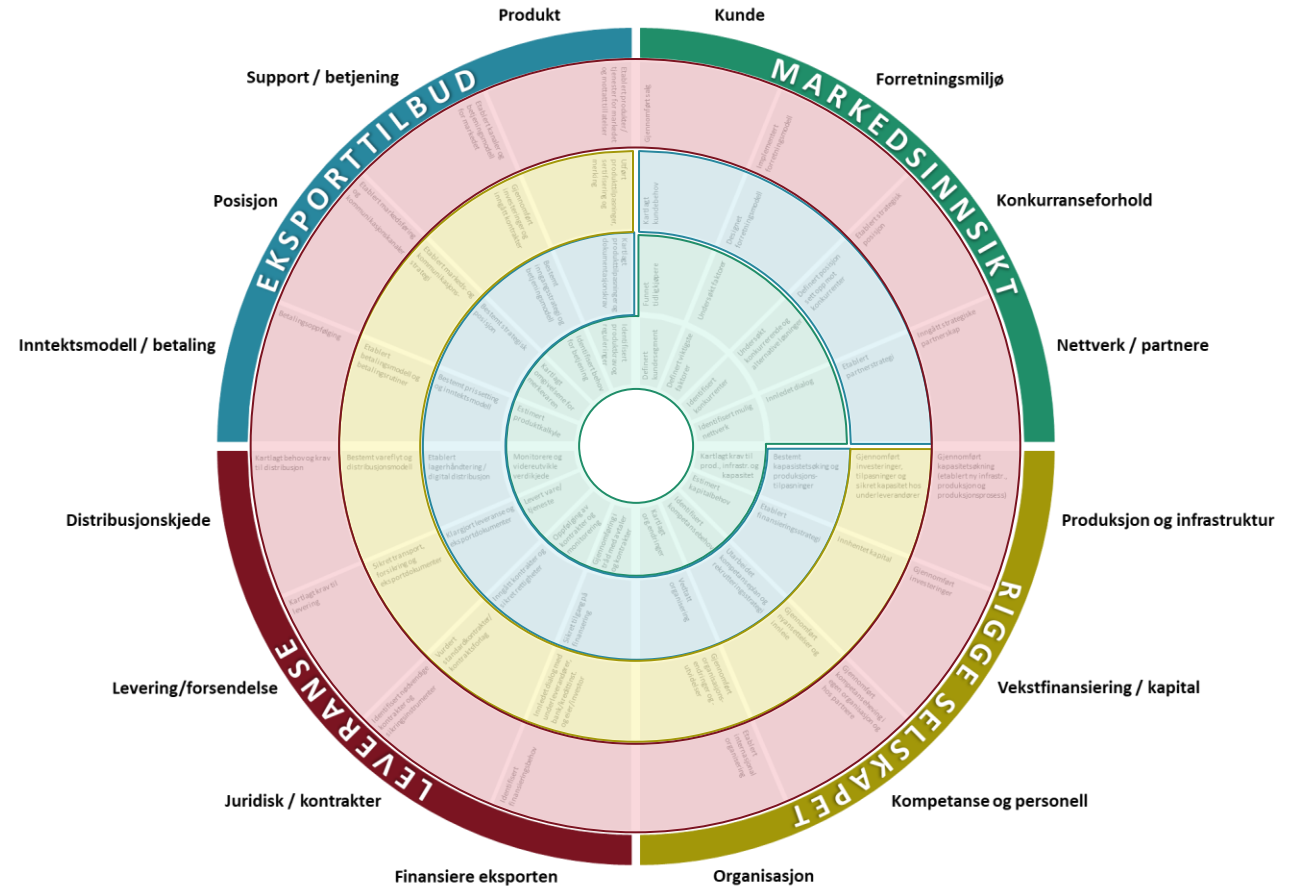
- Markedsinnsikt
- Eksporttilbud
- Rigge selskapet
- Leveranse



