



STRATEGISK SALGSALLIANCE FOR INDUSTRIVAND I KINA

Naturstyrelsen og
Den Danske Ambassade i Kina
Eksportrådet 2013



*Din virksomhed inviteres hermed til at deltage i en
Strategisk Salgsalliance for Industrivand i Kina -
Gør dig klar til at komme til Kina i november 2013!*

Baggrund

Kina gennemgår i disse år en voldsom økonomisk og teknologisk udvikling; en udvikling som har medført utrolige muligheder, men også udfordringer, specielt på det ressourcemæssige område. Med cirka en femtedel af verdens befolkning og kun omkring 7 % af verdens vandreserver er der brug for nytænkning og innovation på vandområdet hvis ikke landets knappe vandressourcer skal påvirke landets udvikling i negativ retning.

Det kinesiske marked for vandteknologier indeholder ikke alene store perspektiver for afsætning af danske løsninger og produkter, men kan også på sigt forventes at udvikle sig til et af de toneangivende markeder i en international sammenhæng. Men det er også et meget vanskeligt marked at etablere sig på, endsiige at ekspandere på.

Naturstyrelsen og Eksportrådet vurderer, at industrien er det segment, hvor Kina vil sætte yderlige pres på at få reduceret vandforbruget – og for den salgs skyld også energiforbruget. De mest ressourcerforbrugende virksomheder vil opleve et politisk pres under President Xi Jinpings vision om et "Beautiful China", med øgede reguleringer og prisstigninger i visse områder på vand med deraf følgende tab af international konkurrenceevne.

Derfor har Eksportrådet udarbejdet en første analyse af vandforbruget i industrien i Kina. Analysen indikerer, hvilke geografiske områder markedsindsatsen skal koncentreres om og Naturstyrelsen har nu bedt Eksportrådet om at identificere interessenterne i to provinser, som ser lovende ud ift. behov for at reducere vandforbruget i industrien - Jiangsu og Guangdong. Vi vil forsøge at etablere et samarbejde på industrivand, som skal føre til et eller flere pilotprojekter, med det formål at skabe referencer for danske virksomheder. Vi arbejder efter følgende procesmodel:





Vi står således nu overfor at afsøge mulighederne for at etablere relationer og samarbejdsprojekter / pilotprojekter i Jiangsu og i Guangdong, samt organiserer "døråbner aktiviteter", som virksomhederne kan deltage i baseret på det således skabte grundlag med henblik på at komme tæt på reelle samarbejder og forretningsmæssige muligheder.

En strategisk salgsalliance for Industrivand

Større internationale projekter og forretningsmuligheder kræver ressourcer at deltage i. Ofte er der behov for at kunne præsentere helhedsløsninger frem for produkter. Det gælder også i Kina.

Eksportrådet i Kina og Naturstyrelsen ser muligheder i at positionere danske kompetencer i industrivand i Kina just nu.

De ressourcemæssige udfordringer, som Kina står overfor at skulle løse, er højt på den politiske dagsorden, og vi ser danske virksomheder være i stand til at sælge deres varer og ydelser inden for vanddagsordenen.

Derfor vil vi forsøge at samle de danske kompetencer i en strategisk salgsalliance, hvor Naturstyrelsen sammen med Eksportrådet vil fungere som døråbner til projektere, det politiske system og til kinesiske samarbejdspartnere.

Eksportrådet i Kina vil være alliancens forlængede arm i Kina. Eksportrådet vil rådgive salgsalliancens medlemsvirksomheder om markedsføringen af din virksomhed og salgsalliancen, forretningsudvikling i Kina, lovgivningen på området, skat og IPR, etablering, joint ventures, samarbejdspartnere, finansiering af aktiviteterne m.v.

Se om strategiske salgsalliancer på

<http://um.dk/da/eksportraadet/tilbyder/fastholdelse/strategiske-alliancer/>

2013-planen for etablering af Strategiske Salgsalliance Industrivand

Det er hensigten at etablere alliancen med 8-12 virksomheder, hvis produkter og services komplimenterer hinanden. Hermed kan alliancen tilbyde en samlet løsning til det kinesiske marked. Der er tale om samlede koncepteksport, hvor virksomhederne går samlet til markedet. Det udelukker ikke at virksomhederne parallelt bruger alliancen til at positionere egen virksomhed og løsninger i Kina.

