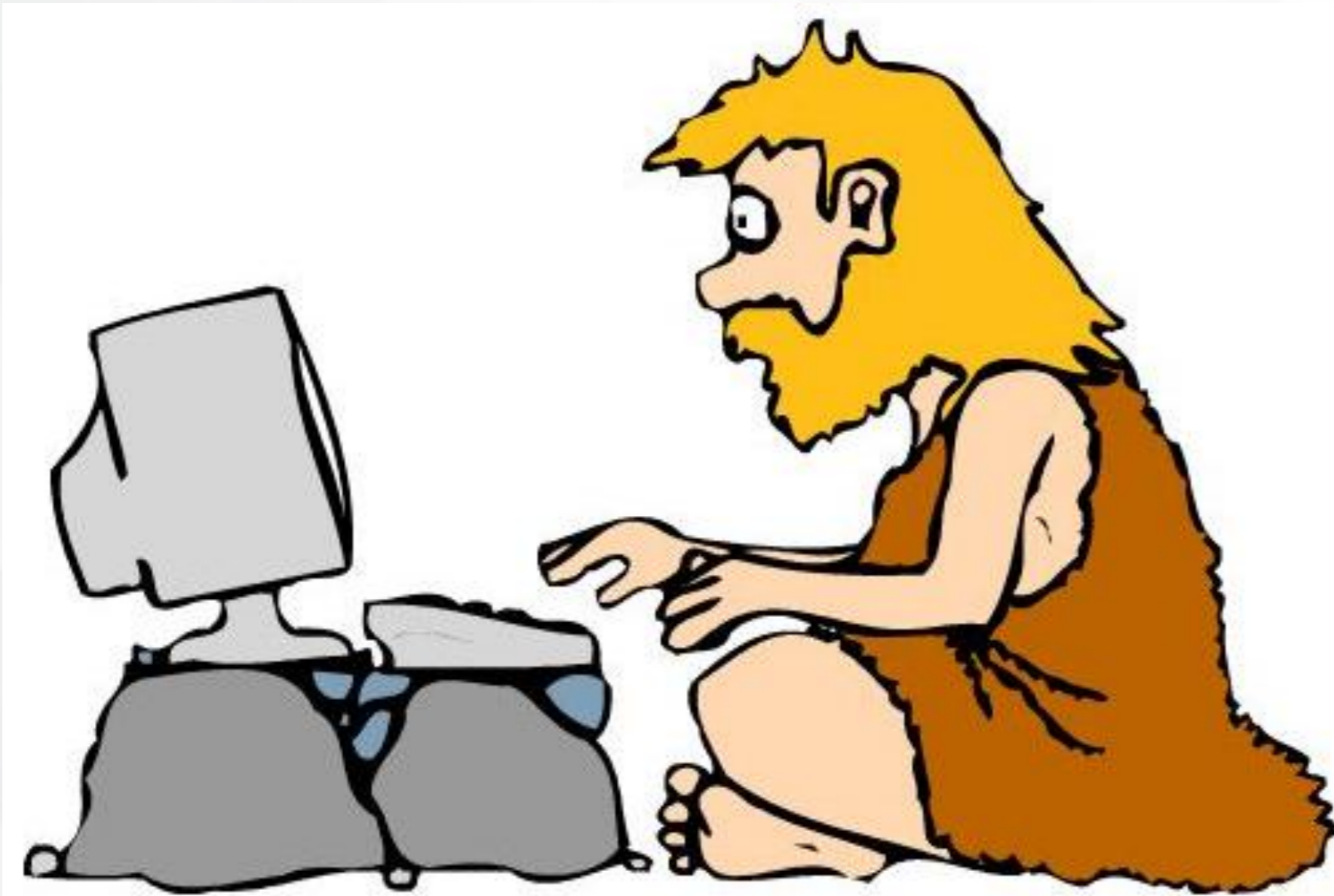


# Heimsyfirráð eða dauði

25 ára saga mistaka og rangra  
ákvarðana í hugbúnaðarútflutningi  
(en eitthvað rétt gert inn á milli)

**Friðrik Skúlason**

# Sögumolar



- Útflutningur 1988-2012.
- Sala á netinu frá 1989 til yfir 100 landa.
- Bein sala, deilihugbúnaður (shareware), OEM, endursöluaðilar og samstarfsaðilar.

# Töfralausnir?



- “One size fits all”?
- 1.000.000 eintök á \$1.
- 1 eintak á \$1.000.000.
- ...eða hvað?

# Að fara eða vera?



- Er eitthvað vit í því að stunda útflutning héðan?
- Er best að flytja bara starfsemina út?

# Kostir og gallar Íslands



- Lítill markaður.
- Nálægð við viðskiptavini – þjónusta.
- “Prufukeysla” á Íslandi.
- Starfsfólk.
- Þjóðernisleg minnimáttarkennd?
- Skattamál, gjaldeyrishöft og önnur mál.

# Samkeppni



- Er fyrirtækið tilbúið?
- Heimurinn er fullur af aðilum sem vilja éta þig.
- Lítil sneið af stórri köku..?

# Markaðssetning og sala

- Góð vara án sölu er einskis virði.
- Erfitt (en mögulegt) að láta vöru selja sig sjálfa.
- Tæknimenn eru ekki endilega góðir sölumenn.



# Samstarfsaðilar



- Lögfræðingar: Erfiðir og dýrir, en nauðsynlegir.
- “Exclusive” vandamál.
- Smáa lettrið.



## Það er dýrt að vera fátækur



- Það þarf pening til að komast af stað – ekki nóg að eiga bara góða vöru.
- Í upphafi mun útflutningurinn líklega kosta meira en hann skilar í vasann.

## Næsta Microsoft ?



- Á að selja reksturinn?
- Sameinast?
- Taka inn fjárfesta?
- Upphæðir og skilmálar?