

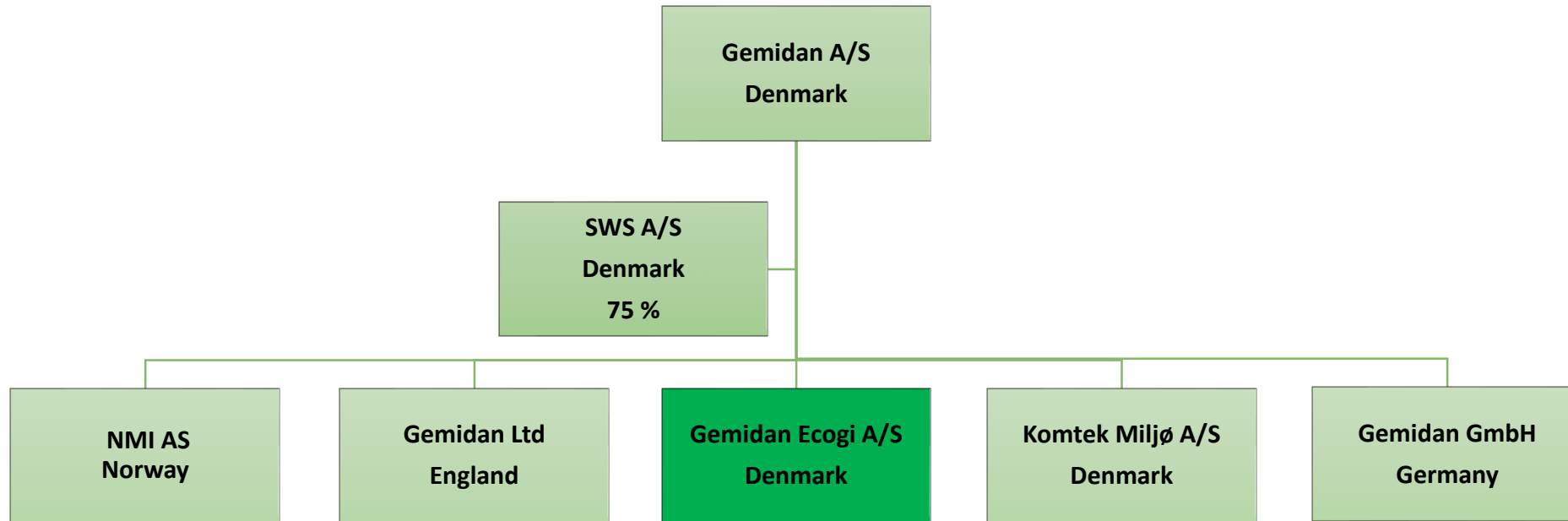
Eksporthaligheder i cirkulær økonomi

Lars Ravn Nielsen
Gemidan Ecogi A/S

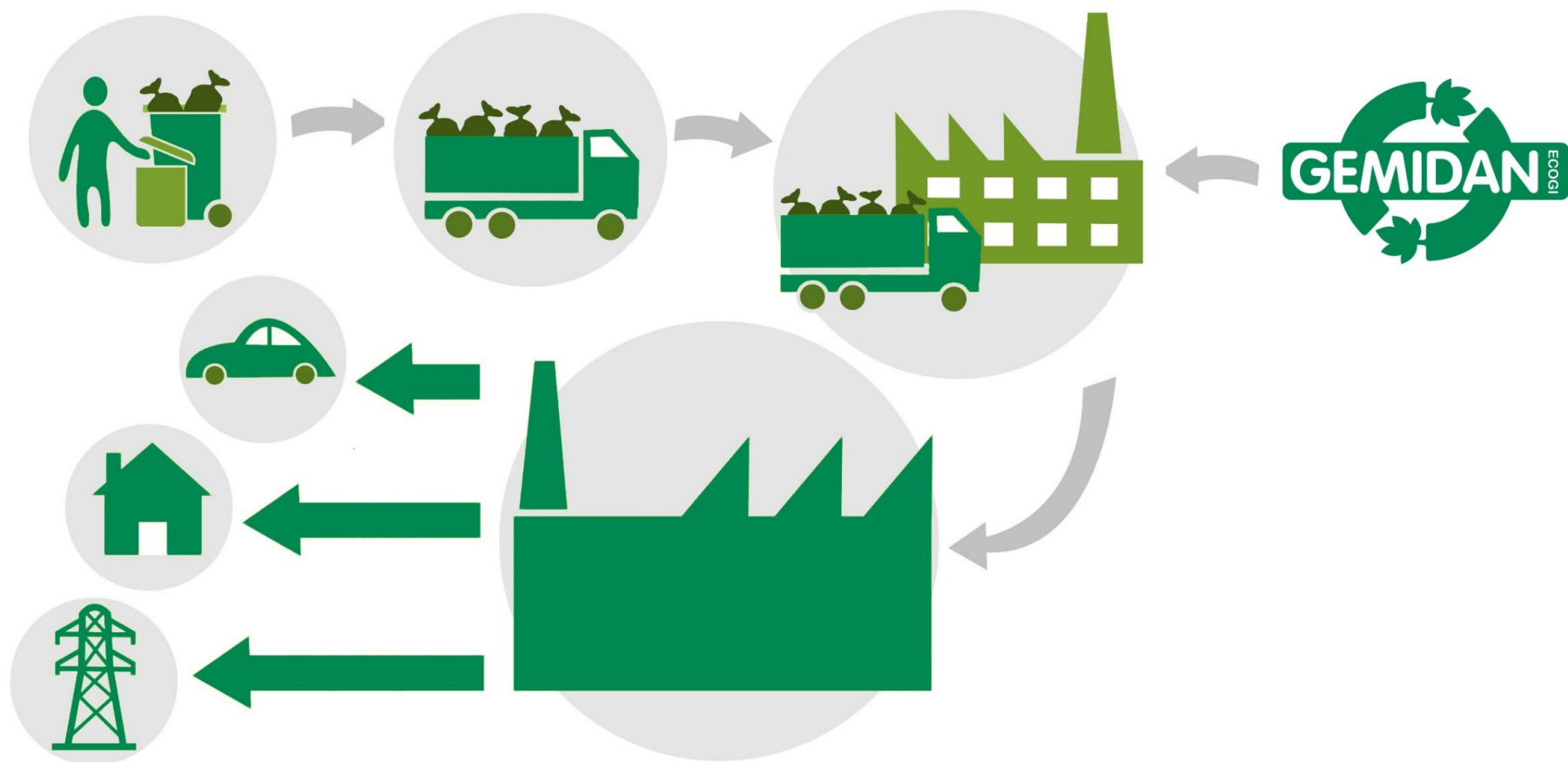


