

Rapport
om de bornholmske virksomheders muligheder
i de nye EU-lande i Østersøregionen



Bornholms ErhvervsCenter
Juni 2005

Forord

Denne rapport er, sammen med en virksomhedsguide og en bilagssamling, resultatet af et projekt om bornholmske virksomheders muligheder i de nye EU-lande i Østersøregionen. Projektet blev sat i gang af Det bornholmske Erhvervsknudepunkt for lidt over et år siden med Bornholms ErhvervsCenter som projektansvarlig. Rapporten er, sammen med virksomhedsguiden og bilagssamlingen, udarbejdet af Center for Regional- og Turisemeforskning.

I rapporten findes anbefalinger til en bornholmsk Østersøpolitik på erhvervsområdet. Det er vores håb, at rapporten kan danne grundlag for en konstruktiv debat om, hvordan vi også på erhvervsområdet kan få det fulde udbytte af vores naboskab med Polen, Litauen, Letland og Estland.

Rigtig god læselyst.

Det bornholmske
Erhvervsknudepunkt



Thomas Thors
Regionsborgmester

Bornholms Erhvervsråd



Klaus Nielsen
Formand

Sammenfatning

og anbefalinger

Denne rapport beskriver mulighederne for det bornholmske erhvervsliv i de fire nye EU-lande ved Østersøen: Polen, Litauen, Letland og Estland.

Bornholm har et godt udgangspunkt, da flere virksomheder allerede handler med landene, og nogle har etableret virksomhed i landene. De fire lande betyder store muligheder og udfordringer for alle bornholmske virksomheder.

Konklusionen i rapporten er, at mange af de bornholmske virksomheder er interesserede i de fire lande, men usikre på markedernes potentiale. Det gør dem tilbageholdende med at satse ressourcer på opdyrkning af markederne. Rapporten fremhæver for det første, at flere virksomheder, store såvel som små, bør se på mulighederne for handel med de fire lande. For det andet, at virksomhederne, der ser et potentiale i markederne, bør indlede forretnings-kontakter, også selvom det i første omgang er små



photos.retina.cx

initiativer. Det gælder om, at virksomhederne får brudt isen og gør sig nogle erfaringer med de nye markeder. En vigtig pointe er, at import og ikke kun eksport skal betragtes som en fordel for udviklingen af det bornholmske erhvervsliv.

Derfor er et vigtigt budskab til rådgivningssystemet, at rådgivning i forhold til international handel og særligt i forhold til Polen, Litauen, Letland og Estland skal integreres i den almindelige rådgivning. Rådgiverne skal have mulighed for at være mere of-

fensive på dette område og ikke kun reagere på virksomhedernes krav.

Rapporten fremhæver, at politikere og de offentlige institutioner i mange tilfælde kan hjælpe de bornholmske virksomheder i de fire lande i kraft af et udbygget kontaktnet og et grundigt kendskab til landene.

Anbefalingen til det offentlige er derfor, at der formuleres en fælles Østersøpolitik for de offentlige institutioner og erhvervsrådgivningen. Rapporten giver følgende bud på vigtige elementer i en Østersøpolitik:

- Udvalgelse af en række samarbejdsområder, der kan hjælpe til koordinering af de ressourcer, bornholmske institutioner bruger i landene.
- Synliggørelse af den viden samt de kompetencer og kontakter, der eksisterer hos de bornholmske rådgivere, embedsmænd og politikere.
- Den internationale dimension i erhvervsrådgivning styrkes, så det bliver et naturligt element i forhold til alle brancher.
- Fokus på at øge virksomhedernes og medarbejdernes kompetencer i forhold til internationale forretninger.
- Der arbejdes for bedre transportforbindelser.

Som udgangspunkt for en diskussion anbefales følgende områder som strategiske samarbejdsområder:

- Det nordlige Polen
- Klaipeda i Litauen
- Riga i Letland
- Hiiumaa og Saaremaa i Estland.

Østersøens

muligheder og udfordringer

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 Bornholm og i særlig grad de bornholmske virksomheder står med en række nye muligheder og udfordringer i Østersøområdet.

Målsætningen med denne rapport er at give et billede af de bornholmske virksomheders muligheder i Polen, Litauen, Letland og Estland samt foreslå, hvordan det offentlige og rådgivningssystemet kan hjælpe virksomhederne med at tackle de muligheder og udfordringer, som de fire nye EU-lande i Østersøregionen repræsenterer.

Der er muligheder på en lang række forretningsområder, både når det gælder import, eksport, underleverandøraftaler og oprettelse af produktion i landene. Ganske vist er købekraften i landene endnu ikke så stor, men til gengæld er pris- og lønniveau lavt. Landenes økonomiske vækst betyder også, at de i fremtiden vil være interessante markeder for de bornholmske virksomheder.

I punktform er de vigtigste grunde til at arbejde med Polen, Litauen, Letland og Estland følgende:

- De nye markeder giver muligheder for bornholmske virksomheder, når det gælder import, eksport, samarbejde med underleverandører og etablering af produktion.
- Landene er med deres indtræden i EU blevet mere tilgængelige for bornholmske virksomheder.
- Den kraftige økonomiske vækst giver gode perspektiver for fremtidig handel.
- De er nære turistmarkeder for Bornholm.
- Den geografiske nærhed har en positiv betydning også for forretningsforbindelser.
- De er vores nabolande, og til et fuldt naboskab hører også udbyggede forretningsforbindelser.

På mange måder repræsenterer de fire lande globaliseringens muligheder og udfordringer i en nøddeskal: På den ene side konkurrence fra billig arbejdskraft og på den anden side dynamiske økonomier, der tilbyder forretningsmuligheder på grund af den billige arbejdskraft og den høje vækst.

Hvordan de bornholmske virksomheder udnytter mulighederne og tackler udfordringerne i forhold til Polen, Litauen, Letland og Estland er derfor en god prøvesten for, hvordan de i det hele taget klarer sig i den stigende internationale konkurrence. Derfor er det også væsentligt, at rådgivningssystemet og det offentlige Bornholm yder erhvervslivet den støtte og rådgivning, der kan styrke dem i globaliseringen. Samtidig byder den økonomiske vækst i landene også på nye muligheder for eksport, turisme og salg af serviceydelser, som også bornholmske virksomheder skal kunne udnytte.

Rapportens forslag lægger op til, at det offentlige og rådgivningssystemets indsats i forhold til de fire lande bør samles i en bornholmsk ”Østersøpolitik” på erhvervsområdet. Den kan forhåbentlig danne grundlag for en debat mellem offentlige og private aktører om, hvordan Bornholm bedst udnytter de forretningsmuligheder, vores nabolandes indtræden i EU har givet.

I kapitel 3 beskrives de fire landes markeder og økonomiske betydning for Bornholm.

I kapitel 4 ses på de bornholmske virksomheders muligheder på landenes markeder.

I kapitel 5 gives et bud på, hvad det offentlige og de offentligt finansierede rådgivningsinstitutioner kan gøre for at ruste virksomhederne til at få det bedste ud af de nye muligheder og udfordringer.

I kapitel 6 samles forslagene fra de øvrige kapitler med en opfordring til, at der laves en bornholmsk ”Østersøpolitik”.

