

Guide
til bornholmske virksomheders
muligheder i nye EU-lande



Bornholms ErhvervsCenter
Juni 2005

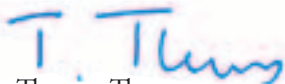
Forord

Denne guide er, sammen med en mere uddybende rapport og en bilagssamling, resultatet af et projekt om bornholmske virksomheders muligheder i de nye EU-lande i Østersøregionen, der blev sat i gang af Det bornholmske Erhvervsknudepunkt for lidt over et år siden. Bornholms ErhvervsCenter har haft ansvaret for projektet, hvor guide, rapport og bilagssamling er udarbejdet af Center for Regional- og Turismeforskning.

Det er vores håb, at guiden dels giver inspiration til at undersøge forretningsmulighederne i vores nabolande, og dels giver den information, der er nødvendig for at tage de første skridt. Både Bornholms ErhvervsCenter og Bornholms Regionskommune vil i hvert fald være parate til at hjælpe virksomheder, der ønsker at komme i gang eller udbygge deres aktiviteter på markederne.

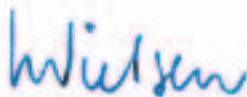
Rigtig god læselyst.

Det bornholmske
Erhvervsknudepunkt



Thomas Thors
Regionsborgmester

Bornholms Erhvervsråd



Klaus Nielsen
Formand

Udfordringer

på globalt og regionalt niveau

Bornholm står over for en global udfordring!

Polen og de baltiske lande repræsenterer globaliseringens muligheder og udfordringer:

På den ene side konkurrence fra billig arbejdskraft. På den anden side dynamiske økonomier, der gennem deres voksende købekraft giver muligheder for både eksport og turisme.

Samtidig giver det lave prisniveau på blandt andet arbejdskraft også nye forretningsmuligheder i landene for de bornholmske virksomheder.

Den stigende internationale konkurrence betyder, at bornholmske virksomheder med fordel kan gribe mulighederne i forhold til Polen, Litauen, Letland og Estland.

Kan du svare på disse spørgsmål:

Ved du, hvad Eksportrådets eksportpakke koster?

Hvad er timelønnen for en ufaglært arbejder i Letland?

Hvor meget tid er din virksomhed villig til at bruge på at undersøge et nyt marked?

Hvilken betydning har EU-udvidelsen den 1. maj 2004 haft for din virksomhed?

Kan din virksomhed have fordel af handel med Polen, Litauen, Letland eller Estland?

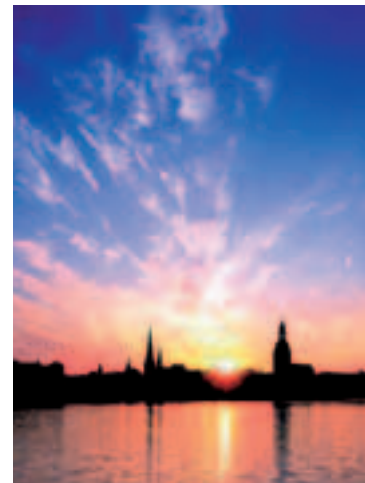
Svarene på de første to spørgsmål findes i denne guide. De tre sidste meget vigtige spørgsmål kan kun den enkelte virksomhed svare på, men guidens hensigt er at give et grundlag for virksomhedens overvejelser.

Hvorfor Polen, Litauen, Letland og Estland?

Den 1. maj 2004 blev Polen, Litauen, Letland og Estland medlemmer af EU. Det var et afgørende skridt i den omvæltning Bornholms nabolande har været gennem de sidste 10-15 år. Det betyder, at bornholmske virksomheder står med en række nye muligheder og udfordringer i Østersøområdet.

De vigtigste grunde til at se på mulighederne i Polen, Litauen, Letland og Estland:

- Landene er med deres indtræden i EU blevet mere tilgængelige for bornholmske virksomheder - både når det gælder import og eksport.
- Det lave pris- og lønniveau i landene giver forretningsmuligheder, der ikke eksisterer i Danmark.
- Landenes geografiske nærhed giver fordele sammenlignet med andre lavtlønslande som for eksempel Kina.
- Den høje økonomiske vækst betyder voksende eksportmarkeder.
- Den voksende købekraft i landene giver muligheder for bornholmske turisme- og servicevirksomheder.





Riga

Er det noget for min virksomhed?

For mange bornholmske virksomheder er det helt naturligt og nødvendigt at se ud over Bornholms og Danmarks grænser. Internationalisering eller globalisering er ikke noget nyt for dem, men selv virksomheder, der har arbejdet internationalt i mange år, erkender, at udviklingen nu går hurtigere, og konkurrencen bliver stadig hårdere. Globaliseringen kan altså ikke ignoreres, hverken af bornholmske virksomheder eller de beslutningstagere der har medansvar for erhvervs klimaet på øen.

