

Kortlægning af tiltag på det tyske marked

Titel på tiltag: (**)		"Programmet for fælles erhvervsfremstød "	
	Beskrivelse af tiltaget - ganske kort:	Under programmet for fælles erhvervsfremstød kan grupper af minimum 5 danske virksomheder besøge et marked for at etablere kontakter til lokale forretnings- og samarbejdspartnere og give virksomhederne større viden om lokale markeds- og forretningsvilkår. Fremstødene kan f.eks. være deltagelse i en messe inden for en sektor eller virksomhedsbesøg. Eksportrådet giver 50% i tilskud til Erhvervsfremstød. Det er et krav, at de deltagende virksomheder dækker restudgiften på 50%	
Tidshorisont - gennemførelse:	Kort sigt - max. 6 måneder:	X	
	Mellemlangt sigt - max. 12 måneder:	X	
	langt sigt - over 12 måneder:	X	
Effekt:	Kort beskrivelse af forventet effekt:	Den forventede effekt af Eksportfremstød er at styrke danske virksomheders eksportmuligheder, internationalisering og synlighed.	
(**) Idet "A" ændres til den reelle titel på tiltaget - ændres ligeledes den matchende rubrik længere nede i arket!			

Tiltagens målgruppe:

Tiltag:	Atkryds - X - i matrix'et hvor det er mest relevant i forhold til hvert tiltag:	Virksomheder med 1-10 ansatte	Virksomheder med 11-50 ansatte	Virksomheder med 51-250 ansatte	Virksomheder med over 250 ansatte	Uddannelsesinstitutioner, Offentlige institutioner, andre målgrupper
Ingen eksporterfaring	Ingen eksporterfaring	X	X	X	X	X
	Eksporterfaring	X	X	X	X	X
	Eksporterfaring på det tyske marked	X	X	X	X	X

NB: Der er et krav om deltagelse af minimum 25 % SMV'er ved alle Eksportfremstød. Virksomheder er kun støtteberettigede, hvis de overholder De Minimis betingelserne.

Kortlægning af tiltag på det tyske marked

		Eksportsparring	Eksportstart	VITUS	Markedsbesøg	Regional Key Account	Strategiske Virksomheds-alliancer	Kickstart Tyskland	Messeprogram Tyskland	InnovationGrowth	InnovationCamps	Science and Technology Scouting	Innovations-pakke
Titel på tiltag: (**)													
	Beskrivelse af tiltaget - ganske kort:	SMVer tilbydes et sparringsforløb om internationalisering. Som en del af forløbet er der mulighed for at få 10 timers indledende og gratis markedsrådgivning.	Tilskud (35%) til SMVer til rådgivning fra Eksportrådets rådgivere. Opgaverne er på 50-100 timer og kan anvendes bredt, herunder til markedsanalyser, partnersøgninger, etableringsrådgivning m.v.	SMVer får grundig, længerevarende og effektiv kickstart på nyt marked med fokus på en strategifase efterfulgt af en implementeringsfase. Der tilbydes et stort antal timers sparring med dedikeret rådgiver. Der ydes 65 % støtte på forløb på 265 timer.	SMVer tilbydes deltagelse i kollektiv indsamling af markedsviden. 4-10 virksomheder får 50 % støtte på køb af hver 25 rådgivningstimer	SMVer vil kunne få støtte til gennemførelse af større (100-200 timer) rådgivningsforløb på et eller flere markeder på samme tid. Opgaven koordineres af én rådgiver. Der gives 35 % støtte.	Grupper af virksomheder (overvejende SMVer) får støtte til rådgivning om bearbejdning af en konkret markedsmulighed. Der tildeles rådgivningspakker á 100 timer med 50 % støtte	SMVer uden erfaring på det tyske marked tilbydes støtte (50%) på forløb med assistance fra Eksportrådets rådgivere. Rådgivningen kan anvendes til diverse former for indledende markedsafdækning i Tyskland. Der ydes 50% støtte på forløb på mellem 30 og 50 timer.	SMVer med internationalt potentiale kan få tilskud til rådgivning og assistance i.f.m. deltagelse på messer i Tyskland fra Eksportrådets rådgivere i Tyskland. Der ydes 50 % støtte på forløb på mellem 20 og 100 timer.	SMVer med internationalt potentiale tilbydes et innovationsprogram i to dele målrettet SMVer der klar til at vokse internationalt. Forberedelsesfasen giver hjælp til at teste og vurdere virksomhedens forretningsmodel og udvikle en køreplan for at adgang til de/t nye marked/er. Implementeringsfasen: Hjælpe med gennemførelsen af køreplanen for internationalisering ude på det/de valgte marked/er. Den forberedende fase er gratis mens Innovationscenter Danmark opkræver 935 kroner i timen for implementeringsfasen. Eksportrådet yder tilskud på 35% for minimum 35 og op til 100 projekttimer på den betalingsbelagte del. Hvem kan deltage? Innovation Vækst er for teknologi SMVer og iværksættere med ikke mere end 100 ansatte og 150 millioner kroner i årlig omsætning.	SMVer tilbydes deltagelse i kollektive InnovationCamps, der søger at få adgang til førende internationale iværksættere og innovation for at fremme vækst og innovation. Eksportrådet yder op til 70 % i tilskud til en camp med minimum deltagelse af fem virksomheder	SMVer tilbydes deltagelse i kollektiv indsamling af markedsviden. 4-10 virksomheder får 50 % støtte på køb af hver 25 rådgivningstimer	Tilskud (35%) til SMVer til rådgivning fra Innovationscentrenes rådgivere. Opgaverne er på 30-100 timer og kan anvendes bredt, herunder til F&U-analyser, kapitalsøgning, partnersøgninger, tilpasnings af forretningsmodeller, etableringsrådgivning m.v.
Tidshorisont - gennemførelse:													
	Kort sigt - max. 6 måneder:	x	x		x			x	x	x	x	x	x
	Mellemlangt sigt - max. 12 måneder:			x		x	x		x	x		x	x
	langt sigt - over 12 måneder:			x		x	x		x	x			x
Effekt:	Kort beskrivelse af forventet effekt:	SMVer får afklaring på, hvorvidt de er eksportparat. Derudover indledende indsigt i aktuelt marked.	SMV får afdækket grundlæggende markedsforhold og gøres dermed eksportparat	Omfattende markedsindsigt og gennemførelse af et længerevarende markedsindtrængning forløb med fokus på udarbejdelse og implementering af Go2Market plan.	Gruppe af SMVer øger indsigt i aktuelt marked	Via én indgang til Eksportrådet tilføres SMVer (parallel) ny viden om et eller flere eksportmarkeder.	SMVer positioneres langt bedre i.f.t. større internationale projekter og drager nytte af samarbejde med større virksomheder	SMVer får indledende viden om markedsforhold i Tyskland. Ad den vej vil flere SMVer kunne opstarte eksport til Tyskland.	SMVer sættes i stand til på langt bedre vis at håndtere udfordringer forbundet med messedeltagelse i Tyskland.				
(**) Idet "A" ændres til den reelle titel på tiltaget - ændres ligeledes den matchende rubrik længere nede i arket!													

