



Útflutningsráð flytur í Hús atvinnulífsins

Útflutningsráð Íslands hefur flutt starfsemi sína í nýtt húsnæði, nánar tiltekið í Hús atvinnulífsins að Borgartúni 35, Reykjavík. Skrifstofur Útflutningsráðs eru á jarðhæð hússins. Athygli er vakin á því að símanúmer Útflutningsráðs er óbreytt eða 511 4000 og faxnúmer 511 4040.

Í Húsi atvinnulífsins verða einnig Samtök atvinnulífsins, Samtök iðnaðarins, Samtök verslunar og þjónustu, Landsamband íslenskra útvegsmanna, Nýsköpunarsjóður atvinnulífsins, Samtök fiskvinnslustöðva, Samtök ferðaþjónustunnar o.fl.

Útflutningsverðlaun forseta Íslands féllu Delta í skaut

Lyfjafyrirtækið Delta hf. hlaut Útflutningsverðlaun forseta Íslands að þessu sinni en verðlaunin voru afhent við hátíðlega athöfn að Bessastöðum 2. maí sl. Páll Sigurjónsson, formaður úthlutunarnefndar, sagði m.a. í ávarpi sínu að Delta hf. væru veitt verðlaunin fyrir þann árangur sem fyrirtækið hefði náð í sölu- og markaðsmálum á samheitalyfjum og lyfjatengdu hugviti og fyrir þá framsýni sem fyrirtækið hefði sýnt í uppbyggingu sinni sem öflugt alþjóðlegt þekkingarfyrirtæki á sínu sviði. Fyrirtækið væri góður fulltrúi fyrir þann vaxandi fjölda íslenskra fyrir-

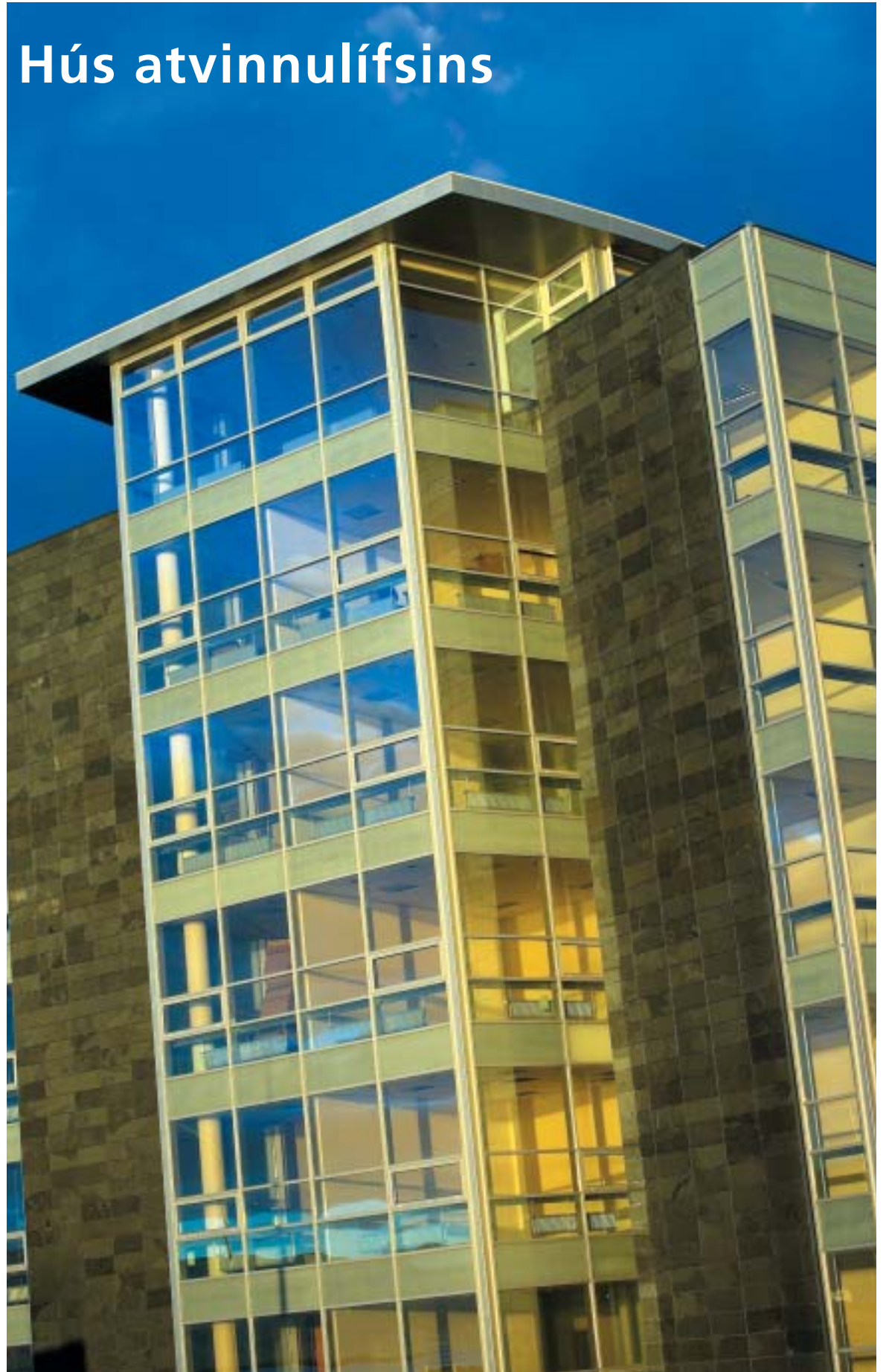
tækja sem um þessar mundir hösluðu sér völl á alþjóðlegum markaði, þar sem söluvaran væri þekking, reynsla og þjónustulund íslenskra starfsmanna og stjórnenda.

Verðlaunagripurinn er gerður af listamanninum Kristni E. Hrafnssyni. Verkið ber heitið Eitt þrep og er unnið úr svörtu graníti. Að sögn Kristins er verkið tákmynd stígandi hreyfingar og framþróunar – flutnings af einum stað á annan.

Sjá viðtal við Róbert Wessman, forstjóra Delta, á bls. 3



Forseti Íslands, Ólafur Ragnar Grímsson, og Róbert Wessman, forstjóri Delta hf., við afhendingu Útflutningsverðlauna forseta Íslands á Bessastöðum.



Lyf og líftækni til umfjöllunar á ársfundi Útflutningsráðs

Hnattvæðing íslensks atvinnulífs á fleygiferð

„Íslenskt þjóðfélag á alla sína framtíð undir öflugum gjaldeyrisskapandi fyrirtækjum. Áframhaldandi hagvöxtur og viðvarandi velmegun þjóðarinnar byggist á útflutningi og þátttöku íslenskra fyrirtækja í alþjóðlegum viðskiptum,“ sagði Páll

Sigurjónsson, stjórnarformaður Útflutningsráðs Íslands, m.a. í ávarpi sínu á afar vel sóttum ársfundi ráðsins þann 8. maí sl. Á fundinum flutti Halldór Ásgrímsson utanríkisráðherra ávarp og kastljósínu var beint að útrás með lyf og líftækni.

Erindi fluttu þeir Róbert Wessman, forstjóri Delta, Sindri Sindrason, forstjóri Pharmaco, og Práinn Þorvaldsson, framkvæmdastjóri Sagamedica-Heilsujurta.

Páll benti á að frá stofnun Útflutningsráðs fyrir rúmum 15 árum

hefði margt breyst til batnaðar í umhverfi íslenskra útflutningsfyrirtækja. Milliríkjasamningar á borð við EES-samninginn hefðu greitt götu íslenskra vara inn á erlendan markað og nýr skilningur á mikilvægi samkeppni og frjálsra mark-

aðsviðskipta hefði opnað íslenskum útflutningsfyrirtækjum tækifæri sem ekki þekktust áður. „Bættar samgöngur, samfara byltingarkenndum breytingum í fjarskiptum og upplýsingatækni hafa einnig á skömmum tíma dregið verulega úr þeim annmörkum sem fylgja landfræðilegri legu landsins. Hnattvæðing íslensks atvinnulífs er því á fleygiferð.“

Framhald á bls. 2



Íslandskynning í Minnesota

:: bls. 3



Dubai og Bahrain áhugaverð markaðssvæði

:: bls. 4



Íslenskir tískuhönnuðir vekja athygli í París

:: bls. 5



Sóknarfærin mörg í Vietnam

:: bls. 7



Stofnfiskur hlýtur Nýsköpunarverðlaun 2002

:: baksíða

Fjölmenningur ársfundur Útflutningsráðs Íslands

Alþjóðavæðingin er mikið hagsmunamál

„Alþjóðavæðingin er mikið hagsmunamál fyrir Íslendinga sem eru mjög háðir útflutningsverslun og greiðum aðgangi að erlendum mörkuðum. Hinn íslenski markaður er smár, en framleiðendur og þjónustuaðilar líta í vaxandi mæli svo á að Evrópa og jafnvel heimurinn allur sé okkar markaður,“ sagði Halldór Ásgrímsson utanríkisráðherra í upphafi ávarps síns á ársfundinum. Hann sagði að með afnámi hafta hefðu hin litlu og meðalstóru íslensku fyrirtæki sótt inn á stærri mark-

aði til hagsbóta fyrir landsmenn alla. „Vaxandi fjölbreytni íslensks atvinnulífs á rætur að rekja til þessarar þróunar. Á þann hátt hefur alþjóðavæðingin tvímælalaust skilað okkur hlutfallslega meiri ávinningi en mörgum öðrum stærri þjóðum.“