Gennem hele rapporten suppleres den overordnede gennemgang med eksempler fra virksomheder, beskrivelser af særlige brancheforhold mv.

Erhvervslivet behandles i bred forstand i denne publikation, da det netop er et vigtigt budskab, at alle former for virksomheder må tage stilling til, hvordan globaliseringen påvirker deres forretningsområde.

Der er en vis overvægt af virksomhedseksempler inden for industriproduktion, men aspekter som import, samarbejde med underleverandører, handel med tjenesteydelser og i mindre grad turisme er også behandlet.

Økonomisk

betydning og erhvervsklima

I dette kapitel præsenteres først den betydning Polen, Litauen, Letland og Estland har for Bornholm, når man ser på handelstallene, og den udvikling der må forventes i landenes økonomier. Derefter gives en kort karakteristik af landenes markeder. I korthed er kapitlets budskab, at markederne nu er interessante på grund af deres lave løn- og prisniveau, hvilket giver mulighed for billig import til Danmark og udflytning af løntunge arbejdsprocesser. Desuden giver den høje vækst og øgede købekraft mulighed for eksport- og serviceerhvervene.



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 man kan sikre en virksomheds konkurrenceevne 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.

Import og eksport

Polen, Litauen, Letland og Estland har kun lille betydning som eksportmarkeder, men særligt Polen er vigtig som importland for Bornholm.

Som det fremgår af tabel 1, er særligt importen fra Polen væsentlig. Sammenlignes med det øvrige land, er importen fra Polen pt. to til tre gange større på Bornholm, hvor den udgør 15 % af den samlede import. Selvom det primært skyldes en enkelt virksomheds import af halvfabrikata fra egen fabrik i Polen til forarbejdning på Bornholm, viser den et typisk mønster for handel, hvor løntunge opgaver udføres i lavtlønslandene, og videreforarbejdningen foregår i Danmark.

Ellers viser handelstallene, at de fire lande kun er af beskeden betydning for Danmark og Bornholm. Men med en samlet befolkning på 45 millioner udgør de et potentielt marked, der er fem gange større end Sverige og halvt så stort som Tyskland.

Tallene for eksporten til de fire lande viser, at den kun udgør ca. 3,5 % af den samlede eksport mod 12 % til Sverige og 9 % til Tyskland. Altså mindre end en tredjedel og halvdelen af eksporten til henholdsvis Sverige og Tyskland. Det viser, at hvis Bornholm kan øge handlen og særligt eksporten i takt med den økonomiske vækst i landene, så er der et stort handelspotentiale for bornholmske virksomheder.

Handelsstatistikken viser derimod ikke, hvilken betydning de fire lande har for de virksomheder, der har datterselskaber eller produktion i landene. Indtjeningen fra aktiviteterne i de fire lande kommer moderselskaberne til gode. I handelstallene ses det kun, hvis produktionen tages til Bornholm for videre forarbejdning. Det drejer sig indtil videre kun om et par bornholmske virksomheder.

Høj vækst giver nye muligheder

Markederne i Polen, Litauen, Letland og Estland er i øjeblikket kendetegnet ved høj vækst og mange udenlandske investeringer, hvilket alt andet lige betyder, at handlen med landene også vil stige. Der er fortsat forventning om høj vækst i landene efter EU-medlemskabet.

Jo mere udviklede landene bliver, jo større er efterspørgslen efter den slags avancerede produkter og ydelser, danske virksomheder tilbyder. Flere virksomheder vurderer, at det er vigtigt at være tidligt inde på markedet, selvom efterspørgslen måske endnu er begrænset.

De fire landes markeder

De fire lande er meget forskellige, men deler alligevel nogle fælles træk. Blandt andet det lave lønniveau, der naturligvis er meget afgørende for danske virksomheder med etablering eller underleverancer i tankerne. Lønniveauet for ufaglærte ligger på 15-25 % af en ufaglært arbejders løn på Bornholm. Traditionelle industrier som for eksempel træ-, metal- og fødevarerindustri er relativt velrepræsenteret i alle landene.

Som det ses af tabel 3's oversigt over de økonomiske indikatorer, er landene på mange måder lig hinanden, når det gælder de økonomiske forhold. Samti-

Import til bornholmske virksomheder i procent af total import, 1995-2004, udvalgte lande.

	Estland	Letland	Litauen	Polen	Sverige	Tyskland	Total import i kr.
2000	0,3%	3,7%	2,9%	6,1%	10,7%	10,9%	737.909.455
2001	0,8%	3,8%	2,2%	7,6%	10,2%	7,7%	655.164.329
2002	0,0%	1,7%	0,8%	5,7%	7,7%	5,9%	684.637.336
2003	0,3%	1,5%	0,9%	9,7%	8,5%	6,0%	568.356.993
2004	0,4%	1,6%	1,4%	15,1%	8,7%	7,8%	624.515.131

Tabel 1. Kilde: Særkørsel fra Danmarks Statistik

Eksport fra bornholmske virksomheder i procent af total eksport, 1995-2004, udvalgte lande.

	Estland	Letland	Litauen	Polen	Sverige	Tyskland	Total eksport i kr.
2000	0,1%	0,2%	0,1%	3,7%	16,6%	12,8%	1.108.217.092
2001	0,2%	0,2%	0,1%	6,2%	16,3%	12,1%	1.301.624.655
2002	0,2%	0,1%	0,4%	8,7%	14,0%	9,7%	1.265.194.611
2003	0,1%	0,1%	0,6%	3,4%	11,7%	10,8%	1.173.937.959
2004	0,1%	0,1%	1,0%	2,5%	12,0%	9,3%	1.142.408.009

Tabel 2. Kilde: Særkørsel fra Danmarks Statistik

dig ses det også, at landene på trods af den hurtige økonomiske udvikling fortsat er fattige lande. Det betyder sammen med det lave skattetryk, at landene er væsentligt anderledes end Danmark. Der er således ikke den samme offentlige sektor til at understøtte virksomheder og borgere som i Danmark og andre udbyggede velfærdsstater.

Bureaukrati

Bureaukrati i landene nævnes ofte som en bekymring hos danske virksomheder, men de virksomheder, der er blevet interviewet til denne rapport, fremhæver, at det trods alt er et håndterbart bureaukrati. Selvom bureaukratiet fungerer langsomt, afspejler det dog en fungerende offentlig administration. For eksempel nævner flere virksomheder, at arbejdstilsynet er ganske effektivt.

Korruption

Det internationalt anerkendte korruptionsindeks fra Transparency International er ikke opløftende med hensyn til de fire lande. Som det fremgår af tabel 4, ligger Estland bedst placeret af de fire lande på listen som nr. 31 med et indeks på 6,0, herefter følger Litauen med indeks 4,6 som nr. 44 (sammen med Italien), Letland ligger nr. 57 med indeks 4,0, og Polen indtager med indeks 3,5 en placering som nr. 67. Til sammenligning ligger Danmark i toppen med indeks 9,5 på en tredjeplads.

Korruption eksisterer, men den er ifølge de danske virksomheder til at undgå. Desuden understreger de, at omfanget af korruption er brancheafhængigt, og en konsekvent afvisning af korruption virker, men det kan koste i fleksibilitet og hastighed på sagsbehandling. Efter landenes medlemskab af EU er problemer ved grænser til EU-lande stort set forsvundet.

