

## HUR VINNER DITT FÖRETAG INTERNATIONELLA UPPHANDLINGAR?

**Tid:** 12 oktober 2010, KL 08:30-15:00  
**Plats:** Regeringskansliets lokaler i Centralposthuset, Mäster Samuelsgatan 70 (lokal Aulan)

**Moderator:** Susanna Popova

**08:30**      **Registrering och kaffe/smörgås**

**09:00**      **Hur kan staten och näringslivet samverka - "Näringslivet som kvalitetsleverantör"**  
Handelsminister Ewa Björling  
Ambassadör Bo Jerlström, Regeringskansliets projektexportsekretariat berättar om Utrikesdepartementets satsning på upphandlingsområdet

### **Hur lyckas man i konkurrensen?**

Roger Pettersson från SAAB berättar om pågående affärsverksamhet med FN i Somalia. Oscar Pärnbäck tidigare från Cisco berättar om sina erfarenheter från när han var med och byggde upp Ciscos verksamhet mot de multilaterala biståndsorganisationerna.

### **Hur arbetar UD, Sida och Exportrådet**

Ett samtal med representanter från UD, Sida och Exportrådet om hur de arbetar med att stödja både de multilaterala organisationernas kapacitet och de svenska företagens ansträngningar att vinna upphandlingar.

**10:30**      **Kaffe & nätverkande**

**11:00**      **Workshop 1: Introduktion till upphandlingsmarknaden och hur ditt företag kan vinna i konkurrensen?**

En introduktion till hur upphandlingsprocessen inom de internationella organisationerna kan se ut med utgångspunkt från FN. Under workshopen kommer även en komparativ analys som Exportrådet tagit fram på Afrikanska- (AfDB) och Asiatiska Utvecklingsbanken (ADB) att presenteras. Analysen tittar närmare på framgångsfaktorer från andra länder och ger tips på hur svenska företag kan konkurrera.

Var med när Utrikesdepartementets och Exportrådets främjare ger sina bästa tips samt delta i en diskussion om hur ni lyckas i konkurrensen.

**Moderator:** Per Bäckman, Sveriges ständiga representation vid FN New York

**11:45**      **Workshop 2: Har du en produkt eller tjänst som kan bidra till att minska klimatförändringen i utvecklingsländer?**

Genom olika globala fonder satsas nu miljarder på att förebygga och eliminera effekter av klimatförändringar i utvecklingsländer. Få en inblick i hur fonderna blir konkreta insatser och hur dessa insatser sedan upphandlas. Exempel ges från Världsbanken, EU och Europeiska Utvecklingsbanken (EBRD).

Hur kan ditt företag konkurrera och vinna upphandlingarna?

**Moderator:** Pernilla Josefsson-Lazo, Sveriges ambassad Washington DC

- 12:30**            **Lätt lunchbuffé**
- 13:00-15:00**    **Individuellt möte**  
Få 15 minuters vägledning vid ett individuellt möte med UD:s Projektexportfrämjare eller Exportrådets personal. Mötet måste bokas i förväg (se anmälan).
- 13:30-14:00**    **Hur går vi vidare? Uppsummering av dagen**  
Susanna Popova och Ambassadör Bo Jerlström summerar dagen och diskuterar steg framåt.

**Främjarna som finns tillgängliga att träffa:**

Samuel Holst, Exportrådet Stockholm

*Samuel svarar på dina frågor om upphandlingar vid katastrof och återuppbyggnadsinsatser samt ADB, Asiatiska Utvecklingsbanken.*

Per Bäckman, Sveriges ständiga representation vid FN New York.

*Per kan svara på frågor som rör FN-upphandlingar.*

Ewa Wiberg, rådgivare EBRD

*Ewa svarar gärna på frågor och ger tips och råd om EBRD, Europeiska Utvecklingsbanken.*

Robert Wentrup, Exportrådet Marocko/Tunisien

*Fråga Robert om allt som rör AfDB, Afrikanska Utvecklingsbanken.*

Pernilla Josefsson-Lazo, Sveriges ambassad Washington DC

*Pernilla ger dig gärna tips och råd om Världsbanken och Interamerikanska Utvecklingsbanken, IDB.*

Rasmus Tideman, Sveriges ambassad Bryssel

*Rasmus kan ge tips och råd om affärsmöjligheter som finns från EU:s bistånd.*