Lad det komme an på en prøve

Internationalisering kan begynde i det små, med at virksomheden orienterer sig om mulighederne for import fra de fire lande. Det kan også omfatte udflytning af produktion til en underleverandør eller etablering af virksomhedens egen produktionsfaciliteter i landene. Virksomhederne kan opnå fordele ved alle de forskellige former for forretningsforbindelser. Således er import et ligeværdigt alternativ eller supplement til eksport, da import kan øge en bornholmsk virksomheds konkurrenceevne eller give basis for nye virksomheder.

Det væsentlige er, at bornholmske virksomheder ikke går glip af muligheder, som konkurrenterne udnytter.

Erfaringer

fra virksomheder der er i gang

Bornholmske virksomheder har erfaringer!

Flere bornholmske virksomheder har allerede høstet gode erfaringer i de fire lande:

- Import af råvarer
- Import af færdigvarer
- Eksport af færdigvarer
- Etablering af produktion.

I det følgende beskrives en række eksempler på bornholmske og andre danske virksomheder, der er i gang med forretningsaktiviteter i Polen og de tre baltiske lande.

Løbende udvikling af virksomheden

East Metal Trade A/S

East Metal Trade ApS er et danskejet selskab, etableret i 1997, med metalproduktion i Dobeles, Letland, og salgskontor i Danmark. Alt vedrørende tilbud, salg og transport styres fra salgskontoret i Danmark. Det betyder, at al kundekontakt foregår igennem firmaets danske projektledere.

East Metal Trade ApS sælger primært stålemner, klejnsmedarbejde og konstruktioner af metal, som fremstilles i det lettiske datterselskab East Metal Ltd. I dag er ansat omkring 100 medarbejdere i produktionen og 10 medarbejdere i administration og tegnestue. Den danske fabrikschef opholder sig halvdelen af sin tid i Letland og halvdelen i Danmark. Virksomheden har desuden en dansk kvalitetschef.

East Metal har valgt at investere i moderne udstyr til virksomheden uanset de lave lønninger i området. Det gør man dels for at langtidssikre virksomheden, da lønningerne vil stige, og dels for at have en udvikling i virksomheden, der motiverer medarbejderne.

Polsk initiativ til færgedrift Polen - Bornholm

Neko Seaways ApS

Rederiet KZP, Kolobrzeg har i flere år drevet færgeruten mellem Nexø og Kolobrzeg med en mindre flyvebåd. I maj 2005 indsættes en større katamaranfærge, og samtidig har rederiet annonceret, at sejladsen udvides til helårssejlad. Færgen vil ud over passagerer også medtage gods i mindre omfang.

I 2005 forventer rederiet at transportere omkring 30.000 enkeltrejsende, heraf en tredjedel tyske turister, resten primært polske. I 2004 transporterede Nexø-Polen ruten mere end 12.500 polske, primært endagsrejsende til Bornholm. Hermed er ruten et betydeligt supplement til Polferries' rute fra Swinoujscie til Rønne, hvor passagererne mest er turister, der opholder sig en uge på Bornholm.

Her er det således et initiativ, der oprindeligt udspringer fra en polsk virksomhed, men som ved aktiv medvirken fra en bornholmsk partner, dels har givet flere turister på Bornholm, dels er udgangspunktet for arbejdet på at etablere og drive et dansk-polsk rederi med det bornholmske selskab NeKo Seaways ApS som partner. Målsætningen er at styrke forbindelsen, om muligt gennem indsættelse af en ekstra færge.



Import af møbler fra Polen

DG Møbler

DG Møbler i Rønne importerer og sælger polsk producerede møbler af fabrikatet Kler. At DG Møbler blev en realitet i 2004, er lidt af en tilfældighed: Indehaveren har altid interesseret sig for møbeldesign, og gennem nogle polske venner faldt han ved en tilfældighed over en brochure fra Kler, der var så interessant, at han i foråret 2003 kontaktede virksomheden, der har over 1.000 ansatte i det sydlige Polen nær Krakow. Det foregik skriftligt og på engelsk, men han fik intet svar. Efter nogle måneder kontaktede han igen Kler, men denne gang på polsk. Det førte uventet hurtigt til en mødeaftale i Polen, og på dette møde tilbød Kler en aftale som eneforhandler i Danmark med option på Sverige.

Pludselig stod indehaveren således med muligheden for at skabe en virksomhed, uden så meget som at have skaffet et butikslokale. Tingene gik så stærkt, blandt andet takket være en konsulents indsats, og kort tid efter det første møde blev aftalen underskrevet. Butikken i Rønne åbnede i foråret 2004, og målet er at åbne flere butikker i Danmark og eventuelt i Sverige.