Alliancens deltagere kan være virksomheder, der allerede er aktive i Kina eller virksomheder, der gerne vil være det.

Afgørende er, at virksomhedens ledelse bakker op om alliancen og virksomhedens deltagelse, og der afsættes tilstrækkelige ressourcer.





Planen er, at alliancen etableres allerede i løbet af oktober og foretager sin første samlede positionering i begyndelsen af november baseret på Eksportrådets analyse af det kinesiske marked, et samlet markedsføringsmateriale samt vores forarbejde i form af at finde partner og mulige projekter.

Herefter opsamles markedsinformationen, identificerede projekter og potentielle samarbejdspartnere i en "market entry strategy".

Oktober 2013:

- 17. september 2013. Virksomhederne mødes med teamleder og commercial counsellor Susanne Nors fra Eksportrådet i Kina og eksportrådgiver Craig Till Reumert fra Naturstyrelsen/Eksportrådet i Eigtveds Pakhus i Udenrigsministeriet på Christianshavn med henblik på at drøfte deres interesser i at deltage i alliancen
- **Interesserede virksomheder/institutioner ansøger om optagelse i alliancen inden 25. oktober 2013**
- Deltagende virksomheder/institutioner fremsender straks efter ansøgningen alt relevant materiale vedr. virksomheden (seneste årsregnskab, virksomhedens strategi, produkt og kompetencebeskrivelser, gode cases m.v.) til susheb@um.dk
- Eksportrådet fremsender markedsoverblik rapporten til deltagerne
- Eksportrådet fremsender udkast til program for alliancens første "døråbner tur" til Kina, som finder sted i uge 45 og går til Jiangsu og Guangdong provinserne. Turen indeholder bla mulighed for at deltage i en udstilling af miljøteknologier samt give indlæg på seminarer organiseret af Jiangsu provinsens Environmental Protection Bureau (EPB). Et dansk kinesisk samarbejde er etableret i provinsen mellem Miljøstyrelsen og EPB og styrelsen støtter op om initiativet med samarbejde, eksperter og finansiering.

November 2013:

- **Uge 45.** Den strategiske salgsalliance foretager sin første samlede positionering i Kina med besøg til relevante projektere og andre stakeholders i provinserne Jiangsu og Guangdong
-

December 2013:

- Eksportrådet og Naturstyrelsen udarbejder en plan for arbejdet for 2014 i tæt koordination med de enkelte medlemmer af alliancen

Januar 2014:

- Alliancens "market entry strategy" etableres herefter i tæt samarbejde med medlemmerne
- Eksportrådet udarbejder et oplæg til et samlet markedsføringsmateriale i tæt koordination med de enkelte medlemmer af alliancen. Det udarbejdes på engelsk og kinesisk



Ansøgning

Hver deltagende virksomhed skal udfylde et ansøgningsskema via www.virk.dk – Eventuelle spørgsmål til udfyldelsen af ansøgningsskema kan rettes til kur@um.dk.

For at opnå tilskud skal virksomheden ansøge elektronisk. Dette gøres med en digital firmasignatur eller med NemID medarbejdersignatur.

Betingelserne for en alliance er:

- Min. 3 danske virksomheder skal være med i alliancen
- 50 % skal være SMV (under 100 ansatte og under 150 mio. DKK i omsætning i seneste regnskabsår)
- Selvstændig juridisk enhed og kravene gælder hele koncernen hvis del af en sådan

Der vil være mulighed for at optage eksempelvis kinesiske partnere i alliancen.

Basis gebyr

Basis gebyret for deltagelse i alliancen er 15.000 DKK om året, hvor man for medlemskabet modtager en række netværksydelser. Basis gebyret opkræves først fra 2014 i 2 årlige rater på 7.500DKK.

Aktivitetsafhængig pris for medlemskabet og tilskud

Programmet for strategiske virksomhedsalliancer giver virksomhederne mulighed for at få løst opgaver på udvalgte markeder inden for en fastlagt ramme på 105 timer pr. pakke. En virksomhedsalliance kan søge om at få op til fire rådgivningspakker på én gang.