Ráðherra sagði að alþjóðavæðing íslensks atvinnulífs hvíldi fyrst og fremst á þremur stöðum. „Ber þar fyrst að telja EES-samninginn sem hefur skapað íslensku atvinnulífi margvísleg sóknarfæri á innri markaði ESB sem er okkar mikilvægasti útflutningsmarkaður.“ Þá hafi fríverslunarsamningar sem gerðir hafi verið við fjölda ríkja á vettvangi EFTA einnig reynst mikilvægir. Þessir samningar eigi það allir sammerkt að tryggja Íslendingum fulla fríverslun fyrir mikilvægustu framleiðsluvörur sínar; sjávarafurðir og iðnaðarvörur. „Íslensk fyrirtæki hafa í auknum mæli haslað sér völl á mörkuðum utan EES-svæðisins og utan þeirra ríkja sem fríverslunarsamningarnir ná til. Við slíkar aðstæður skipta þær reglur sem mótaðar eru á vettvangi Alþjóðaviðskipta-



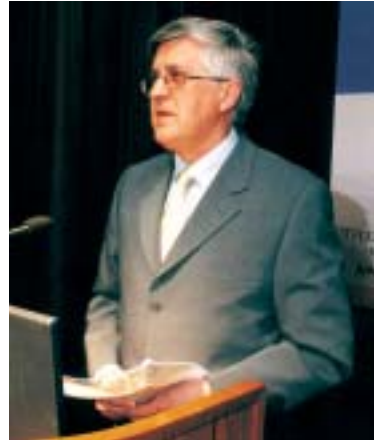
Fjölmenningur var á ársfundum Útflutningsráðs. Framst á myndinni sitja þeir Halldór Ásgrímsson utanríkisráðherra og Jón Kristjánsson heilbrigðisráðherra.



Sindri Sindrason, forstjóri Pharmaco.



Jón Ásbjörnsson og Ragnar Halldórsson.



Práinn Þorvaldsson, framkvæmdastjóri Sagamedica-Heilsujurta.



Sverrir Haukur Gunnlaugsson, Þorsteinn Geirsson og Ari Edwald.

stofnunarinnar sífellt meira máli.“

Halldór sagði að í nýendurskoðaðri skýrslu um áhrif alþjóðavæðingar eða hnattvæðingar hér á landi sé undirstrikað að Ísland hafi vissulega notið góðs af alþjóðavæðingunni og að helstu sóknarfæri Íslendinga séu bundin við áframhaldandi sókn á þeirri braut. „Skýrslan vísar sérstaklega að hagvaxtarþróun hér á landi og ítrekar að við verðum að gera betur á næstu árum en við höfum gert undanfarið til þess að halda í við keppinauta okkar. Kemur fram að útflutning vöru og þjónustu verður að aukast um 3% á ári í þessu skyni. Markmiði af þessu tagi verður ekki náð nema með samstilltu átaki á mörgum sviðum.“ Hann sagðist

telja afar mikilvægt að tillögum nefndarinnar, sem vann skýrsluna, verði fylgt eftir og áfram verði skipulega unnið að athugun á kostum og göllum aðildar Íslands að Evrópusambandinu. „Á mörgum sviðum eru þeir þekktir, ekki síst vegna aðildar okkar að EES-samningnum. Á sumum sviðum er hins vegar nauðsynlegt að frekari athuganir fari fram, líkt og bent er á í skýrslunni. Má þar nefna sjávarútvegsstefnuna, sveigjanleika vinnu- og markaða, sóknarfæri íslensks atvinnulífs og áhrif á heildarkjör launafólks og síðast en ekki síst hagstjórn í evrumhverfi.“

Sjá ávörp utanríkisráðherra og stjórnarformanns á vef Útflutningsráðs, www.utflutningsrad.is.

Útrás með lyf og líftækni

Yfirskrift ársfundar Útflutningsráðs að þessu sinni var útrás íslenskra fyrirtækja með lyf og líftækni. Umfjöllunarefnið endurspeglar þær miklu breytingar sem orðið hafa á skömmum tíma í íslensku atvinnulífi. „Það hefði örugglega þótt saga til næsta bæjar fyrir nokkrum árum að lyf og lækningatæki framleidd á Íslandi væru umtalsverður þáttur í gjaldvegristekjum þjóðarinnar og að hópur fyrirtækja á þessu sviði væri með öfluga starfsemi bæði hér á

landi og erlendis. Staðreyndin er þó sú að í fyrra nam útflutningur á lyfjum og lækningatækjum tæpum 6 milljörðum króna og hafði fjórfaldast frá því tveimur árum áður,“ sagði Páll Sigurjónsson, stjórnarformaður Útflutningsráðs, í ávarpi sínu. Róbert Wessman, forstjóri Delta, Sindri Sindrason, forstjóri Pharmaco, og Práinn Þorvaldsson, framkvæmdastjóri Sagamedica-Heilsujurta, fluttu fróðleg erindi á fundinum þar sem farið var yfir sögu fyrirtækjanna og framtíðarsýn.



Róbert Wessman, forstjóri Delta.

Samstarfssamningur Nýsköpunarsjóðs og Útflutningsráðs

Nýr samstarfssamningur milli Nýsköpunarsjóðs atvinnulífsins og Útflutningsráðs Íslands var undirritaður í febrúar sl. Samstarfssamningurinn, sem er til eins árs, tekur til vörusýninga erlendis og verkefnanna Markaðsstjóri til leigu og Útflutningsaukning og hagvöxtur. Heildarframlag Nýsköpunarsjóðs til þessara verkefna nemur 18,6 milljónum króna.

Útflutningsráð hefur átt margvíslegt samstarf við Nýsköpunarsjóð á liðnum árum, í þeim tilgangi að liðsinna íslenskum fyrirtækjum við markaðssókn

erlendis. Markaðsstjóri til leigu er þjónusta sem er boðin litlum og meðalstórum fyrirtækjum sem eru að hefja eða efla markaðssetningu erlendis. Útflutningsaukning og hagvöxtur er þróunarverkefni fyrir stjórnendur í litlum og meðalstórum fyrirtækjum sem hafa viðskiptahugmynd er varðar útflutning á vöru og/eða þjónustu.

Til viðbótar við þessi tvö verkefni styrkir Nýsköpunarsjóður þátttöku fyrirtækja í vörusýningum eða aðrar skipulagðar markaðsaðgerðir fyrirtækja erlendis.



Frá undirritun samstarfssamnings Nýsköpunarsjóðs og Útflutningsráðs; f.v. Jón Ásbergsson, framkvæmdastjóri Útflutningsráðs, Páll Sigurjónsson, formaður stjórnar Útflutningsráðs, Arnar Sigurmundsson, formaður stjórnar Nýsköpunarsjóðs og Úlfar Steindórsson, framkvæmdastjóri Nýsköpunarsjóðs.

Ferð viðskiptasendinefndar til Póllands áætluð í lok júní

Vanmetinn markaður

Útflutningsráð hefur undanfarið tvö ár unnið markvisst að því að styrkja stöðu íslenskra fyrirtækja í Póllandi, með því að ráða tímabundið markaðsráðgjafa ytra sem aðstoðað hefur íslensk fyrirtæki í útflutningi sjávarafurða á Póllandsmarkað. Á þessu tímabili hafa einnig verið skipulagðar ferðir tveggja viðskiptasendinefnda og eftir til viðskiptaráðstefna í Varsjá. Að sögn Vilhjálms Guðmundssonar hjá Útflutningsráði eru möguleikarnir á þessu markaðssvæði miklir en vannýttir.

„Áður en störfum okkar ágæta ráðgjafa Marcin Mak í Póllandi lýkur næsta haust er áætlað að skipuleggja ferð viðskiptasendinefndar til Gdans, nánar tiltekið í lok júní,“ segir Vilhjálmur. „Dagskráin verður með hefðbundnu sniði. Boðið verður upp á fyrirtækjastefnumót þar sem lögð verður áhersla á að finna íslensku fyrirtækjunum sem taka þátt í viðskiptasendinefndinni viðskiptaaðila.

Jafnframt verður efnt til viðskiptaráðstefnu og haldin kynning á íslensku fyrirtækjunum.“

„Markaðsráðgjafi okkar hefur aðallega unnið fyrir fjögur fyrirtæki í Póllandi; SÍF, Exis, Borgarplast og Genis, ásamt því að sinna fjölda fyrirsýningu og veita upplýsingar um tækifæri á þessu markaðssvæði. Nú er ætlunin að gefa öðrum fyrirtækjum kost á að hitta hugsanlega viðskiptaaðila í Póllandi en víst er að möguleikarnir liggja ekki aðeins í útflutningi sjávarafurða.“

Pólland á hraðri leið inn í ESB

Hann segir markaðinn í Póllandi stórlega vanmetinn. Fyrir utan góða staðsetningu búi þar tæplega 40 milljónir manna. „Það er álit okkar hjá Útflutningsráði að Íslendingar ættu að geta gert mun betur á þessum markaði. Pólland er á hraðri leið inn í Evrópusambandið, mikil þróun hefur orðið í atvinnu- og efnahagslífinu og velmeg-

un fer vaxandi. Fyrir utan mjög mikla möguleika í útflutningi sjávarafurða er fjöldi annarra tækifæra á þessu stóra markaðssvæði s.s. á sviði lyfjaiðnaðar, heilbrigðismála og hugbúnaðar.“

Að sögn Vilhjálms mun það hafa mjög mikla þýðingu fyrir okkur Íslendinga að efla útflutning til Austur-Evrópu og þá einkum til Póllands, sérstaklega fyrir árið 2004 en þá er stefnt að inngöngu Póllands í Evrópusambandið. „Aukin viðskipti milli landanna fyrir þann tíma munu opna Íslendingum dyr að hagstæðum viðskiptum við ESB, þar sem litið verður til viðskiptasögu síðustu ára fyrir inngönguna. Sögulegur réttur til viðskipta mun m.ö.o. skipta miklu máli.“

Allar frekari upplýsingar um fyrirhugaða ferð viðskiptasendinefndar til Póllands veita Vilhjálmur og Hrund Sveinsdóttir hjá Útflutningsráði í síma 511 4000 eða með tölvupósti, vilhjalmur@utflutningsrad.is, hrund@utflutningsrad.is.