Selskabsetablering med polsk partner

Nexø Vodbinderi ApS

Den 14. marts 2005 kunne Bornholms Tidende berette, at "Nexø Vodbinderi har solgt en del af sine aktier i sit polske datterselskab Baltic Net, så Nexø-selskabet nu har 50 procent af aktiekapitalen tilbage. Salget har indbragt Nexø Vodbinderi en avance på godt 1,2 mio. kroner og har været med til at give et positivt nettoresultat for Nexø-virksomheden i det seneste regnskabsår".

Historien bag Baltic Net er, at Nexø Vodbinderi sammen med en polsk samarbejdspartner for snart 10 år siden etablerede det fælles selskab Baltic Net. Målsætningen var at holde fast i den forretning, der forsvandt fra Bornholm, da de polske fiskere begyndte at lande deres fangster i Polen.

På grund af en dygtig polsk direktør, lave polske lønninger og tålmodig kapital fra Nexø Vodbinderi er den polske virksomhed blevet en succes. Virksomheden er bygget langsomt op. Først via handel med den polske partner som agent, dernæst selskabsdannelse, etablering af produktion og stigende integration af den polske partner i selskabet. I forhold til de forbehold mange tager for joint ventures, er dette et eksempel på, at et sådant samarbejde kan lykkes. Forklaringen er blandt andet et godt personligt forhold mellem samarbejdspartnerne og den gradvise opbygning af aktiviteterne.

Underleverandør flytter aktiviteter til Letland

NORFO A/S

NORFO fremstiller teknologisk avanceret procesudstyr til fødevarerindustrien og beskæftiger ca. 65 medarbejdere i Rønne.

Som del af den danskejede koncern Scanvægt har NORFO benyttet sig af en dansk underleverandør, der nu har flyttet en del af sine aktiviteter til Letland. Det er med til at sikre NORFO's konkurrenceevne, men sætter samtidig fokus på det krav, der er til danske virksomheder, om at fremstille produkter med så højt et indhold af viden, at produktionen ligger bedst i Danmark.

NORFO tegner på mange måder et typisk billede af, hvordan en virksomheds konkurrenceevne sikres på det internationale marked. Fra at have en primært lokalt baseret produktion - dog med international afsætning - har virksomheden gennem Scanvægt sikret sig større international slagkraft, både når det gælder markedsføring og underleverancer.

Underleverandør af industrikomponenter

Metalco Baltic UAB

Virksomheden er danskejet og blev etableret i 1997 i Vilnius. En dansker, der havde arbejdet mange år for større danske virksomheder, så muligheden for at skabe en moderne virksomhed fra bunden i Litauen.

Virksomheden er placeret i et ældre industriområde - tæt på den internationale lufthavn. Medarbejdere rekrutteres via avisannoncer og opslag ved busstoppesteder! Det sikrer, at ansøgere bor i nærheden.

I dag leverer virksomheden delkomponenter til større produktioner hos hovedsagligt danske metal- og maskinvirksomheder. Mange af delene fremstilles af lokale litauiske maskinfabrikker, der således er underleverandører til Metalco. Metalco samler delene, og sælger dem videre. Virksomheden er ved at etablere egen maskinpark i tillæg til den sourcede produktion.



Import af glas til videreforarbejdning

Bülow Glas

At Polen byder på muligheder for import af halvfabrikata er Bülow Glas et eksempel på. Bülow Glas har ud over egen produktion på Bornholm også en produktlinje, der er baseret på importerede glasemner, som for eksempel drikkeglas og glastallerkener fra Krosno i Polen.

Videreforsarbejdning på Bornholm finder sted i form af dekoration af glasprodukterne, der sælges under navnet "BülowMonterossi" og markedsføres adskilt fra det bornholmsk producerede glas. Bülow Glas har eksisteret siden 1989 og har i dag ca. 25 ansatte.

Bülow Glas' produktion på basis af halvfabrikata er et godt eksempel på, hvorledes danske arbejdspladser i fremtiden kan baseres på værdiudvikling gennem design og branding af produkter, der i vid udstrækning produceres andre steder i verden.

Etablering af produktion i Polen og Litauen

Espersen

Den bornholmske virksomhed har nu i mange år stået i den lidt "omvendte" situation, at det er vanskeligere at få tilstrækkeligt med råvarer end at finde kunder til sine produkter. Det fik virksomheden til at flytte en del af sin produktion til først Polen i 1995 og siden også til Litauen i en nybygget fabrik. Tilsammen arbejder der nu omkring 900 medarbejdere i de to lande.

Bemærkelsesværdigt er det, at udflytningen af en del af produktionen har givet så megen vækst, at den bornholmsk baserede del af virksomheden i dag beskæftiger forholdsvist mange mennesker, og at flere af disse udfører mere vidensbaseret arbejde end tidligere. Alt tyder på, at virksomheden havde været markant mindre i dag end i 1995, hvis ikke man havde etableret sig uden for Bornholm.