Oversigt over økonomiske indikatorer for de fire lande 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 3. 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.

Socialt ansvar

Et par af de danske virksomheder, der havde etableret sig i et af landene, fremhævede, at danske virksomheder bør tage et socialt ansvar i lokalområdet. Som konkrete eksempler kan nævnes, at en virksomhed havde givet nye dæk til den lokale brandbil, en anden havde stået for renoveringen af en afdeling på det lokale hospital.

Uddannelsesniveau

Oftest fremhæves det relativt høje uddannelsesniveau i landene, men for de medarbejdere, som danske produktionsvirksomheder typisk efterspørger i landene, er der kun et stort udbud af ufaglært arbejdskraft. Udbuddet afhænger desuden af, hvor i landene virksomheden er placeret. Arbejdsløsheden er generelt væsentlig højere på landet end i storbyerne. Faglærte med viden om moderne produktions-

Transparency Internationals korruptionsindeks 2004

Placering	Land	2004 CPI indeks
3	Danmark	9,5
31	Estland	6,0
44	Litauen	4,6
57	Letland	4,0
67	Polen	3,5

Tabel 4. Kilde: Transparency International. CPI (Korrupsions perceptions indeks) viser opfattelsen hos forretningsfolk og landeeksperter af niveauet for korrupsion. Indekset går fra 10 (meget ren) til 0 (meget korrupt).



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 konsultants 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.



Riga

photos.reitama.cz

metoder er meget få. Således uddannede flere af de interviewede virksomheder deres medarbejdere helt fra grunden også til relativt avancerede funktioner. Det er tilsyneladende et mindre problem at finde kvalificerede funktionærer, men deres lønniveau er også væsentligt højere.

Overordnet billede af markederne

De fire lande byder på forretningsmuligheder, som nogle bornholmske virksomheder allerede udnytter. Det forventes, at markederne som eksportmarkeder bliver mere interessante i takt med den økonomiske vækst. Landene adskiller sig væsentligt fra Danmark, men forskellene i kultur og administrative procedurer er hindringer, som er til at overvinde, ifølge erfaringer fra danske virksomheder, der arbejder på markederne. Her følger korte beskrivelser af de enkelte lande.

Polen

Polen er med godt 38 millioner indbyggere et potentielt stort marked for bornholmske virksomheder. Bruttonationalproduktet er imidlertid på størrelse med det danske, hvilket viser, at landet endnu er fattigt, selvom de officielle statistikker i sagens natur ikke afspejler den sorte økonomi. Samtidig er væksten meget ulige fordelt over landet. I mange af de store byer er væksten høj og lønnen for en del grupper på vestligt niveau, når der tages hensyn til købekraften. Arbejdsløsheden er ca. 18 % for hele Polen, men væsentlig højere i mange landdistrikter.

Lidt forenklet kan det siges, at eksporten til Polen retter sig mod byområderne, mens produktion placeres et stykke fra byområderne, hvor lønningerne er lavere og arbejdsløsheden højere.

Mindstelønnen ligger på omkring 1.700 kr. om måneden. Det skønnes, at en gennemsnitsløn for en ufaglært ligger på omkring 3.000 kr. om måneden, mens en ledende funktionær får omkring 15.000 kr. om måneden. Selvom meget lønfølsomme industrier som fx tekstilindustrien allerede mener, landet er for dyrt, så betyder et lønniveau, der er en femtedel af det danske og en vækst på knap 6 %, at landet kan være interessant for andre virksomheder. Danmark er Polens tiendestørste handelspartner. Der er 350 registrerede danske virksomheder i Polen.

Estland

Estland er det mindste land i Baltikum med sine 1,4 millioner indbyggere og ligger fjernest i forhold til Danmark. Landet er det mest udviklede af de tre baltiske lande og præget af sin placering tæt på Finland. Tallinn med sine 0,4 millioner indbyggere er som hovedstad omdrejningspunkt for en væsentlig del af den økonomiske vækst. Danmark er den tredjestørste handelspartner for Estland. Der er i dag omkring 120 registrerede danske virksomheder i Estland.

Letland

Letland har godt 2,3 millioner indbyggere, hvoraf de 0,8 millioner bor i hovedstaden Riga. Arbejdsløsheden er på omtrent 10 %. Lønniveauet er under en femtedel af det danske, og der er pt. kraftig vækst på 5-7 %. Danmark befinder sig på en sjetteplads som både eksport- og importland. Riga er landets vækstcenter, hvor også købekraften er størst.

Polsk initiativ til færgedrift mellem Polen og 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 helårssejlads. 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 Swinoujście 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 bornholmske 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.

Litauen

Litauen er det største land i Baltikum med sine 3,5 millioner indbyggere og ligger på mange måder nærmest i forhold til Danmark. Landet vurderes af mange som det af de tre baltiske lande, der er mest oplagt for dansk samhandel på grund af markedsstørrelsen og nærhed til Danmark. Danmark er da også den største investor i landet. Arbejdsløsheden ligger på ca. 7 %, og lønniveauet er under en femtedel af det danske. Der er pt. kraftig vækst på 5-7 %. Danmark befinder sig på en syvendeplass som eksportland og en tiendeplads som importland.

Satsning på særlige samarbejdsområder

I kapitel 6 argumenteres for, at der laves en politisk prioritering af de bornholmske kontakter til landene. Som oplæg foreslås følgende regioner som samarbejdsområder:

- Regionerne i det nordlige Polen
- Klaipeda i Litauen
- Riga i Letland
- Hiiumaa og Saaremaa i Estland.

Transport og infrastruktur

Selvom Polen, Litauen, Letland og Estland geografisk ligger relativt tæt på Bornholm, så har denne nærhed kun værdi, hvis der er ordentlige transportforbindelser for såvel gods som personer. Effektive og billige transportforbindelser er, som ofte understreget, væsentlige for Bornholm. Med hensyn til tid og frekvens ligger Bornholm forholdsvist godt, da forbindelsen til Københavns Lufthavn er relativt

gode, og der er tæt til de sydsvenske transportnetværk til Polen og Baltikum. Til alle hovedstæderne er der gode flyforbindelser, også med lavprisselskaber. Desuden er der udmærkede flyforbindelser internt i Polen. I bilagsrapporten findes et særligt notat om transporten af gods og personer.

Omkostninger

Hvordan den enkelte virksomhed vurderer det ekstra, det koster i tid og penge at transportere gods eller personer fra Bornholm ind til trafikknudepunkterne, kommer meget an på branche og virksomhedens markedssituation. Hvis alternativet er at finde en forretningspartner i Køge, så er der langt til Klaipeda, omvendt hvis alternativet er Kuala Lumpur.

Direkte forbindelser

Færgeforbindelse til Polen fra Nexø og Rønne er pt. de aktuelle direkte forbindelser. De vil medvirke til at udvikle handlen og kontakterne mellem Bornholm og Polen, selvom det i første omgang er koncentreret på turismeområdet. Som en rapport om Øresundsregionen for nylig bemærkede om forbindelsen mellem Rønne og Ystad, så betyder hver tom plads på færgen tabt udvikling for Bornholm. Omvendt betyder hver besat plads mellem Bornholm og Polen lidt ekstra udvikling på Bornholm (og i Polen). Det er derfor af interesse for Bornholm, at der findes direkte forbindelser til Polen, også selvom det i første omgang kun er i sommerhalvåret.

