

Referat vedr.: Investering i vækst – AFRIKA introdag hos Royal Danish Fish A/S

Aalborg, 18. december 2011

Hermed følger referat fra vores møde den 8.12. hos Mogens Mathiasen.

Mogens Mathiasen gav en grundig introduktion af Royal Danish Fish's aktiviteter i Hanstholm og i Ghana. Imellem indlæggene præsenterede Mogens os for virksomheden hvor vi fik et godt indblik hvad det vil sige, at opdrætte ål. Mogens er vel nok et af de absolut bedste eksempler på, at vedholdenhed betaler sig. Det blev ikke skjult på nogen måde, at det er hårdt arbejde, at sikre sig en platform på et afrikansk vækstmarked. Det blev heller ikke skjult, at det kan være endog en meget givtig forretning at engagere sig i. Mogens var en kraftig fortæller for, at man skal orientere sig om mulighederne syd for grænsen eller direkte forstået, en orientering mod de bevislige vækstmarkeder, der kan tilbyde interessante og realistiske muligheder for nordjyske virksomheder. Derudover understregede Mogens, at en partner er et must i Afrika for at kunne håndtere myndigheder og lokale situationer hvor vores hvide ansigt kan have problemer med at trænge igennem på de lokale præmisser. Mogens pointerede ydermere, at arbejde med Danida havde været en meget stor udfordring mht. bureaukrati, manglende kommunikation mellem de ministerielle kontorer og en manglende forståelse for og indsigt i hvad erhvervslivet kan skabe af muligheder sammen med Danida i Afrika. Udfordringerne til trods, har samarbejdet med Danida resulteret i nogle pæne tilskud til projektet, DKK 10 millioner, og et samarbejde med Danidas daværende Mixed Credit program, det nuværende DB Finance Programme. Samarbejdet med IFU har derimod været en særdeles positiv oplevelse hvor man har bakket op om projektet og hvor IFU deltager som långiver og ikke som medejer.

Royal Danish Fish aktiviteter i Ghana har resulteret i stor ghanesisk anerkendelse hvor West African Fish er blevet tildelt landets fornemste landbrugs anerkendelse, landbrugsprisen "Farmer of the Year (læs bl.a. mere om det i Stiften onsdag den 14.12.).

Slutteligt orienterede Mogens om de kraftige udvidelsesplaner West African Fish igangsætter i det nye år. Grundet Mogens og hans kollegers overbevisning om, at man under ingen omstændigheder deltager i korrupsion og deslige, har det været siden 2009, at få tilladelsen til udvidelse i hus. Så meget desto større tilfredsstillelse med succesen.

Bjarne Brodersen fra Væksthuset fortalte om Væksthusets støtte til etablering af forretningsudviklende netværk og hvad man som deltager kan forvente at få med sig. Bjarne talte ud fra egne erfaringer fra sin deltagelse i bla. Investering i Vækst – ASIEN netværket, mhp. de erfaringer væksthuset har gjort sig og om fordelene ved at deltage som virksomhed. Bjarne understregede især, at eksisterende netværk er gode til at sikre netværksdeltagerne leads, der kan

føre til ordrer og at man er god til at samarbejde om opgaver, man ikke kan løfte alene. Udnyttelsen af kernekompetencerne globalt er et resultat, der har stor værdi for Nordjylland, samt at gå fra lokal orientering med traditionelle metoder til global orientering og udnytte utraditionelle indgangsvinkler til markeder, kunder og netværk er værdifuldt for både virksomhed og Nordjylland, ifølge Bjarne. Netværksdeltagelse er netop en chance for at sikre adgang til nye markeder utraditionelt.

Afslutningsvis citerede Bjarne Winston Churchill for følgende budskab:

”Det er en stor fordel, at begå de fejl man kan lære af ret tidligt”.

Netværksdeltagelse er en god måde hvorpå man kan imødegå udfordringer med en vis ballast, da man vil have en række ligestillede parter, at drøfte sagerne med. Dermed har man mulighed for tidligt i et projektforsløb, at tackle diverse problemstillinger konstruktivt.

Derudover berettede Bjarne også om øvrige støttemuligheder som væksthuset tilbyder til nordjyske virksomheder.