Róbert Wessman, forstjóri Delta, um Útflutningsverðlaunin

Viðurkenning á því góða starfi sem unnið hefur verið

„Útflutningsverðlaunin eru fyrst og fremst viðurkenning á því góða starfi sem unnið hefur verið hjá Delta undanfarin ár,“ segir Róbert Wessman forstjóri. „Verðlaunin eru mikill heiður fyrir félagið, hluthafa, stjórn og síðast en ekki síst starfsmenn. Góðan árangur félagsins má rekja til þess að hjá fyrirtækinu vinnur mjög hæft starfsfólk sem starfar eftir vel mótaðri stefnu stjórnenda félagsins.“

Lyfjafyrirtækið Delta var stofnað árið 1981 og fagnaði því 20 ára afmæli sínu á síðasta ári. Markmið stofnenda fyrirtækisins var að reisa fullkomna lyfjaverksmiðju sem stæðist samanburð við bestu verksmiðjur í hliðstæðri framleiðslu erlendis. Verksmiðjan tók til starfa í ársbyrjun 1983 og ný verksmiðja var byggð í Hafnarfirði árið 1999. Delta hefur nánast frá stofnun verið stærsti lyfjaframleiðandi í landinu og á fyrirtækið nú dótturfélög bæði hér á landi og á Bretlandseyjum, Danmörku og Möltu.

Framleiðslugeta fyrstu verksmiðjunnar var um 250 þúsund töflur á ári en framleiðslugeta fyrirtækisins nú, eftir kaupin á lyfjafyrirtækinu Pharmamed á Möltu á síðasta ári og sameiningu við Omega Farma, er um 3,5 milljarðar taflna á ári. Rekstrartekjur Delta-samstæðunnar á árinu 2001 voru rúmir 5,3 milljarðar og var það aukning um 156% frá árinu 2000.

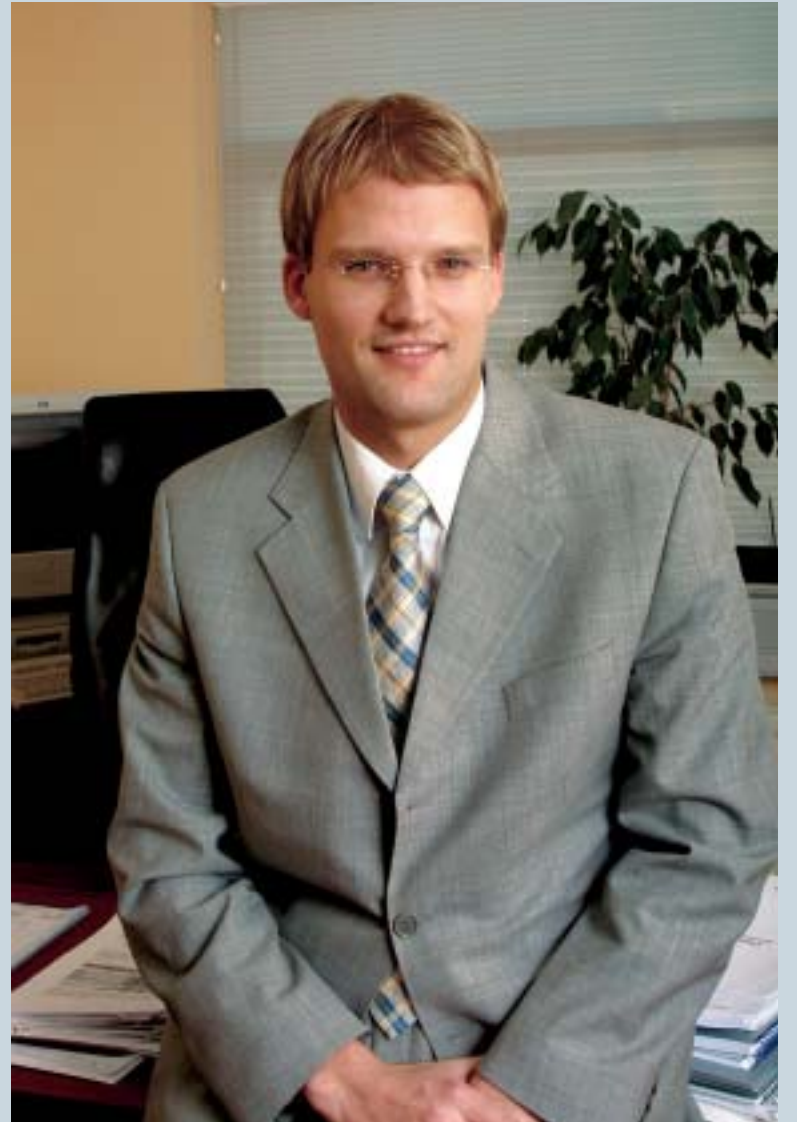
Lögð áhersla á að fjárfesta í framtíðinni

„Hagnaður Delta-samstæðunnar á síðasta ári var um 813 milljónir króna en um 90% af heildartekjum samstæðunnar eru tilkomin vegna sölu á lyfjum og skráningargögnum á erlenda markaði,“ heldur Róbert áfram. „Heimamarkaður er fyrirtækinu þó afar mikilvægur, þrátt fyrir að vaxtartækifærin liggi meira erlendis. Fyrirtækið flytur nú út um 20 lyfjategundir til jafn margra landa. Gert er ráð fyrir að velta samstæðunnar á árinu 2002 verði um 11,4 milljarðar króna og hagnaður eftir skatta um 1.700 milljónir króna.“

Á undanförunum árum hefur um 10% af veltu fyrirtækisins verið varið til rannsókn- og þróunarstarfs, að sögn Róberts. „Gæði og hugvit hafa frá upphafi verið leiðandi í þróunarstarfi Delta og skilað fyrirtækinu góð-

um árangri hér heima sem erlendis. Delta leggur áherslu á að fjárfesta stöðugt í framtíðinni, þ.e. efla þróunarstarfsemi félagsins sem er undirstaða áframhaldandi vaxtar. Stofnun Delta R&D fyrr á þessu ári er liður í þeirri stefnu. Jafnframt leggjum við áherslu á enn frekari eflingu sölu- og starfseminnar svo og áframhaldandi uppbyggingu öflugra framleiðslueininga samstæðunnar.“

Hann segir verkefni framtíðarinnar mörg; gert sé ráð fyrir áframhaldandi vexti félagsins á næstu árum og sú framtíðarsýn sem unnið sé eftir í dag geri ráð fyrir 18% innri vexti á næstu 3 árum. „Keppt verður að því að ljúka 10-12 þróunarverkefnum á ári hverju næstu árin og stefnt að markaðssetningu 25 nýrra samheitalyfja til ársloka 2005. Stofnun innkaupaskrifstofu á Indlandi er á lokastigi. Þá verður söluveining Delta í Pýskalandi stofnuð 1. júlí nk. en salan á þessum stærsta markaði félagsins hefur vaxið mjög á síðustu árum. Einnig er horft til þess að danska fyrirtækið United Nordic Pharma, sem Delta keypti fyrr á árinu, muni vaxa inn á ný markaðssvæði og er fyrst í stað litið til annarra Norðurlanda í því sambandi.“



Róbert Wessman: „Keppt verður að því að ljúka 10-12 þróunarverkefnum á ári hverju næstu árin og stefnt að markaðssetningu 25 nýrra samheitalyfja til ársloka 2005.“

Íslandskynning í St. Paul og Minneapolis

Ísland í tísku í Bandaríkjunum

Viðamikil Íslandskynning fór fram í St. Paul og Minneapolis í Bandaríkjunum í apríl sl. Íslenskt vatn, fiskur, kavíar, ostar og krydd var kynnt í stórverslunum Lunds og Byerly's í tvíburaborgunum og nokkur finni veitingahús buðu upp á íslenskan fisk á sérmatseðli. Vigdís Finnbogadóttir, fyrrverandi forseti Íslands, kom fram í bandarísku sjónvarpi meðan á kynningunni stóð og fjallaði vítt og breitt um Ísland og hinn kunnari matreiðslumaður Sigurður Hall matreiddi fyrir sjónvarpsáhorfendur. Íslandskynningin var skipulögð af Björgvini Sævarssyni, markaðsráðgjafa Útflutningsráðs í Minnesota, og heppnaðist hún að hans sögn vel.

Í stórverslunum Lunds og Byerly's var kynnt vatn frá Iceland Spring, þorskur og bleikja með margvíslegu kryddi frá Pottagöldrum, reyktur lax frá Íslenskum matvælum, kavíar frá ORA og ostar frá Ostahúsínu. Íslenski fáninn var áberandi í verslunum og bæklingum um Ísland var dreift til viðskiptavina. Kynningin vakti að sögn Björgvins verðskuldaða athygli og voru neytendur áhugasamir um það sem íslensku fyrirtækin höfðu upp á að bjóða.

