

Viðskiptasendinefnd til Chile í nóvember

Útflutningsráð undirbýr nú ferð viðskiptasendinefndar til Chile 16.–21. nóvember nk. en hún mun slást í för með sjávarútvegssráðherra, Árna M. Mathiesen. Heimsókn ráðherra og viðskiptasendinefndar er skipulögð í tengslum við sjávarútvegssýningarnar Expo Pesca og Acuicultura sem fara báðar fram í Santiago á sama tíma, dagana 20.–23. nóvember. Fyrirtækjum og einstaklingum á öllum sviðum atvinnulífsins stendur til boða að taka þátt í ferð viðskiptasendinefndar til Chile þó gera megi ráð fyrir því að flest fyrirtækin verði á sviði sjávarútvegs og fiskeldis. Þátttökufyrirtækjum um býðst að vera með í sýningarbás sem Útflutningsráð skipuleggur á báðum sýningunum, í tengslum við heim-

sókn ráðherra og viðskiptasendinefndar.

Sú dagskrá sem snýr að viðskiptasendinefndinni verður með hefðbundnu sniði, þ.e. efnt verður til fyrirtækjastefnumóts þar sem íslenskum fyrirtækjum er gefinn kostur á að funda með fulltrúum fyrirtækja í Chile. Auk þess verður boðað til viðskiptaráðstefnu um viðskipti landanna tveggja. Áhugasamir eru hvattir til að hafa samband við Vilhjálm Guðmundsson hjá Útflutningsráði í síma 511 4000 eða með tölvupósti, vilhjalmur@utflutningsrad.is. Einnig veitir Vilhjálmur Jens Árnason á sýningarsviði Útflutningsráðs upplýsingar í síma eða með tölvupósti, vilhjalmurjens@utflutningsrad.is.

Fyrirtæki í upplýsingatækni halda til London

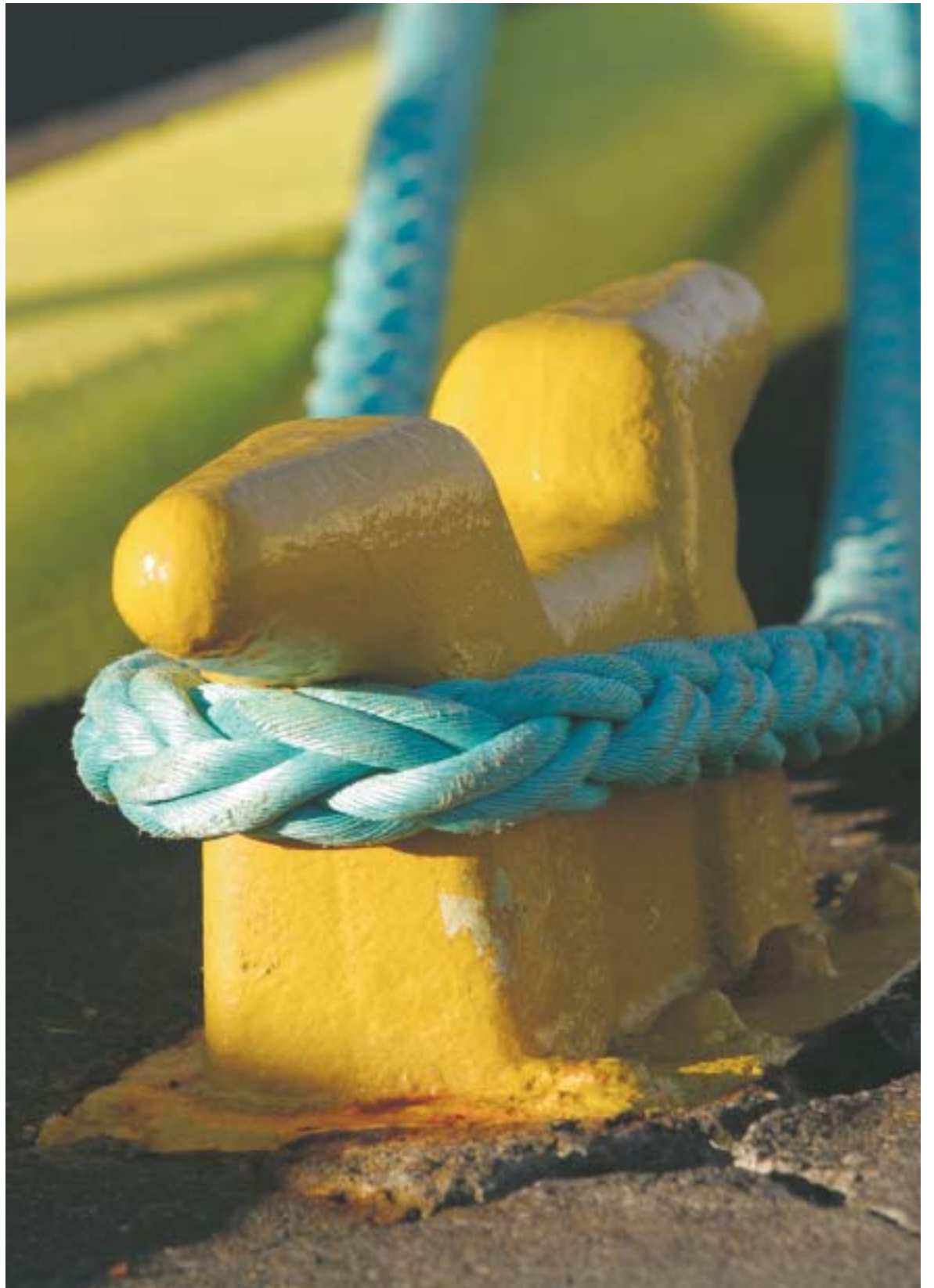
Útflutningsráð efnir til hópferðar fyrirtækja í upplýsingatækni til London 27. nóvember nk., á Target Europe sem er hnitmiðuð ráðstefna um sölu, markaðssetningu og dreifingu á hugbúnaði. Ferðin er farin í tengslum við verkefnið Venture Iceland. Ráðstefnan er haldin á vegum tímaritsins og vefritsins *Tornado Insider*. Þar gefst frumkvöðlum og fjárfestum í upplýsingatækni tækifæri til að kynna hagnýtum rekstrarleiðum í alþjóðlegu samhengi.