Tiltagenes målgruppe:

Afkryds - X - i matrix'et hvor det er mest relevant i forhold til hvert tiltag:		Virksomheder med 1-10 ansatte	Virksomheder med 11-50 ansatte	Virksomheder med 51-250 ansatte	Virksomheder med over 250 ansatte	Uddannelsesinstitutioner, Offentlige institutioner, andre målgrupper
Tiltag:	Eksportsparring					
	Ingen eksporterfaring	x	x			
	Eksporterfaring					
	Eksporterfaring på det tyske marked					
Tiltag:	Eksportstart					
	Ingen eksporterfaring	x	x	x (op til 100)		
	Eksporterfaring	x	x	x (op til 100)		
	Eksporterfaring på det tyske marked	x	x	x (op til 100)		

Tiltag:	VITUS				
	Ingen eksporterfaring				
	Eksporterfaring	x	x	x (op til 100)	
	Eksporterfaring på det tyske marked	x	x	x (op til 100)	
Tiltag:	Markedsbesøg				
	Ingen eksporterfaring				
	Eksporterfaring	x	x	x	
	Eksporterfaring på det tyske marked	x	x	x	
Tiltag:	Regional Key Account				
	Ingen eksporterfaring				
	Eksporterfaring	x	x	x	
	Eksporterfaring på det tyske marked	x	x	x	
Tiltag:	Strategiske Virksomheds-alliancer				
	Ingen eksporterfaring				
	Eksporterfaring	x	x	x (op til 100)	
	Eksporterfaring på det tyske marked	x	x	x (op til 100)	
Tiltag:	Kickstart Tyskland				
	Ingen eksporterfaring	x	x	x (op til 100)	
	Eksporterfaring				
	Eksporterfaring på det tyske marked				
Tiltag:	Messeprogram Tyskland				
	Ingen eksporterfaring	x	x	x	
	Eksporterfaring	x	x	x	
	Eksporterfaring på det tyske marked	x	x	x	
Tiltag:	InnovationGrowth				
	Ingen eksporterfaring	x	x	x (op til 100)	
	Eksporterfaring	x	x	x (op til 100)	
	Eksporterfaring på det tyske marked	x	x	x (op til 100)	
Tiltag:	InnovationCamps				
	Ingen eksporterfaring	x	x	x (op til 100)	
	Eksporterfaring	x	x	x (op til 100)	
	Eksporterfaring på det tyske marked	x	x	x (op til 100)	
Tiltag:	Science and Technology ☐Scouting				
	Ingen eksporterfaring	x	x	x	
	Eksporterfaring	x	x	x	
	Eksporterfaring på det tyske marked	x	x	x	