Matreitt ofan í ráðstefnugesti

Auk Íslandskynningarinnar fór einnig fram „Icelandic National League“, ráðstefna Vestur-Íslendinga og annarra sem áhuga hafa á Íslandi. Ráðstefnan fór nú fram í Minnesota í fyrsta sinn og var þátttaka sú mesta

frá upphafi. „Sigurður Hall var kokkur ráðstefnunnar og kynnti þar íslenskan mat,“ segir Björgvin. „Í tengslum við Íslandskynninguna var hann jafnframt fenginn til að elda íslenska bleikju fyrir áhorfendur morgunþáttar sjónvarpsstöðvarinnar ABC og vakti hann mikla lukku. Með honum í sjónvarpssal var Vigdís Finnbogadóttir og talaði hún um Ísland og allt það góða sem landið hefur upp á að bjóða. Strax að loknum morgunþættinum hélt Vigdís á ráðstefnu Vestur-Íslendinga þar sem hún hélt setningarræðu. Hún var frábær fulltrúi lands og þjóðar, eins og hennar er von og vísa.“

Um þrjú ár eru síðan Björgvin hóf markvísst að kynna íslensk matvæli í Bandaríkjunum, í samvinnu við íslensk fyrirtæki. Aðspurður um árangurinn af

því starfi segir hann íslensku vörurnar hafa verið í stöðugri sókn síðan markaðsátakið hófst. „Ísland er í tísku í Bandaríkjunum og Minnesotabúar virðast allir þekkja Ícelandair og svo Björk að sjálfsögðu. Á Íslandskynning-

unni tengdum við íslensku vörurnar beint við Ísland og kynntum þannig um leið land og þjóð. Íslenskar vörur eru oftast þær dýrustu á markaðinum og geta því reynst erfiðar í sölu, því markaðurinn hér snýst fyrst og fremst um

verð. Hin góða ímynd Íslands er því afar mikilvæg í markaðssetningunni. Íslensku vörurnar hafa reynst með því allra besta sem finnst á matvöru-markaðinum í Bandaríkjunum og neysla á þeim eykst stöðugt. Því er ekki ástæða til annars en bjartsýni.“

Vigdís Finnbogadóttir og Sigurður Hall í myndveru ásamt Ken Barlow, stjórnanda morgunþáttar ABC-sjónvarpsstöðvarinnar í Minnesota.



Útflutningsverðlaunin

LEIÐA R I
Útflutningsráð Íslands gerði árið 1989 samkomulag við embætti forseta Íslands um veitingu verðlauna fyrir framúrskarandi árangur við gjaldeyrisöflun og markaðsmál erlendis. Heita verðlaunin „Útflutningsverðlaun forseta Íslands“. Í úthlutunarreglunum er kveðið á um að verðlaunin skuli veitt fyrirtækjum, stofnunum eða einstaklingum, íslenskum eða erlendum, sem átt hafa þátt í að efla útflutningsverslun Íslendinga og gjaldeyrisþróun starfsemi.

Þegar útflutningsverðlaunin voru veitt í fyrsta sinn heyrðust þær raddir að verðlaunin yrðu væntanlega ekki langlíf, því ekki væru til nægilega mörg framúrskarandi útflutningsfyrirtæki í landinu til þess að veita verðlaun af þessum toga á hverju ári. Úrtölumennirnir töldu að í besta falli yrði hægt að finna fimm til sex fyrirtæki sem væru verðug verðlaunanna. En raunin hefur orðið önnur. Enginn skortur hefur verið á frambærilegum fyrirtækjum sem færa björg í bú í formi erlends gjaldeyris og í maímánuði voru verðlaunin afhent í fjórtánda skiptið. Að þessu sinni komu þau í hlut lyfjafyrirtækisins Delta hf. Fyrirtækið hefur rutt sér braut á erlendum markaði með samheitalyf sem framleidd eru hér á landi og í verksmiðju þeirra á Möltu, en einnig með sölu á þeirri þekkingu sem fyrirtækið hefur aflað sér á liðnum árum. Söluþekking fyrirtækisins á þessu ári eru áætlaðar rúmlega 11 milljarðar króna og er áætlað að um 90% þeirra tekna verði til vegna sölu erlendis. Fyrirtækið hefur metnað til að verða öflugt alþjóðlegt þekkingarfyrirtæki í lyfjaframleiðslu.

Árið 1989 gat enginn séð það fyrir að fyrirtæki í lyfjaframleiðslu yrði innan nokkurra ára eitt öflugasta útflutningsfyrirtæki landsins. Og það sem er enn merkilegra er að Delta hf. er ekki eitt á ferðinni. Hér á landi er að myndast hópur fyrirtækja í lyfja- og líftæknivinnslu sem eiga fullt erindi með vörur sínar og þekkingu inn á alþjóðlegan markað. Þau fylla þann stóra hóp fyrirtækja sem hafa getað nýtt sér breytt efnahagsumhverfi á Íslandi til að sækja út fyrir landsteinana, því á tiltölulega fáum árum hefur margt breyst til batnaðar í umhverfi íslenskra útflutningsfyrirtækja. Milliríkjasamningar á borð við EES-samninginn hafa greitt götu íslenskra vara inn á erlendan markað og nýr skilningur á mikilvægi samkeppni og frjálsra markaðsviðskipta hefur opnað íslenskum útflutningsfyrirtækjum tækifæri sem ekki þekktust áður. Fullyrða má að forsendur til fyrirtækjarekstrar hér á landi séu um þessar mundir eins góðar og best gerist í þeim löndum sem við berum okkur helst saman við. Meðan svo er munu íslensk fyrirtæki af öllum toga eiga góða möguleika á að hasla sér völl erlendis. Það er því engin ástæða til að örvænta um framtíð Útflutningsverðlauna forseta Íslands.

Jón Ásbergsson,
framkvæmdastjóri Útflutningsráðs Íslands



Góður árangur af ferð viðskiptasendinefndar til Dubai og Bahrain Áhugavert markaðssvæði

Mjög góður árangur varð af ferð viðskiptasendinefndar Íslands og Möltu til Dubai og Bahrain í byrjun maí sl. Útflutningsráð Íslands og Útflutningsráð Möltu skipulögðu för sameiginlegar viðskiptasendinefndar á hið nýja markaðssvæði og er þetta í fyrsta sinn sem um slíka samvinnu er að ræða. Að sögn Vilhjálms Guðmundssonar hjá Útflutningsráði heppnaðist samstarfið við Möltubúa ágætlega og er hugmyndin að bjóða upp á fleiri valmöguleika í samvinnu við útflutningsráð annarra ríkja á næstunni.

Tvö fyrirtæki tóku þátt í viðskiptasendinefndinni af Íslands hálfu; Sæplast sem kynnti fiskkór og Landmat sem kynnti staðsetningarkerfi fyrir farsíma. „Báðum þessum fyrirtækjum varð mjög vel ágengt,“ segir Vilhjálmur. „Sæplast gekk frá sölusamningum við útgerðarfyrirtæki bæði í Bahrain og Dubai og fulltrúi Landmats undirritaði samning við stærsta símafyrirtækið í Bahrain. Þetta verður að teljast mjög góður árangur, sérstaklega í ljósi þess að óvanalegt er að

gengið sé til samninga við erlenda viðskiptaaðila í slíkum ferðum þegar verið er að kanna ný markaðssvæði og fyrirtæki eru rétt að byrja að þreifa fyrir sér.“

Sóknarfærin fyrst og fremst á sviði sjávarútvegs

„Dubai og Bahrain eru hvort um sig áhugavert markaðssvæði sem bjóða upp á ýmsa möguleika. Sóknarfærin eru fyrst og fremst á sviði þekkingar og þjónustu í sjávarútvegi. En möguleik-

arnir eru fleiri s.s. í útflutningi á vatni, byggingarefni og hugbúnaði.“

Aðspurður kveðst Vilhjálmur mjög ánægður með ferðina og segir samstarfið við Möltubúa hafa gefið góða raun. Væntanlega verði boðið upp á fleiri slíkar ferðir í framhaldinu, þar sem viðskiptasendinefndir verði skipulagðar í samvinnu við útflutningsráð annarra ríkja. Með slíkri samvinnu geti Útflutningsráð Íslands boðið fyrirtækjum upp á þátttöku í fleiri viðskiptasendinefndum á erlendum mörkuðum en ella; skipulag verði að miklu leyti í höndum hinna erlendu samstarfsaðila og því geti Útflutningsráð einbeitt sér að fleiri verkefnum og boðið upp á fleiri valkosti fyrir íslenskt atvinnulíf.

Vilhjálmur og Hrund Sveinsdóttir hjá Útflutningsráði veita frekari upplýsingar um verkefni sem eru framundan í síma 511 4000 eða með tölvupósti, vilhjalmur@utflutningsrad.is, hrund@utflutningsrad.is.



Frá undirritun sölusamnings Sæplasts í Bahrain; f.h. Pórir Matthíasson, markaðsstjóri Sæplasts, Vilhjálmur Guðmundsson frá Útflutningsráði, Jassim Ahmed Al. Qaseer, ráðuneytisstjóri í sjávarútvegsráðuneyti Bahrain, Alexander Wiig frá söluskrifstofu fyrirtækisins í Noregi og Salman Ali Shami, nýr umboðsaðili Sæplasts á þessu markaðssvæði.

