

## Foreløbigt Program

Mandag d. 25. oktober

- Briefing samt internt seminar for delegationen om etablering i Brasilien og importforhold
- Møde med den brasilianske telestyrelse, ANATEL
- Møde med virksomhed, der godkender udstyr og systemer

Tirsdag d. 26. oktober

- Besøg på messen FutureCom 2010 ([www.futurcom.com.br](http://www.futurcom.com.br))
- Møder med udstillere

Onsdag d. 27. oktober

- One-One samtaler med brasilianske telekomvirksomheder og interessenter

Torsdag d. 28. oktober

- Fælles virksomhedsbesøg om produktion og udvikling
- Netværksmiddag og møde med skandinaviske virksomheder, der er etableret i Brasilien

Fredag d. 28. oktober

- Individuelt møde hos potentiel partner
- Hjemrejse til Danmark (evt. lørdag el. søndag)

## Pris og betalingsbetingelser

Den samlede pris for deltagelse i hele fremstødet er kr. 29.500 (ex. moms) pr. deltagende virksomhed. Rejse- og opholdskosten er ikke inkluderet i prisen.

Prisen afregnes i 3 rater, hvoraf den første rate på kr. 10.000 ex. moms betales ved tilmelding (senest 30. juni), 2. rate på kr. 10.000 ex. moms betales d. 30. september, og 3. rate på kr. 9.500 ex. moms betales d. 31. oktober 2010.

## Rejse og ophold

Rejseforslag kan være med KLM fra København eller Billund via Amsterdam med afrejse lørdag d. 23. okt og hjemrejse lørdag d. 30. okt for en pris på kr. 6.550 (fra København) og kr. 6.691 (fra Billund).

Alternativt kan foreslås TAP fra København via Lissabon til São Paulo med afrejse søndag d. 24. okt. og hjemrejse søndag d. 31. okt. for kr. 6.378. Flypriser er pr. maj 2010.

Oplysninger om ophold fremsendes ved tilmelding.

## Tilmelding og tilmeldingsfrist

Tilmeldingsfrist **senest 30. juni 2010**.

Tilmelding sker ved indsendelse af underskrevet tilmeldingsblanket til [chansen@devmybiz.com](mailto:chansen@devmybiz.com), [dorthe.serles@brazbiz.dk](mailto:dorthe.serles@brazbiz.dk) eller på fax +45 9698 0260.

## Arrangører og kontaktoplysninger

### Brazbiz.dk

Brazbiz.dk er et privat konsulentfirma, hvis indehaver, Dorthe Serles, har beskæftiget sig med eksportfremme og internationalisering med fokus på Brasilien i 15 år. Virksomheden fungerer som forretningsudvikler og facilitator mellem danske og brasilianske virksomheder. Brazbiz.dk tilbyder en bred vifte af ydelser fra vurdering af markedspotentiale, identificering og etablering af kontakt til strategisk vigtige kunder og partnere til længerevarende partnersamarbejder, hvor Brazbiz.dk med datterselskab i São Paulo kan virke som den danske virksomheds country manager eller lokale importør.



Med et lokalt netværk med beslutningstagere i forskellige brancher, lokale rådgivere og myndigheder, kan vi få hul igennem til de muligheder, der ligger og venter på netop jer. Vores opgave er at nedbryde eksportmæssige, bureaukratiske, kulturelle og sproglige barrierer for eksportudviklingen til Brasilien, og vi følger din virksomhed til dørs. Brazbiz.dk udfører såvel individuelle som kollektive markedsindtrængningsforløb i netværk.

Brazbiz.dk's mission er at være danske og Skandinaviske virksomheders genvej til det brasilianske marked.