# Milepæler hjelper deg å vurdere nåsituasjon og neste steg

## Faser

- Kartlegging
- Strategisk vurdering
- Forberedende aktiviteter
- Gjennomføring

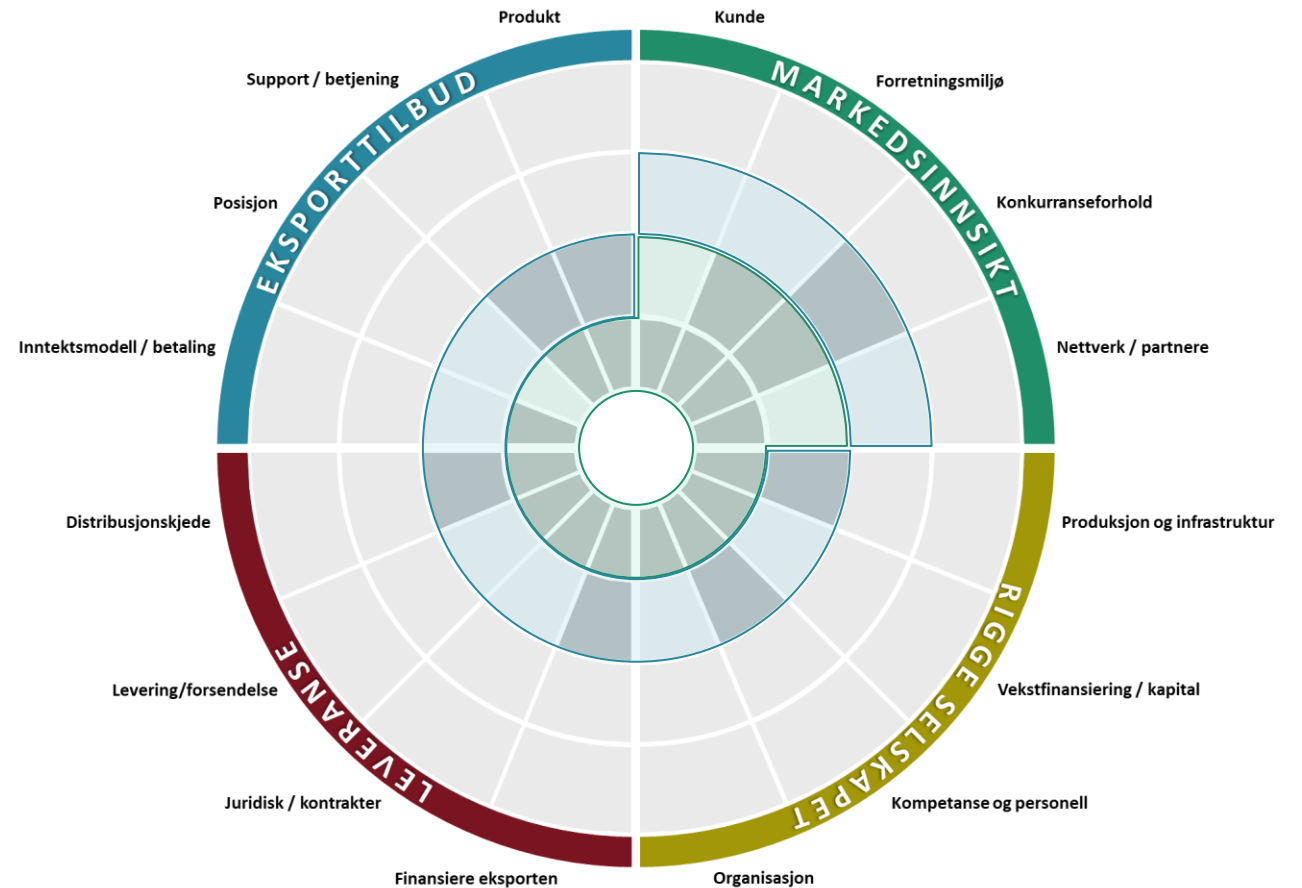


# Eksempel

-  Kartlegging
-  Strategisk vurdering

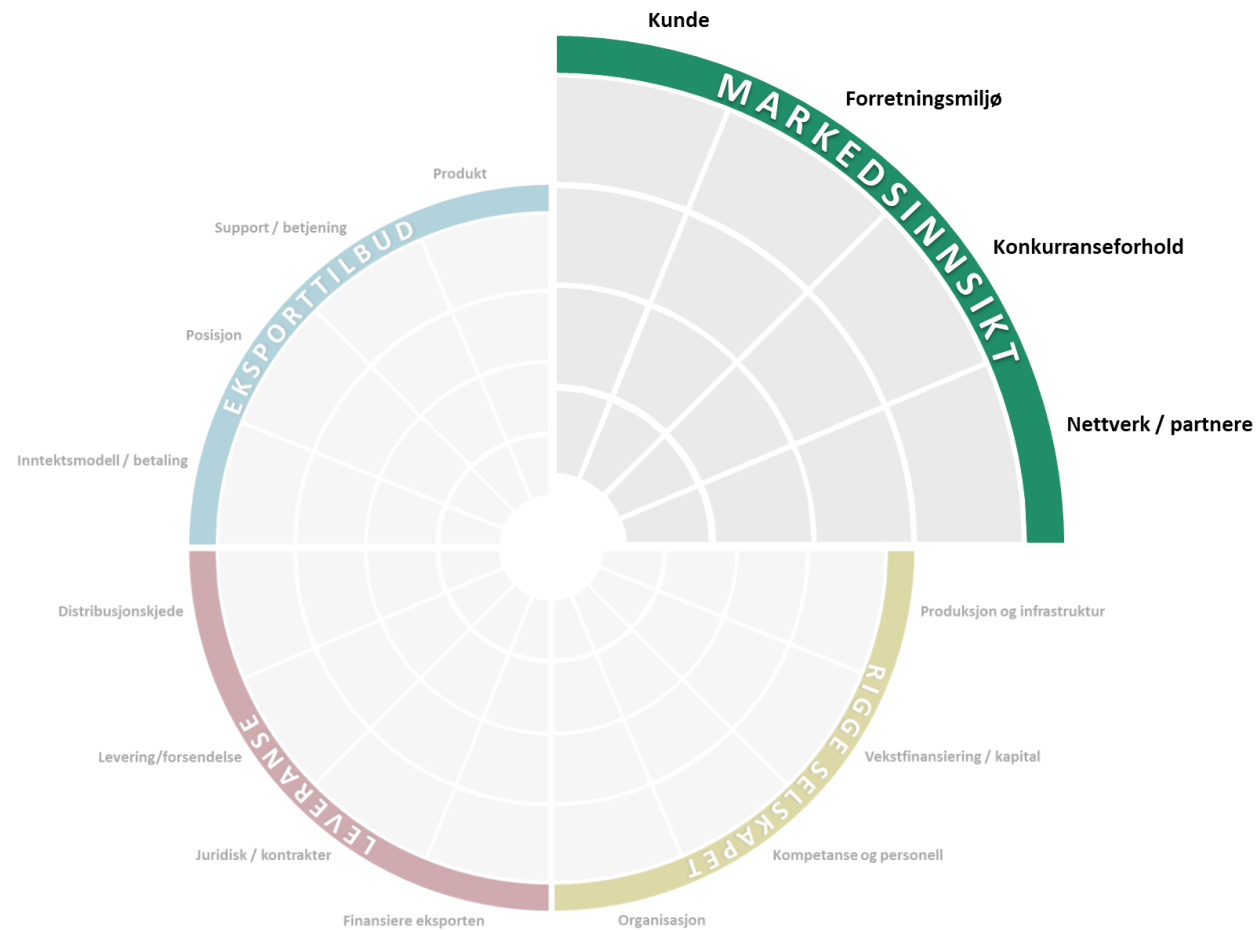
## Neste steg:

1. Finne første kunder  
Innlede dialog med partnere  
Kartlegge omgivelsene for merkevaren
2. Strategiske vurderinger



# Markedsinnsikt

Markedsinnsikt omhandler de viktigste driverne i ditt møte med markedet





# Innspill til aktiviteter og ressurser som kan bidra til markedsinnsikt

## Bruk nettverk i markedet - strategisk

- Samarbeidspartnere
- Ditt profesjonelle nettverk
- Innovasjon Norges kontor i markedet
- Ambassader og konsulat
- Handelskamre
- Nærings- og klyngeorganisasjoner