Pórir Matthíasson, markaðsstjóri Sæplasts

Miklir möguleikar ef rétt er haldið á málum

Pórir Matthíasson, markaðsstjóri Sæplasts, kveðst afar ánægður með árangurinn af ferð viðskiptasendinefndar Íslands og Möltu. „Við gengum frá sölusamningum við framleiðslufyrirtæki bæði í Dubai og Bahrain og er það mun betri árangur en við höfðum vonast eftir,“ segir Pórir. „Við reiknuðum ekki með því að skrifa undir samninga í þessari ferð; litum svo á að frekar yrði um kynningarferð að ræða.“

Sæplast hefur selt fiskkór til Saudi-Arabíu um alllangt skeið og er því komin góð reynsla á markaðssetningu og sölu á vörum fyrirtækisins á því markaðssvæði. „Við sjáum aukin sóknarfæri í Mið-Austurlöndum,“

heldur Pórir áfram. „Fyrst og fremst er um að ræða sölu á einangruðum fiskkörum en þau kór sem fiskvinnslufyrirtæki ytra hafa notast við eru mjög léleg að gæðum. Því held ég að mér sé óhætt að segja að við eigum mikla möguleika á þessu markaðssvæði, ef rétt er haldið á málum. Við munum í framhaldinu huga að frekari útrás og heimsækja þetta svæði að nýju síðar á árinu, til að fylgja eftir augljósum áhuga.“

Árangurinn af ferðinni kom á óvart

Að sögn Póris hefur gætt aukinnar eftirspurnar eftir vörum Sæplasts frá Mið-Austurlöndum, s.s. Kúveit og Oman. „Í ljósi þess, ásamt því að

nokkuð langt var síðan við höfðum heimsótt þetta svæði, var ákveðið að taka þátt í viðskiptasendinefnd Íslands og Möltu til Dubai og Bahrain. Árangurinn af ferðinni kom okkur vissulega á óvart. Þarna vorum við að selja inn á nýtt markaðssvæði og hitta viðskiptaaðila í fyrsta sinn. Við nutum liðsinnis nýs umboðsaðila okkar á þessu svæði og átti hann ríkan þátt í því hve hlutirnir gengu vel fyrir sig.“

Aðspurður um samvinnu Útflutningsráða Íslands og Möltu segir Pórir fyrirtækið hafa talsverða reynslu af heimsóknum á ný markaðssvæði í samvinnu við Útflutningsráð Íslands. „Við höfum nýtt okkur talsvert slíkar ferðir og höfum mjög góða reynslu af samstarfinu við Útflutningsráð. Því set ég spurningarmerki við það hvort formið sé heppilegra, þ.e. að slíkar ferðir séu skipulagðar í samstarfi við útflutningsráð annarra landa eða að Útflutningsráð Íslands sjái alfarið um allt skipulag, eins og verið hefur.“

Íslensku hönnuðirnir fimm sem tóku þátt í Tískuvíkunni í París í mars sl. fengu afar góðar viðtökur. Vöktu þeir athygli fyrir framsækna og frumlega hönnun og var það mat manna að hönnuðirnir frá Íslandi hefðu ákveðna sérstöðu meðal þátttakenda í Tískuvíkunni.

Framsækni tísku- hönnuða vekur athygli í París

Gengið var frá sölusamningum við nokkrar tískuverslanir í Evrópu og er mikil ánægja með árangurinn meðal íslensku hönnuðanna, að sögn Sigrúnar Lilju Guðbjartsdóttur hjá Útflutningsráði.

Fatahönnuðirnir sem tóku þátt í Tískuvíkunni í París eru Ásta Guðmundsdóttir, Björg Pjetursdóttir, Ingi-björg Hanna Pétursdóttir, Sigrún Úlfarsdóttir og Sæunn Þórðardóttir. Sýndu þær bæði fatnað og fylgihluti og féll hvortveggi í góðan jarðveg. Hönnuðirnir kynntu sýnishorn af haust- og vetrarlinu sinni 2002-2003 og vöktu þeir athygli fyrir óhefðbundnið efnisval og óvenjulega meðhöndlun efnis.

Þátttaka íslensku hönnuðanna var skipulögð af Útflutningsráði og styrkt af Nýsköpunarsjóði atvinnulífsins og iðnaðar- og viðskiptaráðuneytinu. Sýning hönnuðanna er liður í skipulagðri sókn þeirra á erlenda markaði en ráðgjafi í því verkefni er Sólveig Guðmundsdóttir sem starfar sem markaðsráðgjafi erlendis á vegum Útflutningsráðs. Sólveig hefur aðsetur í

Frakklandi og aðstoðar íslenska hönnuði við markaðssetningu, fjölmiðlakynningu og samskipti við innkaupaaðila.

Spa-herbergi og Flora Islandia

Að sögn Sigrúnar Lilju óskuðu fulltrúar íslenskra hönnunarfyrtækja eftir því að fá aðstöðu til að kynna sínar vörur á Tískuvíkunni og sýndu nokkur fyrirtæki saman á sýningu sem bar heitið „Flora Islandia“. Þær sem tóku þátt í sýningunni voru Björg Ingadóttir og Vala Torfadóttir frá Spakmannsþjórum, Guðlaug Halldórsdóttir frá Má, Mí, Mó, Ásdís Jónsdóttir og Guðlaug Halldórsdóttir frá Milljón, Guðbjörg Kr. Ingvarsdóttir frá Aurum og Arndís Jóhannsdóttir sem hannar undir merkinu Arndís.

„Frumraun þessara hönnuða á Tískuvíkunni í París tókst mjög vel og var gengið frá sölusamningnum við verslanir bæði í Evrópu og Japan,“ segir Sigrún Lilja. „Hönnuðirnir sem sýndu á Flora Islandia voru hæstánægðir eins og gefur að skilja. Þá vakti „Spa-herbergið“ athygli en þar



kynntu íslensk fyrirtæki heilsuvörur sínar. Fyrirtækin sem tóku þátt í kynningunni voru Bláa Lónið, Lýsi, Penzím og SD-smyrsl.“

„Á undanförunum misserum hefur verið unnið markvisst að sölu fatnaðar og fylgihluta eftir íslenska hönnuði á alþjóðlegum tískuvíkum í París. Þátttaka í slíkum sýningum er mjög fjár- og tímafrek en forsenda sölu á erlenda markaði. Það markaðsstarf sem unnið hefur verið í Frakklandi síðustu misseri er farið að bera örflitinn ávöxt. Innkaupaaðilar í París voru mjög jákvæðir og það sem skiptir mestu máli nú er að fylgja sýningunni vel eftir og mæta til leiks enn betur undirbúin á næstu Tískuvíku.“



Frá sýningu íslensku tískuhönnuðanna í París í mars sl.



Námstefnan var vel sótt af ýmsum forkólfum úr íslensku tónlistarlífi.

Námstefna um útflutning á íslenskri dægurlagatónlist

Einhugur um að efla samstöðu meðal íslenskra tónlistarmanna

Á vel heppnaðri námstefnu um útflutning á íslenskri dægurlagatónlist, sem haldin var að undirlagi Útflutningsráðs í byrjun maí sl., var mikill einhugur meðal þátttakenda um að efla samstöðu meðal íslenskra tónlistarmanna. Var það mat þátttakenda að slík samstaða myndi koma öllum til góða og styrkja stöðu íslenskrar dægurlagatónlistar á erlendum mörkuðum. Á námstefnunni voru stofnuð ný samtök, Samtónn, samstarfsvettvangur höfunda, flytjenda og útgefenda. Er nýju samtökunum ætlað að vera regnhlífarsamtök sem sinna muni viðskiptahlið tónlistarlífsins.

„Námstefnan var mjög vel sótt af forystumönnum íslensks tónlistarlífs og pallborðsumræðurnar voru afar fróðlegar,“ segir Helga Valfells hjá Útflutningsráði. „Valinkunnir menn og konur úr tónlistarlífinu, bæði innlendir og erlendir, voru fengnir til að miðla af þekkingu sinni á því hvernig hægt er að standa að útrás íslenskrar dægurlagatónlistar, fjallað var um reynsluna af útflutningi og rætt um framtíðarsýn.“

Útflutningsráð hefur ekki áður efnt til námstefnu á þessu sviði en mark-

miðið var að efla umræðu um hvernig megi styðja við útrás íslenskrar tónlistar, miðla af reynslu og sýn íslenskra og erlendra aðila og efla vitund evrópska markaðarins um það sem er að gerast á Íslandi. Erlendir fyrirlesarar voru fimm talsins og var innlegg þeirra á námstefnunni mjög gagnlegt, að sögn Helgu. Komu þeir með ýmsar tillögur um hvernig best væri að standa að útflutningi íslenskrar dægurlagatónlistar.

Umboðsskrifstofa á Bretlandi

Christian Ulf-Hansen, eigandi útgáfufyrirtækisins Plan C, lagði t.d. til að opnuð yrði umboðsskrifstofa erlendis sem annaðist markaðssetningu og sölu á íslenskri tónlist. Sagði hann Bretland ákjósanlegt land fyrir slíka skrifstofu sem nota mætti sem stökkpall yfir á önnur markaðssvæði. Mikilvægt væri að íslenskir tónlistarmenn

einblíndu ekki á að selja tónlist sína eingöngu á Bretlandi, enda þótt tónlistarmarkaðurinn þar væri mjög stór; hugsa þyrfti stærra og setja stefnuna á fleiri lönd.

Tam Coyle, ráðgjafi skosku ríkisstjórnarinnar í útflutningi á tónlist, og Simon Young, varaforseti Sony Independent Network, tóku í sama streng og Ulf-Hansen og ítrekuðu mikilvægi þess að opnuð yrði skrifstofa erlendis sem færi með markaðsmál og sölu á íslenskri tónlist. John Best, umboðsmaður og almannatengslafulltrúi, sagði að það sem skipti sköpum fyrir hvern tónlistarmann væri að vera óvenjulegur, þ.e. hafa eitthvað fram að færa sem aðrir hefðu ekki. Keith Harris, formaður bresku umboðsmanna-samtakanna, sagði að tónlistarmenn þyrftu vitaskuld að hafa heppnina með sér til að ná árangri. Lykillinn að velgengi væri þó að leggja hart að sér.