Á ráðstefnunni í London er lögð sérstök áhersla á skapandi umræðu um markaðssetningu, sölu og dreifingu á hugbúnaði. Ráðstefnan ætti að nýtast vel fyrirtækjum í hugbúnaðargeiranum þegar hugað er að nýjum mörkuðum með útflutning í huga. Vefsíða ráðstefnunnar er www.tornado-insider.com/targeteurope.

Útflutningsráð stóð jafnframt fyrir hópferð íslenskra fyrirtækja á fjárfestingaþingið European Investment For-

um sem haldið var í Kaupmannahöfn dagana 4.–5. nóvember sl. Þingið er það stærsta á sviði óskráðra fyrirtækja í upplýsingatækni en þar gefst fyrirtækjum kostur á að finna nýtt fjármagn og nýja samstarfsaðila og möguleikar skapast á að stofna til alþjóðlegra sambanda. Tvö íslensk fyrirtæki, Zoom og Stefja, voru með kynningu fyrir fjárfesta í Kaupmannahöfn. Þar gafst gott tækifæri til að mynda sambönd við alþjóðlegan hóp fjárfesta, ráðgjafa og annarra frumkvöðla sem eiga það sammerkt að starfa í hugbúnaðargeiranum.

Útflutningsráð hefur samið um sérstök kjör á ráðstefnunni í London. Verður frekari dagskrá mótuð í kringum hópferðina, með það að leiðarljósi að ferðin nýtist þátttakendum sem best. Nánari upplýsingar veita Helga Valfells, helgav@utflutningsrad.is og Þórhallur Ágústsson, thorhallur@utflutningsrad.is eða í síma 511 4000.



Fulltrúar Marel á Íslandsbásnum á sýningunni China Fisheries and Seafood Expo í Qingdao í Kína í lok október.

Íslensk fyrirtæki á sjávarútvegssýningunni í Qingdao í Kína

Útflutningsráð skipulagði þátttöku átta íslenskra fyrirtækja á sviði sjávarútvegs í sýningunni China Fisheries and Seafood Expo sem fram fór í Qingdao í Kína dagana 29.–31. október sl. Sýningin, sem var nú haldin í sjöunda sinn, hefur markað sér sess sem stærsta sýning tengd sjávarútvegi í Asíu. „Íslensku sýnendurnir voru almennt nokkuð ánægðir með þátttökuna en hjá flestum íslensku fyrirtækjanna er þessi sýning orðin fastur liður í markaðsstarfsemi þeirra

í Kína,” segir Vilhjálmur Jens Árnason hjá Útflutningsráði.

Fyrirtækin sem voru með á bás Útflutningsráðs að þessu sinni voru Marel, ICELANDIC KK, sem er dótturfyrirtæki SH í Japan, Íslenska útflutningsmiðstöðin, E. Ólafsson, Sjólaskip, Style, Sæplast og Sameinaðir útflytjendur. Sýnendur í ár voru um 600 talsins og ætla má að gestir hafi verið á bilinu ellefu til tólf þúsund.

„Útflutningur til Kína hefur verið að aukast en helstu útflutningsafurðir

eru karfi, grálúðuafurðir og rækja. Íslensk fyrirtæki hafa einnig keypt nokkuð af hráefni frá Kína, sem flutt hefur verið inn á markaði í Evrópu og Ameríku, en sá markaður hefur þó verið í nokkurri lægð lengst af á þessu ári. Sjávarútvegssýningin var haldin í Qingdao að þessu sinni en borgin er ein helsta miðstöð fiskvinnslu og hafrannsóknna í Kína. Áætlað er að sýningin á næsta ári fari fram í Shanghai og verði á svipuðum tíma.”



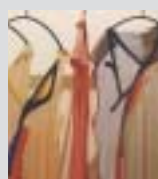
Rétti tíminn til að sækja á Bretlandsmarkað

:: bls. 3



Kanada áhugavert markaðssvæði fyrir íslensk fyrirtæki

:: bls. 4



Íslenskir tiskuhönnuðir á Tiskuvíku í París

:: bls. 5



Vel heppnuð ferð viðskiptasendinefndar til Póllands

:: bls. 7



Hreyfingreining hlýtur viðurkenningu

:: baksíða

Nýir markaðsráðgjafar í London og Kaupmannahöfn

Útflutningsráð hefur frá árinu 1997 boðið íslenskum fyrirtækjum tímabundna markaðsráðgjöf á erlendum mörkuðum, með milligöngu markaðsráðgjafa erlendis. Þjónustan, sem hefur reynt vel, þykir bæði sveigjanleg og markviss og er hagur íslenskra útflutningsfyrirtækja af þátttöku mikill. Tveir nýir markaðsráðgjafar erlendis hófu nýlega störf á vegum Útflutningsráðs, Markús Karlsson í London og Sigurður Jónasson í Kaupmannahöfn, og munu þeir leggja áherslu á að þjóna fyrirtækjum í upplýsingatækni. Þá er nú verið að kanna áhuga íslenskra fyrirtækja á sviði heilsutækni á því að nýta sér þjónustu væntanlegs nýs markaðsráðgjafa erlendis með aðsetur í Evrópu. Áhugasamir hafi samband við Vilhjálm Guðmundsson hjá Útflutningsráði í síma 511 4000 eða með tölvuósti, vilhjalmur@utflutningsrad.is.

Spennandi markaður fyrir sprotafyrirtæki

Sigurður Jónasson opnaði starfsstöð European Consulting Partners, ECP, í Kaupmannahöfn sl. sumar en hann hefur tæplega tveggja áratuga reynslu af sölu- og markaðsstörfum innan upplýsingatæknigeirans. Fyrirtækin sem taka þátt í verkefni Útflutnings-

ráðs í Kaupmannahöfn eru fimm talsins; HandTölvur, sem tilnefnt var til Sprotaverðlauna Agora 2002, DomesticSoft, sem hlaut Sprotaverðlaun Agora 2002, ZooM, EMCO og Information Management.

