



Leverandør til forsvarsindustrien

RÅDGIVNINGSPAKKER
CAPITAL E&I



Web Capitalei.com
Mail cei@capitalei.com
Phone +45 2112 6056
Address Bygmarksvej 5
2605, Brøndby
Denmark

INDHOLD

INTRODUKTION.....	3
RÅDGIVNINGSPAKKE 1: INTRODUKTION TIL FORSVARSINDUSTRIEN.....	4
RÅDGIVNINGSPAKKE 2: SALG OG NETVÆRK I FORSVARSINDUSTRIEN.....	5
RÅDGIVNINGSPAKKE 3: INDUSTRIAL CO-OPERATION CONTRACTS (ICC)	6
RÅDGIVNINGSPAKKE 4: EKSPORT AF KRITISKE PRODUKTER OG DUAL-USE	7
RÅDGIVNINGSPAKKE 5: STRATEGISK PUBLIC AFFAIRS	8



Web Capitalei.com
Mail cei@capitalei.com
Phone +45 2112 6056
Address Bygmarksvej 5
2605, Brøndby
Denmark

Introduktion

CAPITAL E&I (CEI) tilbyder en række services til små og mellemstore virksomheder der enten arbejder med eller ønsker at arbejde med produkter og/eller services inden for forsvars- og sikkerhedsindustrien.

CEI er et højt specialiseret rådgivnings- og konsulentfirma indenfor forsvars- og sikkerhedsindustrien, med speciale i forretningsudvikling, salg, markedsføring og politik i Danmark, EU, Asien og USA. Stifteren af CEI er tidligere officer i det danske flyevåben og har en operativ såvel som politisk baggrund. CEI's markedsdirektør er uddannet på CBS i markedsføring og netværksteori. Begge har arbejdet i flere nøglepositioner i danske virksomheder der alle leverer til forsvar i hele verden.

Tilsammen har virksomhedens medarbejdere og tæt tilknyttede eksperter mere end 100 års erfaring i industrien og arbejdet med samtlige relevante problemstillinger en virksomhed måtte have, i forbindelse med markedsføring og salg til forsvar globalt. CEI har gennem tiden rådgivet både små og mellemstore virksomheder på komplekse udfordringer som;

- Opstart i fjerne markeder
- Eksporttilladelser af kritiske produkter/Dual-Use
- Industrisamarbejder (ICC/modkøb)
- Produktafdækning og udvikling af businesscase
- Netværksdannelse
- Forretningsudvikling og salg
- Public affairs og politik

Vores netværk og nuværende kunder strækker sig over udenlandske virksomheder som; General Dynamics, Lockheed Martin, Raytheon, SAAB, BAE, Boeing, Expal, Harris, Nexter, Rheinmetall, Thales og danske virksomheder som; Terma, Systematic, Weibel Scientific, MyDefence Communication, PlastPack Defence, IFAD TS, Hydrema, AscendXYZ, INSERO og mange flere.

CEI arbejder som de eneste rådgivningskonsulenter i dansk forsvars- og sikkerhedsindustri uden interessekonflikter imellem virksomhederne på tværs af udbud da vi kun udfører rådgivning. Virksomhedsfilosofien er baseret på langvarige kunderelationer hvilket kun kan lade sig gøre ved at agere upartisk.

Så har din virksomhed et produkt du mener har potentiale i forsvarsindustrien nationalt eller globalt, kan vi hos CAPITAL E&I på baggrund af vores mange års erfaring, netværk og kompetencer i forretningsudvikling og højteknologiske produkter hjælpe dig videre. Vi tilbyder følgende rådgivningspakker.



Web Capitalei.com
Mail cei@capitalei.com
Phone +45 2112 6056
Address Bygmarksvej 5
2605, Brøndby
Denmark

Rådgivningspakke 1: Introduktion til forsvarsindustrien

Rådgivningspakken er til virksomheder, der ønsker at sælge til forsvaret eller blive en del af industrien, men mangler viden og indsigt i en meget speciel branche. På baggrund af CAPITAL E&I's lange erfaring fra branchen, rådgiver vi din virksomhed og giver vores anbefalinger på hvordan jeres produkt bør gribes an i den nye kontekst:

- Vi introducerer og giver jeres virksomhed en gennemgang af forsvarsindustrien, dens sammensætning og nationale/internationale forhold der gør sig gældende for salg, markedsføring, produktudvalg, politiske situationer og helt særlige forhold.