De udenlandske investeringer har været succesfulde. En vigtig forklaring er de lave lønninger, men virksomheden mener også, at dansk topledelse i den daglige drift er helt afgørende. Nøglemedarbejderes mulighed for at investere tid og kompetencer sammen med virksomhedens finansielle styrke har betydet, at etableringerne og driften har kunnet planlægges meget grundigt, hvilket har været medvirkende til de succesfulde etableringer.



Bornholmske virksomheder er interesserede, men usikre

Ud over de viste eksempler er flere bornholmske virksomheder i gang med international samhandel. Blandt de mange, som endnu ikke er i gang, viser en undersøgelse gennemført i forbindelse med dette projekt, at overraskende mange går med tanker om internationalisering, men er usikre på potentialet i markederne, og hvordan udfordringen skal gribes an.

Det fremgår tydeligt af undersøgelsen, at der er relativt få virksomheder, der forsøger sig med import. Da import kan være vigtig for en virksomheds konkurrenceevne, er det væsentligt, at flere bornholmske virksomheder undersøger, hvilke muligheder de har for import.

Selvom antallet af eksporterende virksomheder heller ikke er stort, så markerer det alligevel, at de eksporterende virksomheder på Bornholm har øje for mulighederne i de fire lande.

Når virksomhederne skal angive hindringer for at gå i gang med forretningsforbindelser med landene, er det ofte manglende tid og kontakter, der fremhæves. Virksomhederne er generelt ikke indstillede på at ofre mange ressourcer på at undersøge de nye markeder. Det viser, at der fortsat er tvivl om, hvor meget der skal satses på markederne, og at markederne stadig opfattes som fremmede.

Et udvalg af de større turismevirksomheder er også blevet spurgt om deres opfattelse af markederne. Virksomhederne har behov for eksterne ydelser i forbindelse med markedsføring, markedsanalyse og kontaktformidling. Dette kan naturligt ske i et samarbejde, hvilket Destination Bornholm og VisitDenmark også lægger op til.



Vilkår

for forretningsforbindelser

Vilkårene for etablering af forretningsforbindelser i Polen og de baltiske lande er specielle!

Følgende vilkår kræver særlig opmærksomhed:

- Forretningskultur
- Erhvervs klima
- Bureaucrati
- Korruption
- Socialt ansvar
- Arbejds markedet
- Kompetencer i virksomheden
- Transportforhold.

I det følgende beskrives vilkårene nærmere.



photos.reitama.cx

Forretningskultur

Danske virksomheder har et godt udgangspunkt for etablering af forretningskontakter, idet Danmark særligt i Estland, Letland og Litauen har et godt ry, der stammer fra Danmarks indsats for at få anerkendt landenes selvstændighed, og at Danmark også er et lille land, der derfor anses for ligeværdig partner.

Forretningskulturen i landene er forskellig fra den danske, men det afgørende ved opbygningen af en forretningsforbindelse er enkelt: Respekt. Gensidig respekt er afgørende for succesfulde forretninger. Samtidig må man gøre sig klart, at forretningsverdenen i landene har udviklet sig hurtigt de seneste 10 år. Derfor er der en højere risiko for at støde på useriøse forretningsfolk, der kun går efter en kortsigtet gevinst til dem selv. Det er derfor vigtigt at bruge sine kontakter til at få referencer på de virksomheder, man ønsker at arbejde tættere sammen med.

Energisk opfølgning kan ofte være på sin plads ved etablering af kontakt med en virksomhed. Venlighed og imødekommenhed betyder ikke altid hurtige svar.

Når man taler om etablering, så anses danske virksomheder for at være stabile og veldrevne. Derfor er søgningen til dem også stor og arbejdsmoralen høj, selvom lønniveauet i virksomheden ikke adskiller sig væsentligt fra gennemsnittet.

Selvom engelsk - særligt blandt yngre - bliver stadig mere almindeligt, kan man ikke altid klare sig i forhandlinger uden en tolk. Bornholmske virksomheder skal imidlertid også være bevidste om de sproglige begrænsninger deres egne medarbejdere har - også når det gælder engelsk.

Erhvervsklima

Landene har en del fællestræk, som gør dem interessante for bornholmske virksomheder. I tabel 1 er en række nøgletal angivet, så man kan få et indtryk af landenes økonomiske status. I bilagssamlingen er der mere detaljeret information.

Først og fremmest er det lave løn- og prisniveau væsentligt. Det gør landene interessante at importere fra og oprette produktion i. Den relativt høje arbejdsløshed i landene - især i Polen - betyder også, at der ikke er væsentlige problemer med rekruttering af arbejdskraft, og presset på lønningerne er moderat. Samtidig har landene alle høje vækstrater, hvilket også gør dem interessante som afsætningsmarkeder.

Det lave skattetryk, uanset om det drejer sig om selskabsskat eller indkomstskat, gør det også attraktivt for mange virksomheder at etablere sig i de fire lande. Den offentlige sektor befinder sig dog på et lavere niveau end i de skandinaviske lande.

