

Partnersøgning i Polen for firma

Projekts baggrund og omfang

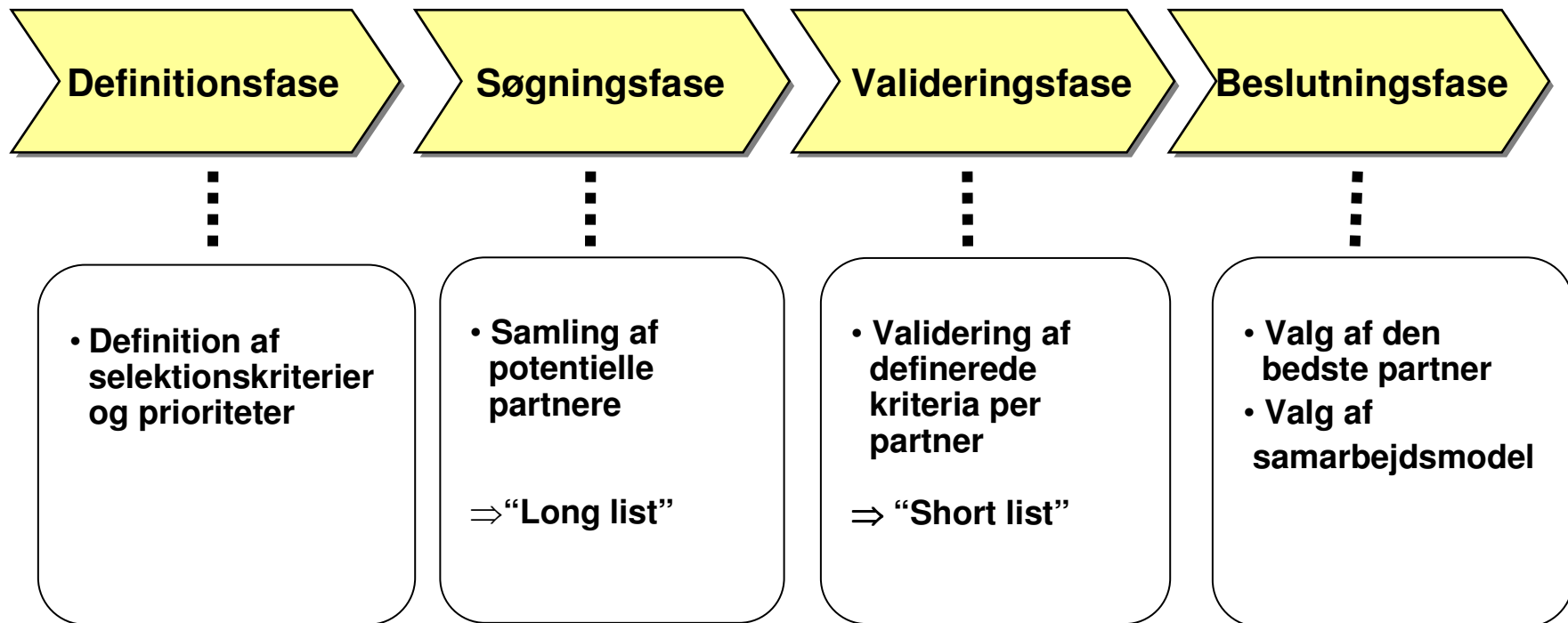
Baggrund:

Firma ønsker at finde en samarbejdspartner i Polen, som kan sikre optimal udnyttelse af markedspotentialet.

Omfang:

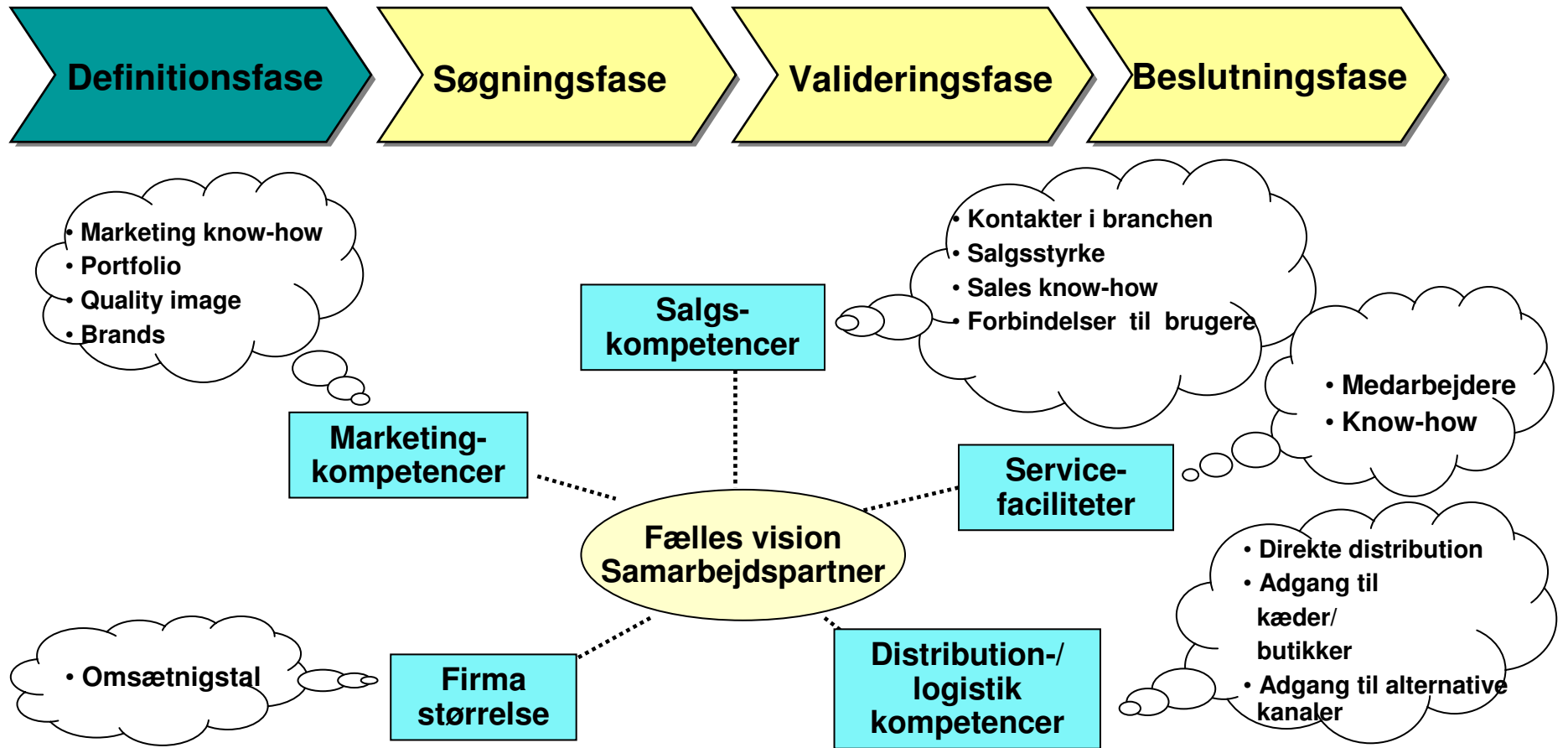
Hovedopgaven i projektet vil blive identifikation og vurdering af potentielle samarbejdspartnere for i Polen. Projektets indhold og hovedprodukterne er beskrevet på de næste slides.

Partnersøgningprocessen for firma kan deles op i fire faser



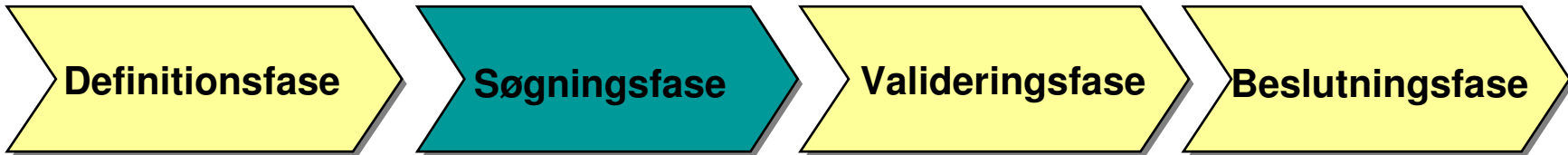
Eksempler af mulige selektionskriterier

Definitionsfasen – Identificering af kriterier



Udfærdigelse af en "long list" af potentielle samarbejdspartnere

Søgningsfase



Samling af potentielle samarbejdspartnere ("long list" 6-8 firmaer)

- Identificering af aktører som opfylder definerede partnerkriterier

Søgningsmetoder af potentiel samarbejdspartner

- Desk research
- Polsk Erhvervs netværk
- Besøg hos potentielle partnere
- Avisannonce (option)

Udfærdigelse af en "short list" af potentielle samarbejdspartnere

Valideringsfase



"Short list" af potentielle samarbejdspartnere (3-4 firmaer)

- Validering af firmaerne fra "long list"
- Ranking (1= svag, ..., 5 = "best fitting") af firmaerne
- Præsentation af de potentielle partnere fra "short list" for firma

Aktiviteter

- Konsulent fra Polsk Erhverv mødes med ledelsen fra firmaerne fra "short list"
- Polsk Erhverv præsenterer firma
- Yderligere kapabilitetsanalyse af de udvalgte firmaer

Afsluttende selektion af samarbejdspartnere

Beslutningsfase



Beslutning vedr. den bedste samarbejdspartner og samarbejdsmodel

- Afsluttende selektion af partner
- Valg af samarbejdsmodel
- Investor of choice

Aktiviteter

- Arrangering af møder med samarbejdspartnere
- Leder fra firma..... møder de udvalgte potentielle partnere (ledsaget af konsulent fra PE)
- Forhandlingsprocess, letter of intent
- Samarbejdsaftale, juridiske aspekter