Nýir starfsmenn

Skrifstofustjóri



Hermann Ottósson hefur verið ráðinn skrifstofustjóri Útflutningsráðs. Tekur hann við af Hauki Björnssyni sem gegnt hefur starfi skrifstofustjóra undanfarin ár. Hermann lauk BA-prófi í mannfræði og félagsfræði frá Háskóla Íslands 1983, cand. mag.-prófi í mannfræði og félagsfræði frá Árósháskóla 1986 og MBA-prófi frá Verslunaháskólanum í Árósum 1988.

Hermann starfaði áður sem markaðsrannsóknastjóri Útflutningsráðs Íslands 1988-1991, framkvæmdastjóri Fagráðs bleikjuframleiðenda 1991-1994, framkvæmdastjóri Íslensku Internetþjónustunnar 1994-1998, forstöðumaður fjárfestingasviðs Aflvaka hf. 1998-2001 og framkvæmdastjóri Góðra lausna hf. 2001-2002.

Verkefnisstjóri



Þórhallur Ágústsson hefur tekið til starfa sem verkefnisstjóri á ráðgjafar- og fræðsluviði Útflutningsráðs, í verkefnum Markaðsstjóri til leigu. Þórhallur stundaði nám í hagfræði við Háskólann í Granada á Spáni 2000-2001 og er nú í þann mund að ljúka námi í hagfræði og stjórnmálafræði við Háskóla Íslands. Þórhallur starfaði áður í sumarafleysingum sem fréttamaður hjá fréttastofu Ríkisútvarpsins.

Vefurinn í stöðugri þróun

Á vef Útflutningsráðs, www.utflutningsrad.is, er að finna margvíslegar upplýsingar sem gagnast þeim sem eru í viðskiptum við önnur lönd. Vefurinn er í stöðugri þróun og miða endurbæturnar að því að mæta þörfum fyrirtækja sem best. Þannig hafa tenglasíður verið stórbættar og á forsíðunni



eru nú ítarlegri upplýsingar en áður um það sem er á döfinni s.s. námskeið, fundi og sýningar framundan. Þá eru á vefsíðunni fréttir af starfsemi Útflutningsráðs og birtar fréttafyrirsagnir úr viðskiptalífnum af mbl.is sem endurnýjast jafnóðum.

Erlendir tenglar

Undir hnappnum „erlendir tenglar“ er birtur greinargóður listi yfir tengla og leitarvélar erlendis, skipt niður eftir löndum og atvinnugreinum. Þá eru á vefnum upplýsingar um ýmsa aðila sem geta auðveldað fyrirtækjum upplýsingaleit, ásamt lista yfir

stofnanir víða um heim s.s. útflutningsráð, verslunarráð, fjárfestingastofur og ráðuneyti. Meðal annars gagnlegs efnis á vefnum má nefna upplýsingar um tolla og vörugjöld í hinum ýmsu löndum.

Útflutningsráði berst töluvert af fyrirspurnum frá fyrirtækjum erlendis, þar sem leitað er eftir ákveðinni vöru eða óskað eftir samstarfi við íslensk fyrirtæki. Á vefnum, undir hnappnum „erlendir fyrirspurnir“, er birtur listi yfir þessar fyrirspurnir og eru fyrirtæki hvött til að hafa samband beint við viðkomandi aðila og afla sér frekari upplýsinga.

Fróðleg námstefna um fatahönnun og fjárfesta

Breskum hönnuðum veitt lán með ríkisábyrgð

Margt fróðlegt kom fram á námstefnunni Fatahönnun og fjárfesta sem haldin var á vegum Útflutningsráðs 22. maí sl. en fyrirlesarar voru frá Bretlandi, báðir með áralanga reynslu af markaðssetningu og sölu á tiskufatnaði. Á námstefnunni var fjallað um uppbyggingu arðbærs útflutningsfyrirtækis á sviði fatahönnunar. Að sögn Helgu Valfells hjá Útflutningsráði var námstefnan vel sótt af fulltrúum íslenskra hönnunarfyrirtækja, bæði þeim sem búa yfir reynslu af útflutningi og einnig hönnuðum sem eru að stíga sín fyrstu skref á því sviði.

Fyrirlesarar voru sem fyrr segir tveir; David Jones, sem rekur ráðgjafafyrirtækið Fashion Management



Fyrirlesarar á námstefnunni; David Jones og Vivian Horrocks.

Services og hefur yfir 40 ára reynslu í fataiðnaðinum, og Vivian Horrocks, sem rekur ráðgjafafyrirtækið Fashion

Information og hefur áralanga reynslu sem innkaupastjóri á kvenfatnaði hjá þekktum breskum verslunum s.s. Harrods, Debenhams og Selfridges. Á námstefnunni fjallaði Horrocks ítarlega um markaðssetningu, sölu og dreifingu á tiskufatnaði og benti á athyglisverðar sýningar sem íslenskir hönnuðir með útrás í huga ættu tvímælalaust að setja stefnuna á. Ræddi hún um þátt umboðsmanna í útrás fyrirtækja og hvernig samvinnu við þá væri best háttáð.

David Jones lagði áherslu á fjármálahlíðina í erindi sínu og fjallaði hann m.a. um það hvernig hönnuðir í öðrum löndum færu að því að fóta sig og finna fjármagn til uppbyggingar á rekstri sínum. Benti hann á að í Bretlandi væri stutt við nýsköpun í fatahönnun með þeim hætti að hönnuðum væri veitt lán með ríkisábyrgð. Í framhaldinu rakti Jones sögu breska fatahönnuðarins Karen Millen sem hann hefur unnið með í fjöldamörgum árum. Jones sagði Millen lýsandi dæmi um fatahönnuð sem hefði byrjað smátt en síðan þróast úr því að selja hönnun sína á markaðstorgum yfir í að stýra einu af arðbærustu tiskufyrirtækjum Breta. Varðandi spurninguna um það hvenær hönnunarfyrirtæki væru í stakk búin til að hefja útflutning sagði Jones að miðað væri við að fyrirtæki hefðu náð veltu upp á u.þ.b. 28 milljónir króna. Gullna reglan í rekstrinum væri sú að miða við að 30% sölnunnar séu af innanlandsmarkaði en 70% sölnunnar af útflutningi. Jones gat þess í lokin að heildartekjur Breta af útflutningi á tiskuhönnun hefðu numið sex milljörðum punda á síðasta ári.

Fréttir með tölvupósti

Nýr þáttur í þjónustu Útflutningsráðs er að senda reglulega út fréttir með tölvupósti til þeirra sem fengið hafa sent Fréttaskot Útherja á rafrænu formi. Með tölvupóstsendingum þessum er greint frá því fréttmasta úr starfsemi Útflutningsráðs og vakin athygli á ýmsum viðburðum sem hægt er að fræðast nánar um á vefnum, www.utflutningsrad.is.

Þeir sem hafa áhuga á að fá sendar fréttir Útflutningsráðs með tölvupósti og/eða Fréttaskot Útherja á rafrænu formi, eru hvattir til að senda óskir þar um á netfangið utflutningsrad@utflutningsrad.is.

Sýningar á árinu

Nú fer hver að verða síðastur til þess að skrá sig á þær sýningar sem Útflutningsráð áætla að taka þátt í á haustmánuðum. Til ráðstöfunar er sýningarsvæði á eftirtöldum sýningum:

- **Nor-Fishing, Noregi**
7.–10. ágúst
- **China Fisheries and Seafood Exhibition, Kína**
29.–31. október
- **Expo Pesca 2002, Chile**
20.–23. nóvember



Frá sjávarútvegssýningunni í Brüssel í apríl sl. en mikill fjöldi Íslendinga sækir sýninguna ár hvert.

- **Medica, Þýskalandi**
20.–23. nóvember
Auk ofangreindra sýninga er Útflutningsráð að kanna áhuga fyrirtækja á þátttöku í neðangreindum sýningum á árinu:
- **Skandinavisk messe for guld, solv og ure, Danmörku**
23.–25. ágúst
- **World Food Moscow, Rússlandi**
25.–28. september
- **Polar Fish, Grænlandi**
11.–13. október
- **Marine 2002, Kanada**
21.–23. nóvember

Frekari upplýsingar um sýningar veita Vilhjálmur J. Árnason og Berglind Steindórsdóttir hjá Útflutningsráði í síma 511 4000 eða með tölvupósti, vilhjalmurjens@utflutningsrad.is, berglind@utflutningsrad.is.

Ræddu möguleg viðskipti Íslands og El Salvador



Maria E. Brizuela de Avila, utanríkisráðherra El Salvador, var stódd hér á landi á dögunum í boði Halldórs Ásgrímssonar utanríkisráðherra. Ísland og El Salvador tóku upp stjórnmalasamband stuttu eftir að Brizuela de Avila tók við völdum fyrir um þremur árum. Kom ráðherra hingað til lands í því skyni að kynna viðskiptastefnu og hagstjórn El Salvador og ræða möguleika á samstarfi á ýmsum sviðum. Hitti hún m.a. að máli Jón Ásbergsson, framkvæmdastjóra Útflutningsráðs, og ræddu þau hugsanleg viðskipti þjóðanna.

Maria E. Brizuela de Avila, utanríkisráðherra El Salvador, tekur við gjöf úr hendi Jóns Ásbergssonar.