Spurður um markaðssvæði sem helst verði horft til segir Sigurður að-allega verða einblínt á Norðurlönd.

„Norðurlandamarkaðurinn er spennandi markaður fyrir sprotafyrirtæki til að ná fótfestu á,” segir hann. „Þetta er markaður með 25 milljónir íbúa, innan eins og hálfis flugtíma radíusar frá Kaupmannahöfn. Á Norðurlöndunum eru samgöngur góðar, menning og smekkur svipaður og lagaumhverfið áþekkt. Þetta er því mjög ákjósanlegt markaðssvæði fyrir íslensku fyrirtæk- in.”

Aðspurður segir Sigurður markaðssetninguna fyrst og fremst byggjast á því að aðstoða fyrirtækin við að koma vörum sínum á sem fljótastan hátt til hins endanlega kaupanda. „Við gerum það m.a. með góðri samvinnu hlutað-eigandi aðila, á grundvelli markaðs-greiningar og með vali á kaupanda/endum og tengingu hans/þeirra við viðeigandi dreifingar- og þjónustu- aðila til lengri tíma lítið. Ráðgjöfin snýst m.ö.o. um það að finna kaupanda að viðkomandi vöru og selja honum og út-vega síðan þjónustu- og dreifingarað-ila sem aðstoðaður verður við að halda uppi festu og gæðum í viðskiptunum um ókomin ár.”



Sigurður Jónasson í Kaupmannahöfn: „Norðurlönd eru mjög ákjósanlegt markaðssvæði fyrir íslensku fyrirtækin.”



Markús Karlsson í London: „Fyrirtækin sem taka þátt í verkefni Útflutningsráðs í London eiga öll góða möguleika.”

Áhersla lögð á að finna umboðsaðila

Markús Karlsson, markaðsráðgjafi Útflutningsráðs í London, hefur verið búsettur í Bretlandi sl. 20 ár. Hann hefur viðtæka reynslu af ráðgjafastörfum á sviði Internetþjónustu og rekur eigið hugbúnaðarfyrirtæki í London, EMOJO, sem hann stofnaði fyrir tæpum fjórum árum. Fimm fyrirtæki í upplýsingatækni taka þátt í verkefni Útflutningsráðs í London; Fakta, Teikn á lofti, Juventus, New Development og Peocon Systems, en tvö síðasttöldu fyrirtækin eru ný af nálinni.

„Markaðssvæðið sem einblínt verður á er Evrópa,” segir Markús. „Markmiðið er ekki að hjálpa íslensku fyrirtækjunum að opna útibú erlendis, enda er sú leið alltof kostnaðarsöm. Þess í stað mun ég leggja alla áherslu á að finna rétta umboðsaðila fyrir fyrirtækin í Evrópu, til að sinna markaðs-

og sölustarfinu ytra. Ég mun aðstoða fyrirtækin við alla undirbúningsvinnu, þ.e. hjálpa þeim að þróa sínar starfsaðferðir og móta réttu stefnuna, ásamt því að leita svara við hvers kyns laga- legum spurningum sem upp kunna að koma. Samhlíða því að taka þátt í því að þróa fyrirtækin mun ég vinna að því að finna lykilmál til samstarfs við fyrirtækin úti, þ.e. setja upp net viðskipta- aðila í Evrópu.”

Að sögn Markúsar er um að ræða fyrstu skref fyrirtækjanna fimm í sókn á erlenda markaði. „Fyrirtækin eru ólík og því er ekki um keppinauta að ræða. Þarfir þeirra eru að sama skapi ólíkar og því eru áherslurnar í markaðssetningunni mismunandi. Fyrirtækin sem taka þátt í verkefni Útflutningsráðs í London eiga öll góða möguleika. Verkefnið hófst í ágúst sl. og að hálfu ári liðnu kemur í ljós hvort fyrirtækin eru á réttri leið í sinni útrás í Evrópu.”

Evrópuhús 2002 og ráðstefna um ESB

Haldin verður kynning/sýning á starfsemi upplýsingaskrifstofa um Evrópu-áætlanir og Evrópumál undir heitinu Evrópuhús 2002 í Perlunni dagana 22.–24. nóvember nk. Markmiðið er að kynna þau tækifæri sem bjóðast í Evrópusamstarfi og sýna hvernig Íslendingar hafa nýtt þau tækifæri til þátttöku í margvíslegum áhugaverðum verkefnum. Má þar nefna verkefni á sviði mennta- og menningarmála, rannsókna og fyrirtækjasmstarfs. Í tengslum við sýninguna verður



haldin ráðstefna um 6. rammaáætlun ESB um rannsóknir og tækniþróun. Ráðstefnan verður haldin föstudaginn 22. nóvember á Hótel Loftleidum og stendur frá kl. 9–15. Að ráðstefnunni lokinni, kl. 16, verður sýningin í Perlunni síðan formlega opnuð.

Sýningin Evrópuhús 2002 verður opin laugardaginn 23. nóvember og sunnudaginn 24. nóvember kl. 14–18. Allar nánari upplýsingar veitir Erna Björnsdóttir í síma 511 4000 eða með tölvupósti, erna@utflutningsrad.is.

Tungumálaráðgjöf ætluð fyrir tækjum

Útflutningsráð hefur hlotið styrk frá Evrópusambandinu til að þróa nýtt verkefni sem snýr að tungumálaráðgjöf til handa fyrirtækjum. Verkefnið er samstarfsverkefni Útflutningsráðs, Verslunarráðs Bretlands, Verslunarráðs Írlands, Aberta-háskólans í Portúgal og breska ráðgjafafyrirtækisins Inter-Act International. Guðjón Svansson hefur verið ráðinn verkefnis-

stjóri en hann vann forkönnun að verkefninu í samvinnu við VUR, Viðskiptaþjónustu utanríkisráðuneytisins.

