

Go East...

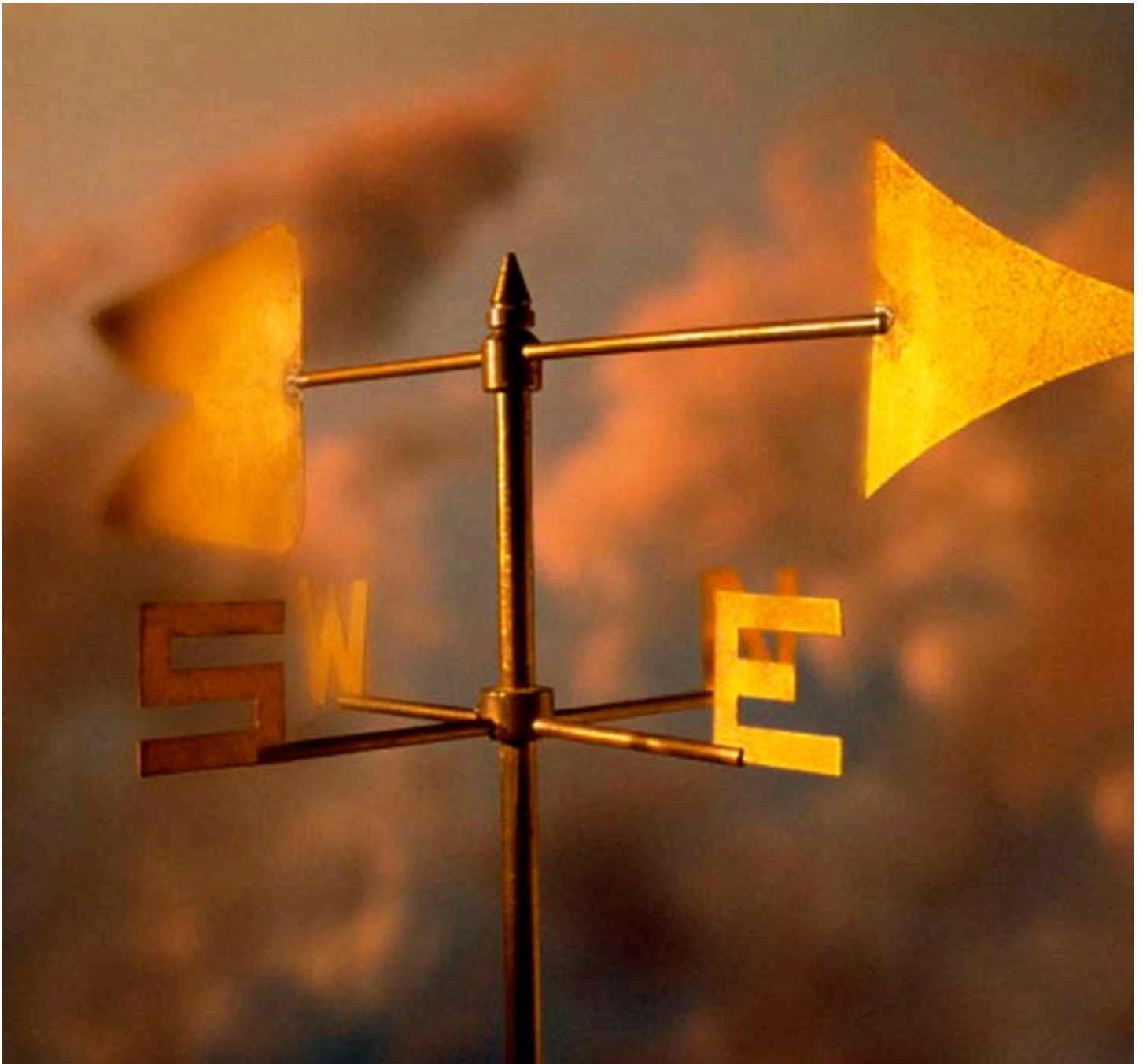
- but not so far!

