

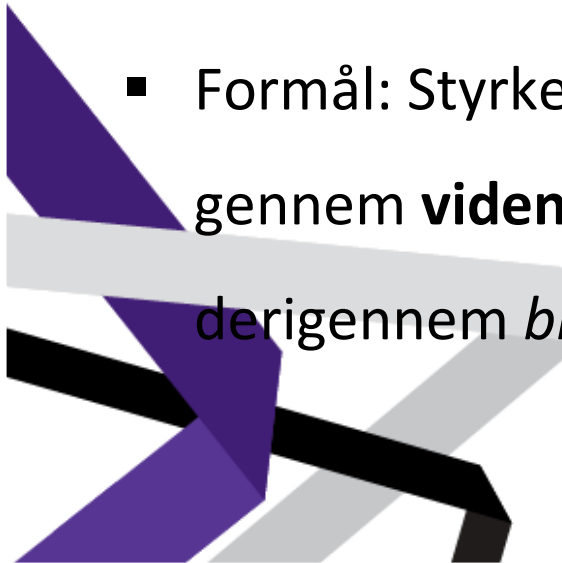
Globale muligheder i Danida's Business-to-business (B2B) Program

Tine Bork, chefkonsulent
Håndværksrådet



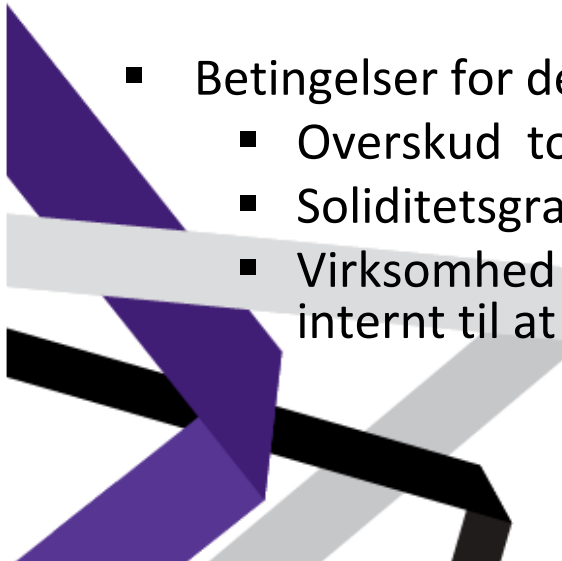
Danida's B2B Program

- B2B Programmet støtter etablering af individuelle kommercielle partnerskaber mellem danske virksomheder og virksomheder i 16 udviklingslande i Asien, Afrika & Latinamerika
- Formål: Styrke den private sektor i udviklingsøkonomier gennem **videnoverførsel** fra DK til de pågældende lande og derigennem *bidrage til fattigdomsbekæmpelse*



Danida's B2B Program

- To sunde virksomheder i hver sin verdensdel kan se et fælles forretningspotentiale og har intentioner om et langsigtet samarbejde f.eks. outsourcing, salg etc. Som de forventer bliver fuldt kommercielt bæredygtigt på den lange bane
- Virksomhederne definerer selv hvad samarbejdet skal indeholde og hvilken form samarbejdet skal have
- Danida kan støtte opstarten af samarbejdet med op til 5 millioner kroner med fokus på opkvalificering af den lokale partner
- Betingelser for de danske virksomheder:
 - Overskud to ud af de sidste tre år og ikke i RKI
 - Soliditetsgrad på mindst 15 %
 - Virksomhed har 5 års erfaring samt den nødvendige kompetence internt til at gennemføre de ønskede aktiviteter



B2B Programmet - lande

- **Latinamerika:** Nicaragua & Bolivia
- **Afrika:**
 - Nord: Egypten
 - Vest: Ghana, Benin, Burkina Faso & Mali
 - Øst: Kenya, Tanzania & Uganda
 - Syd: Afrika: Sydafrika, Mozambique & Zambia
- **Asien:** Bangladesh, Vietnam, Nepal & Bhutan
- ***B2B Miljøprogram: (Vest)Kina & Indonesien***



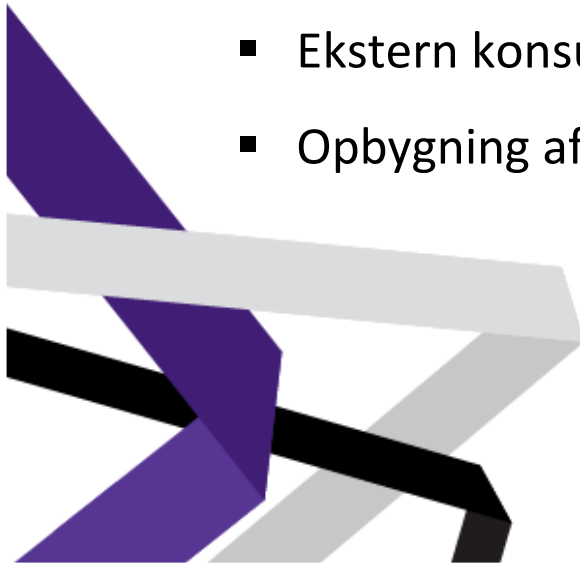
Hvad kan B2B programmet hjælpe *din* virksomhed med?