Að sögn Helgu Valfells hjá Útflutningsráði byggist verkefnið á því að þjálfa ráðgjafa í því að þarfa- greina fyrirtæki með tilliti til tungumálakunnáttu og menningarlæsi. „Tungumálaörðugleikar eiga ekki að vera hindrun í útrás fyrirtækja,” segir

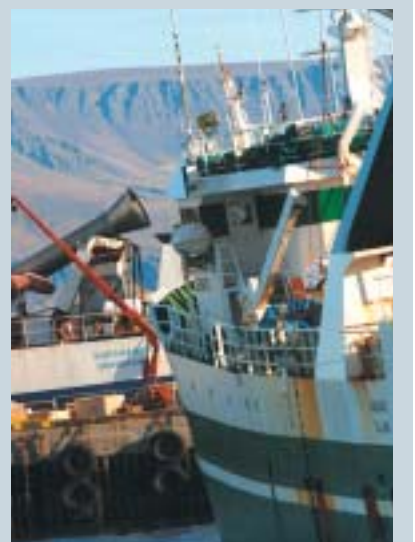
Helga. „Hlutverk ráðgjafa mun verða að meta hvort innan fyrirtækja séu fyrir hendi tungumálaörðugleikar sem hugsanlega standa í vegi fyrir útrás þeirra. Ef sú er raunin leitar ráðgjafinn leiða til að ráða bót á vandanum. Ein leið er t.d. sú að fyrirtækið hafi túlk á sínum snærum sem sjái um öll samskipti við erlenda viðskiptaaðila, önnur leið er að ráða starfsmann erlendis, á því markaðs- svæði sem fyrirtækið stefnir á, sem hefur vald á tungumálinu. Mikil áhersla verður lögð á menningar- læsi, þ.e.a.s. að ráðgjafar þekki til ólíkra samskiptahátta þjóða og veiti ráðgjöf samkvæmt því.”

Könnun á rafrænum viðskiptaháttum sjávarútvegsfyrirtækja

Útflutningsráð vinnur nú að gerð könnunar, í tengslum við rekstur vefgáttarinnar eMarketServices.com, á því hvort og þá með hvaða hætti rafrænir fyrirtækjamaðir geta nýst íslenskum útflytjendum á sjávar- urðum og vörum tengdum sjávarútvegi. Starfsmenn Útflutningsráðs munu á næstu vikum setja sig í samband við útflytjendur í sjávarútvegi og kanna hvort fyrirtæki nýta sér rafræn viðskipti. Í framhaldinu verður reynt að meta hvort rafrænir fyrirtækjamaðir komi til með að henta hér á landi í viðskiptum með sjávarafurðir.

eMarketServices.com er vefgátt sem safnar saman, flokkar og skilgreinir alla rafræna fyrirtækjamaðir, þ.e. B2B e-markaði, á Netinu. Eigendur vefgáttarinnar eru Útflutningsráð Íslands, Danmerkur, Noregs, Svíþjóðar og Ástralíu en jafnframt taka útflutningsráð fimm annarra landa þátt í rekstrinum; Portúgals, Spánar, Ítalíu, Hollands og Nýja-Sjálands. Með aðild sinni að vefgáttinni kemur Útflutningsráð Íslands útflutningsfyrirtækjum hér á landi til aðstoðar sem vilja nýta sér sem best kosti rafrænna viðskipta og vera í fararbroddi.

Fyrirtæki í sjávarútvegi sem nota rafræn markaðs- torg í viðskiptum sínum eru hvött til að koma upplýsingum þar að lútandi til Ingólfs Sveinssonar hjá Útflutnings- ráði í síma 511 4000 eða með tölvupósti, ingolfur@utflutningsrad.is.



Nú er rétti tíminn til að sækja á Bretlandsmarkað

– segir Mark Dodsworth, eigandi ráðgjafafyrirtækisins Europartnerships

Ráðgjafafyrirtækið Europartnerships, einn helsti samstarfsaðili Útflutningsráðs í verkefninu Umboðsmaðurinn, hefur um áráð aðstoðað fyrirtæki við að finna rétta umboðsmenn á fjarlægum markaðssvæðum. Europartnerships er með höfuðstöðvar í Bristol en rekur jafnframt skrifstofu í Berlín. Fyrirtækið er með net ráðgjafa starfandi víða um heim; í Frakklandi, Ítalíu, Spáni, Þýskalandi, Skandinavíu, Tékklandi, Slóvakíu og Bandaríkjunum. Með milligöngu samstarfsaðila getur fyrirtækið einnig boðið fram aðstoð á

fjarlægari slóðum, s.s. í Mexíkó, Brasilíu og Ástralíu.

„Hlutverk okkar er að veita fyrirtækjum ráðgjöf og aðstoða þau við að taka réttu skrefin í útrás á erlenda markaði, þróa viðskiptasambönd og byggja upp alþjóðleg dreifikerfi,“ segir Mark Dodsworth, annar tveggja eigenda Europartnerships. „Stór hluti af okkar starfi felst í því að finna fyrirtækjum umboðsmenn á fjarlægum markaðssvæðum. Síðast en ekki síst er starf okkar fólgið í námskeiðahaldi og gerð hvers kyns kennsluefnis þar

að lútandi.“ Hann segir viðskiptavinahópin mjög fjölbreytilegan. „Til okkar leita fyrirtæki á öllum sviðum atvinnulífsins, bæði framleiðslu- og þjónustufyrirtæki.“

Íslenskum fyrirtækjum vel tekið

Aðspurður um möguleika íslenskra fyrirtækja á því að koma vöru og þjónustu á markað í Bretlandi segir Mark að breski markaðurinn sé eðlilega áhugaverður kostur fyrir útflytjendur. „Íslenskum útflytjendum ætti almennt séð að verða vel tekið í Bretlandi.



Mark Dodsworth: „Íslensk fyrirtæki með útrás í huga eiga að gera sér mat úr því hve Bretum þykir Ísland heillandi og framandlegt.“

Einkum ef þeir hafa upp á að bjóða gæðavöru og þjónustu og/eða nýjung sem stenst verðsamanburð við það sem fyrir er á markaðinum. Enda þótt Bretar geti verið mjög þröngsýnir líta þeir á Ísland sem hluta af Skandinavíu og allt sem er skandinavískt er líklegt til að vekja almenna athygli og forvitni í Bretlandi.

