



World Leaders in Acid Management

Scanacons erfarenheter av Kinaetablering

**SET seminarie;
Industriell vattenrening – en Svensk paradgren**

Rosenbad, 100526



®

World Leaders in Acid Management

Innehåll

- Om Scanacon
- Vår etablering i Kina
 - Varför?
 - Hur?
 - Erfarenheter!
- Våra tips till er som överväger att ta steget





World Leaders in Acid Management

Scanacon – vilka är vi?

Teknikföretag med utveckling, tillverkning och försäljning av egna produkter

Arbetar i en starkt nischad applikation där vi har över 80% av världsmarknaden

Vi är 30 anställda fördelade på 4 kontor:

- Scanacon AB Sverige
- Scanacon Inc. USA
- Scanacon Asia Kina
- Scanacon Shanghai Kina

Verksamma sedan 1982



Litet, nischat och globalt!



World Leaders in Acid Management

Scanacon – vad gör vi?

Väldefinierad målgrupp - Tillverkare av rostfritt stål

- Det framställs drygt 1.000 miljoner ton råstål / år i världen varav ca. 2,5% är rostfritt

Begränsat processavsnitt – Betning

- Betning är en kemisk process där syra reagerar med metallen och bildar metallsalter

Tydliga kundfördelar - ROI

- Vi hjälper kunden optimera betningen genom analys, omrörning, filtrering och återvinning
- Snabb återbetalning genom; ökad produktivitet, minskade kostnader och minskad miljöbelastning



Tydligt erbjudande till en väldefinierad kundgrupp!



World Leaders in Acid Management

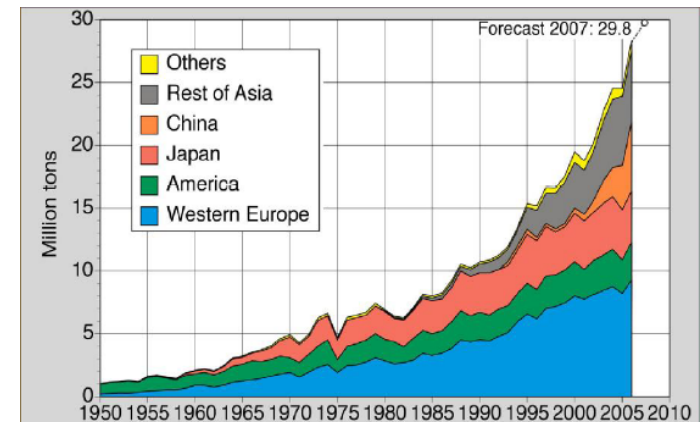
Scanacon Kinaetablering - Varför ta steget?

Kina har inte bara en fantastisk tillväxt...

- Enda region som ökade produktionen av rostfritt stål under 2009

... utan är också världens största producent i absoluta tal

- > 35% av hela världens produktion av rostfritt stål



Kina är den största marknaden och vi måste vara med!



World Leaders in Acid Management

Scanacon Kinaetablering - Hur kom vi in?

Försäljning via utländska bolag med slutdestination Kina

- 1998 sålde vi två analysatorer via kunder i Korea och Österrike

Direktförsäljning via eget bolag i Asien

- 1998 startade vi försäljningsbolag i Thailand (med svensk säljare) och började regelbundet besöka de kunder som fanns
- Från 2002 ägnade vi halva tiden i Asien åt Kina marknaden
- 2004 började det ge resultat; fem anläggningar sålda

Samarbetsavtal med agenter

- 2002 Agentavtal med SEC för nordöstra Kina
- 2003 Distributörsavtal för södra Kina



29 11:28 AM

3 års aktiv försäljning innan första större order!



World Leaders in Acid Management

Scanacon Kinaetablering - Hur kom vi in?

Förstärkning av egen direktförsäljning i Kina

- 2004 flyttade vi det egna säljkontoret i Thailand till HongKong
- 2004 startade vi, m.h.a. Exportrådet, ett eget representative office i Shanghai med lokalanställd säljare

Marknadsföring med IVL

- 2005 ordnade vi, tillsammans med IVL, Naturvårdsverket och Outokumpu, ett betseminarium i södra Kina

Dotterbolag i Kina

- 2004 – 2010 har vi haft en stabil och god försäljning av nya anläggningar
- 2007 etablerade vi ett eget dotterbolag för att fortsätta arbetet med nya projekt men också för att bättre ta hand om installerad bas



World Leaders in Acid Management

Scanacon Kinaetablering - Erfarenheter

Vi var med från början och hade på så sätt möjlighet att sätta en standard

Att följa med annat utländskt bolag kan vara bra för att...

- ... det inte finns något inhemskt företag i branschen eller
- ... få sin första referens

Det har krävts ett mycket omfattande eget säljarbete

- Vi har haft egen säljare på plats sedan 1998
- Vi investerade flera månår av försäljning innan första stora ordern

Lokal support; agenter, distributörer och representative office är viktiga för att få hjälp med lokala kontakter men kräver stöd och driv från egen personal

Långsiktigt och uthålligt försäljningsarbete!



World Leaders in Acid Management

Tips – Vad krävs för att etablera sig i Kina?

Företaget bör ha en ledande position, åtminstone tekniskt, inom sin nisch i Norden och/eller Europa

Gör en ordentlig marknadsundersökning, både gällande potentiella kunder och befintliga konkurrenter, innan ni fattar beslut

Var beredd på att satsa 1-3 år innan det kommer en första order

Ha en person som spenderar åtminstone halvtid i Kina med att genomföra kundbesök och åter kundbesök

En unik produkt är ett nödvändigt men inte tillräckligt krav!



World Leaders in Acid Management

Tips – Hur kan man gå tillväga?

Ta kontakt med och utnyttja den hjälp som finns i form av Exporrådet, SEC och något liknande svenskt företag som redan "gjort resan"



Gå igenom befintliga kunder och samarbetspartners och se om någon av dessa har verksamheter i Kina. Det är väldigt svårt att sälja i Kina ifall man inte har referenser där. Att sälja via ett annat företag är en bra start.



Åk som besökare på en mässa inom ert område för att titta på kunder, konkurrenter och potentiella distributörer/agenter

Ta hjälp och lär av andra!



World Leaders in Acid Management

Framtid

Service och reservdelar till installerad bas

- Med drygt 15 installationer ökar behovet av service och underhåll
- Vi har nu etablerat ett eget sälj- servicekontor i Shanghai med lokalt anställda som kan fakturera i lokalvaluta

Befintliga produkter till ny marknad

- De flesta större stålverk använder utrustning från Scanacon
- Vi vänder oss nu också till mindre betare

Hjälpa andra företag in på den kinesiska marknaden

- Utnyttja gjorda erfarenheter och tagna kostnader
- Utnyttja befintligt strukturkapital