

Cleantech to CHINA

Fra komponent
leverandør til
samarbejdspartner!

Deltag i dette netværk og få styrket din position og dine muligheder på det kinesiske marked!

KINA er det sted i verden, hvor der de kommende år vil blive installeret flest anlæg indenfor vedvarende energi, hvad enten det er vind, sol, vand eller bioenergi der er energi kilden. Derfor er Kina et fristende marked for alle virksomheder, der beskæftiger sig med cleantech.

KINA er også et sted, hvor der sker store strukturelle forandringer indenfor brugen af grøn teknologi.

Vindkraft og bioenergi sektoren er imidlertid det område, hvor der lige nu sker de største ændringer.

VIND ENERGI i Kina var for ganske få år siden et jomfrueligt område, domineret af vestlige aktører som Vestas, Siemens og GE Wind. I dag er der mere end 80 kinesiske vindmølleproducenter, som dag for dag tager markedsandele fra de "gamle" på markedet. Konsekvensen for underleverandøren er, at man ikke længere kan basere sin forretning

på kun at sælge til vestlige producenter i Kina. En anden væsentlig konsekvens er, at priserne med sikkerhed vil få et tryk nedad. Der vil forekomme øget konkurrence fra kinesiske virksomheder. Det er udfordringer, som enhver aktør i sektoren er nød til at indrette sin forretningsmodel efter. Med deltagelse i dette forløb, vil du få indsigt og værktøjer og sparring til at kunne tilpasse din virksomhed til kinesiske forhold og til de strukturelle forandringer, der vil finde sted i Kina indenfor cleantech området.

Bioenergi

Et andet område som er i kraftig vækst i Kina er bioenergi. I perioden 2010 til 2020 har regeringen afsat ca. 300 milliarder DKK til dette område, og den installerede kapacitet forventes at stige fra 5.500 MW i 2010 til 30.000 MW i 2020.

Elproduktion igennem biomasse er stadig i den indledende fase i Kina. De vigtigste råmaterialer er strå, men i de kommende projekter vil andre løsninger med andre råmaterialer blive installeret. Kina har rigelige biomasse ressourcer, så udfordringen er at få installeret nogle løsninger, som kan give en virkningsgrad så projekterne bliver rentable.





UDBYTTE

Ved at deltage i cleantech netværket får du via 5 fællesseminarer, 3 individuelle møder samt en studietur til Kina:

- Et beslutningsgrundlag for, hvordan du optimerer dine Kina aktiviteter
- Netværk med andre virksomheder, der befinder sig i samme situation
- Indsigt i kinesisk kultur og forretningskultur
- Strategisk sparring fra konsulenter om dine muligheder i Kina
- Indblik i støtte og finansieringsmuligheder i Kina
- En konkret handlingsplan for, hvordan din virksomhed kan optimere forretningsmulighederne på det kinesiske marked!

PROGRAM

1. fællesmøde

– hos én af deltagerne d. 24. august 2010.

Introduktion til Kina og til cleantech netværket

- Velkomst og præsentation
- Præsentation af deltagerne
- Fastlæggelse af den specifikke tidsplan
- Diskussion af projektets mål og fokus
- Gennemgang af virksomhedernes motiver vedr. internationalisering
- Introduktion til KINA – v. ved Henrik Martens fra den danske ambassade i Beijing.
- Introduktion til fællesbesøg i KINA v. Peter Lisbygd fra China Experience.

1. individuelle konsultation

– hos den enkelte virksomhed aug./sep. 2010

Situationsbeskrivelse, motiver, målsætninger og ressourcer med hensyn til Kina

2. fællesmøde

Muligheder og udfordringer på det kinesiske marked herunder kinesisk forretningskultur

– hos én af de deltagende virksomheder d. 9. september 2010.

- Muligheder for eksport, produktion og sourcing i Kina
- Underleverandørens udfordringer i Kina
 - Europæiske cleantech virksomheder taber markedsandele i Kina.
 - Kan underleverandøren holde på viden og have en berettigelse på sigt på det kinesiske marked?
 - Kan danske cleantech virksomheder holde forspringet?
 - Vindsektoren i Kina forventes at konsolidere sig.
 - Danske cleantech leverandører er nødsaget til at have fokus på salg til kinesiske aktører – er man forberedt til dette?
 - Indlæg fra Global sourcing manager fra Vestas, Siemens Wind Power eller anden vindmølle producent
- Indlæg fra virksomhedsejer inden for bio energy med erfaringer fra Kina inkl. salg til det kinesiske marked
- Kultur og forretningskultur i Kina v. Annette Dahl fra C3 Consult

