



**PARTNERSHIP
PRACTICE**

Invitation

I 2005 kaldte Financial Times stadig et samarbejde mellem Unilever og Oxfam for "globalization's strange bedfellows". Men på trods af en langsommelig anerkendelse i medierne, var en fundamental forandring i gang. I stedet for konfrontation begyndte NGO'er, FN og virksomheder at tale det samme sprog og at finde sammen for at tackle globale udfordringer. I dag er over 65 procent af virksomhederne i FN's Global Compact engagerede i partnerskaber med NGO'er og FN.

Georg Kell, executive director, UN Global Compact
Fra Dalbergs "Business Guide to Partnering with NGO's and the United Nations"

Verden rykker tættere på, virksomheder konkurrerer på ansvarlighed, og partnerskaber vinder frem i takt med, at flere virksomheder arbejder strategisk med Corporate Social Responsibility. Der er forretningsudvikling, innovation og konkurrencefordele at hente i succesfulde partnerskaber – muligheder som endnu ikke er fuldt udnyttet i Danmark. Men hvad indebærer partnerskaber helt konkret? Hvordan udvikler de sig over tid? Og hvordan løfter man et partnerskab til at få strategisk betydning, der rækker ud over den umiddelbare PR værdi?

Disse spørgsmål stiller Erhvervs- og Selskabsstyrelsen og DI til virksomheder og NGO'er i Danmark i efteråret 2008. Vi inviterer til en seminar-række, hvor deltagerne præsenteres for dansk og international state-of-the-art viden, diskuterer hvilke redskaber det kræver at skabe værdifulde partnerskaber og sætter kursen for udviklingen af danske partnerskaber fremover.

Alle inviterede er nøje udvalgt for at dække et repræsentativt udsnit blandt de i alt op til 50 deltagere. Der er kun adgang for inviterede deltagere, der alle har en aktiv rolle at spille som repræsentanter for de to parter, partnerskaberne handler om.

Oplæg og diskussioner på de tre seminarer munder inden udgangen af 2008 ud i praktiske guidelines og et nyt website med inspiration og vejledning i øjenhøjde for virksomheder og NGO'er, der ønsker at komme videre med konkrete partnerskaber. Udover at blive ført ajour med nyeste viden, giver seminarerne tid til netværk og mulighed for at bringe egne erfaringer i spil. Derfor er det vigtigt, at deltagerne er med gennem hele forløbet.

Seminarerne finder sted:

1. **Fredag den 19. sep. 2008 8.30 til 13.00**
2. **Fredag den 10. okt. 2008 8.30 til 13.00**
3. **Onsdag den 5. nov. 2008 13.00 til 17.00**

Detaljer om de enkelte seminarer fremgår af næste side. Seminarerne gennemføres af Erhvervs- og Selskabsstyrelsen og DI i samarbejde med The Aid Agency og Verner Kristiansen Kommunikation. De finder sted hos hhv. DI, Udenrigsministeriet og Dansk Røde Kors.

Seminarerne er gratis. Tilmelding og opklarende spørgsmål til Christina Berg Johansen, The Aid Agency: cbj@aidagency.dk, Tlf. +45 2874 7744

Med venlig hilsen



Organisation for erhvervslivet



Carsten Ingerslev, Kontorchef i Censa, E&S

Anders Ladefoged, Chef for Erhvervsjura og CSR, DI



Seminar I · Kick off

Fredag den 19. september 2008 klokken 8.30 til 13.00
DI, Sundkrogsvej 20, 2100 København Ø

Første seminar tager udgangspunkt i resultaterne af en netop gennemført kortlægning af partnerskaber i Danmark – den første af sin art nogensinde. Resultaterne sættes i global kontekst og diskuteres ud fra deltagernes egne erfaringer. Diskussionen sætter rammen for det samlede seminarforløb og målet om at udvikle fælles spilleregler og en manual med vejledning i øjenhøjde for virksomheder og organisationer

- ✓ **Dansk partnerskabspraksis anno 2008 v. Dalberg Global Development Advisors**
- ✓ **Erfaringer, metoder og effekter i Danmark – fra første skridt til voksne partnerskaber**
- ✓ **Succesfulde partnerskaber – typer og forventninger**

Seminar II · Case erfaringer

Fredag den 10. oktober 2008 klokken 8.30 til 13.00
Udenrigsministeriet, Eigtveds Pakhus, Asiatisk Plads 2G, 1448 København K

Andet seminar konkretiserer diskussionen om partnerskaber ved at sætte fokus på danske og internationale case erfaringer. Virksomheder og organisationer fortæller om, hvad de får ud af et partnerskab. Hvad skal man gøre sig klart på forhånd? Hvordan udvikler partnerskaber sig undervejs? Og hvordan dokumenteres resultaterne, så både entusiastene og skeptikerne kan komme med om bord?

- ✓ **”Vores partnerskaber giver unikke løsninger, vi ikke selv kunne skabe”** · Global CSR Manager Jesper Kvorning fra AAK fortæller om partnerskaber med bl.a. UNDP.
- ✓ **”At være enige om at være uenige indenfor en transparent aftale, har været en nøgelfaktor i at opretholde relationer, der er gavnlige for begge parter”** · WWF International beskriver deres partnerskabsstrategier med virksomheder som Coca-Cola, HSBC, IKEA og Nokia.
- ✓ **Visionerne og hverdagen.** · Hvilke spilleregler er der brug for? Hvordan håndteres konflikterne? Og hvordan fejres succeserne?

Seminar III · Vejen frem

Onsdag den 5. november 2008 klokken 13.00 til 17.00 · Røde Kors, Store Mødesal, Blegdamsvej 27, 2100 København Ø

Tredje seminar samler trådene og ser fremad. Når partnerskaber udvikler sig over tid, hvad er så det vigtigste at være opmærksom på, når man går i gang? Hvordan ser verdens bedste partnerskabsmanual ud, hvis den skal være anvendelig for virksomheder og NGO'er? Internationale frontløbere giver bud på effektmåling og dokumentation. Er der brug for nye redskaber i en dansk kontekst?

- ✓ **Nye redskaber til effektmåling og dokumentation** · International Business Leaders Forum, der er baseret i London og bl.a. står bag The Partnering Initiative, præsenterer et oplæg om state-of-the-art, når det gælder resultatmåling i praksis
- ✓ **Sådan får din virksomhed gavn af partnerskaber i leverandørkæden** · Tom Blackstock er i dag direktør for non-profit organisationen Global Environment and Technology og trækker på 20 års topledere erfaring med Coca Cola koncernens partnerskaber indenfor leverandører, lokalsamfund og vand.
- ✓ **Hvad har vi nået? Hvor ligger de væsentligste fremtidige udfordringer?** · Deltagende virksomheder og organisationer gør status over resultaterne af de tre seminarer. Hvor ligger behovene? Hvilke næste skridt er der behov for?