Fjárfestingarstofan almennt svið flutt

Um leið og Útflutningsráð Íslands flutti starfsemi sína í nýtt húsnæði að Borgartúni 35 flutti Fjárfestingarstofan-almennt svið, sem verið hefur í sama húsnæði, einnig af Hallveigarstígnum. Nýtt aðsetur Fjárfestingarstofunnar-almennt sviðs er í húsnæði SPRON, Skólavörðustíg 11, 2. hæð. Nýtt símanúmer er 561 5200 og faxnúmer 561 5205.

Fjárfestingarstofan starfar nú á vegum iðnaðar- og viðskiptaráðuneytisins og Landsvirkjunar. Fjárfestingarstofan skiptist í tvö svið;

orkusvið, sem einbeitir sér að fjárfestingu í stóriðju, og almennt svið, sem veitir alhliða þjónustu við athugun á fjárfestingarkostum á öðrum sviðum.

Markmiðið með rekstri Fjárfestingarstofunnar er að vinna markvisst að því að kynna möguleika erlendra aðila til fjárfestinga hér á landi. Lögd er áhersla á þau svið þar sem Íslendingar hafa upp á sérstaka kosti að bjóða hvað varðar staðsetningu, þekkingu, hræfni og vinnuafli.



aðsaðstæður í Víetnam í fyrsta sinn og þeim kom þetta markaðssvæði skemmtilega á óvart.“

Viðskiptaráðstefnur ytra afar vel sóttar
Hann segir mikla ánægju hafa verið með fyrirtækjafundina, menn hafi komist í mikilvæg sambönd sem gætu leitt til viðskipta við Víetnama þegar fram líða stundir. „Menn sjá þarna alls kyns tækifæri, ekki eingöngu í sjávarútvegi heldur líka á sviði hátækni, hugbúnaðar og ferðaþjónustu. Möguleikarnir eru auðvitað fyrst og fremst í sjávarútvegi þar sem uppgangur er mikill og útflutningur fer vaxandi, sérstaklega til Bandaríkjanna. Ferðaþjónustan er jafnframt í mikilli sókn í Víetnam og er landið t.d. einn vinsælasti áfangastaður ferðamanna frá Skandinavíu. Þá eru hugbúnaður og hátækni ört vaxandi atvinnugreinar í Víetnam og sóknarfærin því margvísleg.“

Fulltrúar fyrirtækjanna íslensku voru sammála um þýðingu þess að ferðin væri skipulögð í tengslum við opinbera

Ánægja með för viðskiptasendinefndar til Víetnam

Sóknarfæri á ýmsum sviðum atvinnulífsins

Víetnam er nýtt og áhugavert markaðssvæði og sóknarfærin eru mörg, ekki aðeins í sjávarútvegi heldur einnig á sviði ferðaþjónustu, hugbúnaðar og hátækni. Þetta er mat Vilhjálm Guðmundssonar hjá Útflutningsráði en fulltrúar 15 fyrirtækja og stofnana tóku þátt í ferð viðskiptasendinefndar sem Útflutningsráð skipulagði í tengslum við opinbera heimsókn Davíðs Oddssonar forsætisráðherra til Víetnam í apríl sl.

Fulltrúar hinna 15 fyrirtækja, sem flest voru á sviði sjávarútvegs, voru ánægðir með ferðina og töldu hana lofa góðu um framhaldið, að sögn Vilhjálm. „Það er

alltaf óvissa þegar farið er inn á ný markaðssvæði. Fulltrúar flestra fyrirtækjanna sem tóku þátt í viðskiptasendinefndinni voru að kynna sér mark-

heimsókn forsætisráðherra til Víetnam. „Það sannaðist í þessari ferð að þetta fyrirkomulag, þ.e. að efna til ferða viðskiptasendinefnda í sambandi við opinberar heimsóknir ráðherra, skiptir oft miklu máli til að ná athygli erlendra viðskiptaaðila. Viðskiptaráðstefnur voru haldnar bæði í Hanoi og Ho Chi Minh-borg og voru þær báðar afar vel sóttar. Setið var í hverju sæti og því óhætt að segja að heimsókn Íslendinga hafi vakið mikla athygli.“



Frá opnun söluskrifstofu Marels, undir nafni Carnitech, í Ho Chi Minh-borg. Hörður Arnarson, forstjóri Marels, lengst til hægri ásamt Davíð Oddssyni forsætisráðherra og Dr. Nguyen Thi Hong Minh, aðstoðarsjávarútvegsráðherra Víetnam lengst til vinstri, auk fulltrúa Carnitech í Asíu.

Kemur í ljós með haustinu hver árangurinn verður af ferðinni

segir Guðbrandur Sigurðsson, framkvæmdastjóri Útgerðarfélag Akureyringa

Guðbrandur Sigurðsson, framkvæmdastjóri Útgerðarfélag Akureyringa, tók þátt í viðskiptasendinefnd Útflutningsráðs til Víetnam og kveðst hann ánægður með ferðina. „Mér fannst þessi ferð takast mjög vel sem kynningarferð, þ.e. að kynna ÚA fyrir heimamönnum og ná sambandi við fyrirtæki á sviði sjávarútvegs“, segir Guðbrandur. „Að mínu mati er tækifæri til þess að taka upp samvinnu við víetnömsk sjávarútvegsfyrirtæki um að vinna þar fisk. Viðtökur voru mjög góðar en eftir er að sjá hver árangurinn verður af ferðinni.“

Og hann heldur áfram: „Í mínum huga er Víetnam áhugavert svæði á

tvennan hátt. Annars vegar er möguleiki á að flytja hráefni til Víetnam og starfa með þarlandum fyrirtækjum í framhaldsvinnslu á þeim afurðum sem fara á markaði í Japan og Tævan. Hins vegar er möguleiki á samstarfi um framleiðslu og markaðsfærslu á tegundum sem eiga uppruna sinn í Víetnam.“

Aðspurður um næsta skref segir Guðbrandur að það muni koma í ljós á næstu mánuðum hvert framhaldið verður. „Það má segja að við séum nú að vinna heimavinnuna okkar en við ættum að sjá með haustinu hvort við náum árangri í einhverjum þeirra verkefna sem við horfum til í Víetnam.“

Reiknum með að hlutur Asíu muni fara vaxandi á komandi misserum

Að sögn Guðbrands voru stærstu viðskiptalönd ÚA á síðasta ári Bandaríkin með 29% hlutdeild, Bretland með 19% hlutdeild, Miðjarðarhafslöndin með 16% hlutdeild og Japan með 10% hlutdeild. Önnur lönd eru með minna. „Við sjáum fyrir okkur að hlutur Asíu eigi eftir að fara vaxandi á komandi misserum. Við höfum trú á að einn af vaxtarþóstum ÚA verði aukin verkefni erlendis og því séu sóknarfærin mörg.“

ÚA er meðal stærstu útgerðar- og fiskvinnslufyrirtækja landsins en meginstarfsemi félagsins er fólgin í öflun, framleiðslu og sölu sjávarafurða. ÚA gerir út þrjú ísfisktogara og tvo frystitog-



Guðbrandur Sigurðsson: „Við höfum trú á að einn af vaxtarþóstum ÚA verði aukin verkefni erlendis og því séu sóknarfærin mörg.“

ara, rekur þrjár flakaverksmiðjur í landi og starfrækir rækjuverksmiðju, uppsjávarvinnslu og þrjár verksmiðjur fyrir þurrkaðar afurðir. Móðurfélagið annast

útgerð fimm togara frá Akureyri og rekstur landvinnslu á Akureyri og á Grenivík. Sölu- og markaðsstarfi fyrirtækisins er einnig stjórnað frá höfuðstöðvunum á Akureyri, þar sem jafnframt fer fram þróunarstarf í sérstakri þróunarstöð ÚA.

Nýverið keypti ÚA 60% hlut í ráðgjafarfyrirtækinu ICECON í Reykjavík og flyst starfsemi fyrirtækisins í kjölfarið til Akureyrar, þar sem það verður rekið sem sjálfstætt dótturfélag. Önnur dótturfélög ÚA eru þrjú talsins: Jökull ehf. starfar á Raufarhöfn og er sérhæft fyrirtæki í vinnslu á frosnu hráefni. Einnig er rækjufrystitogarinn Rauðinúpur ÞH gerður út frá Raufarhöfn. Dótturfélagið Laugafiskur ehf. í Reykjadal er í fremstu röð hérlendra fyrirtækja á sviði þurrkaðra sjávarafurða og rekur þrjár starfsstöðvar hér á landi og dótturfélagið Hólmaðrangur ehf. á Hólmavík annast rekstur rækjuverksmiðju á Hólmavík. Heildarvelta ÚA-samstæðunnar nemur rösklega 6 milljörðum króna á ári en um 60% veltunnar skapast í landvinnslu.

Stofnfiskur hlýtur Nýsköpunarverðlaun 2002

Verðlaunin hvatning til að takast á við ný verkefni

Nýsköpunarverðlaun Rannsóknarráðs og Útflutningsráðs féllu að þessu sinni Stofnfiski hf. í skaut en Stofnfiskur er stærsti framleiðandi á Íslandi á laxa- og silungshrognum og eina fyrirtækið í heiminum sem getur stjórnað kynþroska og hrygningu og afhent frjónvæð hrogn allt árið. Stofnfiskur er leiðandi fyrirtæki í kynbótum á laxi, regnbogasilungi og bleikju og ætlunin er að hefja framleiðslu á sæeyrum frá og með næsta hausti. Fyrirtækið er með fimm starfsstöðvar á Íslandi; fjórar á SV-horni landsins og eina á Norðurlandi, auk þess að vera með starfsemi á Írlandi, Skotlandi og í Norður- og Suður-Ameríku. Velta Stofnfisks á árinu 2001 var um 300 milljónir króna og er áætluð um 450 milljónir á þessu ári.