2. individuelle møder

Identifikation af strategiske muligheder september/oktober 2010 Strategi seminar

- Målsætninger for det kinesiske marked
- Gennemgang af Interne styrker, Interne svagheder, Eksterne muligheder, Eksterne trusler
- Gennemgang af din værdikæde og kernekompetencer
- Markedsoperationsform i Kina?
- Ejerskab, kontrol, ressourcer, risici!
- Kortlægning af strategiske muligheder



REJSE PROGRAM

September 2010

Rejsen forventes at vare 6 dage og vil blandt andet indeholde:

- Virksomhedsbesøg hos flere cleantech virksomheder, som er etableret i Kina
- Virksomhedsbesøg hos danske cleantech virksomheder i NIP (Nordic Industrial Park) i Ningbo
- Virksomhedsbesøg hos cleantech virksomheder i Suzhou Industry Park
- Indlæg fra dansk virksomhed som exporterer til det kinesiske marked
- Besøg på World Expo – danske pavillion
- Besøg hos innovationscenter og Region Midtjyllands kontor i Shanghai
- Indlæg fra Dezan Shira & Associates om jura, økonomi, etablering mm.
- Etc.

Vi vil forsøge at sammensætte turen så den opfylder Cleantech deltagernes ønsker.

3. fællesmøde

- Opfølgning på rejse, medfinansiering til investeringer samt klynger d. 7. oktober 2010.

- Opfølgning på rejsen
- Om IFU medfinansiering – Catherine Isabella Cax – Industrialiseringsfonden For Udviklingslande
- Vækstfonden v. Rolf Kjærgaard
- Dansk Eksportforening v. Sebastian Schwartz – om klyngeprogrammet

4. fællesmøde

- Muligheder for støtte til forundersøgelser og joint ventures d. 4. november 2010.

- Workshops - Hvordan organiserer din virksomhed sig bedst i forhold til aktiviteter i KINA? Hvad kræves der af kapital?
- Om støtte til forundersøgelser fra NOPEF – Per Ovesen, Nopef
- Indlæg fra virksomhed som har fået støtte fra NOPEF
- Indlæg fra Kian Abolfazlian fra SPIDER Business Ideas Architects vedr. DANIDA b-t-b programmet

3. individuelle møder

- November 2010.

- Fra strategiske muligheder til udarbejdelse af handlingsplan
- Handlingsplanen for KINA afsluttes for hver af de deltagende virksomheder – således, at der foreligger en klar køreplan for de kommende 12 måneder

5. fællesmøde

- Opfølgning, indlæg om immaterielle rettigheder i Kina samt planer fremadrettet d. 2. december 2010.

- Opfølgning på igangsatte projekter
- Indlæg fra Vibeke Warberg Rohde fra Awapatent – om immaterielle rettigheder og kopi forebyggelse i Kina
- Planer fremadrettet for den enkelte virksomhed
- Fælles fremadrettede tiltag herunder mulige klynge projekter





PRAKTISKE OPLYSNINGER

Fællesmøder

Der vil være 5 fællesmøder samt et ERFA møde. Hvert fællesmøde varer 3-4 timer og starter kl. 14.00. Møderne indeholder foredrag med eksterne eksperter, møde med virksomhedsledere, gruppearbejde og erfaringsudveksling. Dato og adresse for møderne bliver meldt ud til alle deltagere i god tid. Møderne finder sted hos deltagende virksomhed.

Individuelle konsultationer

De individuelle forløb vil bestå af dels en situations afklaring, dels af en strategi eftermiddag, og slutteligt et møde, hvor den færdige handlingsplan gennemgås og afleveres.

Forudsætning for deltagelse Din virksomhed

- Har sit virke indenfor cleantech sektoren
- Har en vækststrategi der rækker udenfor Danmarks grænser
- Har færre end 250 ansatte
- Er geografisk placeret indenfor Region Midtjylland

Økonomi

Væksthus Midtjylland medfinansierer dette netværksforløb med ca. 50%. Derfor er det muligt at deltage i dette forløb for kun 16.875 kr. – eksklusiv studietur. Hver virksomhed kan stille med 2 personer til fællesmøderne. Derudover indbetales 5.000 kr. som depositum til Kina rejsen (dette depositum refunderes ikke hvis virksomheden fravælger at deltage på rejsen til Kina).

I forløbet indgår en rejse til Kina. Rejse, inklusiv transport i Kina, lokal guide, 4* hotel og fortæring forventes at koste 15.000 kr. per deltager. Denne del vil blive faktureret særskilt.

Henvendelse:

Interfocus
Store Torv 9
8000 Aarhus C

Tel: + 45 6019 6742
Thomas Hjelm
th@interfocus.dk

Netværket er arrangeret af:

Interfocus i samarbejde med Dansk Eksportforening og Væksthus Midtjylland.