Landbrug

De bornholmske landmænd har traditionelt været meget loyale mod landbrugets andelsselskaber, og gennem flere år har Bornholms Andelsfoderstofforening (nu DLG) næsten haft monopol på at forsyne det bornholmske landbrug med gødning, foderstoffer og bekæmpelsesmidler. Yngre landmænd med større landbrugsbedrifter handler dog langt mere markedsorienteret i dag. Der er etableret forskellige former for indkøbsforeninger, der sørger for at teste det gældende bornholmske prisniveau, men så vidt det har kunnet oplyses, har ingen bornholmske landmænd på egen hånd endnu foretaget væsentlige indkøb i Polen, Litauen, Letland eller Estland.

Direkte investering

Når det kommer til direkte investeringer i det pågældende område, besidder Bornholm for øjeblikket ingen særlige kompetencer eller viden. Ifølge de oplysninger, der er indhentet til denne rapport, har ingen bornholmske landmænd foretaget investeringer i de pågældende lande.

Ansættelse af medhjælpere

På grund af den særlige bornholmske fokusering på det baltiske og polske område, har bornholmsk landbrug tidligere været blandt de områder i landet, der i størst udstrækning har gjort brug af praktikanter og medhjælpere fra de østeuropæiske lande. De landøkonomiske foreninger har gennem en årrække opbygget en række kontakter i landene, og der er også opbygget kompetence i håndtering af de forskellige problemstillinger ved brug af udenlandsk arbejdskraft. Derfor har bornholmsk landbrug relativ nem adgang til østeuropæisk arbejdskraft, set i forhold til mange andre steder i Danmark.



Etablering af produktion i Polen og Litauen

A. Espersen A/S

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.

Landbruget på Bornholm har imidlertid ikke haft alvorlige problemer med at skaffe arbejdskraft til erhvervet. Derfor har efterspørgslen efter østeuropæisk arbejdskraft ligget på et stabilt niveau gennem flere år. Der har siden 2002 således været i alt ca. 20 østeuropæiske medhjælpere beskæftiget på Bornholm. Generelt er det indtrykket, at bedrifterne foretrækker at beskæftige danske medhjælpere.



Turisme

På grund af transportforholdene og markedsstørrelsen er - ud af de fire lande - kun det polske marked interessant for bornholmske turismevirksomheder. En stikprøve viser en forventning om, at det polske marked vil blive større, men for de fleste virksomheder vil det fortsat være under 10 % af omsætningen. Nogle virksomheder mener dog, at markedet vokser så hurtigt, at det vil udgøre op imod 25 % af deres omsætning inden for fem år.

Op mod en tredjedel af virksomhederne i stikprøven planlægger selvstændig markedsføring i de fire

lande, og hovedparten af virksomhederne mener, at der skal igangsættes fælles markedsføring på det polske marked. Der er imidlertid ikke enighed om, hvordan en sådan indsats skal finansieres.

Turismevirksomhederne ser generelt positivt på turisme fra de fire lande. Barriererne er dårlige trafikforbindelser, manglende kontakter og sproglige vanskeligheder.

Også VisitDenmark (tidligere Danmarks Turistråd) har fået øjnene op for det polske marked og har i januar 2005 offentliggjort resultaterne af den fælles nordiske undersøgelse: "Det polske feriemarked for Norden og de enkelt nordiske lande og regioner". Undersøgelsen konkluderer, at 200.000 polakker vil besøge Danmark inden 2010, mens andre 850.000 har løsere planer om at tage til Danmark. En pæn del af de rejsende vil formentlig vælge Bornholm, som det er tilfældet i dag, hvilket vil sige, at der er udsigt til vækst i antallet af polske turister.

Denne prognose sammenholdt med, at der i Polen typisk holdes en sen sommerferie i august og september uden for den traditionelle højsæson på Bornholm, giver gode perspektiver for det polske marked på Bornholm. Samtidig kan man nu trække på, at VisitDenmark agter at bearbejde det polske marked mere indgående fremover.

Der er således gode grunde til, at de bornholmske turismevirksomheder overvejer, om det polske marked skal opprioriteres fremover.

Bornholmske

virksomheders muligheder

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 af hverken bornholmske virksomheder eller de beslutningstagere, der har medansvar for erhvervsklimaet på øen.

Selvom det i første række er de større industrivirksomheder på Bornholm, der mærker den øgede internationale konkurrence, sender de også dens konsekvenser videre til underleverandørerne. De store virksomheder er nødt til at bruge de billigste underleverandører, hvilket naturligvis presser de lokale underleverandører. I yderste konsekvens kan en underleverandør blive tvunget til at flytte til udlandet sammen med den virksomhed, der leveres til.

Hvordan får bornholmske virksomheder det bedste ud af globaliseringen? Det gælder først og fremmest om at se de muligheder, udviklingen giver, så virksomheden og forretningsgrundlaget kan udvikles. Det kan begynde i det små, med at virksomheden orienterer sig om mulighederne for import fra de fire lande, men det kan også omfatte udflytning af produktion til en underleverandør eller til virksomhedens egen produktionsfacilitet.

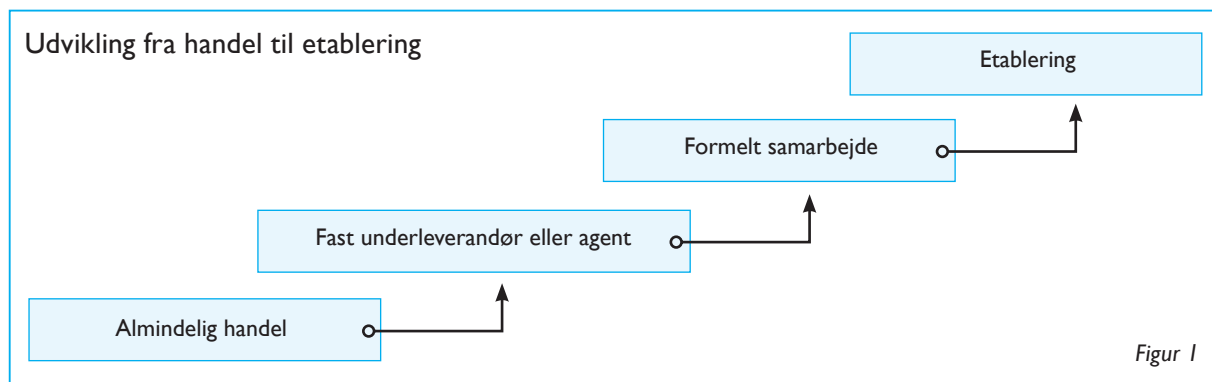
I forbindelse med udflytning er det vigtigt at se, at det ikke kun handler om tab af arbejdspladser på Bornholm, men også at der herved kan blive plads til virksomheder, hvor udviklingen af produkterne, markedsføring og service er centralt for den danske del af virksomheden. Det skaber arbejdspladser,

hvor værditilvæksten og dermed også lønnen er høj. På kort sigt vil antallet af nye arbejdspladser imidlertid ikke kunne modsvare tabet af arbejdspladser ved udflytning. Et eksempel er Espersen A/S, der uden aktiviteterne i Polen og Litauen sandsynligvis ville have halvt så mange beskæftigede i hovedsædet, som det er tilfældet i dag.