Fra affald til bæredygtige grønne løsninger

Gemidan koncernen



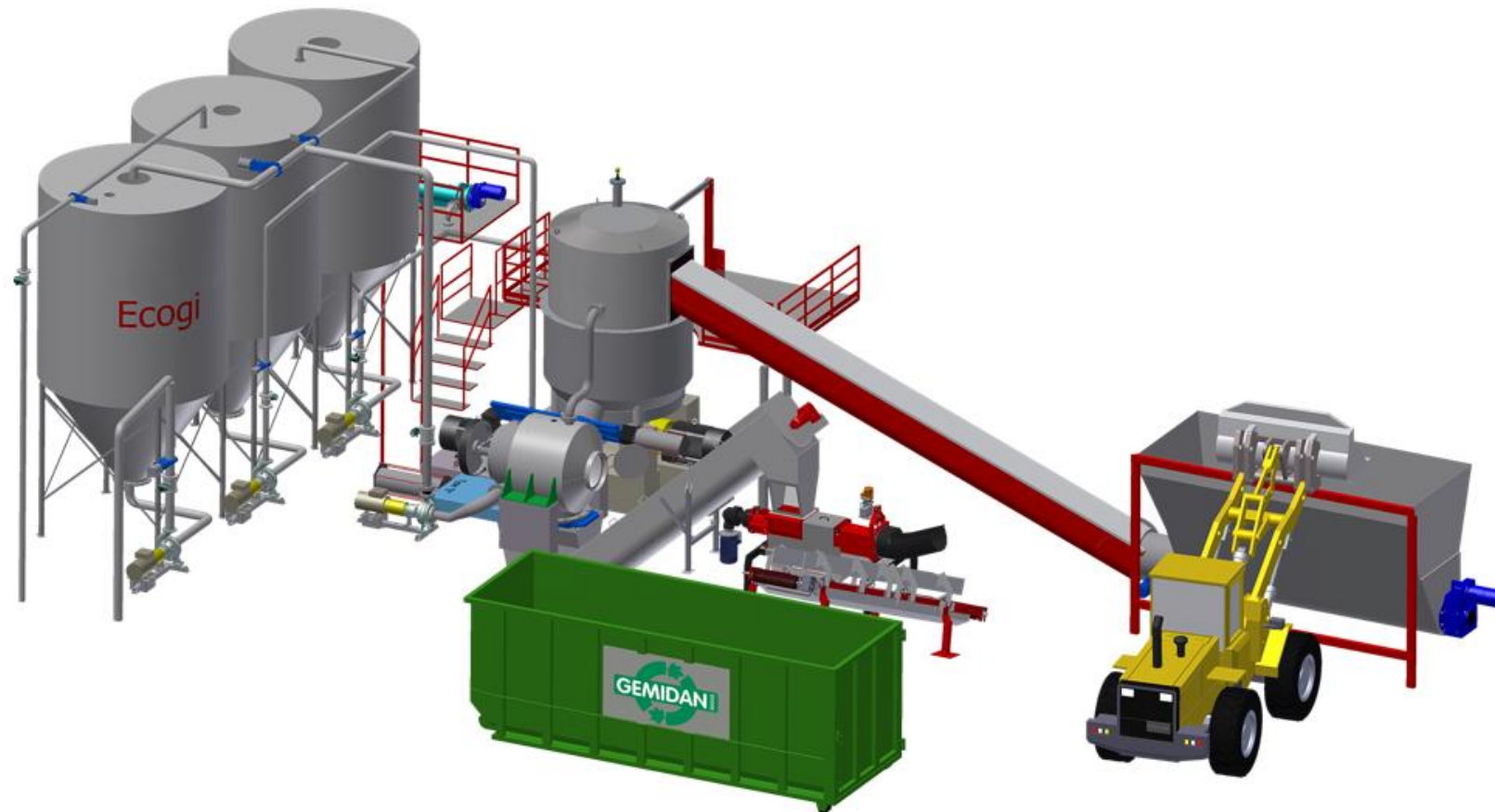
Gemidan Ecogi's rolle omkring affald



Cirkulær økonomi og FN verdensmål



