

SIKA FOOTWEAR FÅR FODEN IND I CANADA

KOMPETENT HJÆLP TIL MARKEDSUNDERSØGELSER OG EKSPORT GIVER SIKA FOOTWEAR FODFÆSTE PÅ DET CANADISKE MARKED.

(CASEN ER UDARBEJDET I 2015)



UDFORDRINGEN

Sika Footwears sko går deres sejrsgang på eksportmarkederne, hvor de beskytter og giver komfort til sygeplejersker, industriarbejdere og andre med krævende job.

Europa, Asien og Sydamerika er på kundelisten, og nu vil virksomheden i Herning gerne have sine sikkerhedssko ud i endnu flere lande.

”Men det er en kæmpe opgave at få hul på et nyt marked. Det kræver mange ressourcer ved siden af den daglige drift”, siger eksportmanager Mads Halkier.

FORLØBET

Derfor har Sika Footwear søgt hjælp fra imidt til at finansiere markedsundersøgelser i Australien, Canada og UK.

Undersøgelserne har vist et stort potentiale for de danske sko både i forhold til priser og konkurrenter. Sika Footwear har derfor valgt at fokusere på Canada og tage skridtet fuldt ud.

Igen med imidt i ryggen har virksomheden købt konsulenthjælp fra ambassaden i Canada, der har undersøgt alt fra produktkrav til mulige samarbejdspartnere. Ambassaden har også arrangeret en rejse til Canada for Mads Halkier, hvor han på fem dage mødtes med ni mulige samarbejdspartnere foruden et par telefonmøder.

IMIDT-EFFEKTEN

”Nu har vi fået gode kontakter i Canada, som også har givet os en umiddelbar positiv feedback på vores produkter”, siger Mads Halkier.

Feedbacken giver Sika Footwear mulighed for at pejle sig ind på, hvilke sko canadierne bedst kan lide. Og dermed hvilke sko, der skal indhentes canadiske sikkerhedsgodkendelser på.

”Vi har selvfølgelig også selv investeret i indsatsen, men på grund af imidt har vi fået væsentligt mere for pengene, end hvis vi selv skulle have gjort hele benarbejdet”, siger Mads Halkier.

OM VIRKSOMHEDEN

Navn: Sika Footwear

Antal ansatte: 50 i Herning, 80 i udlandet

Branche: Udvikling af sikkerhedssko

Kommune: Herning

Hjemmeside:
www.sikafootwear.dk

CASEN KORT

Udfordring: At få foden ind på et nyt eksportmarked.

Løsning: Få udarbejdet markedsundersøgelser og hjælp til at sætte møder op med mulige samarbejdspartnere i Canada.

imidt-effekt: Lovende canadiske kontakter samt feedback på produkter, så Sika Footwear nu kan indhente canadiske sikkerhedsgodkendelser på et målrettet udvalg af sko.