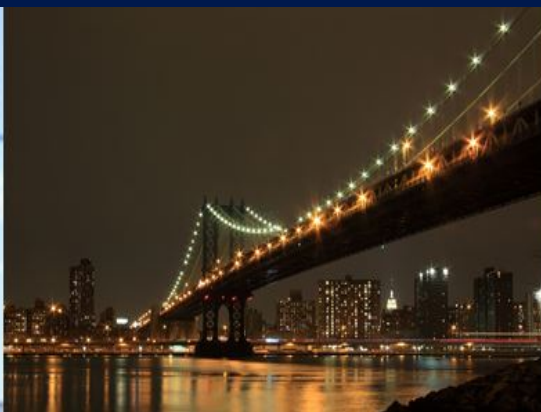


# Regional Key Account 2017



Danske små og mellemstore virksomheder kan få tilskud til rådgivning og assistance på eksportmarkederne.

Eksportrådet er den del af Udenrigsministeriet, som løser opgaver for private virksomheder inden for eksport, internationalisering og investeringsfremme.

Eksportrådet er til stede på ca. 60 markeder i verden.

Regional Key Account er et tilbud til danske små og mellemstore virksomheder, der ønsker at udvide deres globale aktiviteter. Aftalen fokuserer i udgangspunktet på ét marked, men aftalen er tænkt så fleksibel som muligt således, at det også er muligt at bruge aftalen på andre markeder.

#### Hvad indeholder aftalen?

Med Regional Key Account tegner din virksomhed en aftale med Eksportrådet. Gennem aftalen får du tilknyttet en fast eksportrådgiver, så du har en fast og direkte indgang til Eksportrådets forskellige ydelser.

Timerne kan efter din virksomheds ønske blive brugt på tværs af Eksportrådets repræsentationer – og på tværs af de forskellige ydelser - f.eks. inden for politisk-kommerciel rådgivning (GPA), salgsevents samt forretningsudvikling på innovationscentrene.

- Aftalen indgås for 12 mdr. ad gangen og kan løbe i op til to år\*
- Din virksomhed forpligtiger sig til at købe mellem 100 og 200 timers rådgivning pr. år
- Eksportrådet giver tilskud på 35 pct. af timeprisen

\*Efter de første 12 mdr. kan din virksomhed ansøge om at forlænge aftalen i yderligere ét år. En eventuel forlængelse forudsætter, at der er tilskudsmidler til rådighed på SMV-bevillingen

#### Aftalen kan indeholde:

- Politisk-kommerciel rådgivning (GPA)
- Planlægning af kundemøder og besøg
- Salgsevents med GPA-vinkel og marketingrelaterede aktiviteter
- Hjælp til opbygning af lokalt netværk
- Virksomheden kan i visse tilfælde benytte repræsentationens faciliteter med henblik på afholdelse af kundearrangementer, f.eks. produktlancering, seminar, reception for udvalgte samarbejdspartnere, m.v.

#### Din faste rådgiver

Hvis du indgår en Regional Key Account aftale med Eksportrådet, får du tilknyttet en fast rådgiver med erfaring inden for din branche. Din rådgiver vil koordinere din virksomheds kommercielle interesser og vil kunne trykke på de knapper, der er brug for i en given situation og hjælpe din virksomhed i den rette retning.

#### Hvad koster det?

Aftalen koster fra DKK 60.775 afhængig af det antal timer, du aftaler med eksportrådgiveren.

#### Kriterier for at opnå støtte

For at blive godkendt til en Regional Key Account aftale skal din virksomhed opfylde EU's SMV-definition. Din virksomhed - inkl. evt. moderselskab samt datterselskaber – skal derfor have under 250 ansatte samt under 375 mio. kr. i årlig omsætning. Der henvises derudover til retningslinjerne for programmet på [eksportraadet.dk](http://eksportraadet.dk)

#### Kontakt

Har du spørgsmål til Regional Key Account, kan du kontakte Eksportrådet på 33 92 05 00 eller på mail: [eksportraadet@um.dk](mailto:eksportraadet@um.dk)

# REGIONAL KEY ACCOUNT 2017

The Regional Key Account Program targets the Danish small and medium-sized enterprise (SME) who wants to expand its global activities. The agreement focuses on one market or one region. But on the other hand, the agreement is intended to be as flexible as possible. This means that your company can use the consultancy hours within the agreement on numerous markets and across the Trade Council's different services.

## What does the program contain?

Qua the Regional Key Account program, your company enters into an agreement with the Trade Council. The agreement consists of a minimum of 100 hours and a maximum of 200 hours yearly. The agreement is anchored with one commercial adviser during the contract period and he/she will be your company's contact person and point of entry to the Trade Council, regardless of the market or region that the company is focusing on.

- The agreement runs for 12 months, and is intended to be renewed for an additional year\*
- The company commits itself to purchase a minimum of 100 hours subsidized by 35% per year. The agreement allows a maximum of 200 hours per year
- Each year, a minimum of 50 hours are reserved for the commercial adviser's assistance

## How could you use the agreement:

- Political-commercial counselling (Global Public Affairs, GPA)
- Planning of meetings with customers
- Sales and marketing related activities
- Services provided by the Innovation Centres
- Sales events with a GPA-perspective
- Use the mission's facilities for customer events

## What is the price?

The price for a Regional Key Account agreement starts at DKK 60.775 - depending on the number of hours you need.

## Who can apply for the Program?

In order to get approved for the subsidy your company (including any potential mother company) must be a medium-sized enterprise determined by the EU-definition:

- Have less than 250 employees
- A turnover of less than 375 mio. DKK

For further information about the criteria please see the guidelines for this program at [eksporttraadet.dk](http://eksporttraadet.dk)

## Contact

If you have any questions, please contact The Trade Council on Tel.: +45 33 92 05 00 or by mail: [eksporttraadet@um.dk](mailto:eksporttraadet@um.dk)

\*After 12 months, your company can apply for a renewal of the agreement. Any potential renewal presupposes that there are available funds on the SME Grant.