## Delta der markedet og bransjen samles

- Messer
- Konferanser, symposium og bransjetreff

## Tredjepartskilder

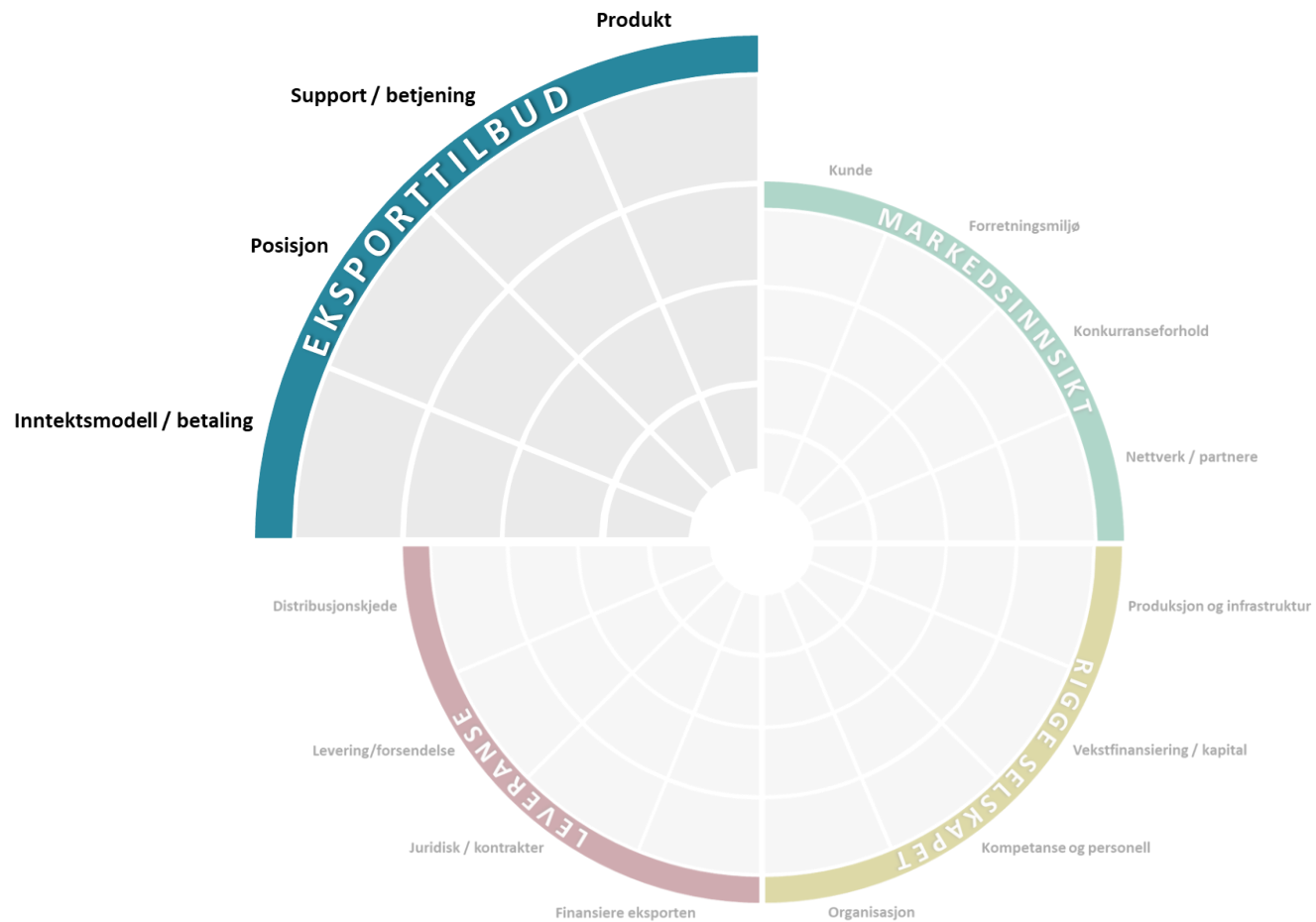
- INs kompetansesenter
- Rapporter, tidsskrifter, nyhetsbrev

... og husk, din viktigste innsikt kommer fra kunden selv

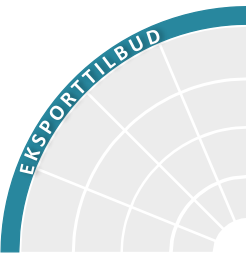


# Eksporttilbud

Eksporttilbud tar for seg produkter og tjenester, betjening og posisjonering



# Innspill til aktiviteter og ressurser som kan bidra til utforming av eksporttilbud



## Inkluder markedet i utviklingen

- Inkluder partnere fra markedet i løsningsutformingen
- Informer potensielle kunder om utviklingen (og få innspill)
- Vis frem teknologiske gjennombrudd for fagmiljø

