



# Arbeta med en distributör

för att övervinna utmaningarna på B2B-marknaden

**Av Missy Hall,  
Digi-Key Electronics**

**Missy Hall** är chef för New Market Development hos Digi-Key Electronics. Företaget distribuerar elektronikkomponenter och automatiseringsprodukter i hela världen och katalogen upptar 10,7 miljoner komponenter från över 2 200 tillverkare.



**N**u för tiden måste tillverkare av elektronikkomponenter ha en bred kompetens inom många områden för att bli framgångsrika. De måste ha en stark digital närvaro så att användare kan hitta dem online. Om de vill göra internationella affärer måste de också ha en infrastruktur på plats för att snabbt kunna leverera till länder runtom i världen.

Tillverkarna måste vidare marknadsföra sin produkt till rätt målgrupp, betala rätt skatter och följa lagstiftningen i de länder där de arbetar och säljer, fylla i rätt dokument för import och export och utöver det ge utmärkt och effektiv kundservice. Och det är bara början!

Eftersom branschen förändras snabbt och leveranskedjorna blir mer och mer globala är det fördelaktigt för tillverkarna att arbeta med en global distributör som Digi-Key. Företaget kan hantera de mest komplice-

rade delarna med försäljning och leverans av produkter runtom i världen så att tillverkarna kan fokusera på det de gör bäst: att utveckla de bästa produkterna.

Några av de viktigaste anledningarna till att arbeta med en B2B-distributör:

### Global logistik

Logistik inkluderar så mycket mer än att bara packa rätt antal artiklar för en beställning. Det är därför utan en stor fördel att arbeta med en distributör som har kapacitet att ha komponenterna på lager och sedan kunna leverera dem till kunder runtom i världen.

Digi-Key hanterar exportdokumenten för sina huvudleverantörer, sätter försäljningsvillkoren (Incoterms) och förhandlar fram bra volymbaserade fraktkostnader med alla de stora fraktföretagen. Allt detta leder till en mycket enklare transaktion för tillverkarna, vars huvudsakliga ansvar blir att leverera

produkten till Digi-Key.

Digi-Key har dessutom flera extra alternativ för leverantörer inklusive sina program Digi-Key Marketplace och Fulfilled by Digi-Key som ökar möjligheterna för komponenttillverkarna på olika sätt.

### Regelefterlevnad

Det finns två huvudsakliga regelområden som det gäller att ha koll på: produktregler och marknadsregler. Båda dessa områden kan bli mycket komplicerade och det är viktigt att saker och ting sker korrekt.

Marknadsregler: Marknadsregler omfattar många av de aspekter inom global logistik som nämndes tidigare, samt ytterligare exportregler och bestämmelser, såsom embargo som gör att parter inte får handla, et cetera. Det finns förstås, tekniska lösningar som hanterar dessa överväganden för global logistik men de kan vara dyra att implemen-

tera. Att arbeta med en distributör som använder dessa lösningar är ofta mer kostnads-effektivt.

**Produktregler:** Varje land har sina egna lagar och standarder gällande vad som får och inte får säljas inom dess gränser. En produkt kan exempelvis gå bra att sälja i ett land, men inte i ett annat – eller, åtminstone, inte utan extra märkning och/eller extra dokument. Digi-Key har en grupp experter som är fokuserade på att säkerställa att produkter uppfyller de lokala bestämmelserna runtom i världen.

Regelefterlevnad är extremt viktigt för global försäljning – det är något som måste bli rätt för att kunna fortsätta sälja på en global B2B-marknad. Genom att arbeta med en distributör med hög servicenivå kan man förenkla processen och frigöra värdefull tid och resurser för tillverkningen.



### Skatt

Att betala korrekt försäljningsskatt är en avskräckande utmaning i ett land där olika delstater eller områden kan ha sina egna lagar och bestämmelser. Multiplicera det med antalet länder där ni vill bedriva verksamhet så blir det en rejäl huvudvärk ganska snabbt!

Många gånger tvingas företag att göra betydande investeringar i program och eller konsulter för försäljningsskatt för att säkerställa att de debiterar sina kunder på ett korrekt sätt. Om du arbetar med en distributör för att sälja dina produkter innebär det att deras team med skatteexperter och moms-specialister övervakar alla ändrade bestämmelser och digitala beskattningslagar i respektive land.

Distributörer som Digi-Key är också väl förtrogna med undantag från försäljningsskatt, för att garantera att kundupplevelsen är smidig även på mottagarsidan.

### Försäljning och kundservice

Många tillverkare har bra försäljnings- och kundserviceteam – nyckeln är att räkna ut hur man skalar upp det till en global nivå när företaget växer. Det är här en stark digital

närvaro blir väsentlig, inklusive funktioner som returter med självbetjäning, spårning av beställningsstatus, webbchatt i realtid, support på lokala språk, med mera. Kunderna är vana vid att dessa alternativ är tillgängliga i B2B-miljöer, och B2B-organisationer måste klara av det för att motsvara förväntningarna.

Andra kundserviceöverväganden att tänka på är:

- Betalningsalternativ i lokala valutor och villkor som är standard i vissa länder
- Översatt produktinformation och support-innehåll på lokala språk
- Att erbjuda integrationer med API och/eller EDI samt att dela artiklar via våra verktyg för komponentlistor

Och på försäljningssidan är det av yttersta vikt att kunna nå en stor bredd av nya och potentiella kunder. En distributör med hög servicenivå arbetar ofta med en större global marknadsföringsbudget som kan omvandlas till annonseringsbudgetar som lockar nya ögon till webbplatsen och dina produkter.

Digi-Key har exempelvis 56 miljoner sidvisningar per månad!

Distributörer med hög service tillhandahåller många av dessa försäljnings- och kundserviceerbjudanden plus mycket annat, och de uppdaterar, förbättrar och utvecklar dem ständigt och säljer mer av era produkter till nöjda kunder.

### Några slutsatser

Att arbeta med distributörer har många fördelar, men den viktigast är att kunna lita på en betrodd partner vars expertis inom global försäljning, logistik och kundservice kan hjälpa ert företag att nå fler kunder runtom i världen.

Med tanke på de många svårigheterna och utmaningarna, kan det vara svårt att ta sig in på – och vara relevant på – den globala B2B-marknaden, som kan vara svår för komponenttillverkare, oavsett storlek. Den goda nyheten är att distributörer med hög servicenivå som Digi-Key kan överta många av dessa ansvarsområden, och istället kan företagen fokusera på att tillverka de komponenter som driver världens innovationer. ■

## ÄR DU MEDLEM I ?

SVENSKA ELEKTRO- OCH DATAINGENJÖRERS RIKSFÖRENING (SER) är intresseförening för yrkesverksamma. SER är kontaktskapare mellan medlemmar och intressanta företag. SER arrangerar studiebesök, föredrag och seminarier med aktuellt fokus. Allt detta och mer därtill hittar Du som medlem på [ser.se](http://ser.se), bland annat dessa aktuella händelser:

- Föredrag om 5G, utveckling och drivkrafter - 7/3 2022 kl. 18:30 - 19:30
- EU's NIS direktiv uppdateras till NIS-2 - 14/3 2022 kl. 18:00 - 19:30
- Första e-utgåvan av Telekomboken "HUR SVENSKA TELEKOM KOM TILL VÄRLDEN"

Bli medlem i SER: [ser.se/medlemskap/bli-medlem/](http://ser.se/medlemskap/bli-medlem/). I medlemskapet ingår även medlems-tidningen EL- OCH DATATEKNIK, Elektroniktidningen, Nordisk Energi. Läs mer på [ser.se](http://ser.se).