

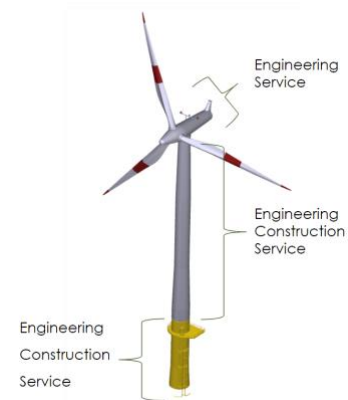
# ProCon Wind Energy

Leverer kvalitetssikre el-løsninger og er specialister inden for el-installationsprojekter til on- og offshore vindmølleindustrien, primært tekniske installationer, som via søkabler forbinder vindgeneratoren til elnettet.

CASE: Udarbejd en Go-to-Market strategi for USA og Asien (APAC) med henblik på, hvordan virksomheden skal fremtræde og positionere sig for at sikre nye kunder på Offshore markedet.

## CASEBESKRIVELSE

ProCon Wind Energy er en relativ ung virksomhed, der fornyeligt kunne holde med 1-års fødselsdag. Virksomheden har dog knowhow, kompetencer og projekter, der går længere tilbage. ProCon Wind Energy udspringer af Scanel International tidligere vindafdeling, som ProCons Wind Energys direktør Claus Søgaard opkøbte, og selv har udviklet fra sin tid som direktør i Scanel International. ProCon Wind Energy leverer kvalitetssikre el-løsninger- og tekniske komponenter til vindmølleindustrien, hvor virksomheden specialiserer sig inden for vindmøllefundamenter (transition pieces/TP'er), som danner grundlaget for virksomhedens 3 kerneområder: Engineering, Construction og service (se billedet), og har leveret og bygget ca. 25% af verdens offshore fundamenter.



Virksomhedens vision er at være den foretrukne leverandør inden for deres kerneområder. Til dagligt opnås dette gennem kvalitetssikre løsninger til tiden og til konkurrencedygtige priser. Samtidigt vægter virksomheden at skabe tillid og stærke relationer til deres kunder og medarbejder gennem troværdighed, respekt, stolthed og retfærdighed.

ProCon Wind Energy har opnået en stærk position og operer i flere lande. Virksomheden ønsker strategisk at fokusere på at optimere deres vind-forretning og udnytte markederne i Europa, Asien og USA gennem deres 3 kerneområder: Engineering, Construction og Service. Der er allerede etableret flere stærke positioner i Europa, og fremadrettet fokus ligger derfor hos potentielle markeder i USA og Asien (APAC), herunder Taiwan, Japan og Kina.

ProCon Wind Energy ønsker at udvikle en Go-To-Market plan med valide data, der kan fungere som fremtidigt beslutningsgrundlag.

De ønsker derfor at kortlægge et/flere fremtidigt set up for eksporten og forretningsmodellen til de respektive markeder. Disse indsigter skal genere et udvalg af konkrete forslag og handlingsplaner i forhold til, hvordan ProCon bedst kan gå til de forskellige markeder og skal fremtræde og agere.

## KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver for casen er inddelt i følgende faser:

### 1) Onboarding og fastlægnings af målsætninger

- Underskriv en NDA-erklæring hos virksomheden
- Introduktion til virksomheden
- Introduktion til forretningsområdet og opnåelse af større forståelse for markedet
- Fastlæg roller og ansvarsområder i teamet og hvordan samarbejdet mellem teamet og virksomheden skal forløbe.
- Fastlæg hvilke punkter, der er vigtige at få indsigter i sammen med Thomas og Claus.
- Herudfra udarbejdes interviewguiden(e), der skal bruges til at foretage de kvalitative interviews i fase 2.



LEAD THE  
TALENT

# ProCon Wind Energy

Leverer kvalitetssikre el-løsninger og er specialister inden for el-installationsprojekter til on- og offshore vindmølleindustrien, primært tekniske installationer, som via søkabler forbinder vindgeneratoren til elnettet.

CASE: Udarbejd en Go-to-Market strategi for USA og Asien (APAC) med henblik på, hvordan virksomheden skal fremtræde og positionere sig for at sikre nye kunder på Offshore markedet.

