🌍 Overvejer du partnerskaber i udlandet? 🌍

Er din virksomhed klar til at gå internationalt? @Erhvervshus Sjællands forretningsudvikler @Hendrik Staack deler her tre vigtige overvejelser, inden du går i gang:

🔹Ambitioner: Vent med at indgå partnerskaber, indtil du har strategien på plads. Start selv på det nye marked for at få erfaring. Når du senere inddrager en partner, er du bedre rustet.

🔹Værdi: Find en partner, der kan supplere dig og give din virksomhed anden værdi, end du selv gør. Det er en stor fordel at finde en lokal samarbejdspartner, der kan bidrage med viden om lokale forhold og det nye marked.

🔹Rammer: Afstem forventninger og test samarbejdet, inden du binder dig langsigtet. Sørg også for at forstå lovgivningen og den lokale retspraksis, og brug det til at sætte klare rammer for partnerskabet.

💡 Alle virksomheder og situationer er selvfølgelig forskellige, så det er en god idé at få sparring med en af Erhvervshus Sjællands forretningsudviklere, som kan hjælpe dig med at lægge en plan og evt. søge tilskud til relevante puljer – fx SMV:Eksport.

Læs mere om puljen her: <https://virksomhedsprogrammet.dk/content/ydelser/smveksport/3cbeedd2-0629-422a-856e-3a6f9b300169/>

Læs hele artiklen om partnerskaber og få flere råd til en god opstart her: <https://ehsj.dk/content/ydelser/partnerskaber-i-udlandet-her-er-tre-ting-du-boer-overveje-grundigt/783de20e-20f8-4506-a9a9-90377baf1267/>

SMV:Eksport er støttet af EU og Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse.

#Internationalisering #Partnerskab #Eksport #GlobalVækst