

# GLOBAL

GLOBALISERINGSPROGRAMMET I NORDJYLLAND



VÆKSTHUS NORDJYLLAND  
AALBORG UNIVERSITET  
NORDDANMARKS EU-KONTOR

[WWW.GLOBALISERINGSPROGRAMMET.DK](http://WWW.GLOBALISERINGSPROGRAMMET.DK)

## HJÆLPER NORDJYSKE VIRKSOMHEDER UD PÅ DET GLOBALE MARKED

Programmet GLOBAL udvikler ny viden samt udnytter allerede eksisterende viden i Nordjylland om globalisering, så der skabes vækst gennem internationale aktiviteter i en planlagt og koordineret indsats.

[WWW.GLOBALISERINGSPROGRAMMET.DK](http://WWW.GLOBALISERINGSPROGRAMMET.DK)



# GLOBAL

GLOBALISERINGSPROGRAMMET I NORDJYLLAND

## A INDIVIDUEL KOMPETENCE- UDVIKLING OG CHEF TIL LEJE

At kompetenceudvikle nordjyske virksomheder, så de kan foretage de nødvendige strategiske valg i en globaliseringsstrategi, og dernæst få hjælp af eksterne rådgivere og videninstitutioner til implementering.

Alle nordjyske SMVer med vækst- og globaliseringspotentiale indenfor alle brancher.

For indsats A Chef til Leje samt Indsats D er kravet at virksomheden skal opfylde EU's krav til SMV-virksomheder.

## B KOMPETENCEUDVIKLING I NETVÆRK

At skabe udvikling og vækst hos de deltagende virksomheder. Forløbene skal være med til at realisere virksomhedens vækstpotentiale i almindelighed og globaliseringspotentialet i særdeleshed. Derfor er det et krav, at udviklingsforløbet tager udgangspunkt i en operativ vækst- og globaliseringsstrategi.

Alle nordjyske SMVer med vækst- og globaliseringspotentiale indenfor alle brancher.

## C VIRKSOMHEDSRÅDGIVNING VED EKSPORTRÅDET

At løfte ledere og deres virksomheder via fælles erfaringsopbygning med løbende sparring fra en ekstern konsulent.

Alle nordjyske SMVer med vækst- og globaliseringspotentiale indenfor alle brancher.

## D GLOBALE FORSYNINGS- OG VÆRDIKÆDER

At tilbyde nordjyske virksomheder en direkte adgang til Eksportrådets globale netværk af rådgivere, ydelser og tilskudsordninger.

Alle nordjyske SMVer med vækst- og globaliseringspotentiale indenfor alle brancher.

## E INTENSIVE KOMPETENCE- MODULER FOR INTER- NATIONALE SMV'ER

At forbedre nordjyske virksomheders konkurrenceevne gennem analyse og optimering af virksomhedens positionering i den globale værdikæde.

Alle nordjyske SMVer med vækst- og globaliseringspotentiale indenfor alle brancher.

## F SUCCESFULD INTER- NATIONAL DIGITALISERING

At introducere virksomheden til ny viden og opsamle erfaringer via viden- og erfaringsintensive træningsmoduler. At demonstrere, hvordan den nye viden kan bruges i praksis og med hvilke resultater.

Alle nordjyske SMVer med vækst- og globaliseringspotentiale indenfor alle brancher.

## G STRATEGISK MARKEDS- OG KOMPETENCEUDVIKLING

Få flere kunder med samme budget via Succesfuld Digital Strategi. Lær hvordan du prioriterer mellem de mange digitale muligheder og udnytte dem optimalt, så de internationale aktiviteter styrkes.

Alle nordjyske SMVer med vækst- og globaliseringspotentiale indenfor alle brancher. Deltagerne er ansvarlige for IT, salg/eksport, marketing. Ideelt to deltagere fra hver virksomhed, så interaktionen mellem den tekniske og kommercielle side styrkes.