Dette giver jer mulighed for at fortælle om jeres produkt i de sammenhænge vi netop har gennemgået og dermed skabe en god kontekst for alles forståelse. Næste skridt er at:

- Rådgive om teknologi- og/eller serviceafklare jeres produkt med henblik på at afklare relevans for en bestemt kundetype eller specifik opgaveløsning.

Herefter gennemgår vi jeres produkt eller service minutiøst, virksomhedens kompetencer og jeres bevæggrund for at arbejde med forsvaret. Vi vil løbende stille en række spørgsmål på baggrund af erfaringer vi har gjort os med salg og forretningsudvikling fra hele verden.

I skal blot møde op og kende jeres produkt, resten vil vi afdække løbende under mødet på ca. 7-8 timer. Det er en stor fordel hvis i har produktet tilgængeligt, en gennemgribende præsentation eller en businesscase beskrevet.

CAPITAL E&I foretager derefter en relevans afdækning af jeres produkt/service over 2-4 dage. Vi forhører os i vores netværk og afdækker mulige nationale og internationale partnere og ser på mulighederne for evt. ICC (Industrial Corporation Contracts) med en leverandør og salg direkte til forsvaret.

Vi holder derefter et opfølgende møde på 1-3 timer, hvor vores afdækning af relevansen vil blive præsenteret, evt. partnermuligheder og ser ind i hvilke muligheder der kunne være for at indgå i et ICC-projekt med en mulig udenlandsk leverandør.

PRIS: 27.000,-





Web Capitalei.com
Mail cei@capitalei.com
Phone +45 2112 6056
Address Bygmarksvej 5
2605, Brøndby
Denmark

Rådgivningspakke 2: Salg og netværk i forsvarsindustrien

Rådgivningspakken er til virksomheder der gerne vil udvide deres nuværende forretning eller øge effektiviteten af deres nuværende ressourcer i forsvarsbranchen. I del 1 ser vi på markederne generelt. Del 2 er en gennemgang fra virksomhedens synspunkt, hvor vi teoretisk og praktisk afdækker hverdags udfordringer og større politiske sammenhænge. I del 3 vil vi sætte virksomhedens nuværende situation i kontekst til del 1 og 2.

Del 1: En grundig og fyldestgørende afdækning af følgende forsvarsmarkeder:

- Danmark
- EU
- USA
- ASIEN/Sydamerika/MENA

Rådgivningen giver indblik i nuværende forsvarspolitiske situationer og samarbejdsaftaler på tværs af lande, koblet med en let gennemgang af PESCO og EDF der gør virksomheden i stand til at vurdere en evt. indsats efterfølgende.

Del 2: Rådgivning og afklaring af følgende områder:

- Generelle udbudsprocesser i Danmark og EU
- "Framing" i udbud og unikke fordele
- Hvordan virksomheden opretholder relevans i netværk
- Brancheforeninger og relevante netværk
- Politiske systemer i Danmark
- Generelle observationer fra markedet
- Arbejde med udenlandske leverandører
- Krav til virksomheder i forsvarsindustrien (dokumentation, økonomi mm.)
- Sikkerhedsgodkendelser

Del 3: Fremadrettet indsats

Hvordan kan virksomheden gøre sig klar til at indgå i samarbejder på tværs af landegrænser, hvordan bliver virksomheden påvirket, processor, økonomi og forventningsafstemning af virksomhedens indsats.

PRIS: 39.000,-

*Rådgivningspakken forventes at afvikles over 2 fulde dage





Web Capitalei.com
Mail cei@capitalei.com
Phone +45 2112 6056
Address Bygmarksvej 5
2605, Brøndby
Denmark

Rådgivningspakke 3: Industrial Co-operation Contracts (ICC)

Rådgivningspakken er til virksomheder der gerne vil lære at bruge ICC også kaldet offset/modkøb som en forretning. Det er en rådgivningspakke til virksomheder på ICC, hvordan, hvorfor, muligheder og begrænsninger.