Muligheder ved internationalisering

I figur 1 ses en række forskellige former for internationale forretningsforbindelser opstillet som en trappe med almindelig handel som første trin og etablering som toppen af trappen. Det er imidlertid vigtigt at understrege, at figuren ikke skal tages som udtryk for, at et bestemt trin på trappen er bedre end et andet trin, men det er sjældent, at en virksomhed så at sige hopper de nederste trin over. Det er netop på de nederste trin, at virksomheden får viden og kontakter til eventuelt at fortsætte op ad trappen.

Det er vigtigt at gøre sig klart, at virksomhederne kan få fordele ved forskellige former for forretningsforbindelser. Det er således også vigtigt at have øje



for import, da det kan øge en bornholmsk virksomheds konkurrenceevne eller give basis for nye virksomheder.

Bornholmske virksomheders eksportstruktur

Der lægges normalt vægt på eksportvirksomhederne, når man ser på bornholmske virksomheders muligheder på de internationale markeder, da de med en eksport på omkring 1,1 milliard kr. er en afgørende faktor for det økonomiske liv på Bornholm.

Fra eksportsammensætningen for de bornholmske virksomheder i 2004 ses det tydeligt, at to brancher er afgørende for den bornholmske eksport: Fødevareerhvervet og maskinindustrien. Tilsammen udgjorde de to brancher i 2004 omkring 88 % af eks-

Eksportsammensætning for bornholmske virksomheder 2004

	2004
0. Næringsmidler og levende dyr	56,7%
1. Drikkevarer og Tobak	0,0%
2. Råstoffer ikke spiselige	Ikke tilgængeligt, skønnet til ca. 2,0%
3. Mineral, Brændsels- og smørestoffer	0,0%
4. Anim. og veg. olier, fedtstoffer og voks	0,0%
5. Kemikalier og kemiske produkter	0,1%
6. Bearb. varer - halvfabrikata	10,9%
7. Maskiner og transportmidler	31,6%
8. Bearbejdede varer	0,1%
9. Diverse varer og transaktioner	0,7%
Total	100,0%

Tabel 2. Kilde: Særkørsel fra Danmarks Statistik, NB: Tjenesteydelser indgår ikke i opgørelsen.

portens værdi. Derudover har kun bearbejdede varer med omkring 11 % en væsentlig betydning. Det betyder, at Bornholm har nogle stærke eksportvirksomheder, der kan bygges på, men det viser også, at Bornholm er sårbar, særligt da eksporten i høj grad bæres af fem til seks virksomheder.

Denne koncentration på brancher og nogle få virksomheder, når det gælder eksport, kommer næppe som en overraskelse, men den understreger, at der skal passes godt på de eksportvirksomheder, der ligger på Bornholm, og det vil være godt for øen, hvis flere virksomheder blev eksporterende.

Undersøgelse af det bornholmske erhvervsliv og de nye markeder

I dette afsnit gennemgås resultaterne af en spørgeskemaundersøgelse gennemført i december 2004. Der er i alt udsendt 95 spørgeskemaer til private, bornholmske erhvervsvirksomheder, der vurderes at have udenøs markedspotentiale. Det drejer sig om virksomheder inden for produktion, service og turisme. I bilagssamlingen findes en mere detaljeret gennemgang af undersøgelsen.

Generelt

32 virksomheder angiver, at de har kontakter eller handel med udlandet eller planer om det. Heraf har 17 import, 21 eksport, syv samarbejde og tre har virksomhedsinvesteringer. 17 virksomheder ønsker fremtidigt samarbejde eller investering i landene.

Når det gælder Polen, Litauen, Letland og Estland ses, at otte virksomheder har import, 10 eksport, seks samarbejde eller investering og otte uformelle kontakter. 22 af de 40 besvarelser angiver, at virksomheden ikke har handel eller samarbejde med landene.



Import af glas til videreforarbejdning

Bülow Glas Bornholm

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.

Videreforarbejdning 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.

Det ses, at omkring halvdelen af de virksomheder, der har handel med udlandet, har handel med Polen, Litauen, Letland eller Estland. Desuden er fem af de syv opgivne samarbejder med virksomheder fra et af de fire lande. Det tyder på, at den geografiske nærhed er en positiv faktor for samarbejde.

Eksporert

22 virksomheder angiver, at deres samlede eksport til udlandet udgør mere end 1 % af omsætningen. Heraf har seks over 25 % og tre mellem 11 og 25 %. I tabel 6 er vist virksomhedernes opgivne eksportdel af omsætningen fordelt på Polen, Litauen, Letland og Estland.

Import

14 virksomheder angiver, at deres samlede import fra udlandet udgør mere end 1 % af omsætningen. Heraf har en over 25 % og fire mellem 11 og 25 %. I tabel 7 er vist virksomhedernes opgivne importdel af omsætningen fordelt på Polen, Litauen, Letland og Estland.

Ses på import og eksport under et, er der for alle landenes vedkommende, flere bornholmske virksomheder der eksporterer, end virksomheder der importerer. Når man ser på forholdet mellem værdien af eksport og import i handelstallene fra Danmarks Statistik, er forholdet det omvendte: Her overstiger importen klart eksporten, hvilket også passer med, at halvfabrikata importeres for at blive videreforarbejdet i Danmark.

Det fremgår meget tydeligt af tallene, at der er meget få virksomheder, der forsøger sig med import. Der er således et importpotentiale, der forhåbentlig kan styrke de bornholmske virksomheder. Omvendt

Eksport: Antal virksomheder fordelt efter eksport til Polen, Litauen, Letland og Estland i % af omsætning

	Polen	Estland	Letland	Litauen
1-5 %	11	7	6	6
6-10 %	1	0	0	0
>10 %	0	0	1	1

Tabel 6

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

Planer om aktiviteter

Omkring 20 virksomheder overvejer at udbygge deres forbindelser til landene og typisk med en eller anden form for handel. Selvom nogle af disse virksomheder allerede har aktiviteter med landene, viser de, at der eksisterer en gruppe af virksomheder at bygge på i det videre arbejde.

Barrierer

Manglende tid og utilstrækkelig erfaring angives som de vigtigste interne barrierer for at komme i gang med samhandlen med de fire lande. Men også personale og økonomi nævnes af flere virksomheder. Kun tre ud af 27 angiver, at de har besluttet ikke at handle med landene.

Tidsfaktoren er en almindelig forklaring på, at ting ikke sker. Det er derfor værd fra det offentlige og rådgivningsside at forsøge at bearbejde andre barrierer, så spørgsmålet om tid bedre kan vurderes af den enkelte virksomhed. Normalt vil en virksomhed

Import: Antal virksomheder fordelt efter import fra Polen, Litauen, Letland og Estland i % af omsætning

	Polen	Estland	Letland	Litauen
1-5 %	3	0	3	1
6-10 %	1	0	0	0
>10 %	0	0	1	1

Tabel 7

være villig til at investere tid, hvis der er en rimelig sandsynlighed for et positivt resultat.