## H VIRKSOMHEDER I STRATEGISK INTERNATIONALT FORSKNINGS- SAMARBEJDE

At introducere nordjyske virksomheder til nye markeder med henblik på at øge eksporten og væksten.

Virksomheder som ønsker global dækning ikke kun via eksport men også via produktionsselskaber og en koordinering af de distribuerede aktiviteter.

## I INTENSIVE PARTNERSKABER TIL GLOBALE VÆKSTMARKEDER

At styrke samarbejdet mellem virksomheder, forskning og myndigheder for at sikre innovationskapacitet og konkurrenceevne i virksomhederne, samt skabe større kendskab til regionens styrkeområder i udlandet.

Alle nordjyske SMVer med vækst- og globaliseringspotentiale indenfor alle brancher.

At give virksomheder overblik over konkrete markedsmuligheder, adgang til nationale og globale netværk og finansiel støtte til at penetrere markeder i specielt Tanzania, Uganda og Kenya indenfor vedvarende energi, fødevarer og vand.

Alle nordjyske SMVer med vækst- og globaliseringspotentiale indenfor alle brancher. Deltagerne er nøglemedarbejdere, der ønsker eller har udnyttede internationale kompetencer, ressourcer og netværk.

## ANTAL

## KONCEPT

## KONTAKT

1.130 virks. 3.045 pers.	GLOBAL er et EU-rammeprogram, som består af en screeningsfase, strategi og planlægningsfase, samt en handlingsfase. Et globaliseringsforløb kan jf globaliseringsplanen medføre aktiviteter fra flere delprogrammer og som hovedregel gennemfører virksomheden aktiviteterne i en serie. Det vil sige at aktivitet 1 gennemføres inden aktivitet 2 startes. Der lægges vægt på synergi i aktiviteter så indsatsen bliver langsigtet.	Henrik Thingholm Kristoffersen Vækstkonsulent, Væksthus Nordjylland 40 54 84 07 / htk@vhnordjylland.dk
150 virks. 1.500 pers.	Individuel kompetenceudvikling skal med udgangspunkt i virksomhedens strategi sætte de rette kompetenceudviklingsforløb for ledere og medarbejdere i gang. Med et Chef til leje forløb får virksomheden tilknyttet en specialist til gennemførelse af et udviklingsprojekt, der skal udvikle og opbygge virksomhedens globaliseringspotentialer.	Henrik Thingholm Kristoffersen Vækstkonsulent, Væksthus Nordjylland 40 54 84 07 / htk@vhnordjylland.dk
100 virks. 100 pers.	Netværkene vil tage udgangspunkt i overordnede emner, som er relevante for flere virksomheder at arbejde med. Der er ikke en fast skabelon for netværksindhold, faser mm. Skal gennemføres over en 12 måneders periode.	Henrik Thingholm Kristoffersen Vækstkonsulent, Væksthus Nordjylland 40 54 84 07 / htk@vhnordjylland.dk
225 virks. 225 pers.	Eksportrådgivning om tilskudsordninger, betalbare ydelser og gratisydelser som eks. eksport-konsultationer, hotline, told- og eksportteknisk rådgivning. Professionel sparring med virksomhedens ledelse omkring virksomhedens internationalisering og tilgangen hertil.	Lars Juhl Hansen Internationaliseringsrådgiver, Eksportrådet 53 54 56 96 / ljh@vhnordjylland.dk
50 virks. 150 pers.	Tager udgangspunkt i virksomhedens konkrete globale værdikæde. Ud fra virksomhedens position i værdikæden anskues problemerne opad i kæden (forsyning, produktion og udvikling) og nedad i kæden (salg, service, og kundetilpasning). Disse kæderelationer er i dagens globale økonomi tæt forbundne, og derer synergi at hente i deres koordination.	Flemming Eriksen Salgsansvarlig, flexmanagement 30 65 45 00 / fe@flexmanagement.dk
150 virks. 300 pers.	Bygger på praktiske problemer i virksomhederne. 10 intensive kompetenceforløb med hver deres problemstilling. Emner generes via behov for kompetenceløft i de øvrige aktiviteter/ben eller gennem analyser og henvendelser fra virksomheder, erhvervschefer eller andre med behov for et intensivt kursus. Eks.'Er din virksomhed eksportparat?', 'Grundlæggende eksportmarkedsføring', 'Markeds-vurdering' etc.	Olav Jull Sørensen Professor, Aalborg Universitet 84 32 80 51 ojs@business.aau.dk
40 virks. 80 pers.	Vores 5 faser 1) Selvttest –status pt. 2) Benchmark – Vi analyserer jeres nuværende kunderettede tiltag. 3) Kompetenceseminar – Lær at lave digital strategi. 4) Digital Strategi – Opstart på Digital Strategi og plan for implementering med støtte fra konsulenter. 5) ERFA-seminar – videndeling blandt deltagerne.	Kresten Thomsen Projektansvarlig, Aalborg Universitet 25 75 79 13
185 virks. 270 pers.	Tager udgangspunkt i de enkelte virksomheder mhp. at hjælpe dem ud på eks. BRIK, asiatiske og europæiske markeder. Aktiviteter: Delegationsrejser, match making events, generel eksportservice i forhold til BRIK landene.	Stig B. Norsk Kontorchef, NordDanmarks EU-kontor 99 31 15 10 / sbn@aalborg.dk
80 virks. 120 pers.	For at imødekomme globale udfordringer er der behov for at styrke den regionale rådgivning og tilbyde et målrettet partnerskab, som kan understøtte de behov, virksomhederne har for at øge deres parathed for innovation og produktudvikling, bl.a. via projektsamarbejder og internationale partnerskaber.	Søren B. Pedersen Projektleder, NordDanmarks EU-kontor, 99 31 15 35 / sbp@aalborg.dk
150 virks. 300 pers.	Afdækning af konkrete behov og analyser af markedsmulighederne i fokuslandene i tæt samarbejde med Røde Kors, MS og Care Danmark. Dette vil være afsættet for, at virksomhedernes eksisterende teknologier og produkter kobles med kompetencer, ressourcer og netværk fra NGOerne og forskere fra AAU, CBS og KU. Hermed dannes afsæt for at etablere konkrete kommercielle innovationspartnerskaber med sigte på at penetrere de foreliggende globale vækstmarkeder.	Jacob Ravn Netværksleder NordDanmarks EU-kontor 27 70 23 18 / jacob@plan.aau.dk