Go East Consulting rådgiver og gennemfører projekter fra strategi til praktisk gennemførelse. Med **særlig ekspertise i Østeuropa** kan vi hjælpe dig med hurtigt at **skabe resultater** ved etablering



Go East





Go East

Med baggrund i vores viden og erfaringer vurderer vi, at det generelt er overskueligt og indebærer mange fordele for små og mellemstore virksomheder at etablere nogle af sine aktiviteter i Østeuropa. Det kan dreje sig om en del af, eller hele produktionen, salg eller rekruttering.

Et godt råd på det rigtige tidspunkt er tid og penge værd

Go East Consulting tilbyder dig konsulentbistand, når du overvejer vækst udover de danske grænser. Vores medarbejdere har rødder i Østeuropa og har derfor en særlig ekspertise med viden om kultur og sprog og har kombineret det med faglige kompetencer.

Der er mange ting en virksomhed skal overveje for at kunne opnå den ønskede vækst. Hvordan kan du sikre vækst i din virksomhed på lang sigt?

Go East Consulting gennemfører forandringsprojekter fra strategiarbejdelse til praktisk gennemførelse. Vi skaber resultater for vores kunder.

Du kan altid få sparring fra Go East Consulting, hvis der er tale om følgende markeder: Estland, Letland, Litauen, Hviderusland, Rusland, Ukraine og Armenien. Via vores udvalgte samarbejdspartner kan du også få adgang til det polske marked.

Baggrund

Go East Consulting blev etableret på basis af know-how om farmaceutisk, biotek, medicoteknisk og optisk-elektronisk industri. Virksomheden består af forskellige kompetencer indenfor ingeniørvirksomhed, projektledelse, markedsføring, administration og markedskommunikation. Vores medarbejdere har sammenlagt 25 års erfaring fra handel med og i Østeuropa og taler 6 østeuropæiske sprog.

Creative thinking, global acting

Konkurrencen på verdens markeder er hård og den bliver endnu hårdere på grund af globaliseringen. Hvad der er rigtigt for netop din virksomhed at gøre for at blive konkurrencedygtig på markedet i den næste årrække – det er et spørgsmål, som mange virksomhedsledere prøver at finde svar og agere på.

Overvejelser om udflytning af produktion, eksportstart på nye markeder eller ny produktudvikling opstår tidligere i virksomhedens tankegange, end det var almindeligt før.

Forretningsudvikling

Som bekendt findes der ikke to éns virksomheder - de har egne værdier, strategier og handlinger. Ledelsen må have et klart billede af virksomhedens vækst: en målsætning for 3, 5 og 10 år, en handlingsplan for at kunne opnå disse mål og de ressourcer, som skal til for at virkeliggøre planen. Forskellige forandringsprocesser kan være en del af sådan en plan og vil nødvendiggøre en strategisk beslutning.

Skal vi producere i Østeuropa eller i Kina? Hvad er fordelene og ulemperne for os? Findes der tilgængelige ressourcer (menneskelige og materielle) på lang sigt? Hvilke nye produkter har vi i pipelinen? Hvordan ser vores marked ud om 3, 5 og 10 år?

Masser af spørgsmål - og svarene vil aldrig være ens, for virksomhederne befinder sig i forskellige tilstande: finansielt, organisatorisk og markedsfølsomt.

For at være i stand til at konkurrere samt udvikle forretningen skal man tænke kreativt og handle globalt. Den viden som måtte mangle, fås ved tæt samarbejde med andre.



Karina M. Carlsen og Milda Lapkaite

Etablering af produktion

"Som nystartet virksomhed ønskede vi at placere vores produktion i de baltiske lande. Her har Go East Consulting været en uvurderlig hjælp. Takke være deres professionalisme, erfaring og engagement, er det på kort tid lykkedes os at finde en producent, der lever op til samtlige af vores kriterier i forhold til pris, kvalitet, socialt ansvar og commitment"

Allan Haunstrup, Direktør, TRIOLIFE ApS

Triolife har et unikt produkt, en pyramideformet plantekasse. For at gøre produktet til virkelighed manglede Triolife en producent, som kunne levere god kvalitet og kosteffektiv produktion.