Når man ser på eksterne barrierer angiver 11 virksomheder, at markederne ikke er interessante nok, hvilket afspejler usikkerheden om markedernes potentiale. Ellers er de barrierer, der nævnes mest, manglende netværk og manglende kontakter. Her ligger en meget klar opgave for det offentlige og rådgivningssystemet: Virksomhederne skal hjælpes med netværk og kontakter, så de hindringer bliver til at overvinde. Seks virksomheder anfører også, at dårlige godsforbindelser er en hindring. Det er ikke et alarmerende højt tal, men heller ikke til at ignorere.

Behov for eksterne ydelser

Af de virksomheder, der ønsker at indlede eller udbygge handel eller samarbejde med de fire lande, er der en nogenlunde jævn fordeling af behovet for eksterne ydelser mellem de muligheder, der er angivet i spørgeskemaet: Markedsføring og markedsanalyse angives dog af lidt flere end kontaktformidling, juridisk bistand samt im- og eksportrådgivning. Konklusionen er, at det er afgørende at afklare, hvad den enkelte virksomheds behov er i den givne situation.

Med hensyn til leverandører af den eksterne råd-



Foto: Peter Andreasen

givning angives offentlig rådgivning sammen med rådgivning fra brancheorganisation og andre virksomheder som foretrukne rådgivere. Private rådgivere som reklamebureauer og konsulentvirksomheder angives kun af tre virksomheder som foretrukne rådgivere. Det kan være fordi, det er en hypotetisk situation for virksomheden, men samtidig viser svarene, at det offentlige og det offentligt støttede rådgivningssystem har en kundegruppe, der, selvom den pt. er lille, er vigtig at tage vare på.

Når der spørges til formen for rådgivning, så er individuel rådgivning og erfaringsudveksling med andre virksomheder de helt dominerende ønsker til rådgivningen. Hvis man ønsker at bruge andre former for rådgivning som for eksempel eksportseminarer, delegationsrejser eller fælles markedsføring, må man være klar over, at der skal præsteres noget ekstraordinært for at få virksomhedernes interesse.

Brug af interne ressourcer

Der er en relativ lav villighed til at bruge interne ressourcer til markedsopdyrkningen. Det skyldes sandsynligvis, at spørgsmålet er hypotetisk for flere af virksomhederne, for det må konstateres, at en til fem dage ikke rækker langt, hvis man skal i gang med et nyt marked. Derfor er det en stor udfordring for rådgivningssystemet at konkretisere mulighederne for virksomhederne, så de er villige til at afsætte tilstrækkeligt med interne ressourcer til at gennemføre et samhandelsprojekt.

Arbejdsmarkedet

Globalisering af arbejdsmarkedet, der kommer til udtryk ved, at ud-lændinge arbejder i Danmark, står i øjeblikket i et negativt lys, når man taler om de nye EU-lande. 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 ikke er til 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 attraktiv 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.

Også andre væsentlige spørgsmål vedrørende arbejdspladser på Bornholm rejser sig i forbindelse med globalisering. Det er i første række arbejdspladser med lave uddannelseskrav, der flytter til lavtlønslande. Det betyder, at det primært er ufaglærte og andre med kortere uddannelser, der bliver ramt af udflytningen af arbejdspladser. Samtidig er der imidlertid muligheder for, at de mistede arbejdspladser kan erstattes af andre i servicesektoren, for eksempel inden for turismen.

Eksempler på initiativer

For det offentlige og rådgivningssystemet er det vigtigt at anerkende, at international handel og forretningsforbindelserne er en naturlig del af mange virksomheder, men ikke nødvendigvis noget virksomhedens eksistens skal baseres på.

Bornholmske virksomheder, offentlige institutioner og rådgivningssystemet skal arbejde på at tiltrække kvalificeret arbejdskraft og opkvalificere medarbejderne i virksomhederne for at kunne møde de internationale konkurrencevilkår.

De to eksempler skal lægge op til debat om, hvilke muligheder der er lokalt for at forbedre virksomhedernes vilkår. Det vigtige er derfor ikke, om netop disse forslag realiseres, men at der tages initiativer, der kan styrke virksomhederne.

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 så stor succes, at den på flere områder er blevet større end modervirksomheden. Den polske virksomhed har således efter nogle turbulente første år kunnet give indtægter i dårlige år for virksomheden på Bornholm og dermed også være med til at sikre Nexø Vodbinderi.

Virksomheden er bygget langsomt op. Først via handel med den polske partner som agent, selskabsdannelse, etablering af produktion og stigende integration af den polske partner i selskabet. I forhold til de forbehold næsten alle 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.

Projekt Videnpilot: Mission handel

Det foreslås, at der laves et projekt på grundlag af Videnskabsministeriets ordning "Videnpilot", der giver tilskud til ansættelse af akademikere i virksomheder, hvor der ikke i forvejen er mere end to akademikere. Bornholms ErhvervsCenter indgår aftale med tre til fem virksomheder, der ansætter videnpiloter med henblik på et handelsprojekt, og sammen med en videninstitution står erhvervscentret for løbende kompetenceudvikling inden for udenrigshandel hos videnpiloterne. Projektet må anses for attraktivt for virksomheden på grund af de relativt lave omkostninger til et udviklingsprojekt. For videnpiloterne vil den målrettede satsning med opkvalificering og netværk til ansatte i andre virksomheder anses for attraktivt.

Baltisk serviceøkonom

Bornholms Erhvervsskole er en afgørende videninstitution på Bornholm, og det er derfor også vigtigt, at den inddrages i en satsning på udviklingen af det bornholmske erhvervslivs internationale handel. Hvordan skolen konkret kan bidrage må tage udgangspunkt i en drøftelse med skolen, men her kommer alligevel et forslag, så der også ligger et mere konkret bud på, hvad vej man kan gå: På grundlag af erhvervsskolens uddannelse i Service Management kan indgås samarbejdsaftaler med lignende uddannelsesinstitutioner i de fire lande, så det bliver muligt at tage en uddannelse med elementer fra flere af landene.

Hvad er der at bygge på?

Resultaterne fra spørgeskemaundersøgelsen giver grundlag for at konkludere, at der er interesse for de fire landes markeder. Samtidig er det også tydeligt, at den "underskov" af bornholmske virksomheder, der i fremtiden skal være med til at sikre arbejdspladser på grundlag af international handel, består af et relativt begrænset antal virksomheder. Ser man bort fra turismevirksomhederne, handler det om 20-30 virksomheder, der ønsker at handle internationalt. Også den store koncentration af virksomhederne inden for få brancher stiller særlige krav til sikringen af udviklingen af det bornholmske erhvervsliv.

Det er derfor afgørende, når der er tale om international handel mv., at erhvervsrådgivningen kan hjælpe de eksisterende virksomheder og har mulighed for at støtte selv små, nye initiativer. Samtidig er det også vigtigt at tænke på den generelle udvikling af erhvervslivet, da den kan være med til også at styrke virksomhedernes internationale muligheder. Det gælder for eksempel rekruttering af medarbejdere med nye kvalifikationer.

Kort sagt er der et potentiale at bygge på, men rådgivningssystemet og det offentlige kan gøre en forskel i at udnytte dette potentiale. Næste kapitel giver et bud på, hvordan det kan gøres.

Hvordan

kan virksomhederne støttes?