Brazbiz.dk  
Østerbrogade 27B  
9670 Løgstør  
Tlf. +45 9698 0260  
Web: [www.brazbiz.dk](http://www.brazbiz.dk)

Kontaktperson:  
Dorthe Serles  
E-mail: [dorthe.serles@brazbiz.dk](mailto:dorthe.serles@brazbiz.dk)  
Mobiltlf. Danmark: +45 2721 0260  
Mobiltlf. Brasilien: +55 11 8642 7770

### Develop My Business

Develop My Business er en virksomhed der rådgiver om eller udfører forretningsudvikling og internationalisering for teknologivirksomheder. Hvad enten du blot ønsker en evaluering af din internationaliserings-parathed eller om du har behov for nogen til at finde den første kunde eller den ideelle partner på et nyt marked, så er Develop My Business et rigtig godt bud på en samarbejdspartner.



DEVELOPMYBUSINESS

Develop My Business ejers af Carsten Hansen som har mange års erfaring med internationalisering indenfor IKT-erhvervet og har bl.a. etableret tilstedeværelse for en softwarevirksomhed i USA og for en telekomvirksomhed i Brasilien. Carstens baggrund er en naturvidenskabelig kandidateksamen og mere end 15 års erfaring med strategisk planlægning og internationalisering, hvilket giver den perfekte kombination af teknologisk forståelse og markeds mæssig indsigt.

Develop My Business  
Kjellerups Torv 1 5.sal  
9000 Aalborg  
Tlf. +45 5338 3003  
Web: [www.devmybiz.com](http://www.devmybiz.com)

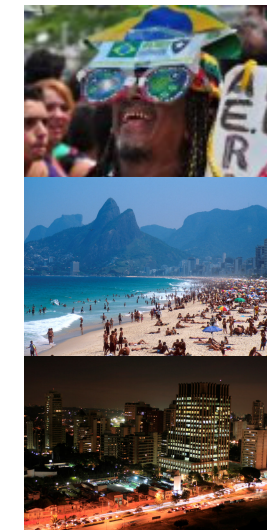
Kontaktperson:  
Carsten Hansen  
E-mail: [chansen@devmybiz.com](mailto:chansen@devmybiz.com)  
Mobiltlf. +45 5338 3003

## Invitation til Eksportfremstød Brasilien for Telekomsektoren

São Paulo d. 25.-29. oktober 2010



### Når vi siger Brasilien, hvad ser du så for dig?



Børn der barfodet spiller fodbold på stranden? Karnevalsotog? Korrupte embedsmænd? Slum og kriminalitet? Eller ser du et land, der er inde i så rivende en udvikling at det er ved at være på tide at kaste sig på toget, hvis ikke man skal risikere at blive efterladt på perronen.

Uanset hvilke billeder, du ser for dig, så er det et faktum, at Brasilien er et land, der i dag er meget stabilt, og som har præsteret positiv vækst, mens resten af verden har kæmpet med en finansiel krise og en næsten global afmatning.

Brasilien er med sine over 190 mio. indbyggere, stærke økonomi og øget fokus på behovet for avanceret teknologi, et af de vigtigste af nutidens markeder for telekomsektoren.

### Skandinavisk Telekom-fremstød i Brasilien 2010

Brazbiz.dk og Develop My Business inviterer dig hermed til at deltage i Skandinavisk Telekom-fremstød i São Paulo fra d. 25.-29. oktober 2010.

Formålet med fremstødet er at fremme skandinaviske telekomvirksomheders produkt-, teknologi- og videnekspert, herunder vidensudvikling, til Brasilien og dermed skabe en platform for nye forretningsmuligheder for de skandinaviske virksomheder på det voksende brasilianske marked.

Samtidig er fremstødet den første af en række aktiviteter i etableringen af et netværk for IKT-sektoren med fokus på forretningsmuligheder i Brasilien. Dette netværk har et frit og åbent informations- og diskussionsforum på Facebook, hvor du er velkommen til at deltage her og nu.

Klik ind på [www.facebook.com/IKTmarkedetiBrasilien](http://www.facebook.com/IKTmarkedetiBrasilien) og se, hvad der rører sig – deltag med spørgsmål og debat.