Ib Albertsen, med en lang karriere hos både IFU og som henholdsvis programkoordinator i en række Danida programsamarbejdslande og senest som regional koordinator i Tanzania, gav et grundigt oplæg vedr. Afrikas udvikling fra en sovende til fuld aktiv løve. Ib har efterfølgende fremsendt en række links omhandlende udvalgte afrikanske lande *business development profiles*. Disse kan findes på følgende link på vores hjemmeside:

<http://www.andersenconsult.com/index.php/network/africanbusinessprofiles>

Ib understregede, at der er mange gode og sunde forretninger at arbejde med i Afrika. Der er også mange gode partnere at samarbejde kommercielt med, men de kan være svære at finde. Dermed kan netværksdeltagelsen igen være en platform, hvorpå man bedre kan håndtere en partnerskabsudvikling.

Ib præsenterede en række økonomiske udviklingsscenarier, der tydeligt dokumenterer, at Afrika er et vækstområde. Det er dog på nogle områder i sine spæde vorden og det skal man gøre sig klart i forbindelse med projektudvikling. Ib repræsenterer IFU, som har det mål, at bistå entreprenører med adgang til finansiering til kommercielle projekter. IFU har enorm erfaring med sådanne aktiviteter og Ib har altid understreget, at hellere et besøg for meget til en drøftelse af finansieringsmulighederne, end slet ikke noget besøg. IFU er altid klar til en åben snak om muligheder for samarbejde og det kan klart anbefales, at tage kontakt til Ib og hans kolleger ifm. internationaliseringsprocesserne. Ib kommenterede i øvrigt, at IFU investerer på lige fod med entreprenørerne/virksomhederne og at man derfor er et attraktivt alternativ til egne kanaler (banker oa.), da sikkerheden tegnes i markedet/projektet og ikke herhjemme.

Lars S. Andersen berettede om projektudvikling, finansieringsmuligheder fra Danidas nyligt relancerede erhvervsprogrammer Danida Business Partnership og Danida Business Finance. Begge

programmer har til formål, at støtte op om kommercielle partnerskaber mellem danske og udvalgte afrikanske lande. De omtalte støtterammer er groft set som følger:

1. Partnerskaber hvor man fokuserer på et samarbejde mellem virksomhed i nordjylland og på et enkelt marked i Afrika: Max. DKK 5 millioner.
2. Partnerskaber, samme som pkt. 1, hvor man involverer nabolande i sit projekt, evt. ved et behov for udvikling af en underleverandør, således, at der opstår en regional tilgang: Max. DKK 10 millioner.

De Danida finansierede tilskud dækker timeløn til den danske partner, rejseudgifter (fly, hotel, diæter, forsikring, øvrig transport, oa.) og honorarer til rådgivning primært ifm. projektudvikling. Tilskudsprocenten beregnes henholdsvis med 75% i en kortere projekttestfase og med 50% i en længerevarende implementeringsfase.

3. Danida Business Finance (tidligere Mixed Credit programmet) har til formål, at yde rentefrie lån til virksomheder med erhvervsfokus i udviklingslande. Ønsker man at undgå en international udbudsrunde og styre processen mest muligt selv, skal man holde sig under ca. DKK 16-17 millioner. Der er fokus på teknologileverancer og programmet markedsføres af Danida som en fast bestanddel af ovennævnte partnerskabsprogram, men kan også stå alene. Der er som sagt tale om rentefrie lån med lang tilbagebetalingsperiode, tilskud til opsætning og optræning af lokale medarbejdere/kundens medarbejdere samt nødvendig rådgivning til udviklings- og sagsbehandlingsprocessen. Programmet er særdeles attraktivt for mange danske teknologileverandører og det anbefales kraftigt, at orientere sig om denne mulighed.
4. Væksthus Nordjylland har mange forskellige ordninger hvoraf den mest populære drejer sig om chef-til-leje ordningen hvor man kan opnå en tilskudsordning på op til kr. 200.000 heraf skal virksomheden selv finansiere halvdelen. Det er et ligetil program som mange virksomheder benytter sig af. Formålet drejer sig primært om at få tilført en specialkompetence der kan være med til at udvikle nye muligheder for den enkelte virksomhed.
5. NOPEF (Nordisk Projekteksporthold) har til formål at støtte virksomheder med erhvervsinteresser udenfor EU ift. de planlægnings- og undersøgelsesprocesser de skal igennem for at dokumentere, at et givet marked har den nødvendige kommercielle interesse. NOPEF yder rentefrie lån op til 40% af godkendte forstudieudgifter som konverteres om til kontant tilskud ved færdiggørelsen af arbejdet. Typisk ydes mellem EUR 25-40.000 til dækning af intern løn, rejseudgifter og rådgivning.