I landene er vækstcentrene typisk omkring hovedstæderne og de større byer. I disse vækstcentre er der større grupper med købekraft på niveau med den vesteuropæiske. Ofte bruges eksemplet, at i Polen har fem millioner mennesker - eller omkring 15 % af befolkningen - en købekraft på vesteuropæisk niveau. Det betyder, at der allerede nu kan være markeder for bornholmske nicheprodukter.

Landene vil de kommende år få tilført betydelige midler fra EU's strukturfonde til udvikling af deres økonomier. Virksomheder, der etablerer sig i landene, vil også kunne trække på disse midler til for eksempel investeringer i bygninger, produktionsudstyr samt uddannelse af medarbejdere.

Danmark er en stor investor i landene. I Litauen var Danmark således den største investor i 2004.

Nøgletal for Polen, Litauen, Letland, Estland og Danmark

	Polen	Estland	Letland	Litauen	Danmark
Selskabsskat, %	19	24	15	15	28
Samlet skattetryk, % af BNP	35,8	36,5	29,1	28,7	49,8
Arbejdsløshed, %	18,8	9,2	9,8	10,8	5,4
Lønniveau, ufaglært, kr./md.	3.000	2.500	2.500	2.500	18.000
Lønniveau, funktionær, kr./md.	15.000	8.500	8.500	8.500	35.000
BNP, DKK totalt i Mia	1.445	66	82	132	1.439
BNP, DKK pr. capita	37.740	48.840	35.520	38.480	266.400
BNP vækst, %	5,3	6,1	8,5	6,7	2,3
Inflation, %	3,6	3,0	6,2	1,1	0,9

Tabel 1. Kilde: Eurostat. Tallene dækker 2004 med mindre andet er angivet. Nogle af tallene er baseret på fremskrivninger. Tal for lønniveau er anslået på grundlag af flere kilder.



Tallinn

Bureaucrati

Bureaucratiet i landene nævnes ofte som en bekymring hos danske virksomheder. De virksomheder, der er blevet interviewet til denne publikation, fremhæver dog, at der er tale om et håndterbart bureaukrati. Selvom det nogle gange fungerer langsomt, afspejler det dog et fungerende offentligt system. Som eksempel nævnte flere virksomheder, at arbejdstilsynet var ganske effektivt.

Korruption

Landenes placering i internationale målinger af korruption er ikke opløftende, men ifølge danske virksomheder i landene er korruptionen til at komme udenom. Desuden understreger de, at omfanget af korruption er branchefhængigt, og at en konsekvent afvisning af korruption virker, men det kan koste i fleksibilitet og hastighed på sagsbehandling. Efter landenes medlemskab af EU, er problemer ved grænserne til andre EU-lande stort set forsvundet.

Socialt ansvar

Nogle af de danske virksomheder, der har etableret sig i et af landene, fremhæver, at virksomheder bør tage et socialt ansvar i lokalområdet, hvor der kan være stor arbejdsløshed og fattigdom. Som konkrete eksempler kan nævnes, at en virksomhed havde givet nye dæk til den lokale brandbil, og en anden havde stået for renoveringen af en afdeling på det lokale hospital.

Arbejdsmarkedet i de fire lande

Ofte fremhæves det relativt høje uddannelsesniveau i landene. For de medarbejdere, som danske virksomheder typisk efterspørger i landene, er det kun udbuddet af ufaglært arbejdskraft, der er rigeligt. Faglærte med viden om moderne produktionsmetoder er meget få. Således uddannede flere af de interviewede virksomheder deres medarbejdere helt fra grunden også til relativt avancerede arbejdsopgaver. Det er tilsyneladende et mindre problem at finde kvalificerede funktionærer, men deres lønniveau er også væsentligt højere.

Der er en særlig ledelsesmæssig udfordring i at arbejde med en arbejdsopfattelse, der går tilbage til de kommunistiske regimers tid. For eksempel er autoritetstro, frygten for at begå fejl og dermed manglende initiativ fortsat stor hos mange medarbejdere. Man venter ofte på instrukser. Det er naturligvis ikke holdbart i en moderne virksomhed, og er derfor en indstilling, der bør arbejdes grundlæggende med.

Lovgivningen, der regulerer arbejdsmarkedet, fungerer anderledes end i Danmark, og det er forholdsvis svært at afskedige ansatte. De danske virksomheder i landene mener imidlertid ikke, at det i praksis er et væsentligt problem.

Kompetencer i virksomheden

Udlændinge fra de nye EU-lande, der arbejder i Danmark, står i øjeblikket i et negativt lys. Underbetalte bygningshåndværkere, der udfører arbejde under kummerlige og ulovlige forhold, er det fremherskende billede i medierne.