„Sendiherrann“ ykkar, sjónvarpsmaðurinn Magnús Magnússon sem nýtur mikillar hylli í Bretlandi, og svo auðvitað Björk, eiga sinn þátt í því að Bretar vita nú mun meira um Ísland, sögu þess og menningu, en þeir gerðu fyrir aðeins örfáum árum. Engu að síður er það staðreynd að fæstir Bretar hafa nokkru sinni hitt Íslending. Íslensk fyrirtæki með útrás í huga eiga að gera sér mat úr því hve Bretum þykir Ísland heillandi og framandlegt. Nú er rétti tíminn fyrir íslenska útflytjendur að sækja á Bretlandsmarkað.“

Umboðsmaðurinn – nýtt verkefni Útflutningsráðs

Leit að umboðsmanni erlendis getur verið tímafrek og kostnaðarsöm. Til að auðvelda íslenskum fyrirtækjum val á umboðsmönnum hefur Útflutningsráð hleypt af stokkunum verkefninu Umboðsmaðurinn. Komið hefur verið á samstarfi við erlenda aðila sem hafa viðtæka og yfirgripsmikla reynslu af því að leita umboðsmanna. Einn helsti samstarfsaðili Útflutningsráðs í verkefninu er fyrirtækið Europartnerships sem hefur í fjölmörg ár aðstoðað fyrirtæki við að finna rétta umboðsmann á fjarlægum markaðssvæðum. Þá hefur Útflutningsráð sett saman lista yfir samtök umboðsmanna í fjölmörgum löndum sem getur reynst útflytjendum dýrmætur vegvisir við val á umboðsmanni.

Með því að nýta sér net ráðgjafa í Evrópu, N-Ameríku og víðar má draga verulega úr þeirri óvissu sem fylgir vali á umboðsmanni. Þjónusta Útflutningsráðs við útflyttingsfyrirtæki felst í því að leita að vænlegum aðilum í umboðsmanna-hlutverkið, meta hæfni þeirra sem koma til greina og velja umboðsmann til samstarfs við viðkomandi fyrirtæki. Við valið er tekið mið af þeim kröfum sem viðkomandi þarf að uppfylla og skilgreindar hafa verið í samráði við fyrirtækið. Kostnaðurinn við verkefnið er háður umfangi þeirrar vinnu sem innt er af hendi og markaðsaðstæðum hverju sinni en áætla má að þjónusta þessi kosti fyrirtæki að meðaltali um 500.000 kr.

Fagmenn á sínu sviði

Borgarplast er í hópi þeirra fyrirtækja sem taka þátt í verkefninu Umboðsmaðurinn. Jón Guðmundsson, fjármálastjóri Borgarplasts, segir það bæði erfitt og dýrt að leita umboðs-



Jón Guðmundsson, fjármálastjóri Borgarplasts: „Verkefnið er mjög vel úr garði gert og nálgunin er eins og við vildum hafa hana.“

manna erlendis. „Því töldum við rétt að notfæra okkur þá sérfræðiaðstoð sem völ er á í þessum efnum. Starfsmenn

Europartnerships búa yfir sérþekkingu á erlendum markaðssvæðum og hafa sambönd við þá aðila sem máli skipta. Hjá Borgarplasti þyrftum við sjálf að leggja mjög mikla vinnu í að afla okkur nauðsynlegra upplýsinga, því er mun fljótlegri og um leið ódýrari fyrir fyrirtækið að kaupa þessa vinnu af öðrum.“

Að sögn Jóns miðar þátttaka Borgarplasts í verkefninu að því að láta kanna ákveðin markaðssvæði í Evrópu, með frekari útrás fyrirtækisins í huga. „Borgarplast hefur stundað útflyttingu hátt á annan áratug, á einangruðum kerum og plastpallettum fyrir matvæla- iðnaðinn. Við erum með umboðsmenn á okkar snærum víða um heim en leitum nú frekari sóknarfæra, þ.e. fleiri tækifæra á nýjum markaðssvæðum og jafnframt í nýjum atvinnugeirum.“ Aðspurður segir hann verkefni Útflutningsráðs leggjast mjög vel í sig. „Verkefnið er mjög fagmannlega úr garði gert og nálgunin er eins og við vildum hafa hana. Sérfræðingar Europartnerships eru greinilega mjög miklir fagmenn á sínu sviði og áhugavert er að vinna með þeim.“

Nánari upplýsingar um verkefnið Umboðsmaðurinn veita Helga Valfells og Þórhallur Ágústsson hjá Útflutningsráði í síma 511 4000 eða með tölvupósti, helgav@utflutningsrad.is, thorhallur@utflutningsrad.is. Einnig er að finna upplýsingar um hina nýju þjónustu Útflutningsráðs á vefnum, www.utflutningsrad.is.

Útflutningsráð á Agora

Útflutningsráð, Nýsköpunarsjóður atvinnulífsins, Impa og Klak stóðu saman að frumkvöðlasetri þar sem boðið var upp á ráðgjöf til handa fyrirtækjum á Agora, alþjóðlegri fagsýningu þekkingariðnaðarinnar, í byrjun október sl. Sprotaverðlaun Agora hlaut fyrirtækið DomesticSoft og veitti frumkvöðullinn og einn aðaleigandi fyrirtækisins, Þröstur Jónsson, verðlaununum viðtöku á hátíðarkvöldverði sem haldinn var á Radisson SAS Hótel Sögu að sýningunni lokinni.

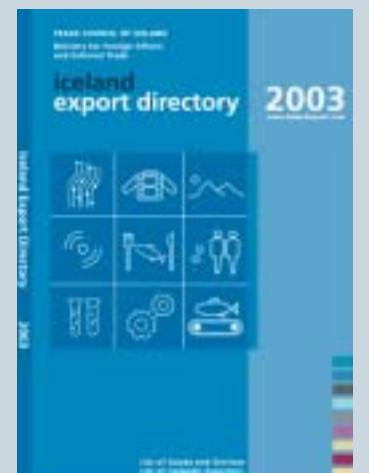
Útflutningsráð, sem átti sæti í dómnefnd, bauð verðlaunahafanum ókeyps þátttöku í svonefndu Train-it-námskeiði sem haldið er í tengslum við verkefni Útflutningsráðs Venture Iceland og fer fram í Þýskalandi 17.–23. nóvember nk. Námskeiðið Train-it er ætlað nýjum fyrirtækjum í upplýsingatækni sem eru að móta sína fyrstu viðskipta-áætlun eða vilja bæta þá sem þegar liggur fyrir.

