

**Undertegnede ønsker foretræde for udvalget!**

**Verdens bedste eksport Set Up!**

**Hvad er mere vigtigt lige nu end vækst og dermed flere arbejdspladser i verdenen?**

**For skabelse af vækst er det vigtigt, at mange gør lidt! Og den potentielle vækst er højest i små og mellemstore virksomheder!**

**Mit udgangspunkt er studiet, at vi alle har samme teoretiske baggrund (næsten), men hvor de fleste løber rundt i skoven med kompas, har jeg også praktisk erfaring, og ser skoven fra oven!**

**Verdens bedste eksport Set Up bygger ikke på lavere skatter og afgifter eller tilskud i million / milliard klassen, men derimod på en optimering af ressourcer, og dermed en dynamisk indsats for eksport!**

**Plan og strategien er formuleret:**

**Det er en to trins innovation:**

**\*National**

**\*World Wide**

**Eksportøre og importøre har de samme 3 parametre som barrierer.**

**Planen bygger på arrangement inden for B to B med et potentiale der bliver på størrelse med Google og Facebook!**

**Politisk kontakt eller netværk i Danmark og IT viden er vital, og eventuel kapital skal bruges til dækning af disse omkostninger, hvorfor størrelse af omkostninger er betinget af, de faciliteter der bliver stillet til rådighed.**

**I perioden september – maj rejser jeg meget, men er aldrig længere væk end jeg kan komme hjem for et personligt møde.**

**Jeg imødeser interesse for projektet og gerne svar snarest.**

**Tak!**

*Geert Green*

**Kajerødgade 36**

**DK-3460 Birkerød**

**+358 40 704 7035**

**[sahonen-green@mail.dk](mailto:sahonen-green@mail.dk)**

**Danmark er meget accepteret i andre lande, hvorfor dørene står åben for et samarbejde.**

**Ambassadernes handelsafdelinger har ikke ressourcer eller set up til at håndterer alle forespørgsler.**

**Vejen til vækst er eksport, hvor mange gør lidt mere og bruger løn som fortjent til forbrug. Vi kan ikke klippe hinanden, derfor er eksport vejen til et bedre Danmark for den enkelte.**

**International markedsføring er for mange virksomheder som at skyde med haglgevær og meget bekostelig. Derfor bygger ideen på omvendt markedsføring. Efterspørgslen kan være produkter, komponenter, service etc. Og henvender sig til iværksættere, små-, mellemstore-, store virksomheder,**

*de store kan selv (måske). De sociale medier får større betydning for et netværk i fremtiden. I Danmark er det også et aktiv der kan styrke udkants Danmark.  
Konklusionen er etablering af en aktiv handelspolitik!*