- PronCon har foretaget en intern føling på, hvilke elementer medarbejderne har behov for at få kortlagt inden eksporten til USA og Asien (Taiwan, Japan og Kina). Disse skal afdækkes i fremtidige interviews.

## 2) Research og indsigt i markedet for USA og Asien (APAC), herunder Taiwan, Japan, Vietnam, Sydkorea og Kina.

*Herunder er der behov for at få afdækket en række bestemte makro forhold, der kan have indvirkning på virksomhedens potentiale for fremtid eksportmuligheder. ProCon Wind Energy har allerede udarbejdet en database af kontaktpersoner, der kan frembringe de nødvendige indsigter via kvalitative interviews. Det er en kompleks opgave der laves derfor en forventningsafstemning omkring forventet og realistiske målsætninger ved opstarten. Derudover vil opgaverne blive fordelt imellem teamet, så man udnytter teamets kompetencer bedst muligt.*

- Foretag XX antal kvalitative interviews med bl.a. Trade Concil og ambassaderne i USA. Antallet aftales ved opstarten i fase 1.
- Foretag XX antal kvalitative interviews med bl.a. Trade accounts i Taiwan, Japan, Vietnam, Sydkorea, og Kina. Antallet aftales ved opstarten i fase 1.
- Dataindsamling gennem rapporter, artikler, osv.

Der behov for at få afdækket følgende i forhold til **USA**:

- Hvordan vi opstarter et selskab (inkl. registrering, bank, forsikringer, lovgivning, mm.)
- Hvor skal vi bosætte os og hvordan [1 stk. main office og x antal branch offices] (Følgende stater er interessante: New Jersey, Delaware, New York, Maryland, Massachusetts, Rhode Island, Connecticut, Virginia) (OBS! på offshore wind hubs)
- Hvordan skaffer vi mandskab? (inkl. ansættelsesforhold (US vs DK), visum, greencards, work permit, Unions, faggrupper deleflader [EL/Mekanisk/HVAC/Civil works/mm.]
- Krav og muligheder i forhold til uddannelse/ træning / opgradering af blue collar mandskab (onshore + offshore)
- Lokale krav til medarbejderfaciliteter / velfærd (bad, omklædning, frokoststure)
- Kontrakforhold (arbejdstid, ferie, fridage, sygdom, forsikringer)
- Health and safety krav og regler (herunder udstyr)
- Anskaffelse/leje af driftsmidler og disses krav (fx bil, truck, kran, mm.)
- Markedsføring og branding (focusområder/hvordan bliver vi synlige ved de rgtige kunder?) [messer, netværk, SoMe, osv.]
- Nationale autoritionslovgivning / maskindirektiv
- Import og eksport regler (EU →US / state → state in US)
- Logistik regler og muligheder (state → state in US)
- Segmentering af potentielle underleverandører i USA og Asien (materialer der er offshore/marine godkendt fx cable support, cables, light fixtures).
- UL certificering / godkendelse = hvordan virker det?



LEAD THE  
TALENT

# ProCon Wind Energy

Leverer kvalitetssikre el-løsninger og er specialister inden for el-installationsprojekter til on- og offshore vindmølleindustrien, primært tekniske installationer, som via søkabler forbinder vindgeneratoren til elnettet.

**CASE: Udarbejd en Go-to-Market strategi for USA og Asien (APAC) med henblik på, hvordan virksomheden skal fremtræde og positionere sig for at sikre nye kunder på Offshore markedet.**

- Udvælgelse af primære målgruppe (underleverandører til vindmølleindustrien) for de respektive lande.
- Potentielle samarbejdspartnere / opkøbsmuligheder / partnerskab / clusteropbygning med kompetencer der kan overføres til vindindustrien
- Tilskud fra det offentlige vedr. alle ovenstående punkter
- Screening af offentlige myndigheder og deres funktion i forhold til alt ovenstående

Der behov for at få afdækket følgende i forhold til **Asien (Taiwan, Japan, Sydkorea, Vietnam og Kina)**:

- Lovgivning og møntfod for Asien.
- Hvordan opstarter vi et selskab i de forskellige lande (inkl. registrering, bank, forsikringer, lovgivning, mm.) [Se bort fra Taiwan]
- Hvor skal vi bosætte os i hvert enkelt land og hvordan [Se bort fra Taiwan] (OBS! på offshore wind hubs)
- Hvordan skaffer vi mandskab? (inkl. ansættelsesforhold (Asien vs DK), visum, greencards, work permit, faggrupper deleflader [EL/Mekanisk/HVAC/Civil works/mm.]
- Krav og muligheder i forhold til uddannelse/ træning / opgradering af blue collar mandskab (onshore + offshore)
- Lokale krav til medarbejderfaciliteter / velfærd (bad, omklædning, frokoststure)
- Kontraktforhold (arbejdstid, ferie, fridage, sygdom, forsikringer)
- Health and safety krav og regler (herunder udstyr)
- Anskaffelse/leje af driftsmidler og disses krav (fx bil, truck, kran, mm.)
- Markedsføring og branding (focusområder/hvordan bliver vi synlige ved de rgtige kunder?) [messer, netværk, SoMe, osv.]
- Nationale autoritionslovgivning / maskindirektiv
- Import og eksport + logistik regler (EU → Asien / imellem lande i asien)
- Segmentering af potentielle underleverandører i Asien (materialer der er offshore/marine godkendt fx cable support, cables, light fixtures).
- Udvælgelse af primære målgruppe (underleverandører til vindmølleindustrien) for de respektive lande.
- Potentielle samarbejdspartnere / opkøbsmuligheder / partnerskab / clusteropbygning med kompetencer der kan overføres til vindindustrien
- Tilskud fra det offentlige vedr. alle ovenstående punkter
- Screening af offentlige myndigheder og deres funktion i forhold til alt ovenstående

### 3) Udvikle Go-To-Market planen

- Udarbejd en forretningsmodel (BMC) for de 2 respektive markeder
- 2-3 anbefalinger for hvordan et set up men henblik på eksporten til USA og Asien (APAC) kunne se ud, formen for dette afhænger af casens indsigter.

ØNSKET UDBYTTE FOR VIRKSOMHEDEN



LEAD THE  
TALENT

# ProCon Wind Energy

Leverer kvalitetssikre el-løsninger og er specialister inden for el-installationsprojekter til on- og offshore vindmølleindustrien, primært tekniske installationer, som via søkabler forbinder vindgeneratoren til elnettet.

CASE: Udarbejd en Go-to-Market strategi for USA og Asien (APAC) med henblik på, hvordan virksomheden skal fremtræde og positionere sig for at sikre nye kunder på Offshore markedet.

Efter 12 uger vil virksomheden gerne stå i hånden med:

- ✓ Større indsigt og valide data, som fremtidigt kan fungere som ProCon Wind Energy's kommende beslutningsgrundlag.
- ✓ 2-3 anbefalinger for hvordan et set up med henblik på eksporten til USA og Asien (APAC) kunne se ud, formen for dette afhænger af casens indsigter.

## RELEVANTE FAGLIGHEDER TIL CASEN

Forretningsudvikling, Markedsanalyser, Internationalisering, Eksport, Logistik, Jura, Lovgivning, International kommunikation, Økonomi, Kultur og Globalisering.

## TALENTPROFIL

Som en del af projektteamet i ProCon vil man være tilknyttet Thomas (Strategic Business & Brand Developer) og Claus (CEO), som begge søger et team, der er proaktive, selvkørende og selv kan skabe fremdrift i projektet med sparring og støtte fra Thomas og Claus.

Et dynamisk og samarbejdende team der er omstillingsparate, og som kan se sig selv i en vækstende og agil virksomhed. Der er behov for forskellige fagligheder, men alle skal kunne forene sig med analytiske og strategiske opgaver.

Yderligere skal du være ambitiøs og struktureret, hvilket også afspejles i ProCon's DNA:

**Ordentlig** – At være grundig og troværdig

**Strømlinet** – System og struktur skaber de rette løsninger

**Smidig** – Fleksible og løsningsorienteret ift. kundes behov

**Bedst** – Være best-in-class inden for deres kerneområder

Samtidigt skal man kunne tåle en jysk humor og bringe sit gode humør på arbejde.

Teamet vil blive lokaliseret på kontoret i Aarhus, men der kan forekomme transport til kontoret i Aalborg. Det vil derfor være en fordel, hvis én i teamet har adgang til bil. Hvis ikke, så findes der en løsning på dette.



LEAD THE  
TALENT