Go East Consulting identificerede lidt over 30 lokale producenter, som vi var kommet i kontakt med. Produktbeskrivelsen blev oversat til de lokale sprog og hemmeligholdelsesaftaler sat på plads, før projektteamet kunne udvælge fem produktionssteder til levering af de første prototyper.

Triolife har sammen med vores konsulent besøgt producenterne, hvorefter processen med forhandling af en leverandøraftale blev gennemført med den bedste kandidat. Plantekasserne kan købes nu i Bauhaus og COOP.

www.triolife.com

Markedsanalyser

"It has been a pleasure to work with Karina M. Carlsen. I highly recommend her service to any company where the extensive experience, knowledge of Eastern European markets and languages can add value"

Søren Halbye, Global Business Manager, Novozymes Biopolymer A/S

www.biopolymer.novozymes.com



Etablering af produktion

Med et stærkt forretningskoncept og et enestående design af en metallysestage-kollektion søgte Ulrich & Christensen en mere konkurrencedygtig produktionsløsning. Det unikke design krævede en producent, som kunne specialiseres i sandstøbt aluminium, massiv aluminium og rustfrit stål.

Flere forskellige produktionssteder var nødvendige for at levere hele kollektionen på grund af flere produktionsmetoder, som ikke kunne findes samlet på et sted. Her blev projektet ikke kun til et spørgsmål om producentsøgning, men også til en logistikudfordring.

Efter identifikation og udvælgelse af potentielle producenter, fulgte kvalitetstjek af de afsendte første prototyper, prisforhandlinger, logistikløsninger og til sidst var leverandøraftaler indgået. Yderligere undersøgelse og diskussion angående kombination af de bedste kandidater samt optimale logistikløsninger fandt sted. Umiddelbart efter blev det sidste skridt i projektet foretaget: prisforhandlinger og leverandøraftaler var indgået og første prøveordre fuldført. Kollektionen udkommer til salg i efteråret 2007.

www.ulrichchristensen.com

Produktudvikling

Fremragende ideer har man masser af hos Vikids, som udvikler børnemøbler, og de skal virkeliggøres uden at fokus på kreativiteten forstyrres. En kollektion af børnemøbler med innovativ funktionalitet manglede en designforarbejdelse i AutoCAD program, hvorefter de kunne sættes i produktion.

Projektets udfordring var at formidle kollektionsidéerne, som befandt sig i hovedet og hjertet af Vikids' designer, på tværs af de internationale grænser.

Vi rejste sammen med designeren til Østeuropa i en længere periode og udarbejdede et designudkast til kollektionen i et samlet team. Her varetog Go East Consulting tolkeopgaven, også i forhold til de specifikke faglige kvalifikationer, som designeren og producenten har. Ideerne blev til skitser og produktspecifikationer, som gav grundlag for den følgende kontraktudarbejdelse. De første prototyper af børnemøbler blev sat i produktion i juni 2007. Kollektionen forventes at udkomme til salg i efteråret 2007.

www.vikids.dk

Briefing om forretningskultur og ledelse i Ukraine

"Vi har samarbejdet med Go East Consulting om kurser om forretningskultur i Østeuropa. Konsulenterne fra Go East Consulting har løst opgaver med stor grundighed og professionalisme og detaljeret viden om lokale forhold. Vi ser frem til at fortsætte det gode samarbejde med Go East Consulting"

Rikke Haugegaard, antropolog og indehaver af Understanding Culture.

Den største udfordring for en international dansk-baseret IT virksomhed var effektiv ledelse og daglig konstruktiv kommunikation med de ukrainske ansatte.