Men det er alligevel værd for bornholmske virksomheder at overveje at ansætte udlændinge. Dels for at sikre sig kompetencer, som ikke findes på det danske arbejdsmarked eller som er svære at betale. Dels for at sikre sig viden og kompetencer om markeder, som virksomheden ønsker at etablere sig på. Her vil arbejdskraft fra Polen, Litauen, Letland og Estland være en mulighed, som virksomhederne bør overveje. I kraft af de danske lønninger og den relative nærhed til landene, vil Bornholm kunne være attraktivt for veluddannet arbejdskraft fra de fire lande.

Ansættelse af akademisk arbejdskraft er en anden udviklingsmulighed for mange bornholmske virksomheder. Det vil kunne styrke virksomheden i forhold til udvikling af nye handels- og samarbejdsrelationer i Polen, Litauen, Letland og Estland. Akademisk arbejdskraft handler ikke kun om teknologi og produktudvikling. På områder som markedsføring, projektstyring mv., hvor mange virksomheder har gjort det godt indtil nu, kan det give ekstra styrke med inddragelse af de kompetencer, som mange akademikere besidder. Lignende resultater kan naturligvis også opnås med en målrettet opkvalificering af medarbejdere i virksomheden.

I den forbindelse bør virksomhederne være opmærksom på, at der findes flere fordelagtige tilskudsordninger. Bl.a. en ordning som Videnskabsministeriet har lanceret under navnet "Videnpilot". Kort fortalt kan en virksomhed opnå betydelige tilskud ved ansættelse af en højtuddannet medarbejder. Læs mere på www.videnflytterud.dk eller kontakt Bornholms ErhvervsCenter, som kan rådgive om de forskellige ordninger.



Foto: Peder Andersen

Transport

Grundlæggende mener de fleste virksomheder, der er blevet spurgt, at forbindelserne mellem Bornholm og de fire lande er tilfredsstillende. En lastbil vil som regel kunne nå fra Bornholm til en destination i et af de fire lande inden for 24-36 timer fra afgangstidspunktet. Priserne på transport varierer dog betydeligt.

Kastrup har gode flyforbindelser flere gange dagligt til både Tallinn, Riga, Klaipeda (Palanga), Vilnius, Warszawa, Gdansk samt flere andre større polske

provinsbyer. Det bemærkes, at Berlin, der kun befinder sig godt en times kørsel fra den polske grænse, fint dækker det nordvestlige hjørne af Polen.

Selvom fly typisk er at foretrække, vil det være interessant med en ny helårs færgeforbindelse mellem Bornholm og det nordlige Polen. I forhold til Pommern og Vestpommern vil denne forbindelse være fordelagtig.

Råd

når planerne skal implementeres

Praktiske råd til bornholmske virksomheder!

Først nogle bud på, hvordan man kommer i gang i det små.

Derefter følger en række råd primært fra danske virksomheder etableret i Polen og de baltiske lande.

De opstillede råd danner ikke et fuldstændigt billede, men selvom man ikke overvejer etablering kan rådene være interessante, når man skal danne sig et billede af forretningsklimaet i landene.



Vilnius

Photos: reitmarck

Hvordan kommer man i gang?

Det kan være hensigtsmæssigt at starte ”i det små”, så vanskeligheder med opstarten ikke får større økonomiske konsekvenser. Når virksomheden har gjort sig erfaringer i mindre målestok og færdigudviklet sine planer, kan en beslutning om eventuelle større investeringer eller udvidelse af aktiviteterne tages på et bedre grundlag.

Eksempler på aktiviteter til at komme i gang med i udlandet:

- Deltage i delegationsrejser for at komme i berøring med markederne.
- Besøge danske virksomheder i udlandet - de har konkrete erfaringer.
- Undersøge prisniveau i de fire lande (det er ikke helt let).
- Salgsfremstød i en provinsby i et af landene.
- Mindre outsourcingaktivitet i form af et tidsbegrænset projektbaseret samarbejde med en underleverandør.
- Tidsbegrænset ansættelse af en agent til afsætning af virksomhedens produkter.
- Etablering af egen produktion i lejede lokaler i et af landene.

Der er mange måder at komme i gang på. Hvis man kan se nogle muligheder, er det vigtigste, at man tager et initiativ. Omfanget af initiativet er ikke afgørende. Ofte vil man i det første spæde skridt få øjnene op for nye muligheder.

Praktiske råd

De følgende råd kommer primært fra danske virksomheder i de fire lande, men også de danske ambassader og lokale rådgivningsinstitutioner.