Iceland Export Directory 2003

Unnið er að því að skrá nýjar upplýsingar í útflytjendahandbókina *Iceland Export Directory 2003* sem kemur út í janúar á næsta ári. Vefútgáfa handbókarinnar, www.icelandexport.is, sem hefur verið á vefnum um áráð, tryggir íslenskum útflyttingsfyrirtækjum enn betri árangur. Útflyttingsfyrirtæki eru hvött til að koma breytingum eða nýjum upplýsingum áleiðis með tölvupósti, icelandexport@icelandexport.is. Allar upplýsingar verða uppfærðar reglulega á vefnum eftir að bókinn er komin út. Fróði gefur útflytjendahandbókina út, í samvinnu við Útflutningsráð.

„Við höfum staðfestar heimildir fyrir því að bókinn skilar fyrirtækjunum árangri, auk þess sem Útflutningsráði og útgefendum bókarinnar berast margar fyrirspurnir sem rekja má beint til bókarinnar,“ segir Jón Ásbergsson, framkvæmdastjóri Útflutningsráðs Íslands.

Iceland Export Directory er gefin út í 15.000 eintökum og eru í henni upplýsingar um flestalla íslenska útflytjendur. Bókinni er dreift á vegum Útflutningsráðs, Viðskiptaþjón-



ustu utanríkisráðuneytisins, Samtaka iðnaðarinnar og Verslunarráðs Íslands bæði hérlendis og erlendis, t.d. á sýningum, til ræðismanna og sendiráða, útflyttings- og verslunarráða, í viðskiptaheimsóknum og til fjölda alþjóðlegra fyrirtækja.

Auk vefútgáfunnar er hægt að nálgast eintök í bókarformi á skrifstofu Útflutningsráðs að Borgartúni 35, Reykjavík, s. 511 4000, tölvupóstfang utflutningsrad@utflutningsrad.is.

Sjávarútvegsmappa NAS-verkefnisins

Út er komin á vegum Útflutningsráðs mappa með kynningarefni frá íslenskum fyrirtækjum í sjávarútvegi. Sjávarútvegsmappan er hluti af NAS-verkefninu og verður hún notuð til kynningar á sjávarútvegssýningum, í ferðum viðskiptasendinefnda og heimsóknum starfsmanna Útflutningsráðs erlendis, auk þess sem utan-

ríkisráðuneytið lætur dreifa möppunni til allra sendiráða og ræðismanna Íslands erlendis.

NAS (North Atlantic Solutions) er sameiginlegur vettvangur íslenskra útflyttingsfyrirtækja, stórra og smárra, sem tengjast sjávarútvegi. Útflutningsráð sér um rekstur NAS, fyrir hönd Samstarfsvettvangs sjávarútvegs og

iðnaðar. Í NAS-verkefninu hefur verið lögð áhersla á sameiginlega kynningu og markaðssetningu á Netinu, www.nas.is, á sjávarútvegssýningum og fyrir völdum markhópum.

Frekari upplýsingar um verkefnið veitir Ingólfur Sveinsson hjá Útflutningsráði í síma 511 4000 eða með tölvupósti, ingolfur@utflutningsrad.is.

Stöðug endurnýjun – erlent samstarf

LEIÐA R I

Útflutningsráð hefur á liðnum árum stöðugt verið að endurnýja þjónustuframboð sitt til þess að fylgja eftir breyttum þörfum viðskiptavinnanna. Í þessu tölublaði Útherja er að finna nokkur dæmi um nýjungar af þessum toga. Í öllum tilvikum er um að ræða verkefni sem unnin eru í samstarfi við erlenda aðila og gerir það Útflutningsráði kleift að bjóða viðskiptavinum sínum sérhæfðari og um leið hagkvæmari þjónustu en ella. Markmiðið er að bæta samkeppnisstöðu fyrirtækjanna og auðvelda þeim að gerast virkir þátttakendur í útrás íslenskra fyrirtækja og þeirri alþjóðavæðingu sem einkennir allt okkar viðskiptalíf.

Fyrst má nefna samning sem Útflutningsráð hefur nýlega gert við Þýska tæknisetrið IZET sem sérhæfir sig í stuðningi við tæknifrumkvöðla. Gerir samkomulagið íslenskum fyrirtækjum kleift að taka þátt í „Train it“-þjálfunarverkefninu sem ætlað er sprotafyrirtækjum sem eru að móta sína fyrstu viðskiptaáætlun. Hópur sérfræðinga á sviði fjármála, markaðs- og tæknimála vís vegar að úr Evrópu leiðbeinir á námskeiðunum. Evrópusambandið styrkir þessi námskeið og hafa fjögur íslensk fyrirtæki nú þegar tekið þátt í þeim.



Pá er að nefna nýtilkomid samstarf Útflutningsráðs við breska fyrirtækið Europartnerships sem hefur á sínum snærum net ráðgjafa víða um Evrópu og Norður-Ameríku sem sérhæfa sig í að finna vænlega umboðsmenn fyrir viðskiptavinum sína á fjarlægum mörkuðum. Að finna réttan umboðsmann getur verið bæði tímafrekt og kostnaðarsamt og hefur margur farið flatt á þeirri leit. Með því að nýta sér þjónustu sérhæfðra ráðgjafa má spara bæði fé og fyrirhöfn og takmarka áhættuna. Verkefni þetta hefur fengið vinnuheitid Umboðsmaðurinn og hefur eitt íslenskt fyrirtæki þegar nýtt sér þessa aðstoð.

