Miniudbud – ”Leverandør til forsvarsindustrien”

SMV-virksomheder som gerne vil være underleverandører til forsvarsindustrien oplever ofte meget store barrierer. Dels kan det være svært at finde de rigtige kontakter og dels kan selve godkendelses-processen være meget lang.

Sidder man som virksomhed inde med produkter eller kompetencer, som kunne være interessante for forsvarsindustrien, så er der ofte en lang og besværlig vej til, at blive godkendt som leverandør.

Forsvarsindustrien er et attraktivt marked, der bliver indkøbt produkter og kompetencer for milliarder af kroner. Samtidig opererer man med flere forskellige ”modkøbsordninger”, som kort beskrevet går ud på, at når det danske forsvar lægger ordre hos udenlandske producenter, så forpligter disse sig til at lægge ”modsvarende” ordre hos den danske ”forsvarsindustri”. Dette er med til at gøre forsvarsindustrien til en særdeles attraktiv branche og marked.

Erhvervshus Nordjylland ser en stor værdi i, at kunne tilbyde nordjyske SMV’er en ”rådgiverpakke” målrettet SMV-virksomheder, som ønsker at gøre forretning med forsvarsindustrien”. Rådgiverpakken skal hjælpe virksomhederne med at få skabt sig et overblik og samtidig få nogle gode råd til, hvordan de nemmest og mest sikkert bevæger sig ind på dette marked.

Til dette ønsker Erhvervshus Nordjylland tilbud på en konkret ”rådgiverpakke”, som giver virksomheden et overblik over barrierer og muligheder og som sætter dem i stand finde deres vej ind som leverandør til forsvarsindustrien. Forløbet skal tage udgangspunkt i virksomhedens aktuelle situation (set-up, produkter, kompetencer, etc.) og resultere i konkrete råd og vejledninger, som kan føre frem til status, som underleverandør til forsvarsindustrien.

Erhvervshus Nordjylland ønsker at forhåndsgodkende en række ”rådgiverpakker”, således disse kan markedsføres med et forhåndsgodkendt økonomisk tilskud fra Erhvervshus Nordjylland.

Buddet fra leverandørerne skal minimum indeholde:

* En beskrivelse af virksomheden og dens rådgivningspakker – ”Leverandør til forsvarsindustrien”
* En beskrivelse af ”produktet”
* En beskrivelse af processen
* En pris for ”rådgiver-pakken” – evt. i flere niveauer

Leverandørernes bud afleveres som en 1-2 siders produktbeskrivelse, der umiddelbart kan udleveres til slutkunderne.

Formålet med forløbet er at sikre SMV-virksomheder en nemmere vej til, at blive leverandør til forsvarsindustrien:

* Råd og vejledning i forbindelse med at opnå status, som underleverandør til forsvarsindustrien
* Udarbejdelse af en rækker anbefalinger, som sikre ovenstående mål
* Hjælpe med de rigtige kontakter, som kan bane vejen for opfyldelse af ovenstående mål

Forløbet munder ud i en konkret, eksekverbar plan som kan igangsættes umiddelbart efter.

Yderligere information:

Flemming Eriksen

Forretningsudvikler

Erhvervshus Nordjylland

[fe@ehnj.dk](mailto:fe@ehnj.dk)

+45 30654500