## Forbered en strategisk posisjon

- [businessnorway.com](https://businessnorway.com)
- Markedsføring- og PR-byrå

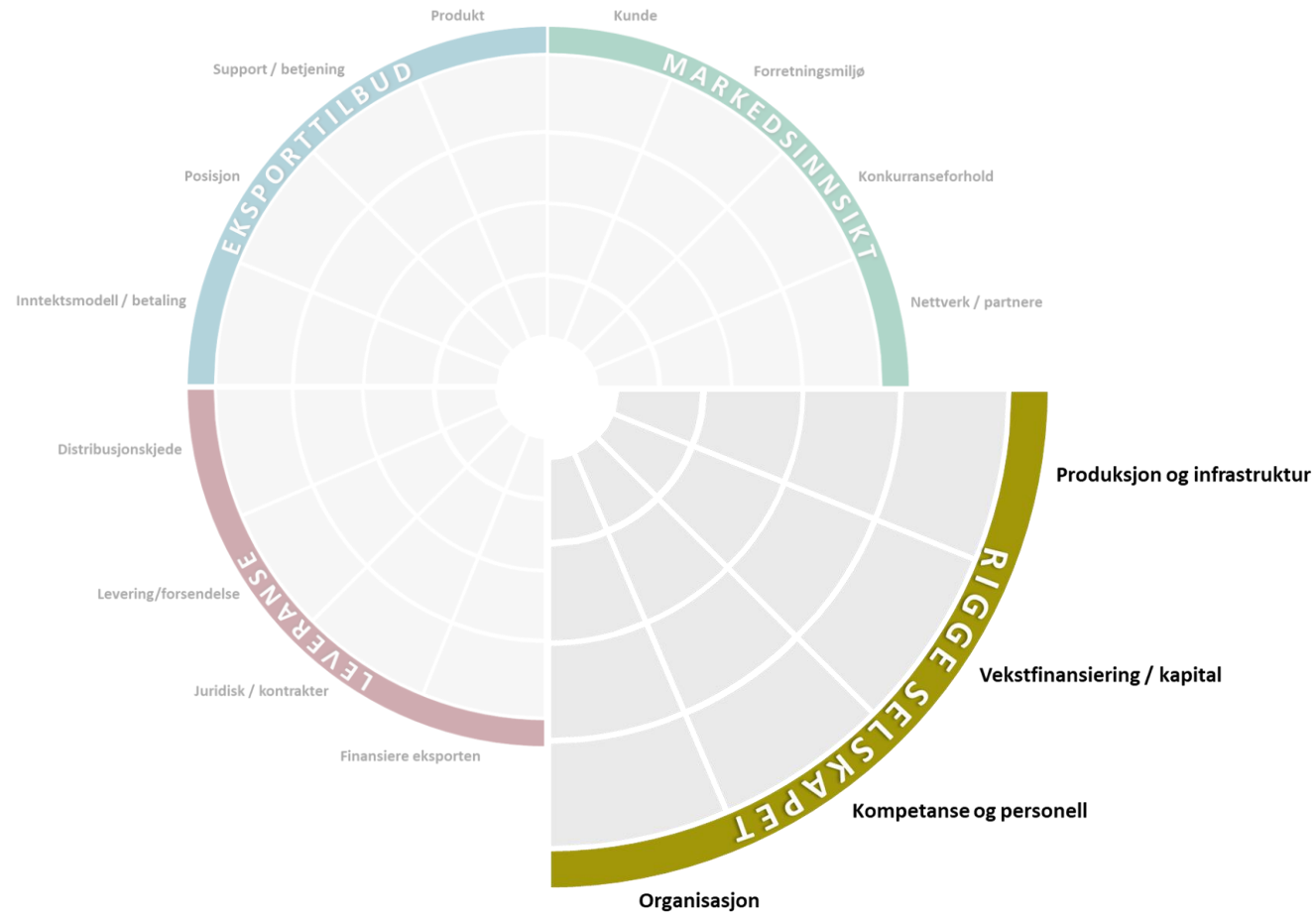
## Utarbeid IPR strategi

- [iprhjelp.no](https://iprhjelp.no)
- IPR-rådgiver i Innovasjon Norge



# Rigge selskapet

Rigge selskapet sikrer at du har nødvendige kapasiteter og kompetanse



# Innspill til aktiviteter og ressurser som kan bidra for rigging av selskapet



## Utvikle forretningen sammen med teknologien

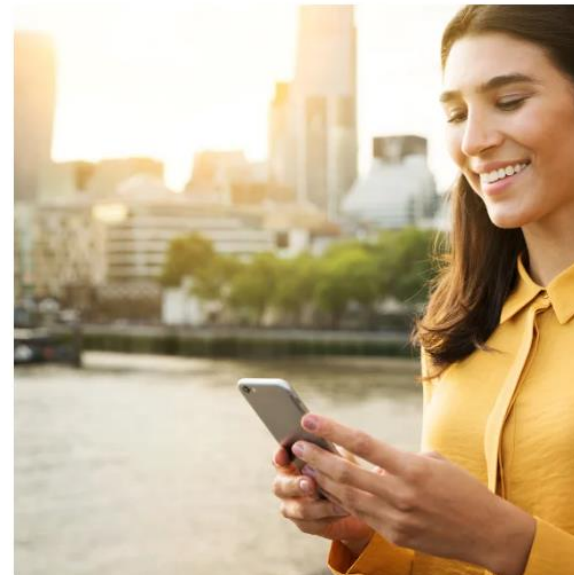
- Sikre samsvar mellom BRL og TRL
- Kartlegg, utvikle og sikre tilgang på kompetanse og personell

## Forbered organisasjonen på vekst

- Sikre tilgang på innsatsfaktorer (råvarer) og kapasitet
- Sikre tilgang på kapital til vekst
- Forbered og gjennomfør investeringer