Dette kapitel indeholder en række anbefalinger til, hvordan rådgivningssystemet på Bornholm og de offentlige institutioner og politikere kan støtte virksomhedernes bestræbelser på at skabe eller udbygge forretningsforbindelser med Polen, Litauen, Letland og Estland. Konklusionen er, at Bornholm har nogle gode kontakter og erfaringer at bygge på, men de skal synliggøres i endnu højere grad, hvis virksomheder, der ikke allerede er i gang, skal kunne drage nytte af dem.



Vilnius

photos.rentama.lt

De eksisterende tilbud

Der eksisterer en lang række nationale tilbud til virksomheder, der vil handle internationalt eller etablere produktion i udlandet. Eksportrådet under Udenrigsministeriet har en bred vifte af tilbud, og også brancheorganisationer, som for eksempel Dansk Industri, tilbyder kvalificeret hjælp til virksomheder, der ønsker at arbejde på de internationale markeder. Der er i bilagssamlingen redegjort for flere af disse tilbud.

På trods af forskellige rabatordninger, er det konsulenttydelser, der kræver betaling, hvilket for den enkelte virksomhed kan komme op på direkte udgifter på 8-40.000 kr. i en sådan rådgivningsproces. Det er ofte penge, der er givet godt ud, når virksomheden har en velafgrænset målsætning for sit ønske om udvikling af sine internationale forretningsforbindelser. Særligt når der tages hensyn til de interne ressourcer i form af arbejdstid, som virksomheden skal investere. Betalingen for rådgivningen kan imidlertid være en hindring for de virksomheder, der blot er interesseret i at afprøve mulighederne i mindre målestok.

Traditionelt har der i handelsspørgsmål været en tilbøjelighed til at fokusere på eksportvirksomheder. Figur 1, der illustrerede en mulig udvikling fra handel til etablering, viser, at det er afgørende, at virksomhederne kommer i gang med at overveje handelsmuligheder, uanset hvilket niveau der lægges ud på. Som en sidebemærkning er det netop ideen bag det indre marked i EU, at virksomhederne skal (kunne) se det europæiske marked som ét marked. Det indre marked har fået en ny dimension med de østeuropæiske lande, og det giver nye muligheder for de virksomheder, der kan udnytte det.

Lokal rådgivning

Den offentlige rådgivning på Bornholm har derfor en vigtig rolle at spille. Der kan på grundlag af kendskab til de lokale virksomheder tilbydes målrettet rådgivning i den indledende fase uden beregning til selv små forsøg på handel med de fire lande. Den nødvendige viden eksisterer allerede i stor udstrækning på Bornholm. Det er derfor vigtigt, at rådgivningssystemet tilbyder ligeværdig rådgivning til alle handelsformer. Det er både rådgivningssystemets ansvar at dække virksomhedernes behov, og være med til at sætte dagsordenen for de bornholmske virksomheder, så de kan udnytte de nye muligheder.

Samtidig kan Bornholms ErhvervsCenter og det offentlige spille en rolle ved at formidle kontakter og kvalitetskontrollere rådgivning fra lokale investerings- og udviklingsinstitutioner i de fire lande. De er sværere at bruge end danske institutioner, og danske virksomheder er i almindelighed knap nok klar over deres eksistens. Der er imidlertid ikke tvivl om, at der her kan hentes meget viden og rådgivning, og deres ydelser er ofte gratis eller billige.

Det er en af begrundelserne for, at denne rapport lægger op til en fokusering af de bornholmske kontakter i de fire lande. Fordelen ved at satse på fire til fem områder er, at bornholmske politikere, rådgivere og embedsmænd får opdyrket de kontakter (personlige og institutionelle), der er nødvendige for at hjælpe virksomhederne på den rette måde. Det er også vigtigt, at virksomhederne kan få rådgivning på et "lavt" niveau. Det skal for eksempel være muligt at få rådgivning til enkle importspørgsmål, à la "hvor kan jeg importere en træhytte fra". De initiativer flytter ikke i sig selv den bornholmske økonomi, men de er med til i det små at give virksomhederne en international dimension.

Det offentlige Bornholms kontakter

Det offentlige Bornholm har gode kort på hånden, når det gælder om at hjælpe de bornholmske virksomheder på markederne i Polen, Litauen, Letland og Estland. Gennem godt 10 år har man fra kommuner, amt og nu regionskommunen haft tæt kontakt til de fire lande. Danmark har et godt navn i landene, og det har Bornholm også. Der findes således politikere og embedsmænd med mange kontakter og en stor viden om landene. Selvom de erfaringer måske ikke umiddelbart opfattes, som relevante for den enkelte virksomhed, så er der ikke tvivl om, at de kan være væsentlige som døråbnere, kontaktskabere og til at indhente viden om lokale forhold i de fire lande. Det er derfor vigtigt, at de offentlige institutioner og rådgiverne synliggør deres viden og erfaringer over for erhvervslivet. Men det kræver også en åbenhed fra erhvervslivets side: Selvom det måske er bedst at gøre sig sine erfaringer selv, så kan de være for dyrt købte. Eller endnu værre, at virksomheden aldrig får taget de første skridt, fordi de virker for uoverskuelige.

Hvilke erfaringer kan det offentlige byde på?

- Et stort antal politiske kontakter i diverse institutioner i Østersøregionen.
- Medlemskab af politiske samarbejdsorganer, som for eksempel Euroregion Baltic.
- Systemeksport, det vil primært sige overførsel af viden fra offentlige institutioner på Bornholm til de fire lande.
- Assistance til landenes EU-programmer.
- Venskabsbysamarbejde.
- Samarbejde mellem uddannelsesinstitutioner.

Netop i lyset af, at virksomhedernes 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 politikere og embedsmænds kontakter være af stor betydning for virksomhederne.

Samarbejdsregioner for Bornholm

På grundlag af betragtningerne vedrørende styrkelsen af rådgivningsindsatsen og udnyttelsen af de offentlige kontakter, anbefales det, at der udpeges nogle regioner, hvor der satses på at skabe gode kontakter og godt kendskab til Bornholm og bornholmske virksomheder. Anbefalingerne bygger på de kontakter, offentlige institutioner har opbygget i landene samt de allerede eksisterende forretningsforbindelser mellem Bornholm og landene.

Anbefalingerne bør danne udgangspunkt for en prioritering af de ressourcer, bornholmske institutioner kan lægge i arbejdet med de fire lande. Det væsentlige er at blive enige om en prioritering, så der skabes en indgang til kontakter for bornholmske virksomheder. I mange tilfælde vil virksomhedens særlige forhold betyde, at virksomheden har interesse for andre områder end de udvalgte indsatsområder, men det bør ikke ændre ved, at ressourcerne fokuseres på et antal udvalgte regioner.

Også EU's strukturfondes implementering i fuld skala i de fire lande kan give offentlige bornholmske aktører muligheder. Erfarne EU-rådgivere fra regionskommunen kan hjælpe virksomheder med tilskudsmuligheder og måske også på grundlag af Bornholms erfaringer gennem 10-15 år med strukturfonde rådgive lokale myndigheder i de fire lande, så de får mest muligt ud af midlerne. Bornholms

Erhvervsskole kan måske også få mulighed for at bidrage med udvikling af uddannelsesforløb i landene, hvilket igen kan give bornholmske virksomheder en nemmere indgang til landenes markeder.