[www.brazbiz.dk/telecom](http://www.brazbiz.dk/telecom)

## Fakta om Brasilien

Brasilien over 190 mio. indbyggere er fordelt på fem større regioner, hvor Sydøst Regionen udgør størstedelen på ca. 42%, og er som sådan også den tilsvarende største bidragsyder til landets BNP.

Politisk system:	Demokrati
Præsident:	Luis Inácio (Lula) da Silva
Stater:	26 og et føderalt distrikt
Valuta:	BRL – Real – R\$
Valutakurser:	1,00 USD= 1,82 BRL 1,00 BRL= 3,28 DKK
BNP:	1.665 mia. USD (2008)
BNP pr. Indb.:	10.356 USD (2009)
Årlig vækstrate:	5,1 % (2008)

### Antal linier/opkoblinger pr. april 2010:

Mobiltelefoner:	180,8 mio.
Fastnetlinier:	41,4 mio.
Bredbånd:	11,8 mio.
KabelTV:	7,9 mio.



Region	Delstater	Befolkningsandel
1 – Central- og Vestbrasilien	Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás og Distrito Federal	7,2%
2 – Nordøstbrasilien	Maranhão, Piauí, Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco, Alagoas, Sergipe og Bahia	30%
3 – Nordbrasilien	Rondônia, Acre, Amazonas, Roraima, Pará, Amapá og Tocantins	7,9%
4 – Sydøstbrasilien	São Paulo, Rio de Janeiro, Espírito Santo og Minas Gerais	42%
5 – Sydbrasilien	Paraná, Santa Catarina og Rio Grande do Sul	14,5%

## Hvorfor Brasilien?

Mens alle de danske hovedmarkeder er i mærkbar tilbagegang, forventes fortsat vækst i Brasilien på omkring 6% for 2010. Specielt den indenlandske efterspørgsel og privatforbruget har været upåvirket af den globale finanskrisen. En boomende middelklasse, der på blot 3 år er steget fra 64 til 86 mio. , en generel favorabel lønudvikling, og gunstigere kreditvilkår trækker en efterspørgsel efter forbrugsgoder generelt såvel som kommunikationsplatforme og –udstyr.

Ligeledes bliver de kommende værtsskaber for VM i 2014 og OL i 2016 drivere for vækst, idet det medfører milliardinvesteringer ikke blot i sportsarenaer og veje, men også infrastruktur generelt, herunder telekominfrastruktur. Brasilien er et land med meget store regionale forskelle, hvor man i den udviklede del af landet finder en infrastruktur, et vidensniveau og en levestandard, der langt hen ad vejen minder om det vi kender fra Europa.

Informations- og kommunikationsteknologi er et prioriteret område i Brasilien. Der investeres således lige så meget inden for IKT-forskning per forsker som i USA. På uddannelsessiden findes der i Brasilien uddannelser til datalog, data-ingeniør og lignende, der ligger på niveau med de tilsvarende uddannelser i Europa, og det er således muligt at finde velkvalificerede medarbejdere indenfor IKT, hvis man ønsker at slå sig ned lokalt.

I byen Campines, delstaten São Paulo, ligger et stort og velanskrevet universitet og en stor forskerpark med fokus på telekommunikation. Og en lang række internationale IKT-koncerner har lagt forsknings- og udviklingsaktiviteter i regionen, eksempelvis Sony Ericsson, Nokia, IBM, HP, GE, Samsung, Dell, Nortel, Siemens, Tata og Motorola.

## Markedstendenser Telekomsektoren

Analogt til den historie vi kender fra norden så er Telekom sektoren i Brasilien en sektor, som traditionelt var domineret af nogle monopol operatører, som på et tidspunkt har fået konkurrence efter en deregulering af området. Sektoren reguleres af en telestyrelse, ANATEL, som står for uddeling af licenser til operatører, godkendelse af udstyr til brug på markedet, regulering af brug af spektrum mm.