## Skap en internasjonal organisasjon

- Forbered organisasjonsendringer og -utvidelser



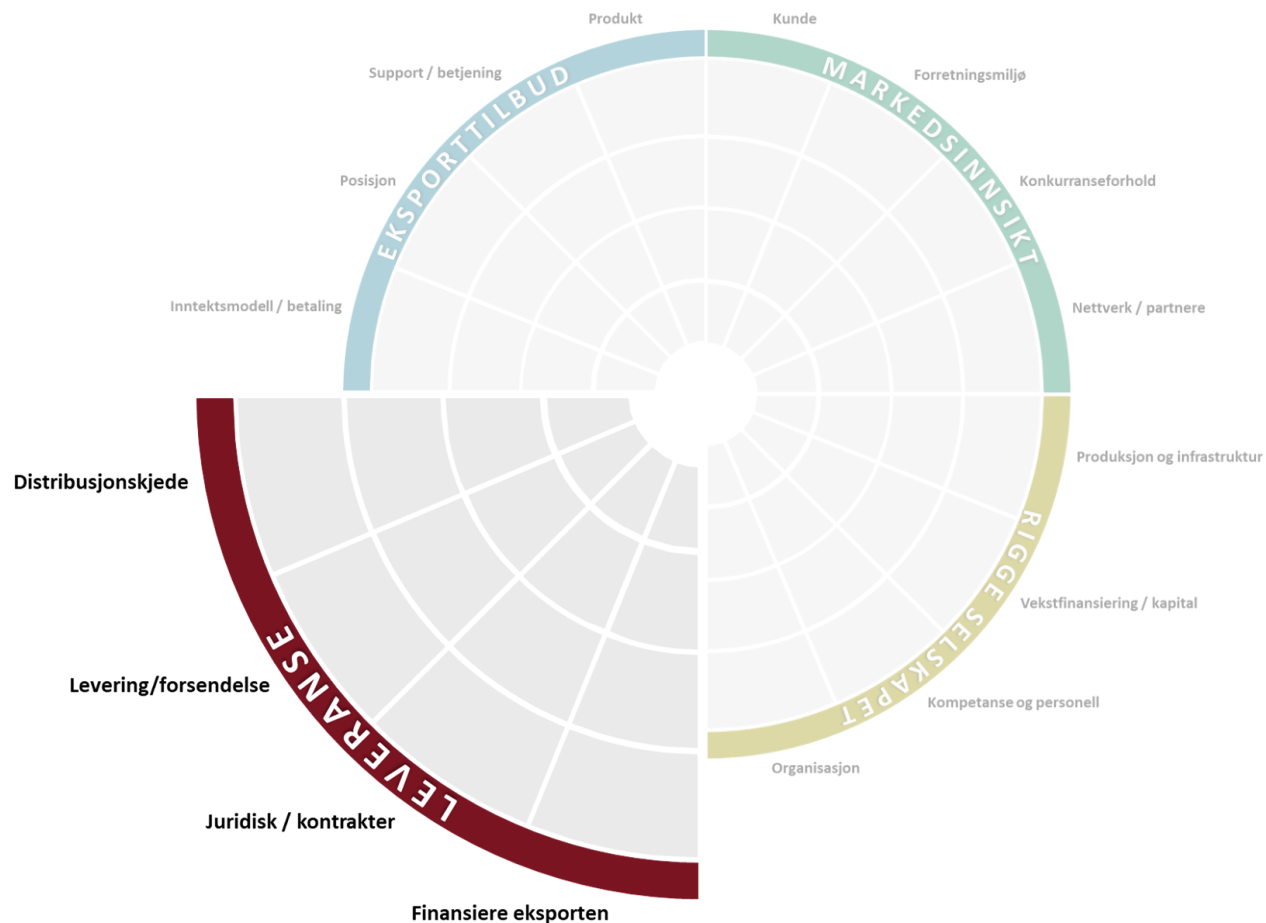
Digitalt kurs

## Finansiering for eksport og internasjonal satsing

Vi presenterer relevante finansieringsordninger fra Innovasjon Norge og Eksportfinansiering Norge som kan støtte prosjekter innen eksport og internasjonal satsing. Kurset er gratis og passer for etablerte vekstbedrifter som er klare og i stand til å ekspandere internasjonalt.

# Leveranse

Leveranse sikrer at du har kontroll på distribusjon og avtaler for å levere til markedet



# Innspill til aktiviteter og ressurser for klargjøring av leveranser



## Skaff oversikt over krav og regelverk

- [eksport.no](https://eksport.no)
- INs eksportsenter og eksportkurs
- Klassifisering (tolftariffnummer) for ny løsning
- Import/eksport krav
- Eksportdokumenter

## Vurder og sikre tilgang til distribusjon

- Hvordan møte forventninger fra kunden
- Behov for lagerhåndtering, evt sourcing for bygging/sammenstilling i markedet

## Planlegg for finansiering av eksporten

- Bank, Eksportfinans Norge, IN, Trade finance
- Likviditetsstyring og cash syklus



### Eksportguider

Her finner du veiledninger for kontraktsinngåelser, betaling fra utenlandske kunder, internasjonal netthandel m.m.