Analysen viser, at mulighederne for at skabe vækst i en virksomhed, er afhængigt af virksomhedens internationale kompetencer og dermed udvikling af ny viden på området, anvendelsen af netværk og udnyttelse af de eksisterende muligheder og ressourcer.

GLOBAL er et nyt EU-rammeprogram med et samlet budget på 112 mio. kr., hvor nordjyske virksomheder kan få hjælp til at arbejde med hele virksomhedens internationale berøringsflade, og som resultat opnå øget vækst.

I GLOBAL får virksomheder hjælp til at udarbejde en globaliseringsstrategi, og ud fra en handlingsplan kan der søges konsulenter og rådgivere, som vil hjælpe med at gennemføre planen og videnopbygge i virksomheden

GLOBAL er for små og mellemstore virksomheder i Nordjylland med vækst- og globaliseringspotentiale indenfor alle brancher.

## INTERESSERET?

Udfyld kontaktformularen på [www.globaliseringsprogrammet.dk](http://www.globaliseringsprogrammet.dk), og en konsulent vil tage kontakt til dig. Du kan også ringe til dit lokale erhvervskontor på 70 15 16 18.  
Læs mere på [www.globaliseringsprogrammet.dk](http://www.globaliseringsprogrammet.dk)



## Vækstforum Nordjylland

De Nordjyske Erhvervskontorer

DEN EUROPÆISKE UNION  
Den Europæiske Socialfond



DEN EUROPÆISKE UNION  
Den Europæiske Fond  
for Regionaludvikling



Vi investerer i din fremtid