Vigfús Jóhannsson, framkvæmdastjóri Stofnfisks, tekur við Nýsköpunarverðlaunum 2002. Við hlið hans stendur Hafliði Pétur Gíslason, formaður Rannsóknarráðs Íslands.

Að sögn Vigfúsar Jóhannssonar, framkvæmdastjóra Stofnfisks, munu laxahrogn á næstu árum verða mikilvægasta afurð fyrirtækisins en 90% framleiðslunnar eru til útflutnings. „Þróun í laxeldi hefur verið mikil á síðustu misserum sem einkennist m.a. af aukinni sérhæfingu á milli stöðva, t.d. seiðastöðvar, áframeldisstöðvar, hrognastöðvar o.s.frv.“ segir Vigfús. „Sérhæfingin mun halda áfram að aukast samfara aukinni framleiðslu sem miðar að því að draga úr áhættu og um leið lækka framleiðslukostnað. Þessi staðreynd mun skapa tækifæri fyrir Stofnfisk á nýjum mörkuðum.“

Rannsóknir eru viðamikill þáttur í starfsemi Stofnfisks, ásamt ráðgjöf á sviði hrognaframleiðslu og kynbóta fyrir fiskeldi bæði innanlands og utan. Að sögn Vigfúsar rekur fyrirtækið umfangsmikil kynbótaverkefni

fyrir lax, bæði á Íslandi og erlendis. „Stofnfiskur byggir á uppsafnaðri reynslu af rannsóknum á eldi laxfiska sem hófst með stuðningi Tæknisjóðs, áður Rannsóknasjóðs, um miðjan níunda áratuginn. Í byrjun var megináhersla lögð á að stjórna kynþroska og stytta ættliðabil og auka hraða kynbóta í því skyni að auka vaxtarhraða og/eða endurheimturtur í hafbeit. Eftir að hafbeitarartilraunum var hætt 1994 hefur áherslan verið lögð á vaxtarhraða og gæði matfisks í eldi.“

Stofnfiskur hefur fengið alls 28,7 milljónir króna í styrki úr Tæknisjóði. Rannsóknir fyrirtækisins á forsendum kynbóta á laxi hafa verið unnar í samvinnu við löntæknistofnun og Rannsóknastofnun fiskiðnaðarins og samskonar rannsóknir á öðrum tegundum, m.a. bleikju og sæeyra, hafa verið unnar í samvinnu við Sæbýli og Hólaskóla.

Lykillinn að góðum árangri Stofnfisks Aðspurður um lykilinn að velgengni

Stofnfisks segir Vigfús margt koma til. „Ég þakka ekki síst stjórn fyrirtækisins þennan góða árangur. Stjórn og stjórnendur Stofnfisks hafa alla tíð verið mjög samstíga og deilt sömu skoðun á útrás fyrirtækisins sem raunhæfum möguleika. Fyrirtækið hefur frá upphafi haft á að skipa afar hæfu starfsfólki sem hefur fylgt þessum hugmyndum fast eftir. Okkar lán er að hafa tekist að finna framleiðsluvörur þar sem við náum að nýta hin góðu náttúrulegu skilyrði til fiskeldis og framleiðslan byggist á sérstöðu Íslands. Síðast en ekki síst hefur koma sterkra fjárfesta að fyrirtækinu haft grundvallarþýðingu fyrir rekstur þess og áframhaldandi vöxt.“

Vigfús segir Nýsköpunarverðlaunin hafa mikla þýðingu fyrir starfsfólk og eigendur Stofnfisks. „Slík viðurkenning veitir okkur öllum aukið sjálfstraust. Verðlaunin eru notaleg staðfesting þess að við erum á réttri braut. Tímasetning verðlaunanna er auk þess frábær. Síðustu mánuði hafa verið teknar stórar ákvarðanir innan fyrirtækisins um næstu skref út á við. Nýverið var lokið við að setja á laggirnar nýtt félag í Skotlandi og framundan er stofnun nýs dótturfélags í Chile, þar sem leitast verður við að færa framleiðsluna nær viðskiptavinum félagsins. Við hyggjum á frekari útrás og ráðgerum að koma okkur fyrir í fleiri löndum á næstu misserum. Nýsköpunarverðlaunin eru okkur hvatning til að takast á við ný verkefni, bæði á Íslandi og erlendis.“

Mikill áhugi á vörum íslenskra fyrirtækja á sýningunni Interzoo

Gæludýrafóður unnið úr fiski kynnt í Þýskalandi



Mikill áhugi var á vörum íslensku fyrirtækjanna sem tóku þátt í sýningunni Interzoo í Nürnberg í byrjun maí sl. en um er að ræða stærstu sýningu sem tengist vörum fyrir gæludýr í heiminum. Útflutningsráð skipulagði þátttöku fyrirtækjanna frá Íslandi og er þetta í fyrsta sinn sem ráðið hefur með höndum skipulag á sýningu á þessu sviði. Á íslenska básnum var lögð áhersla á að kynna vörur sem unnar eru úr fiski s.s. gæludýrafóður, nasl, lýsi og smyrsl og voru viðtökuarnar framar vonum, að sögn Vilhjálms J. Árnasonar hjá Útflutningsráði.

Meðal þess sem kynnt var á sýningunni var hunda- og kattanasl frá

Gestir sýningarinnar Interzoo í Nürnberg voru mjög áhugasamir um það sem íslensku fyrirtækin höfðu upp á að bjóða.

Íflex ehf. og Cató kattafóður og Hector hundafóður frá Laxá. Naslið er unnið úr þurrkuðu roði og beinamanningi en gæludýrafóðrið er m.a. unnið úr loðnumjöli. Vilhjálmur segir íslensku vörurnar hafa vakið mikla athygli í Þýskalandi en nokkur eftirspurn sé nú eftir vörum í þessum geira sem innihaldi fisk.

Vaxandi viðskipti

„Viðskipti með varning fyrir gæludýr eru töluverð í heiminum og þau fara vaxandi,“ segir Vilhjálmur. „Áætlað er að á þessu ári verði slíkur varningur seldur fyrir 47 milljarða evra, en í Evrópu einni er gert ráð fyrir að andvirði seldra vara sem tengjast gæludýrum verði 15,6 milljarðar evra 2002. Stærstu markaðir fyrir vörur af þessum toga eru í Bandaríkjunum, Japan, Frakklandi, Bretlandi, Þýskalandi, Ástralíu og Brasilíu og þar ættu að vera sóknarfæri fyrir íslensk fyrirtæki.“



Anna Bretaprinsessa var sérstakur gestur sýningarinnar Fishing í Glasgow í apríl sl. og skoðaði þá m.a. íslenska básinn.

Áhugaverðar sýningar 2003

Þegar er hafinn undirbúningur vegna þátttöku Útflutningsráðs í sýningum á árinu 2003. Á nokkrum sýningum hefur verið tekið frá sýningarrými og á sumum þeirra, s.s. á Boston Seafood Show og á sjávarútvegssýningunni í Brussel, er allt rými að verða uppantað.

Útflutningsráð leitar nú eftir hugmyndum um fleiri sýningar sem íslensk fyrirtæki gætu átt erindi á. Nú þegar eru komnar fram hugmyndir um nokkrar nýjar sýningar en mikilvægt er að áhugi fyrirtækja á þátttöku komi sem fyrst í ljós. Meðfylgjandi er listi yfir nokkrar af þeim sýningum sem Útflutningsráð áætla að taka þátt í á næsta ári eða gætu verið áhugaverðar:

Sjávarútvegur

- **Boston Seafood, Boston** 11.–13. mars
- **Fishing 2003, Glasgow** 10.–12. apríl
- **North Atlantic Fish Fair, Rúnavík** 29. apríl–1. maí
- **European Seafood Show, Brussel** 6.–8. maí
- **Seafood Processing Europe, Brussel** 6.–8. maí

Matvælasýningar

- **Tema, Kaupmannahöfn** 23.–26. febrúar
- **International Food and Drink Exhibition, London** 23.–26. mars

Hugbúnaður og fjarskipti

- **Bett Show, London** 8.–11. janúar
- **3GSM World Congress, Cannes** 18.–21. febrúar
- **CeBIT, Hannover** 12.–19. mars

Hönnun

- **CPH Vision, Kaupmannahöfn** febrúar
- **Scandinavian Furniture Fair, Kaupmannahöfn** 7.–11. maí

Frekari upplýsingar um sýningar veita Vilhjálmur J. Árnason og Berglind Steindórsdóttir hjá Útflutningsráði í síma 511 4000 eða með tölvupósti, vilhjalmurjens@utflutningsrad.is, berglind@utflutningsrad.is.

Liður í bættri þjónustu Útflutningsráðs

Útflutningsráð Íslands og Form.is hafa undirritað samstarfssamning sem felur í sér að Form.is setur upp og viðheldur eyðublöðum og skráningarformum á vefnum fyrir Útflutningsráð.

Samningurinn gerir Útflutningsráði kleift að skrá allar fyrirspurnir sem berast beint inn í viðskiptamannakerfi sem auðveldar um leið starfsmönnum ráðsins yfirsýn og alla umsýslu. Með hinu nýja fyrirkomulagi er unnt að veita viðskiptavinum hnitmiðaðri og mun skjótari svör en ella og er breytingin liður í bættri þjónustu Útflutningsráðs.