Skitse af et Ecogi anlæg

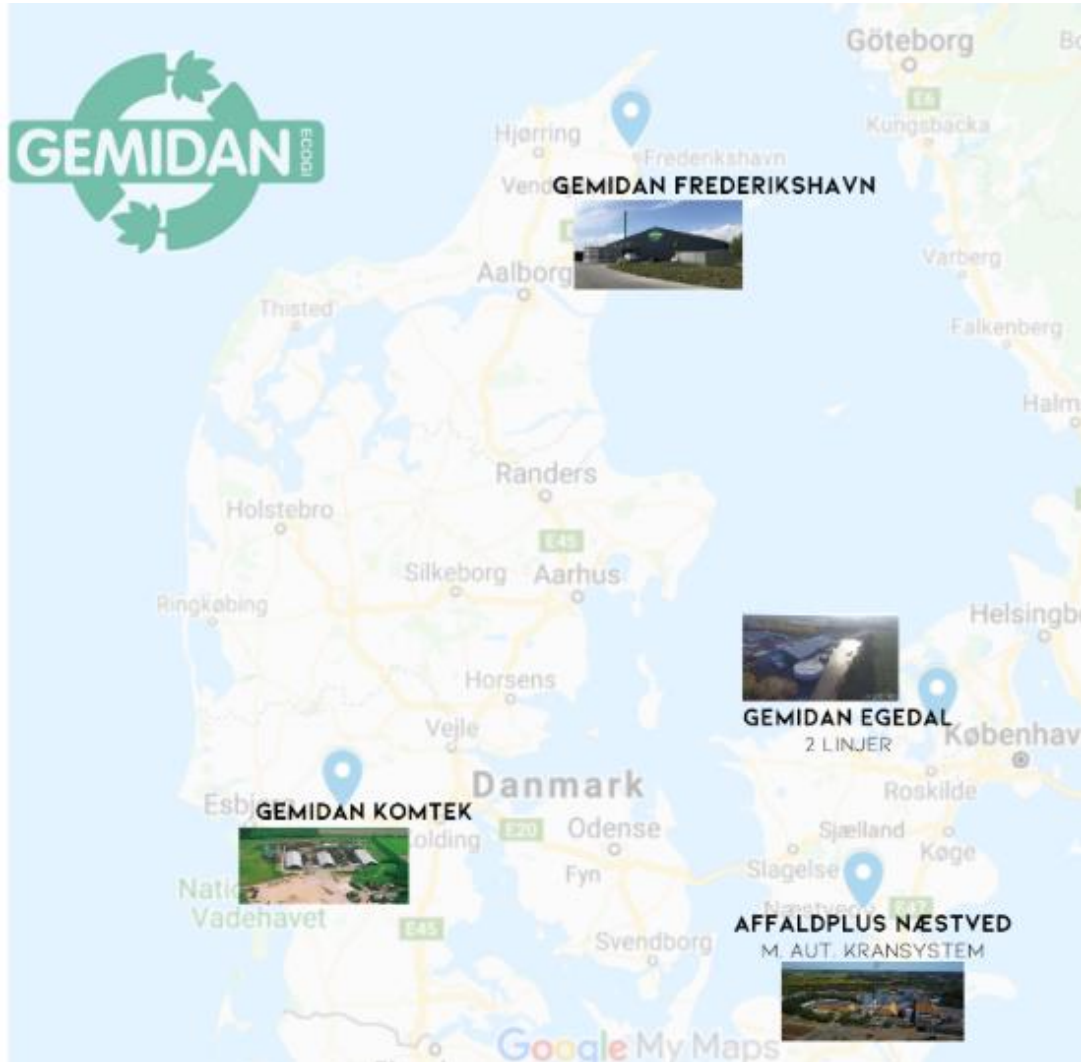


Primære fordele ved et Ecogi anlæg

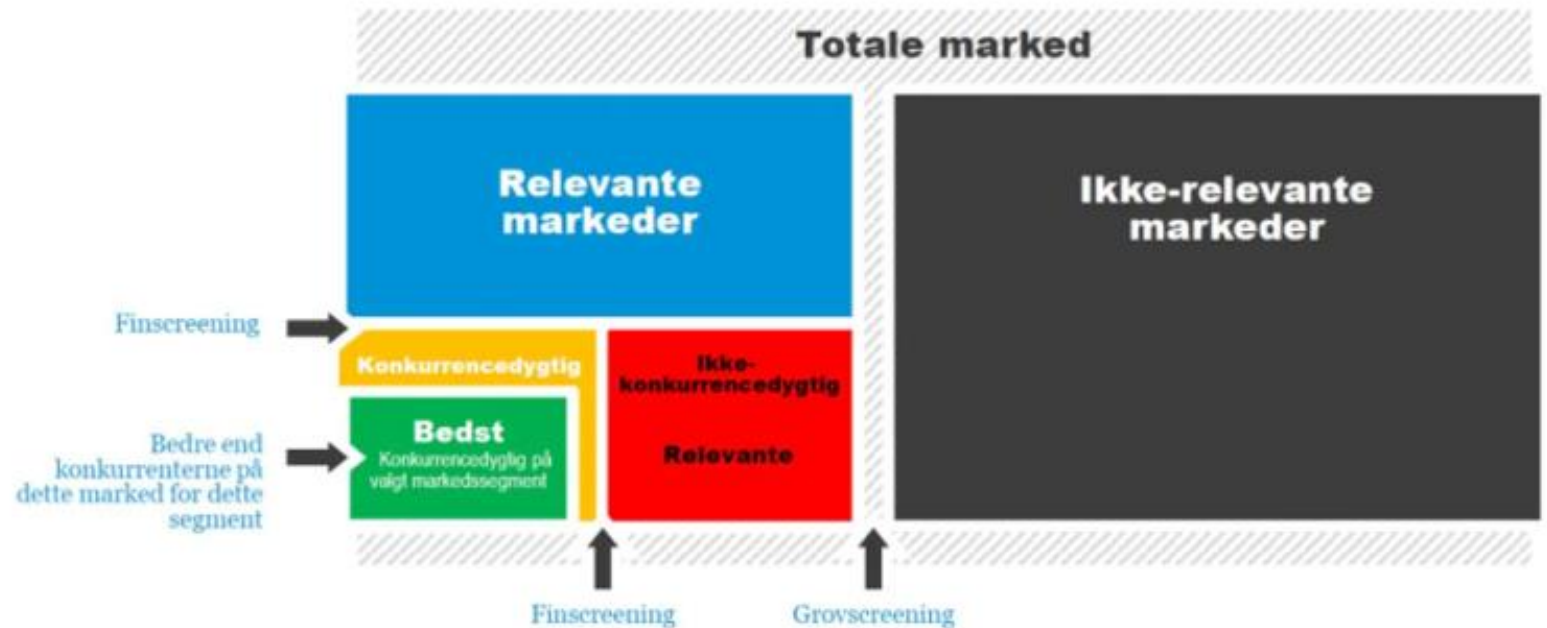
- BAT teknologi med meget høj effektivitet – det vil sige unik renhed i pulp
- ETV certificeret teknologi
- Kan behandle affald med alle typer af emballage
- Maksimal udnyttelse af det organiske potentiale
- Justerbart tørstof indhold i pulpen
- Fulldautomatisk drift
- Lave driftsomkostninger



Ecogi anlæg i Danmark



Planlæg eksport salget (struktureret markedsudvælgelse)