Undervejs i denne rådgivningspakke vil vi gennemgå et helt ICC forløb med erfaring fra tidligere succesfulde cases fra små og mellemstore Danske virksomheder. Vi vil gennemgå alt fra at skabe interesse for dit projekt, til forberedelse, gennemførelse og afslutning, med fokus på ny forretning efterfølgende.

Del 1: Er det en god ide? Afklaring af potentiale og hvad er ICC?

- Formålet med ICC
- Hvad kan ICC?
- Hvad er målet med ICC og fremtidigt samarbejde
- Hvad er en god businesscase?
- Faktorer
- Erhvervsstyrelsens systemtankegang
- ICC forløb og økonomi
- Forventningsafstemning af parterne

Del 2: Grundig gennemgang af succesfulde ICC businesscases, eksempler

- Grundig gennemgang af succesfulde ICC-business cases (eksempler)
- Faldgrupper
- Hvad virker
- Systemet og udregninger
- Skabelon for ICC

Undervejs vil vi gennemgå hvordan virksomheden kan skrive deres egen businesscase og rådgive omkring hvilke faktorer der specifikt bør fokuseres på.

Del 3: Udvidelse af forretningen

Her rådgiver vi på hvordan du som virksomhed opretholder relevans for din partner, og bliver ved med at være en integreret del af din kundes fremtidige projekter.

PRIS: 52.000,-

*Rådgivningspakken forventes at afvikles over 4 fulde dage





Web Capitalei.com
Mail cei@capitalei.com
Phone +45 2112 6056
Address Bygmarksvej 5
2605, Brøndby
Denmark

Rådgivningspakke 4: Eksport af kritiske produkter og dual-use

Rådgivningspakken er tilegnet virksomheder der allerede har, eller er ved at være færdige med udviklingen af et produkt, men mangler indblik i eksportreglerne samt ønsker proces afdækning til eks. et kvalitetsstyringssystem. CEI tilbyder en fuld rådgivningspakke med gennemgang, dokumentation og skabeloner til udførelse af kritiske og dual-use produkter.

- Hvad er kritiske produkter
- Catch all bestemmelserne
- De forskellige eksporttilladelser
- Kritiske produkter/dual-use
- Juridiske implikationer
- Hvad skal man være opmærksom på
- Hvordan søger virksomheden
- Opfølgning og ansvar
- Fuld dokumentationspakke med dertilhørende skabelon opsætning mm.

Pakken er en fuld gennemgang der gør virksomheden i stand til hurtigt at komme i gang med at sælge deres produkter internationalt og forstå systemet for at kunne arbejde effektivt.

PRIS: 25.000,-

*Rådgivningspakken forventes at afvikles over 1 fuld dag





Web Capitalei.com
Mail cei@capitalei.com
Phone +45 2112 6056
Address Bygmarksvej 5
2605, Brøndby
Denmark

Rådgivningspakke 5: Strategisk Public Affairs

CAPITAL E&I tilbyder rådgivning på de politiske systemer i Danmark og reel indsigt i hvordan dette bruges. Har din virksomhed et produkt af særlig kritisk karakter, kan det være nødvendigt at vurdere de politiske risikofaktorer inden et tilbud på produktet, eller at i vælger at gå offentlig frem med dette.

Her rådgives om opbygning af dit brand, vi "framer" historien, budskaber og laver en tidslinje og drejebog til håndteringen efter endt rådgivning. Undervejs vil vi også se ind i stakeholder management på både positiv og negativ side, samt hvilke muligheder vi har for at påvirke undervejs.

- Stakeholder analyse og håndtering
- Strategisk kommunikation
- Krisestyring
- Præmier
- Skabelse af "historien"
- Unique Selling Points
- Timemanagement
- Politiske systemer, enheder og muligheder

Rådgivningspakken kan forekomme svær og diffus, men ved hjælp fra vores team og en overskuelig fremgangsmetode, vil vi få processen klarlagt i lettilgængelige termer og på en sådan måde at du som virksomhedsleder eller produkt manager har en brugbar strategisk plan fremadrettet.

PRIS: 55.000,-

*Rådgivningspakken forventes at afvikles over 3 fulde dage

