

Imidt tilbyder nyt eksport-forløb:

Dalgas realiserer eksportdrømmen i midtjyske virksomheder

EASI'R er blandt de første virksomheder, der har sagt ja tak til imidts nye eksport-forløb, der skal hjælpe flere små og mellemstore virksomheder med at finde kunder i udlandet. Og holde fast i dem.

Midtjyske virksomheder kan nu få et kærligt og kompetent skub ud over landegrænsen med Dalgas - imidts nye eksportforløb.

Gennem individuelle forløb tilbyder imidt at finpudse eksportkompetencerne i små og mellemstore virksomheder, som lærer både at analysere et marked, forberede og eksekvere en strategi og sikre en vedvarende eksport.

EASI'R i Aarhus, der sælger Customer Relations Management-løsninger til bilbranchen, har allerede sagt ja tak til det nye imidt-forløb. Med 18 medarbejdere i Aarhus og to i Tyskland har virksomheden godt fat i udenlandske kunder, og nu er ambitionen at ekspandere og blive førende inden for nichen på det europæiske marked.

Derfor kommer tilbuddet om kompetent eksport-rådgivning med perfekt timing.

"Det går forrygende for EASI'R, men netop når det går stærkt, er det vigtigt at bevare overblikket og sikre den rigtige prioritering. Og den hjælp kan vi få via Dalgas", siger Jakob Knudsen, der er medejer af EASI'R.

Med Dalgas-forløbet følger 150 timers rådgivning af ekstern konsulent, der kan guide virksomheden frem mod mål. Den strategiske sparring ser Jakob Knudsen meget frem til.

"Vi kommer helt sikkert også til at lære meget af de planlagte camps i Dalgas-forløbet, hvor vi bl.a. skal konkretisere, hvilke kunder vi går efter, hvordan og i hvilken rækkefølge. Det er lige præcis den type planlægning, vi har brug for", siger han.

Som afslutning på Dalgas-forløbet skal de deltagende virksomheder fremlægge deres markedsplaner for et ekspertpanel. Det vil sige, at virksomhederne får flere kompetente tilbagemeldinger og gode råd med sig, når de skal realisere eksportdrømmen.

"Det bliver fedt", siger Jakob Knudsen.

Dalgas-forløbet varer ca. otte måneder og deltagende virksomheder betaler 90.000 kroner for at være med. Til gengæld kan de se frem til bl.a. markedsbesøg, camps, 150 timers rådgivning af en ekstern konsulent med specialviden om det valgte marked og undervisning i metoder og værktøjer samt kompetenceudvikling af relevante medarbejdere. Desuden får deltagerne en fast sparringspartner i Væksthus Midtjylland under hele forløbet.

*For mere information
kontakt*

*Projektleder Allan Kondrup Jensen, Væksthus Midtjylland, mobil 23 28 60 27
eller co-founder og COO Jakob Knudsen, EASI'R, mobil 2032 1286.*