Udvælgelse af strategiske samarbejdsområder vil styrke mulighederne for at opbygge viden i det offentlige, men også blandt virksomhederne. Det er ofte betryggende, når en anden bornholmsk virksomhed kan bevidne tingenes tilstand i et område. Generelt er danske virksomheder i de fire lande meget villige til at hjælpe andre danske virksomheder.

En anden fordel ved at udvælge særlige strategiske samarbejdsområder er, at Bornholm kan få en betydning for lokalområdet og dermed ikke drukne i mængden af typisk større virksomheder. Forbindelser mellem bornholmske politikere og embedsmænd til udvalgte regioner kan være med til at skabe større fokus på de bornholmske virksomheder, hvilket også kan tænkes at gøre en forskel med hensyn til bureaukratiske hindringer.

Efterfølgende er der for hvert af de fire lande lavet en anbefaling til et eller flere samarbejdsområder.

Polske samarbejdsområder

Bornholm bør satse på de områder i det nordlige Polen, hvor bornholmske virksomheder har forretningskontakter, eller det offentlige har samarbejdsaftaler.

På grundlag af virksomhedskontakter er regionen Zachodniopomorskie (Vestpommern) en oplagt samarbejdspartner. Der er færgeforbindelser om sommeren til Kolobrzeg og Swinoujście. I Koszalin og Darlowo har henholdsvis Espersen og Nexø Vodbinderi etableret sig. Szczecin, der er hovedbyen i regionen, ligger tæt på Tyskland med ca. 150 km til Berlin. Regionen har 1.696.982 indbyggere.



Bornholms Regionskommune har indgået et samarbejde med regionen Warminsko-Mazurskie i det østlige Polen, med hovedbyen Olsztyn. Regionen grænser op til Kaliningrad og er en af de mindre udviklede regioner i Polen. Den repræsenterer således andre muligheder end Zachodniopomorskie. Regionen har 1.428.400 indbyggere. Regionen indgår i samarbejdet Euroregion Baltic.

Regionen Pomorskie (Pommern) med Gdansk og Gdynia kunne også overvejes som samarbejdspartner, særligt på baggrund af de gode transportforbindelser til området og den stigende købekraft i storbyområdet.

Estiske samarbejdsområder

Bornholm har gennem B7-samarbejdet mellem de syv store øer i Østersøen løbende haft kontakter med øerne Hiiumaa og Saaremaa, med henholdsvis 11.000 og 40.000 indbyggere. Da der ikke er væsentlige erhvervscontakter at bygge på i Estland, foreslås det, at Hiiumaa og Saaremaa udvælges som satsningsområder i Estland. Fra en virksomheds synsvinkel er der imidlertid begrænsede muligheder på øerne, så kontakter, der kan fungere som brobyggere til særligt Tallinn, er afgørende.

Lettisk samarbejdsområde

For at de bornholmske kontakter i de fire lande skal udgøre en palet af muligheder for virksomhederne, foreslås det, at man vælger at satse på relationer til hovedstaden Riga, da de anbefalede samarbejdsområder i de øvrige lande ligger i provinsen. Bornholm vil naturligvis have sværere ved at slå igennem her, men mulighederne er til gengæld større. Valget af Riga giver en alternativ indgang for Bornholm, da

det bornholmske kulturliv har mulighed for at profilere øen via det danske kulturinstitut i byen.

Af andre muligheder i Letland kan nævnes regionen ud til Østersøen, der indgår i Euroregion Baltic, og hvor fx havnebyen Ventspils indgår.

Litauisk samarbejdsområde

Klaipeda med godt 0,2 millioner indbyggere er landets største havneby, og den har egen lufthavn. I Klaipeda er der oprettet en såkaldt "Free Economic Zone", der giver udenlandske virksomheder markante økonomiske fordele. A. Espersen A/S er placeret i denne Free Economic Zone.

Anbefalingen for Bornholm er at satse på Klaipeda som samarbejdsområde i Litauen. Det er en by med udviklingspotentialer på grund af den centrale trafikale placering, og så er en bornholmsk virksomhed allerede placeret i byen. Regionen, hvor Klaipeda er hovedbyen, indgår også i Euroregion Baltic.

En erhvervsrettet

Østersøpolitik

En egentlig Østersøpolitik lyder måske lidt pompøst i forhold til de forslag, der er præsenteret i denne publikation, men som en samlet strategi eller plan for, hvordan man prioriterer ressourcerne på området, vil en fælles Østersøpolitik for de offentlige institutioner og erhvervsrådgivningen være et væsentligt fremskridt.

Der arbejdes allerede med de fire lande i både erhvervslivet, i forskellige offentlige institutioner og i det politiske liv, og nye muligheder opstår løbende. Derfor er budskabet her, at en fælles strategi vil styrke det bornholmske erhvervsliv, men også de øvrige bornholmske institutioner med interesser i de fire lande.

Samtidig skal det understreges, at der i denne rapport er givet belæg for, at det er værd at bruge ressourcer på de fire lande. Den konkrete prioritering er et politisk spørgsmål, men at ignorere de fire lande vil være til skade for både det bornholmske erhvervsliv og det øvrige bornholmske samfunds fremtid.

Her gives ikke et bud på en samlet Østersøpolitik, men på baggrund af rapporten opridses de væsentligste anbefalinger til de politiske organer, offentlige institutioner og rådgivningssystemet:

- Udvælg en række samarbejdsområder, der kan hjælpe til koordinering af de ressourcer, bornholmske institutioner bruger i landene.
- Synliggør den viden samt de kompetencer og kontakter, der eksisterer hos de bornholmske rådgivere, embedsmænd og politikere.
- Styrk den internationale dimension i erhvervsrådgivning, så det bliver et naturligt element i forhold til alle brancher.
- Fokuser på at øge virksomhedernes og medarbejdernes kompetencer i forhold til internationale forretninger.
- Arbejd for endnu bedre transportforbindelser.

Riga



photos.retama.cz

Internetlinks

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

Estland:

www.investinestonia.com Estlands investeringsinstitution
www.ambrallinn.um.dk Den danske ambassade i Estland

Letland:

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

Litauen:

www.development.lt Officiel indgang til rådgivningen i 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
www.fremtidensvaekst.dk Tænketanken fremtidens vækst





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.

Indhold

1. Sammenfatning og anbefalinger
2. Østersøregionens muligheder og udfordringer
3. Økonomisk betydning og erhvervsclima
4. Bornholmske virksomheders muligheder
5. Hvordan kan virksomhederne støttes?
6. En erhvervsrettet Østersøpolitik



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 rapport henvender sig primært til rådgivere, offentlige institutioner og politiske aktører på Bornholm, men er også den bedste indgang for dem, der ønsker et overblik over det bornholmske erhvervslivs muligheder i forhold til de fire nye EU-lande i Østersøregionen: Polen, Litauen, Letland og Estland. Rapporten fokuserer primært på mulighederne for produktionsvirksomheder, men den er også relevant i forhold til virksomheder inden for service og import.

Som supplement til denne rapport er udarbejdet en guide til virksomheder på Bornholm samt en bilagssamling, som anbefales, hvis man ønsker uddybende information. Publikationerne kan fås ved henvendelse til Bornholms ErhvervsCenter. Publikationerne er finansieret af Bornholms Regionskommune og Den Europæiske Regionalfond.