- Finde en partner (kontaktfase)
 - Identifikation af mulige partnere
 - Besøgsrejse(r) - mulige partnere ses an
- Teste samarbejdet (pilotfase)
 - Træning i gang, produktion og de tekniske aspekter testes
 - Partnerskabet testes i praksis, aftaler skal i stand.
 - Økonomi: behovet for investeringer, finansiering samt budget skal klarlægges.
 - Markedet skal undersøges og testes
- Indgå et langsigtet samarbejde (projekt fase)



Hvad støtter B2B programmet?

- Programmet støtter op til 90 % (max. 5 millioner) af udgifterne til:
 - Træning og teknisk assistance
 - Rejser & ophold
 - Investeringer i prod.udstyr
 - Miljøforbedringer – eksternt & arbejdsmiljø
 - Social ansvarlighed
 - Ekstern konsulentbistand
 - Opbygning af eksport, juridisk bistand v/etablering mv.



Hvad kan *din* virksomhed opnå?

Et samarbejde med en lokal partner kan give adgang til:

- Nye markeder og kunder
- Lave produktionsomkostninger
- Faglært og ufaglært arbejdskraft
- Produktionsmuligheder
- Lokal teknologi og teknikker
- Markedskendskab og lokalt netværk
- International erfaring
- Nødvendige råvarer
- *Medarbejderudvikling*
 - *At udøve social ansvarlighed – i praksis*
 - *At dele sine faglige viden og stolthed - uden at miste noget*



Håndværksrådet – International afd.

- Arbejder for at forbedre små og mellemstore virksomheders vilkår.
- Vores arbejde består bl.a. i at assistere SMV'er ved internationalisering gennem fx:
 - Eksportfremstød
 - Delegationsrejser
 - Formidling af kontakt til udenlandske virksomheder
 - Projekt-, samarbejds- samt virksomhedsetablering



Håndværksrådet – International afdeling

- Rådgiver bl.a. om:
 - Corporate Social Responsibility (CSR)
 - Etisk leverandørstyring
 - B2B-programmet
- Mange års erfaring med B2B programmet
- Tæt kontakt til ambassader, Danida og Danmarks Eksportråd.



Hvad kan vi gøre for *din* virksomhed?

- Sparring om internationaliseringsstrategi, landevalg, valg af partner mv
- Sikre at dine ansøgninger og dokumenter lever op til programmets krav og samtidig opfylder parternes egne forretningsmæssige forventninger
- Udarbejde analyser af markeds- og projektmulighederne i det pågældende u-land og præsentere en samlet forretningsplan for samarbejdet
- Assistance i implementering af samarbejdet – f.eks. indenfor CSR, projektstyring, afrapportering til Danida mv



Spørgsmål..

Tine Bork

2145 4802

bork@hvr.dk



Case 1: Bording Data i Bangladesh

- IT-delegationsrejse med Håndværksrådet og Danida i 2005
- Joint venture selskab Bording Vista med lokal partner TechnoVista
- Partnerskabet sikrede Bording Data kvalificerede ressourcer og en international platform i Fjernøsten
- Danida-støtten betød:
 - Etablering af joint venture
 - Større investeringer
 - Ambitiøs vision og strategi
 - Større differentiering ift. konkurrenter
 - Mulighed for fokus på CSR-værdier fx. arbejdsmiljø, rettigheder og god ledelse



Case 2: Solhjulet i Uganda

- Lille dansk engrosvirksomhed importerer økologisk frugt fra Uganda til Bjerringbro.
- Danida-støtte blev startskuddet:
 - undervise ugandiske bønder i dyrkningsmetoder, pakning, arbejds- og miljø-forhold, sygdomsforebyggelse mv.
 - Håndværksrådet assisterer med planlægning af træningsforløbet.



Case 3: Dam Graphics i Bolivia

- Etiketvirksomhed med virksomhedssamarbejder overalt i verden - Vietnam, Thailand, Zimbabwe, Mozambique og nu senest Bolivia.
- Håndværksrådets internationale afdeling har assisteret Dam Graphics i Danidas samarbejdslande siden 1998.
- Formålet at skabe sund og veldrevet forretning, samtidig med at projektet hjælper lokale virksomhedsejere og arbejdere i form af bedre produktion samt bedre arbejdsforhold.
- Dam Graphics, trænede alle virksomhedens ansatte – lige fra buddrenge til direktøren.