Der gives tilskud på 50 % af Eksportrådets normale timepris på DKK 925. Oversigten viser antal timer, virksomhedsbetalingen og det samlede tilskud, der kan opnås gennem Eksportrådets program.

Antal pakker	Antal timer	Total pris	Alliancens egenbetaling = 50 %	TC tilskud = 50 %
1	105	DKK 97,125	DKK 48,563	DKK 48,563
2	210	DKK 194,250	DKK 97,125	DKK 97,125
3	315	DKK 291,375	DKK 145,688	DKK 145,688
4	420	DKK 388,500	DKK 194,250	DKK 194,250

Ved at etablere grundlaget med den ovenfor beskrevne plan for etableringen, og starte på gennemførelsen meget hurtigt, gennem brug af de muligheder for støtte, der ligger i de nye regler for etablering af strategiske salgalliancer, er investeringen for deltagerne beskedent.

Eksportrådet i Kina (Energi & Miljø Teamet) og Eksportrådet/Naturstyrelsen i Danmark regner med at kunne gennemføre ovenstående plan for 2013 inden for rammerne af én rådgivningspakke. Dog vil medlemmerne skulle afholde egne rejseomkostninger samt evt. udgifter til mødelokaler, forplejning m.v.



Med 10 medlemmer af alliancen vil betalingen i 2013 svare til en egenbetaling pr. medlemsvirksomhed/institution på maksimalt 4.856 DKK.

In 2014 vil prisen afhænge af antallet af deltagere, fortsat mulighed for at opnå tilskud, de aktiviteter, alliancen beslutter, skal være eksekveringen af market entry strategien mv. Når arbejdsplanen for alliancen etableres i januar – og dermed aktivitetsniveauet for 2014 – vil betalingen for 2014 pr. virksomhed kunne estimeres – indeholdende basisgebyr og aktivitetsafhængig pris med eller uden tilskud.

Værdi for medlemmerne af Strategisk Salgsalliance Industrivand i Kina

Det er målet for arbejdet at bringe medlemmerne af den strategiske salgsalliance tæt på forretningsmæssige muligheder og skabe resultater i form af konkret business for alliancens medlemmer. Basisværdien ved deltagelse i en strategisk salgsalliance:

- Etablering af en "market entry strategy" for det kinesiske marked med udarbejdelse af analyser, markedsbaggrund og et samlet markedsføringsmateriale for alliancen.
- Kvartalsvise møder i Danmark eller Kina med deltagelse af en rådgiver fra Eksportrådet og eller Naturstyrelsen.
- En LinkedIn Gruppe med information og dialog om muligheder og udfordringer.
- Et kvartalsvis nyhedsbrev med markedsinformation, policy developments information om de identificerede provinser og projekter. Nyhedsbrev kan målrettes alliancens ønsker og krav.
- Invitation til deltagelse i business development aktiviteter i Kina 2-4 gange årligt (Door-opening trips, konferencer, projekt deltagelse, delegationer i relation til VIP besøg, partnering og match making muligheder med lokale kinesiske virksomheder)
- Netværksmøder i Kina med virksomheder (primært danske og kinesiske), organisationer, uddannelsesinstitutioner, politikere og embedsmænd.
- Mulighed for opbygning af kinesisk showcase for alliancens virksomheder.



Mere information

Kontakt venligst ambassaden i Beijing eller Eksportrådet/Naturstyrelsen i Danmark for mere information eller spørgsmål vedrørende den Strategiske Salgsalliance.

Kontaktpersoner:

Susanne Nors

Teamleder i Energi & Miljø

E-mail: susheb@um.dk

Direkte: +86 10 8532 9981

Mobil: +86 139 1187 0373

Yike Qin

Commercial Officer i handelsafdelingen
for Energi & Miljø

E-mail: yikqin@um.dk

Mobil: +8613983853688

Craig Till Reumert

Eksportrådgiver i Klima, Vand,
Grundvand

Naturstyrelsen og Eksportrådet

E-mail: cratr@nst.dk og crareu@um.dk

Mobil: +45 9132 9505

Danske repræsentationer i Kina