Go East Consulting modellerede i samarbejde med Understanding Culture to seminarer særligt målrettet ledelsen og medarbejderne i Danmark, som dagligt samarbejder med de ukrainske ansatte. På seminaret kom vi ud på emner som: den ukrainske kulturelle profil, stereotyper om ukrainere, kerneværdier, forretningskultur, ledelse på den ukrainske måde, distanceledelse, motivation og personlige strategier, effektiv daglig kommunikation, vidensdeling og konfliktløsning.

Udstationering

Scandinavian Tobacco A/S er en dansk virksomhed med bred multinational dækning og lokal tilstedeværelse i flere lande. For at bevare de unikke kerneværdier og de succesrige forretningsmetoder i den lokale afdeling i Litauen, har virksomheden valgt at udstationere en af de kompetente danske ledere. Den afgørende faktor for succes både for organisationen og for den udstationerede leder selv var at give lederen kendskab til det lokale samfund og dets kultur.

Go East Consulting udviklede og afholdt i samarbejde med Understanding Culture og Guardian et seminar for lederen og samleveren. Temaerne for seminaret var forretningskultur, sociale og kulturelle forhold i Litauen, sociale og personlige udfordringer under udstationering, personlig sikkerhed under opholdet samt praktiske oplysninger om fritidsaktiviteter og sprogkurser.



Nogle af fordelene ved Østeuropa

- Øget købekraft
- Stor vækst på markederne I den sidste årrække - også forventet i de kommende år
- Kvalificeret arbejdskraft
- Geografisk placering – kort afstand fra Danmark
- Nem handel da nogle af landene allerede er med i EU og følger EU's lovgivningskrav, andre som Rusland og Hviderusland er vanskeligere, men ikke mere vanskelige end f.eks. Vietnam og Kina
- Kulturforskellene er ikke så store som f.eks. i Kina

Go East Consulting er din samarbejdspartner, når det drejer sig om:

Produktion i Østeuropa

- Kosteffektiv produktudvikling i Østeuropa
- Produktion af de første prototyper
- Etablering af produktion
- Klar kommunikation med østeuropæiske producenter på lokalt sprog
- Assistance til udarbejdelse af kontrakter

Salg og markedsudvikling i Østeuropa

- Skræddersyede markedsundersøgelser mht. eksportstart
- Valg af salgskanal
- Prisfastsætning og prispolitikker
- Planlægning af produkt-introduktioner
- Planlægning af uddannelsesforløb for den lokale salgskraft

Markedsføring i Østeuropa

- Tilpasning af markedsføringsmaterialer til de lokale markeder/kulturer/sprog
- Oversættelse og tekstkorrektur
- Planlægning af salgskompagner
- Mediavalg mht. marketingaktiviteter
- Opfølgning på påbegyndte aktiviteter

Ansatte i Østeuropa

- Bistand til lokal rekruttering
- Kurser for udstationerede medarbejdere – introduktion til fremmed kultur
- Kursus i samarbejde på tværs af grænser - tværkulturel forståelse
- Ledelsesstil og forhandlingsteknik på østeuropæisk
- Tværkulturelle konflikter og løsningsmuligheder

Branchespecifik rådgivning

- Biotek
- Træ- og møbelproduktion
- Tekstilproduktion / syning
- Metal
- IT- og softwareudvikling
- Serviceydelser
- Nye innovative produkter

Markeder

- Estland, Letland, Litauen
- Hviderusland
- Rusland
- Ukraine
- Armenien

**Du kan altid ringe og aftale et uforpligtende møde,
så vi kan tale om dine udfordringer**

Go East



Go East Consulting ApS
Rebildvej 25 B, DK-2720 Vanløse
CVR: 29 32 73 94
Tlf: +45 38 79 79 74 fax: +45 38 79 49 74
Kontakt person: Karina M. Carlsen mob: + 45 20 99 35 03

mail@goeastconsulting.dk
www.goeastconsulting.dk

Vi taler russisk • litauk • engelsk • dansk • ukrainsk • armensk