Útflutningsráð hefur í mörg ár skipulagt ferðir viðskiptasendinefnda á áhugaverð markaðssvæði. Hafa þessar ferðir oftast verið farnar með forsvarsmönnum þjóðarinnar. Í ár var bryddað upp á nýjung á þessu sviði sem var sameiginleg viðskiptasendinefnd til landa við Persaflóann í samstarfi við útflutningsráð Möltu. Í ljósi góðrar reynslu verður á næsta ári boðið upp á þátttöku í ferðum til Íran, Egyptalands og Túnis. Allt eru þetta lönd sem gætu reynst áhugaverð markaður fyrir vissan hóp íslenskra fyrirtækja en væntanlega þó ekki það margra að réttlæti sérstaka íslenska viðskiptasendinefnd. Samstarfið við Möltu hefur því opnað þægilega leið til að nálgast framandi markaði.

Af öðrum nýjungum í starfi Útflutningsráðs má nefna hópferðir fyrirtækja í upplýsingatækni á annarsvegar fjárfestingarþingid European Investment Forum í Kaupmannahöfn og hinsvegar sölu-stefnuna Target Europe í London. Tilgangurinn með þessum ferðum er að gefa fyrirtækjunum kost á að finna nýja samstarfsaðila, stofna til alþjóðlegra sambanda og kynna nýjum hugmyndum í markaðssetningu, sölu og dreifingu á hugbúnaði. Þá hefur Útflutningsráð nýlega hlotið styrk frá Evrópusambandinu til að þróa nýtt verkefni sem snýr að tungumálaráðgjöf handa fyrirtækjum. Verkefnið er unnið í samstarfi við aðila í Bretlandi, Írlandi og Portúgal.

Af ofangreindu má sjá að stöðugt er unnið að því að finna nýjar og hagkvæmar leiðir til að tengja íslensk fyrirtæki við alþjóðlega viðskiptastrauma og auðvelda þeim markaðsstarf á erlendri grund. Íslensk fyrirtækjaflóra er mun fjölbreyttari en hún var fyrir fáeinum árum og þarf fyrirtækjanna fyrir sérhæfða markaðsaðstoð hefur tekið á sig nýjar myndir. Með nánú samstarfi við erlenda aðila getur Útflutningsráð veitt fyrirtækjunum umfangsmeiri en um leið sérhæfðari þjónustu en ella. Við munum því á næstu misserum leggja aukna áherslu á tengslin við þessa erlendu aðila og hvetjum við viðskiptavinum okkar til að nýta sér þá þjónustu sem þeim þannig býðst.

Jón Ásbergsson,
framkvæmdastjóri Útflutningsráðs Íslands



Pamela Rudolph: „Þátttaka í viðskiptasendinefndum er kjörin leið til að styrkja þau viðskiptasambönd sem komin eru á á þessu svæði og stofna til nýrra.“

Kanada áhugavert markaðssvæði fyrir íslensk fyrirtæki

Rætt við Pamelu Rudolph, sérfræðing í millilandaviðskiptum í Nova Scotia

Pamela Rudolph, ráðgjafi um viðskipti og útflutningsmál hjá Nova Scotia Business Inc. í Kanada, hefur starfað hjá Útflutningsráði síðustu vikur og liðsinnt íslenskum útflytjendum. Pamela hefur í mörg ár unnið með útflutningsfyrirtækjum í Nova Scotia og m.a. skipulagt ferðir viðskiptasendinefnda þaðan til Íslands. Einnig hefur hún aðstoðað Útflutningsráð við skipulagningu íslenskra sendinefnda til Nova Scotia. Útflutningsráð, ásamt iðnaðar- og viðskiptaráðuneyti, efnir nú að nýju til viðskiptasendinefndar til Nova Scotia dagana 10.–16. febrúar 2003. Með í för verður iðnaðar- og viðskiptaráðherra, Valgerður Sverrisdóttir.

Auk þess að heimsækja Nova Scotia á nýju ári er áætlað að viðskiptasendinefndin frá Íslandi haldi einnig annaðhvort til St. John's á Nýfundnalandi eða til Ottawa í Ontario í Kanada. Fyrirtækin sem hyggjast taka þátt í ferðinni munu ákveða hvor staðurinn verður fyrir valinu. Þetta er í

þriðja sinn sem farið er í slíka ferð til Nova Scotia og er markmiðið að halda áfram að byggja upp þau viðskiptasambönd sem komin eru á og bæta við fleirum.

Fjöldi tækifæra á sviði hátækni

Aðspurð um markaðssvæðið Nova Scotia segir Pamela það um margt áhugavert fyrir íslenska útflytjendur og allnokkur fyrirtæki í sjávarútvegi frá Íslandi hafi reyndar þegar haslað sér þar völlu. „Hinar hefðbundnu atvinnugreinar, s.s. sjávarútvegur og skógrækt, standa mjög styrkum fótum í Nova Scotia,“ segir hún. „Jafnframt eru aðrar atvinnugreinar í örum vexti, s.s. á sviði upplýsingatækni, orkuframleiðslu, háþróaðrar framleiðslutækni, þekkingariðnaðar og líftækni. Nova Scotia er aðeins í tæplega tveggja tíma flugfjarlægð frá Boston og New York og er því frábær stökkpallur yfir á markaðssvæði Norður-Ameríku.“

„Á Nýfundnalandi er komin löng og góð reynsla á viðskipti við Ísland

á sviði sjávarútvegs en þar eru jafnframt margvísleg önnur tækifæri fyrir íslensk fyrirtæki,“ heldur Pamela áfram. „Aðalatvinnugreinar eru olíuvinnsla, sjávarútvegur, framleiðsla á dagblaðapappír, járnvinnsla og raforkuframleiðsla. Jafnframt er mikill uppgangur í ýmsum þjónustugreinum, s.s. ferðaþjónustu og fjarskiptaiðnaði svo og viðskipta- og tölvuþjónustu.“

Svæðið umhverfis Ottawa er að sögn Pamelu miðstöð alþjóðlegrar hátækni en þar er að finna meira en 1.300 fyrirtæki í ört vaxandi atvinnugreinum á sviði fjarskiptatækni, hugbúnaðar, ljóseindatækni, öreindatækni og líftækni. „Nova Scotia, Nýfundnaland og Ontario eru á margan hátt mjög áhugavert markaðssvæði fyrir íslensk fyrirtæki. Þátttaka í viðskiptasendinefndum frá Íslandi er kjörin leið fyrir fyrirtæki til að styrkja þau viðskiptasambönd sem komin eru á á þessu svæði og stofna til nýrra.“

Viðskiptasendinefndir 2003

Útflutningsráð vinnur nú að gerð verkefnaáætlunar vegna ferða viðskiptasendinefnda á erlenda markaði á næsta ári. Áætluð er ferð til Kanada í febrúar 2003 og til Lettlands skömmu seinna. Einnig er á komandi ári stefnt að því að bjóða upp á ferðir viðskiptasendinefnda í samvinnu við útflutningsráð annarra ríkja en ágæt reynsla er af slíku samstarfi. Ef áhugi reynist vera fyrir hendi meðal fyrirtækja er fyrirhuguð ferð viðskiptasendinefndar, í samvinnu við Útflutningsráð Möltu, til Íran og Katar annars vegar og hins vegar til Túnis og Egyptalands.