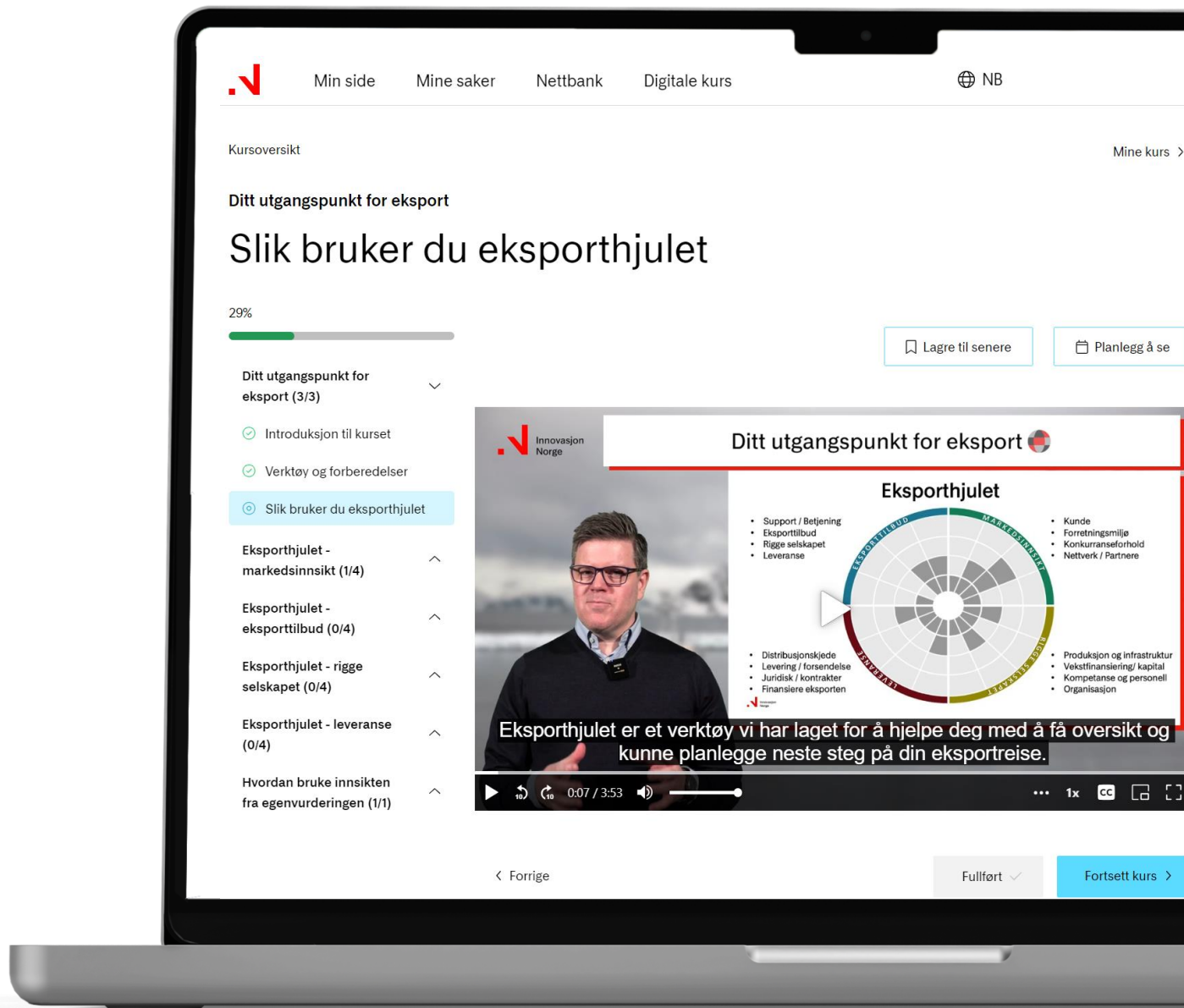
### Database for eksport – Mendel

Logg deg inn for å se hvilke tollsatser og krav som gjelder for ditt produkt i de ulike markedene. Databasen er gratis å bruke for norske bedrifter.



# Selvevaluering: Ditt utgangspunkt for eksport

Dette digitale kurset hjelper deg å kartlegge hvor godt bedriften din er rustet for eksport. Du får de beste tipsene fra våre eksperter, og verktøy og innsikt for å planlegge neste steg. Her kan du laste ned eksporthjulet og bruke det til å gjøre en selvevaluering.



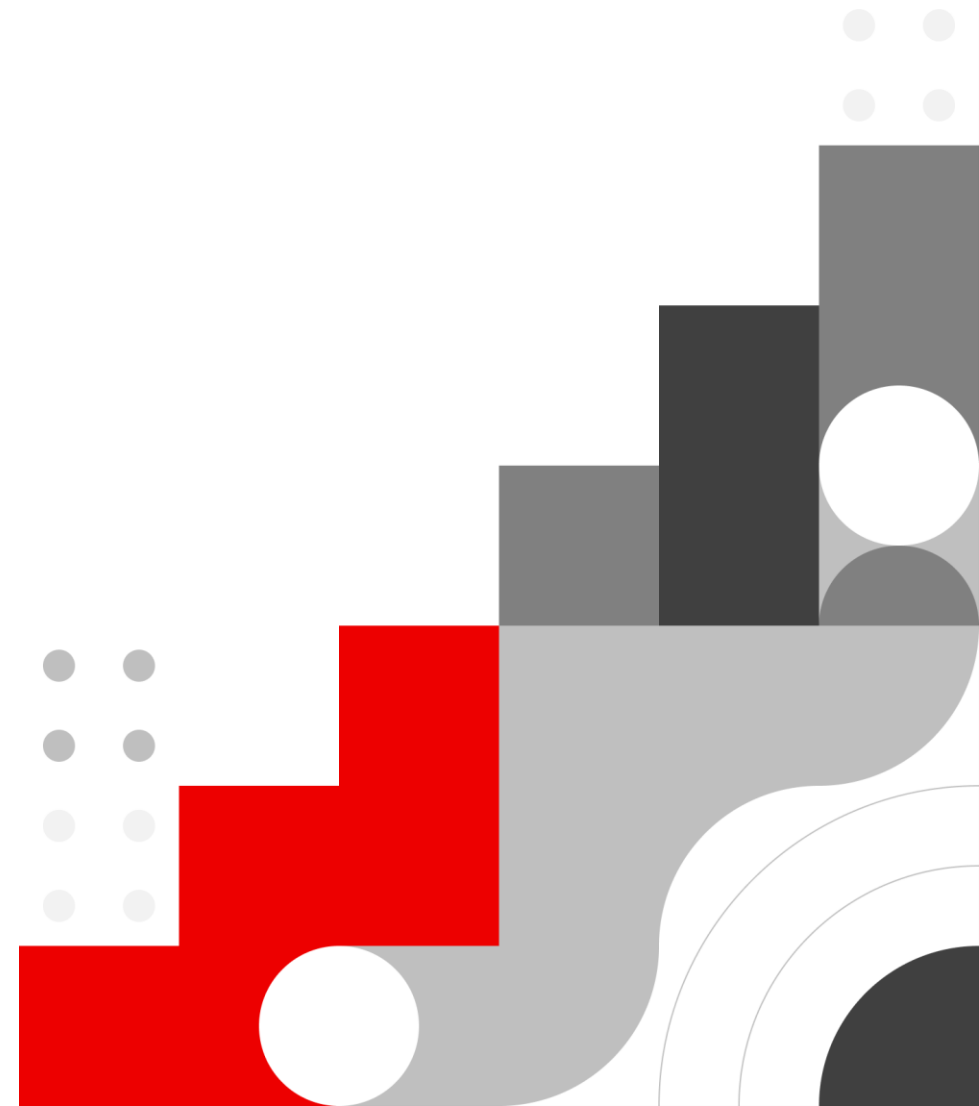
The screenshot shows a web interface for a course titled "Ditt utgangspunkt for eksport" (Your starting point for export). The interface includes a navigation menu with "Min side", "Mine saker", "Nettbank", and "Digitale kurs". A progress bar indicates 29% completion. The course content is listed in a sidebar, with "Slik bruker du eksporthjulet" selected. The main content area displays a video player showing a man speaking, with a circular diagram titled "Eksporthjulet" (Export Wheel) overlaid. The diagram is divided into four quadrants: "EKSPORTTILBUD" (top-left), "MARKEDSINNSIKT" (top-right), "TRAFIKKUTVALG" (bottom-right), and "LEVERANSE" (bottom-left). Each quadrant has associated bullet points:

- Support / Betjening**
- Eksporttilbud**
- Rigge selskapet**
- Leveranse**
- Distribusjonskjede**
- Levering / forsendelse**
- Juridisk / kontrakter**
- Finansiere eksporten**
- Kunde**
- Forretningsmiljø**
- Konkurransforhold**
- Nettverk / Partnere**
- Produksjon og infrastruktur**
- Vekstfinansiering/ kapital**
- Kompetanse og personell**
- Organisasjon**

Below the video, there are navigation buttons: "Forrige", "Fullført", and "Fortsett kurs".



# Et par typiske eksempler



# Den (u)lykkelige eksportør

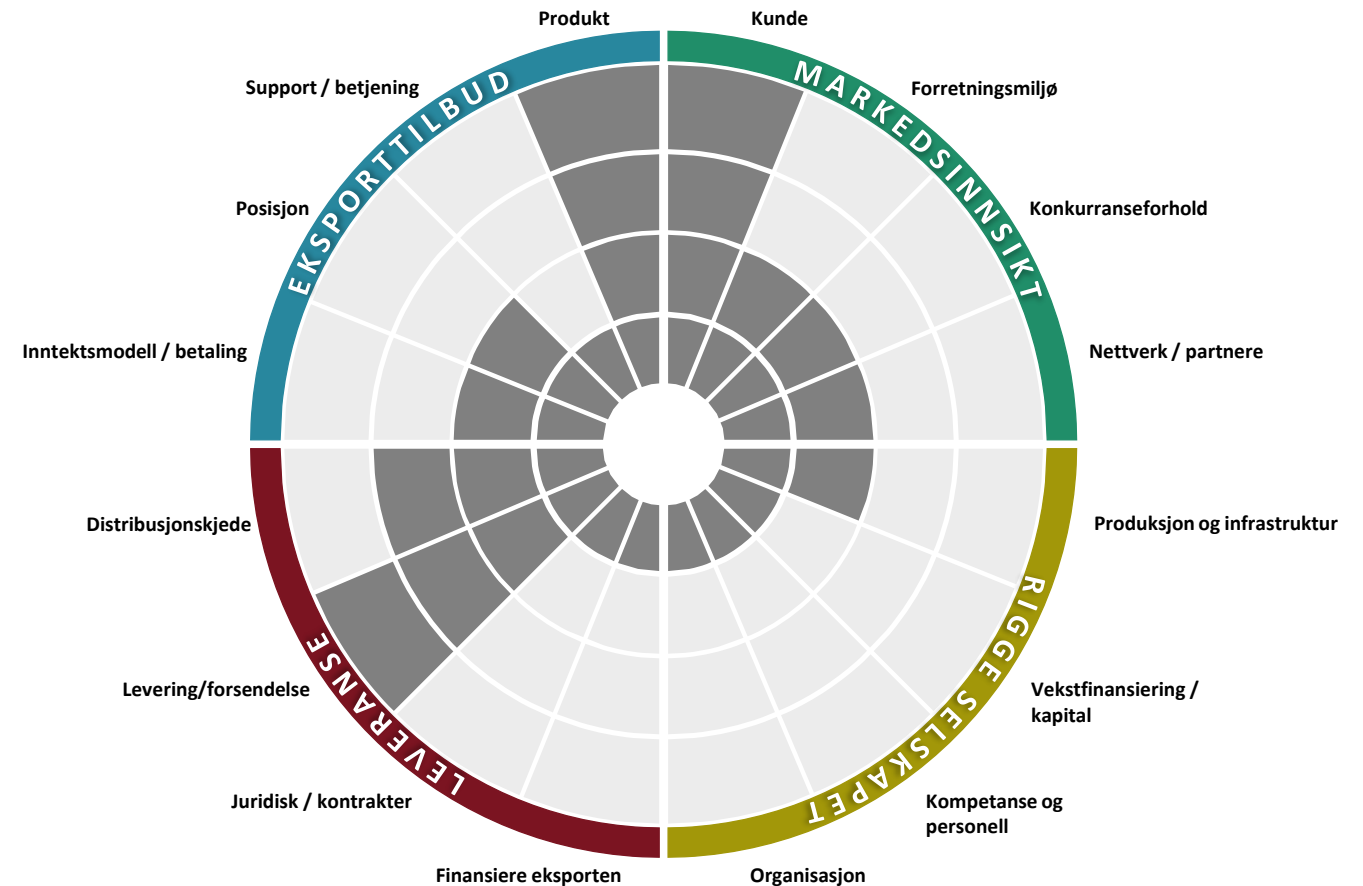
## Innkommende salg til nye markeder

### Ting å være bevisst – umiddelbar aksjon

- Risiko knyttet til kontrakt, eksportformalia og lovgivning
- Salget kan tvinge deg til support du ikke er klar for

### Neste steg

- Vurder viktighet og strategi for markedet
- .. så kan du gå videre til å fylle resten av eksporthjulet og skape langsiktig forretningsmodell