- Initiativer på et nyt marked kræver tålmodighed, påholdenhed, kapital og en stor arbejdsindsats.
- Dansk deltagelse i den daglige topledelse på stedet er afgørende for at sikre indtjeningen på virksomheden.
- Den danske leder skal ikke bare være en god leder, men også have en faglig baggrund i forhold til produktionen.
- Danske medarbejderes engelsk skal være på et rimeligt højt niveau.
- Det kan være nødvendigt med bistand fra en tolk i forhandlinger, men hvis man kan begå sig lidt på det lokale sprog, er det tillidskabende.
- Virksomheden behøver ikke betale væsentligt over gennemsnitsløn for at sikre sig loyale og tilfredse medarbejdere.
- Ønsker en virksomhed at starte op med import af færdigvarer eller delkomponenter (source), er messer samt et samarbejde med landets danske ambassade en god indgang.
- Mafaaaktiviteter er tilsyneladende ikke et problem - bortset fra i visse mere lyssky brancher.
- Nogle virksomheder fandt det nyttigt at trække på de danske og skandinaviske netværk i landene, men de har primært karakter af sociale netværk og kan ikke erstatte et lokalt fagligt netværk.

- Jord- og huspriserne stiger i øjeblikket kraftigt. Flere af de danske virksomheder i landene anbefalede derfor investeringer i jord og fast ejendom.
- De danske ambassader kan være nyttige og effektive døråbnere i forhold til myndigheder.



photos.reitsma.cx

- Informationer skal generelt bekræftes og efterprøves.
- Den offentlige service og transport kan være mangelfuld: Et par virksomheder har fx en bus til at hente og bringe mange af de ansatte.
- Venlighed og imødekommenhed betyder ikke altid hurtige svar eller behandling af sager. Energistik opfølgning kan ofte være på sin plads.
- Virksomheder skal være varsomme med kreditgivning.
- Joint ventures blev ikke anbefalet, da flere eksempler har vist, at den danske part ofte vil få problemer i en konflikt.
- Ved større investeringer er god og professionel rådgivning afgørende.

- Det kan være en fordel at være første udenlandske virksomhed i et område. Virksomheden er velkommen, da lokalsamfundet er klar over vigtigheden af udenlandske investeringer for fremtidig velfærd i området.
- Person- og godstransport til landene er velfungerende, mens det kniber lidt for biltrafikken i selve landene, hvis ikke man befinder sig på de få store hovedveje.
- I alle landene er der en opfattelse af, at aftaler først er rigtige aftaler, når de er kommet på papir - gerne med et stempel.

Hjælp

til at komme i gang

Der findes god hjælp til at komme i gang!

Offentlig hjælp:

- Danmarks Eksportråd
- De danske ambassader
- Bornholms ErhvervsCenter

Privat hjælp:

- Lokale agenter
- Private konsulenter
- Etablerede virksomheder

Rådgivere

Generelt giver danske virksomheder etableret i landene gerne råd og vejledning til andre danske virksomheder, der ønsker at indlede forretningsforbindelser. Flere af de virksomheder, der er blevet interviewet til dette projekt, stiller sig således gerne til rådighed for en snak om mulighederne.

Alternativt kan man starte en undersøgelse ved at kontakte enten det offentlige og/eller det private rådgiversystem. Blandt offentlige rådgivere er følgende de vigtigste for bornholmske virksomheder:

- Danmarks Eksportråd, der bl.a. tilbyder to produkter: Eksportforberedelsespakken og Eksportstartpakken.
- Den lokale danske ambassade.
- Landenes institutioner til investeringsrådgivning, der yder gratis eller billig rådgivning.
- Bornholms ErhvervsCenter, der kan hjælpe virksomheden med at afklare behovet for rådgivning, og på det grundlag stille egne kompetencer og kontakter til rådighed eller henvise til mere specialiseret rådgivning.

Danmarks Eksportråd

Læs mere om Danmarks Eksportråds rådgivningspakker på www.goglobal.dk.

De direkte omkostninger ved disse pakker ligger typisk på mellem 8.500 og 40.000 kr. Dertil skal man lægge en væsentlig omkostning i arbejdstid i virksomheden, hvis man seriøst vil forsøge at udnytte den information, der er blevet udarbejdet. Det afhænger naturligvis af projektets art, men indsatsen måles nærmere i uger og måneder end i timer og dage.

Den danske ambassade

Ydelser fra de danske ambassader udgør en del af Danmarks Eksportråds service, men det er også muligt at kontakte ambassaderne direkte for at få rådgivning. Her koster assistancen pt. 675 kr. pr. time. Ambassaderne tilbyder også visse analyser af markeder og brancher.

Agenter

Flere virksomheder har anbefalet at benytte en salgsgent til afsætning og markedsføring på et marked, da risikoen er relativt lav. En start kan være at lade agenten udarbejde en markedsanalyse. Her vil virksomheden få et udmærket indtryk af agentens markedskendskab og interesse i samarbejdet.

Specialiseret rådgivning er afgørende

Erfaringerne viser, at det er en god ide at investere i professionel og specialiseret rådgivning. Man kan med fordel opnå rådgivning om anliggender såsom:

- Lokalisering af placering af ny virksomhed
- Identifikation af mulige samarbejdsemner, herunder leverandøremner og kundeemner
- Myndighedsbehandling, herunder registreringer og godkendelser
- Rekruttering af medarbejdere
- Tilskudsmuligheder, for eksempel fra EU.

