

Swedish Medtech Campaign i Australien – ett samarbete mellan Ambassaden och Exportrådet

Upplägg för deltagande företag

Exportrådet och Ambassaden i Australien kommer att tillsammans genomföra en försäljningskampanj, Swedish Medtech Campaign, med fokus på framstående svenska produkter från medicinteknikindustrin. Kampanjen kommer att kulminera i en halvdag i Sydney i december 2009 och kommer att rikta sig mot inköpschefer från de mest inflytelserika och största sjukhusen i New South Wales (NSW) och Australian Capital Territory (ACT). Över 40% av de större publika sjukhusen i Australien är baserade i NSW.

Swedish Medtech Campaign arrangeras för att öppna möjligheter för svenska medicintekniska företag att visa upp sina produkter för inköpare och beslutsfattare och därmed etablera en god grund för export till Australien. Syftet är att erbjuda de svenska företagen inom medicinteknik ett första marknadsföringssteg mot en framtida eller utökad export till Australien.

Australien är det enda OECD-landet som inte gick in i en recession till följd av finanskrisen och det finns fortfarande en stark köpkraft och ett fortsatt stort intresse för utländska produkter. Australiens marknad för medicinteknik är värd ca 24 miljarder SEK och importen utgör 90% av marknaden. Importen av medicintekniska produkter har ökat i genomsnitt med 7% per år sedan 2004.

Sveriges Ambassadör inleder arrangemanget med en presentation av svensk medicinteknikindustri och representanter från statliga myndigheter så som Department of Health och andra nyckelorganisationer inom branschen kommer även att bjudas in för att delta.

Steg 1 - Exportrådet (STC) presenterar en lista med svenska företag för de australiska sjukhusen som väljer ut de företag de anser intressanta

- Detta steg är kostnadsfritt, men deltagande företag förbinder sig att delta i Swedish Medtech Campaign förutsatt att de blir utvalda av de australiska sjukhusen. Ingen avgift om inte företaget blir utvalt.

Steg 2 - Exportrådet (STC) anordnar en workshop med det svenska företaget (sker via en telefonkonferens)

- STC genomför en workshop med de utvalda svenska företagen då vi går igenom produktsortiment och kommer överens om vilka produkter som blir fokus för presentationen för inköpscheferna
- STC tillsammans med de svenska deltagarna skapar ett presentationsmaterial med en kort företagsprofil och en kort presentation av utvalda produkter

Steg 3 - Exportrådet (STC) presenterar de svenska företagen för de australiska sjukhusen

- Exportrådet arrangerar tillsammans med ambassaden en halvdag i Sydney där 10-15 representanter från några av de största och mest inflytelserika sjukhusen i NSW och ACT bjuds in
- Huvudfokus under dagen kommer att ligga på att presentera de svenska företagens produkter för inköpscheferna på de australiska sjukhusen. Presentationen görs av Exportrådet
- STC återkommer till deltagande företag efter presentationen med inköparnas feedback och kommentarer
- STC koordinerar ev. frågor, ytterligare kontakter och diskussion

Arvode för deltagande företag

- Projektet är delfinansierat med statliga medel.
- Steg 1-3 genomförs mot ett arvode om AUD 3,000
- Utvalda företag i steg 1 förbinder sig att delta i steg 1-3
- För företag ej utvalda i steg 1 utgår inget arvode

Tidsplan

- Deadline för anmälan om deltagande är den **26 oktober**
- Vi ser dock gärna att din anmälan kommer in så tidigt som möjligt då vi ej kan ha ett obegränsat antal företag som deltar. Först till kvarn gäller
- Presentationen kommer att genomföras första veckan i december 2009

Anmälan

- Svar om deltagande skickas genom att trycka svara på detta mail och fylla i anmälningsuppgifterna längst ner i mailet
- Har ni frågor om själva upplägget vänligen maila dessa till lina.jansson@swedishtrade.se

Uppföljande kontakter – Förutsatt att inköparna anser att de svenska produkterna är intressanta kan Exportrådet ta kontakten vidare

- Swedish Medtech Campaign kan följas upp av personliga affärsmöten med de inköpschefer som visat ett klart intresse för vidare diskussioner
- Andra möjliga aktiviteter beroende på resultatet intresse är distributörssökning, Affärschansprojekt (under förutsättning att företaget uppfyller de utsatta villkoren) samt möten med potentiella slutkunder i andra stater
- STC gör inga uppföljande möten/aktiviteter utan ett skriftligt godkännande från det deltagande företaget

Arvode för uppföljande kontakter

- Ej delfinansierat med statliga exportfrämjande medel
- Genomförs mot ett arvode om 310 AUD/timme (2,400 AUD/dag) om inte ett fast pris är överenskommet
- Mindre utlägg för bilresor inom 50 kilometer från centrum i Sydney, telefon och telefax, porto etc. Tillkommer som ett 10% omkostnadstillägg på ovanstående arvode

Betalningsvillkor och allmänna villkor

- Lagstadgad moms tillkommer då fakturering sker i Sverige
- Fakturor förfaller till betalning 20 dagar efter fakturadatum
- Fakturering sker i SEK enligt gällande valutakurs på faktureringsdagen
- För övrigt gäller Allmänna villkor för uppdrag 2006-09-29

Syftet med Swedish Medtech Campaign är att erbjuda de svenska företagen inom medicinteknik ett första marknadsföringssteg mot en framtida eller utökad export till Australien.