Kilde: Dansk Industri

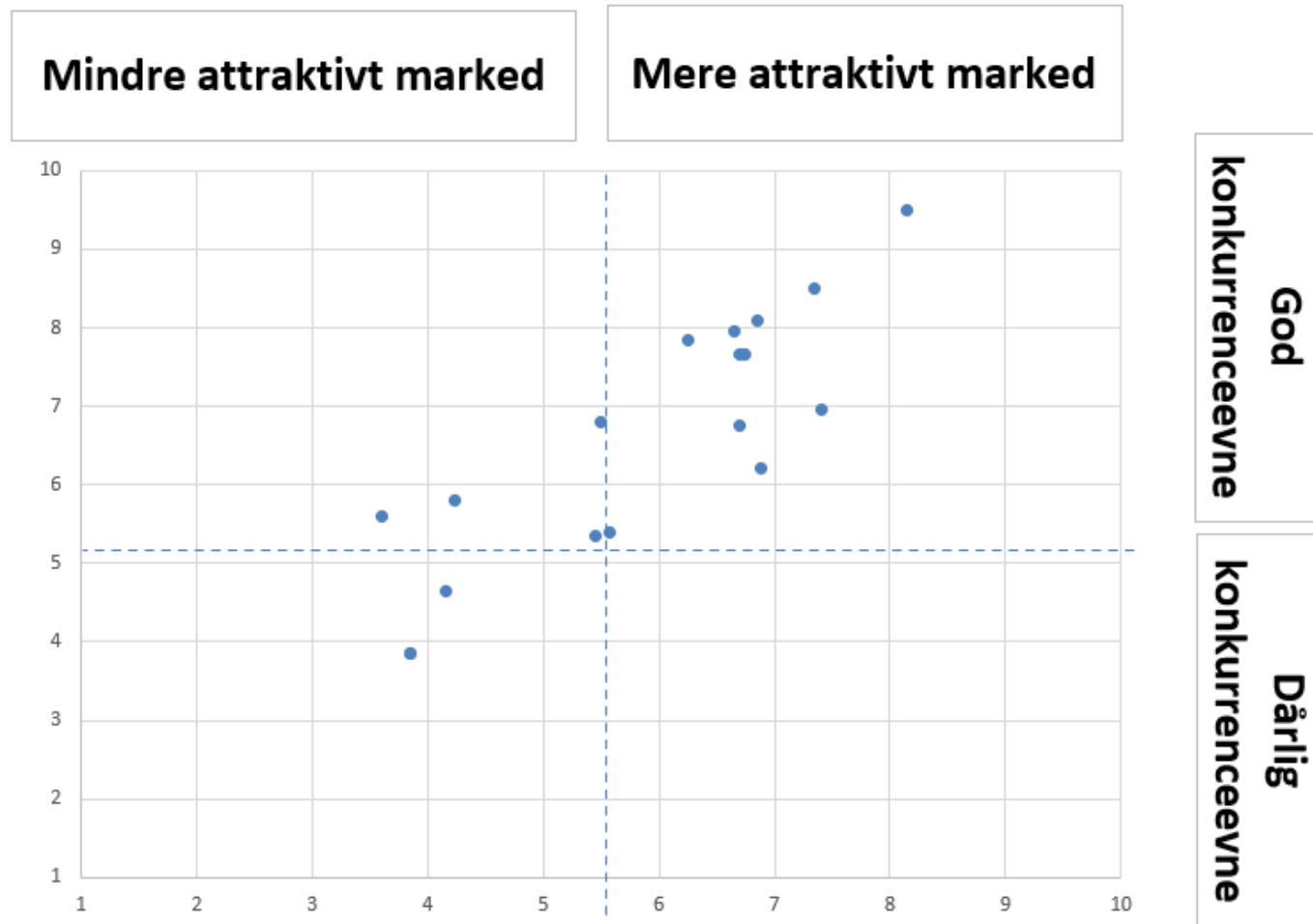


Kortlæg og vurder markederne

- Først defineres vigtige parametre for både for konkurrenceevne og markedseffektivitet
- Hver parameter vurderes med hensyn til betydning og med hvilken sikkerhed, den kan bestemmes
- Der efter "scores" alle parametre og resultatet vises i et diagram, der kan benyttes til prioritering af markederne



Resultat for Gemidan Ecogi



Prioriter eksport markederne



Go to market plan

Når markedet er valgt, skal der blandt andet ageres på følgende:

- Der skal foretages markedsrelevante produktbeslutninger
- Valg af målgruppe
- Valg af eventuelle samarbejdspartnere
- Valg af eksport form (agenter, direkte salg, datterselskab osv.)
- Positionering på markedet
- Tilpasse organisationen (kompetencer og kapacitet)



Mulige samarbejdspartnere

De danske ambassader og Trade Councils kan være gode samarbejdspartnere når man vil ind på et nyt marked eller hvis man vil indhente detaljeret information.

På mange markeder kan man komme med i såkaldte "Strategiske Business Alliancer", hvor man sammen med andre (primært) danske virksomheder kan lave en samlet markedsføring således at man kan tilbyde "TurnKey" løsninger



Spørgsmål?

Yderligere information på <http://ecogi.dk>

