

VI BRINGER DIG SKRIDTET VIDERE

EKSPORTFREMSTØD TIL RUSLAND



Dansk teknologi og løsninger til Skt. Petersborg

Går du med tanker om at eksportere til Rusland, og er usikker på hvordan du kommer i gang, så er forløbet noget for dig. Fremstødet skal ses som en langsigtet strategisk markedsindsats.

Rusland er i et vist omfang et udforsket marked med et stort potentiale. Indtrængningen er ofte forbundet med forskellige barrierer såsom uigennemsigtige regler, bureaukrati og store kulturforskelle, som gør det svært at gennemskue, hvor man skal sætte ind. Det russiske marked kan, i mange tilfælde, repræsentere en attraktiv mulighed på trods af de aktuelle udfordrende markedsvilkår.

MARKEDSBESØG TIL RUSLAND

Med eksportfremstødet får du en genvej ind på markedet og hjælp til at tackle disse udfordringer. Du indgår i et udviklingsforløb, hvor vi bl.a. arbejder med russisk businesskultur, markedsadgang og go-to-market-strategi. De praksisorienterede indlæg støttes op med individuel 1:1 vejledning fra en vækstkonsulent om de russiske forhold. Du kommer på markedsbesøg til Skt. Petersborg fra den 22.-26. juni 2015, hvor du gennemfører en række individuelle matchmaking-møder med potentielle kunder eller samarbejdspartnere.

Samtidig får du et værdifuldt netværk til andre virksomheder i samme situation som dig og med samme sigte: at komme i gang i Rusland. I netværket kan du dele erfaringer, få feedback på konkrete udfordringer og adgang til nye kontakter.

Fremstødet gennemføres i tæt samarbejde med Generalkonsulatet i Skt. Petersborg, der har stor erfaring med at hjælpe danske eksportvirksomheder ind på det russiske marked. Det gennemføres med støtte fra Eksportrådet og har til formål at skabe og udbygge kontakter til forretnings- og samarbejdspartnere i Rusland samt identificere og afklare væsentlige barrierer/muligheder på markedet.

EKSPORTFREMSTØDET GIVER DIG ...

- international **kompetenceudvikling**
- **viden** om det russiske marked
- kontakt og **netværk** til mulige samarbejdspartnere
- individuel sparring og **eksportvejledning**

FORLØBET

Eksportfremstødet til Rusland består af 4 faser:

FASE 1: KICK-OFF

Indledende fælles kick-off af to timers varighed med oplæg og præsentation af eksportfremstødet og forberedelsesaktiviteter samt en række drøftelser om go-to-market-strategi og etableringsform i Rusland. Der vil derudover være oplæg om markedsmuligheder med fokus på dansk teknologi og løsninger fra en virksomhed, som er godt i gang på det russiske marked.

FASE 2: FÆLLES FORBEREDELSE

Som en uddybning af kick-off klædes du på til eksportopgaven gennem et halvdagsseminar. Du får essentiel viden om det russiske marked, den russiske forretnings- og forhandlingskultur og udarbejder en kort virksomhedspræsentation på engelsk som forberedelse til eksportfremstødet i juni måned. Derudover vil der blive fokuseret på at udarbejde en virksomheds- og partnerprofil samt en one-pager, der skal bruges til det fælles katalog i markedsføringen af virksomhederne på markedet.

Alle deltagerne tilknyttes fra starten en vækstkonsulent, der fungerer som sparringspartner for virksomheden gennem hele forløbet. Vækstkonsulenten giver 1:1 sparring og vejledning, udfordrer med kritiske spørgsmål og hjælper med at udarbejde partnerprofilen, så der kan identificeres potentielle samarbejdspartnere.

FASE 3: MARKEDSBESØG

Deltagerne tager på markedsbesøg til Rusland den 22.-26 juni 2015, hvor du får hands-on-viden om både markedet og kulturen. Kernen er individuelle møder med potentielle kunder og partnere, der faciliteres på baggrund af din udarbejdede profil. Du får mulighed for at teste potentialet for dit produkt/ydelse og får skabt den første kontakt til mulige samarbejdspartnere.

FASE 4: FÆLLES OPFØLGNING

Deltagerne udveksler erfaringer med afsæt i de konkrete oplevelser fra turen til Skt. Petersborg og drøfter udfordringer samt læringspunkter i forhold til det videre arbejde. Derudover vil der være et konkret oplæg fra f.eks. Eksport Kredit Fonden (EKF) om finansiering af eksportprojekter eller et juridisk oplæg om forskelle på juridiske kontrakter mellem Rusland og Danmark.

ER DU I MÅLGRUPPEN?

Eksportfremstødet af dansk teknologi og løsninger til Skt. Petersborg er for små og mellemstore virksomheder inden for udstyr til landbrugssektoren – herunder underleverandører i hele værdikæden.

BETINGELSER

Du betaler 15.000 kr. ex moms for at deltage. Prisen dækker deltagelse for op til 2 personer fra hver virksomhed. Herudover kommer udgifter i forbindelse med rejse til Skt. Petersborg og udgifter til ophold.

INTERESSERET?

Der er begrænset antal pladser. Hvis din virksomhed vil med i fremstødet, så kontakt projektleder Morten Prusse Sørensen på 25 50 53 23 eller mps@vhsyd.dk

Eksportfremstødet af dansk teknologi og løsninger til Skt. Petersborg gennemføres af Væksthus Syddanmark i et partnerskab med Eksportrådet i perioden februar til august 2015. Eksportfremstødet er støttet økonomisk af Eksportrådet.

Læs om Eksportfremstød til Rusland på www.vhsyd.dk under programmer.