Ift. netværksdeltagelse er økonomien som følger:

Ved 10 deltagere:

Egenbetaling: DKK 17.060 som resulterer i et tilskud fra VHN på DKK 40.000.

Ved 15 deltagere:

Egenbetaling: DKK 11.373 som resulterer i et tilskud på DKK 26.667.

Derudover finansieres med interne timer.

Hvad får vi får pengene?

- 3-4 møder hos nordjyske virksomheder, dagsprogram typisk fra kl. 10-17 efterfulgt af middag.
- 1 studierejse til udvalgt afrikansk marked(er) af en uges varighed.
- Individuel rådgivning ifm. markedsvalg, specifik rådgivning ifm. udvikling af projekt, søgninger til Danida, VHN, NOPEF og andre.

Hvorfor skal jeg deltage?

- Afrika har udviklet sig til det nye "mulighedernes kontinent" og Afrika er stadig et sted mange betragter med en vis skepsis som kan være meget berettiget. Det gør dog ikke forretningsmulighederne mindre interessante, tværtimod. For at undgå at genopfinde for mange dybe tallerkener, tilbyder netværket netop sparring med andre ligestillede parter med samme mål: at lave god forretning.
- Adgang til nye vækstmarkeder med en god finansiering i bagagen. Andersen Consult har ydet rådgivning til mange gode partnerskabsprojekter og har et godt samarbejde med ambassaderne rundt om i Danidas programsamarbejdslande. Netværksdeltagerne vil naturligvis blive tilbudt muligheden for et Danidasamarbejde og vi er gode til at forberede vejen dertil.
- Når man igangsætter et projekt handler meget om kvalitetssikring. Selve partnerskabsprojektet og samarbejdet med Danida og andre skal også plejes og kvalitetssikres da der er mange faktorer udover et muligt marked som er med til at bestemme om man får succes. Netværket yder absolut den bedste rådgivning, man som virksomhed kan efterspørge da alle er "i samme båd" og har lige meget behov for sparring og debat om alt fra marked, partnervalg, projektudvikling, lokale medarbejdere, Danida og finansiering og meget andet.
- Kort og godt, man skal deltage fordi du får adgang til minimum 9 andre virksomheders gode rådgivning på et marked, hvor der kan laves gode forretninger, men hvor erfaringsplatformen er stærkt begrænset.

...derudover har vi et stærkt sammenhold både fagligt og socialt.

Hvad får vi helt præcist fra Andersen Consult

- Erfaren rådgivning ifm. indtrængning og etablering på vækstmarkederne.
- Erfaren rådgivning mht. samarbejde med Danidas erhvervsprogrammer, vi leverer gode projekter til ambassaderne og de kvitterer med en god finansiering.
- Vi har et godt samarbejde med væksthuset til gavn for vores kunder.
- Vi har et stærkt netværk hjemme og ude.
- Vi har langvarige forhold til alle vores kunder.

- Vi har udviklet en stærk informations- og kommunikationsplatform via vores hjemmeside som aktivt understøtter alle projektprocesser på alle niveauer.

Vi er specialiseret i at hjælpe dig med at sætte din virksomheds viden og kompetencer på arbejde der hvor der er vækst.

Hvordan kommer vi videre?

Gå ind på VHNs hjemmeside og klik på:

<http://www.ebst.dk/globaliseringsprogrammet/0/199>

Udfyld skemaet og tryk på send.

Herefter kontaktes man af VHN mhp. udfyldelse af en kort ansøgning. Ring evt. til Lars på 2537 5554 og lad os hjælpe med den del. Herefter skal man godkendes hos VHN og man er med.

Hvornår mødes vi næste gang?

Så snart vi har etableret netværket med minimum 10 deltagere indkalder vi til det første møde som forventeligt vil ligge i sidste halvdel af februar 2012.

Ring eller mail til os såfremt der er spørgsmål på:

Lars: M: 2537 5554

E: Lsa@andersenconsult.com

Cecilie: M: 2138 5888

E: Cet@andersenconsult.com

Med ønsket om en god jul og et godt nytår,

Med venlig hilsen

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Lars Siggaard Andersen'.

Lars Siggaard Andersen