Licenserne til operatørerne bestemmer hvad man må (f.eks. tilbyde internetforbindelser, tilbyde fastnet telefoni eller tilbyde mobiltelefoni) samt i hvilke områder. For at sikre at man udvikler sig frem imod Universal Access så forpligter man sig som operatør til indenfor en periode at kunne tilbyde alle der måtte ønske det service i det område man dækker. Til gengæld kan man så få tilladelse til at udvide sit dækningsområde uden forhindringer.

Ser man på telepenetrationen så har den og er den ganske lav på fastnettelefoni, mens man har set en eksplosiv vækst i antallet af mobiltelefoner på markedet. Analogt ser man at der allerede i dag tilbydes 3G netværk mange steder i landet.

Som det turde være klart er Brasilien et kolossalt land (områdemæssigt er det 90% af Europa), og der er meget store regionale forskelle i dækning og penetration, men for at kunne udvikle landet er det alfa og omega at man har en telemæssig infrastruktur på plads.

## Fremstødets format

Fremstødet består af 3 faser, der henholdsvis forbereder til besøgsrejsen (FØR), gennemfører besøgsrejsen (UNDER) og efterfølgende følger op på aktiviteterne (EFTER).

### Før

Så snart virksomheden har tilmeldt sig, påbegyndes forberedelsesarbejdet. Med udgangspunkt i virksomhedens oplysninger:

- Kort virksomhedsbeskrivelse (på engelsk)
- Kort produktbeskrivelse (på engelsk)
- Kort beskrivelse af kunde-/partnerprofil (på engelsk)
- Logo og fotos

- udarbejdes en portugisisk virksomhedsprofil, som gøres tilgængelig via webportal, som markedsføres overfor potentielle brasilianske kunder/partnere. Se eksempel på oversigt med links til virksomhedsprofiler for Miljøteknologifremstød 2009:

<http://www.brazbiz.dk/br/brazdan-cleanconf-09/rodadas-de-negocios/>

Profiloplysninger om virksomheden, produkter og ønsker om samarbejdspartnere/kunder indtastes via [www.brazbiz.dk/telecom](http://www.brazbiz.dk/telecom)

### Under

Under besøgsrejsen vil deltagerne få rig lejlighed for ved selvsyn at få et indtryk af markedet – smage og lugte til et dynamisk og sanseligt slaraffenland. Man vil få kendskab til markeds-mæssige forhold generelt og specifikt for telekomsektoren samt svar på en masse spørgsmål. Se i øvrigt foreløbigt program for besøgsrejsen andetsteds i denne folder.

Sidst men ikke mindst vil man få direkte kontakt til potentielle kunder og partnere samt netværk med lokalt etablerede skandinaviske virksomheder, både indenfor og udenfor telekomsektoren.

### Efter

Efter hjemkomsten til Danmark afholdes et debriefing-arrangement for de deltagende virksomheder, hvor vi evaluerer og vurderer interessen for opfølgende aktiviteter, enten individuelt eller for netværket som sådan.

## Hvad får virksomheden ud af det?

Sammenfattende får I altså følgende ud af at deltage i fremstødet:

- Kick-start eller boosting af det brasilianske marked
- Information og viden om det brasilianske telekommarked og, forretningskultur og reguleringer
- Kollektiv markedsføring og markedsføringsmateriale på lokalsprog
- Individuel markedsføring og partnersøgning
- Forhåndsbookede møder med samarbejdspartnere/kunder udvalgt på baggrund af virksomhedens profilønsker
- Promovering på lokalsprog på hjemmeside
- Kontakt til en stor gruppe brasilianske beslutningstagere fra såvel private som offentlige virksomheder
- Netværk og erfaringsudveksling med andre skandinaviske telekomvirksomheder, som ønsker at komme ind på det brasilianske marked samt med eksisterende skandinaviske virksomhedsledere på markedet.