Det er en god ide at benytte sig af en dansk rådgivningsvirksomhed med repræsentation i landene. Flere banker, revisorer og konsulenter har kontorer i både Danmark og de pågældende lande.

Joint ventures var tidligere populære, men anbefales stort set ikke mere, da det er uhyre kompliceret at være den udenlandske part i en eventuel konflikt i samarbejdet.

Ved etablering i landene har virksomhederne i overvejende grad anbefalet en topledelse med dansk deltagelse. Omvendt er det en fordel med lokal deltagelse i ledelsen på grund af sprog, kendskab til myndigheder mv. samt adgangen til lokale netværk.

Hjælp fra det offentlige Bornholm

Værd at nævne er også Bornholms Regionskommunes konsulentpulje kaldet BEC+ der giver 70 % i støtte til eksempelvis større eksportmarkedsundersøgelser mm., som er baseret på et budget på mindst 75.000 kr. BEC+ søges gennem Bornholms ErhvervsCenter.

En alternativ rådgivningsmulighed er Bornholms Regionskommune og andre offentlige institutioner på Bornholm, hvor der er medarbejdere, som gennem mange års arbejde med de fire lande har oparbejdet stor viden og et omfattende netværk.

Det anbefales derfor, eventuelt gennem Bornholms ErhvervsCenter, at tage kontakt til det offentlige Bornholm for at undersøge, på hvilken måde det offentliges erfaringer og kontakter kan være til hjælp for den enkelte virksomhed.

Netop i lyset af, at en virksomheds første skridt ind på et nyt marked ofte hæmmes af problemer med at finde troværdige samarbejdspartnere og problemer med kontakten til de lokale offentlige myndigheder, kan bornholmske politikeres og embedsmænds kontakter være af stor betydning for virksomheden.



Internetlinks

Herunder følger en kort oversigt over nyttige links. En mere udtømmende liste findes i bilagsrapporten.

Estland:

www.investinestonia.com	Estlands investeringsinstitution
www.eed.infoatlas.ee	Eksportregister for Estland
www.ambtallinn.um.dk	Den danske ambassade i Estland

Letland:

www.liaa.gov.lv	Letlands investerings- og udviklingsinstitution
www.exim.lv	Eksport- og importregister
www.ambriga.um.dk	Den danske ambassade i Letland

Litauen:

www.development.lt	Officiel indgang til rådgivningen i Litauen
www.import-export.lt	Eksport- og importregister for Litauen
www.ambvilnius.um.dk	Den danske ambassade i Litauen

Polen:

www.paiz.gov.pl	Polens investerings- og udviklingsinstitution
www.ambwarszawa.um.dk	Den danske ambassade i Polen

Danmark:

www.um.dk	Udenrigsministeriet, eksportrådgivning
www.goglobal.dk	Portal for eksport, investeringer i udlandet etc.
www.bornholm.biz	Bornholms ErhvervsCenter, herunder tilskudsordningen BEC+





Polen

Hovedstad	Warszawa
Befolkning	38,6 mio.
Areal	312.685 km ²
Valuta (maj 2005)	1 zloty (PLN) = 1,75 kr.



Estland

Hovedstad	Tallinn
Befolkning	1,4 mio.
Areal	45.226 km ²
Valuta (maj 2005)	1 kroon (EEK) = 0,48 kr.



Letland

Hovedstad	Riga
Befolkning	2,3 mio.
Areal	64.589 km ²
Valuta (maj 2005)	1 lat (LVL) = 10,70 kr.



Litauen

Hovedstad	Vilnius
Befolkning	3,5 mio.
Areal	65.200 km ²
Valuta (maj 2005)	1 litas (LTL) = 2,15 kr.



Publikationen er finansieret af
Bornholms Regionskommune og
Den Europæiske Regionalfond.



Projektansvarlig:
Bornholms ErhvervsCenter
Telefon 5695 7300

Fremstillet i et samarbejde
mellem en bornholmsk
og en lettisk virksomhed:

Grafisk projektstyring,
design og prepress:
Hakon Holm ApS, DK-Rønne

Tryk og bogbinding:
Ulma, Riga, Letland

Denne guide er udarbejdet sammen med en rapport til offentlige og politiske aktører på Bornholm. Desuden findes en bilagssamling, som anbefales, hvis man ønsker uddybende information. Publikationerne kan fås ved henvendelse til Bornholms ErhvervsCenter.

Guiden henvender sig til de bornholmske virksomheder, der ønsker et overblik over det bornholmske erhvervslivs muligheder i forhold til de fire nye EU-lande i Østersøregionen: Polen, Litauen, Letland og Estland.

Guiden fokuserer primært på mulighederne for produktionsvirksomheder, men også virksomheder inden for service og import kan inspireres af guiden.