# Skrivebordsoperatøren (researcheren/planleggeren)

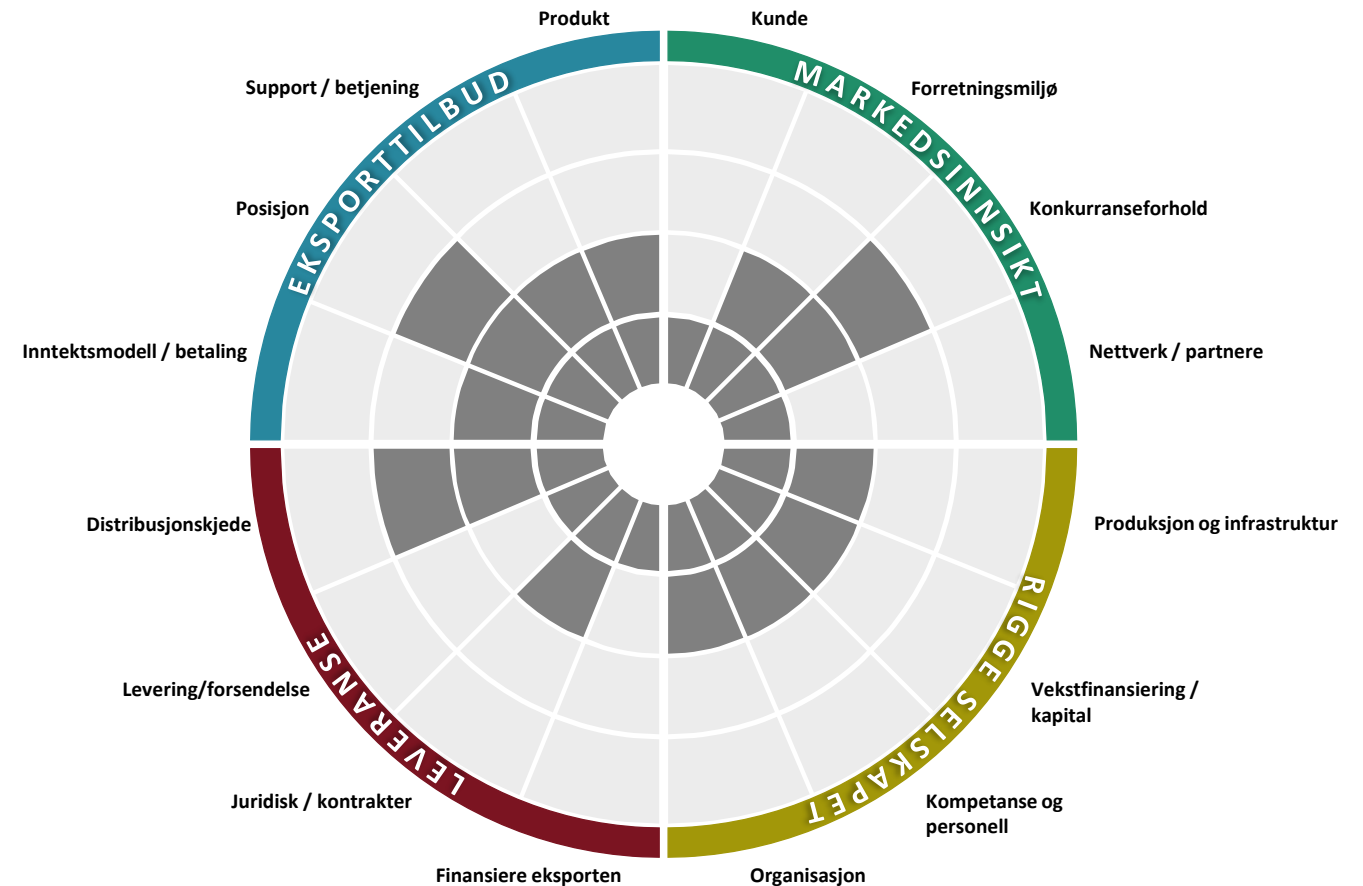
## Forberedt på det meste!

### Ting å være bevisst

- Ingen kunde, ingen business!
- Bruk tiden din fornuftig – involver markedet tidlig

### Neste steg

- Start dialog med potensielle kunder og partnere
- Bruk innsikten til å skape en strategi tilpasset markedet



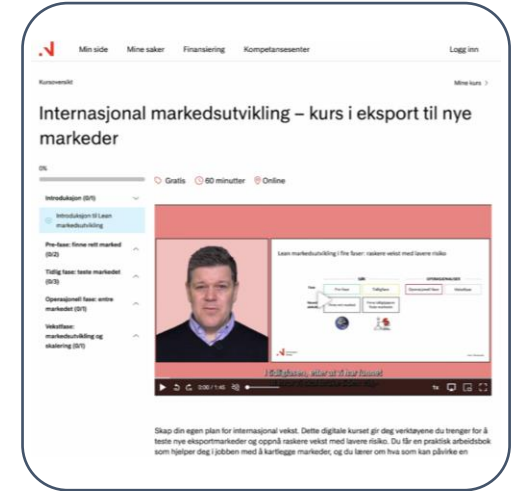


# Internasjonal vekststrategi

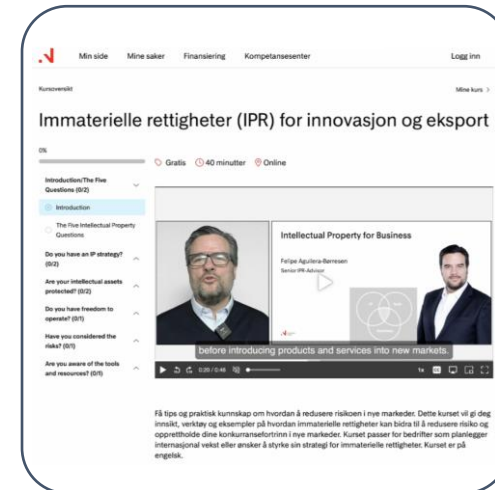
Våre rådgivere forstår hvordan du best forbereder deg for å lykkes i nye markeder. Vi gir deg verdifull veiledning for å justere forretningsmodellen din og utvikle en effektiv inngangsstrategi for satsingen i utlandet.



Workshop: Internasjonal markedsutvikling



Kurs: Eksport til nye markeder



Kurs: Immaterielle rettigheter for innovasjon og eksport

# Takk for oppmerksomheten

**Kontaktinfo:**

Tommy Odinsen – internasjonalsiseringsrådgiver

[tommy.odinsen@innovasjon Norge.no](mailto:tommy.odinsen@innovasjon Norge.no)