Þá er stefnt að því að bjóða upp á ferð viðskiptasendinefndar til Singapur seint á næsta ári en sem kunnugt er var nýlega undirritaður fríverslunarsamningur milli Singapur og EFTA. Jafnframt kannar Útflutningsráð nú áhuga íslenskra fyrirtækja á ferðum viðskiptasendinefnda til Mexíkó, Brasilíu, Austur-Evrópulanda og Rússlands. Fyrirtæki sem hafa áhuga á

þátttöku í viðskiptasendinefndum árið 2003 eru hvött til að kynna sér það sem verður í boði á næsta ári á vef Útflutningsráðs, www.utflutningsrad.is,

eða hafa samband við Vilhjálm Guðmundsson hjá Útflutningsráði í síma 511 4000 eða með tölvupósti, vilhjalmur@utflutningsrad.is.

Þátttaka í Medica í fyrsta sinn

Útflutningsráð verður í fyrsta sinn með á sýningunni Medica sem fer fram í Düsseldorf í Þýskalandi dagana 20.–23. nóvember nk. Sýningin fer fram árlega og er ein stærsta sýning í heiminum á sviði heilsutækni. Nokkur fyrirtæki hafa lýst yfir áhuga á því að vera með aðstöðu á svæðinu sem Útflutningsráð hefur til ráðstöfunar, þ.e. Remo, Nervus, Heilsutæknivettvangur, Kine og Fjárfestingarstofa.

Á fyrirtækjastefnumóti fyrir heilsutæknigeirann sem fór fram í október sl. komu fram óskir um að Útflutningsráð tæki að sér að skipu-

leggja þátttöku íslenskra fyrirtækja í Medica. „Nýsköpunarsjóður hefur boðist til að taka þátt í kostnaði við skipulagningu sýningarinnar,“ segir Vilhjálmur Jens Árnason hjá Útflutningsráði. „Samhliða þátttöku í Medica er verið að skipuleggja ýmsa aðra viðburði fyrir íslensk fyrirtæki í heilsutækni. Þannig býður Impra fyrirtækjum þátttöku í fyrirtækjastefnumóti í Düsseldorf. Þá hefur verið rætt um að halda þar móttöku fyrir erlenda kaupendur og einnig er verið að kanna hvort slík móttaka gæti verið vettvangur sem hægt væri að nota til að laða að erlenda fjárfesta.“

Útgefandi: Útflutningsráð Íslands
Borgartún 35, 105 Reykjavík
Pósthólf 1000, 121 Reykjavík
Sími: 511 4000, Fax: 511 4040
utflutningsrad@utflutningsrad.is
www.utflutningsrad.is

Ritstjóri: Lilja Viðarsdóttir
Ábyrgðarmaður: Jón Ásbergsson
Umsjón og hönnun: PR [pje err]
Myndir: Arnaldur Halldórsson, Ragnar Th. Sigurðsson, Lárus Karl Ingason o.fl.
Prentun: Svansprent

Íslenskir hönnuðir á Tískuviku í París

Vöktu athygli fyrir sköpunargleði og afar sérstæða efnismeðferð

Iðnaðar- og viðskiptaráðherra, Valgerður Sverrisdóttir, opnaði samsýningu íslenskra fatahönnuða í Gallerie Aigret á Tískuviku í París sem haldin var 6.–13. október sl. Var þátttakan skipulögð af Útflutningsráði og styrkt af iðnaðar- og viðskiptaráðuneyti ásamt því sem unnið var í samvinnu við viðskiptafulltrúa sendiráðs Íslands í París. Á Tískuvikunni kynntu íslensku hönnuðirnir eigin tískulínu fyrir vor og sumar 2003. Viðtökur voru góðar og bárust pantanir frá nokkrum innkaupaaðilum ytra, að sögn Sigrúnar Lilju Guðbjartsdóttur hjá Útflutningsráði. Hönnuðirnir íslensku stefna að þátttöku í Tískuviku í París í mars á næsta ári en þar verður kynnt haust- og vetrarlínan 2003–2004.



Níu íslensk vörumerki voru kynnt í París á dögunum. Hönnuðirnir sem sýndu fatalínur sínar eru Hrafnhildur og Bára Hólmgeirsdætur (Aftur), Ásta Guðmundsdóttir (Creative Clothes), Guðbjörg Ingvarsdóttir og Ása Gunnlaugsdóttir (Au/Aurum), Björg Pjetursdóttir (Bjorg), Ingibjörg Hanna Pétursdóttir (Hanna_70), Katrín Káradóttir

(Kata), Puríður Sigurbórsdóttir og Hugrún Árnadóttir (Scandinavian Tourist), Guðlaug Halldórsdóttir og Ásdís Jónsdóttir (Milljón) og Sigrún Úlfarsdóttir (Sigrún).

„Undanfarið eitt og hálf ár hefur verkefni Útflutningsráðs, Markaðsráðgjafi erlendis, verið haldið úti í París fyrir hóp hönnuða sem leita eftir

því að selja vörulínur sínar í alþjóðlegu umhverfi,” segir Sigrún Lilja. „Það er Sólveig Guðmundsdóttir sem er markaðsráðgjafinn og sér hún um að koma á sölu til erlendra verslana og fylgja málum eftir. Hönnuðirnir íslensku hafa vakið athygli fyrir sköpunargleði og afar sérstæða efnismeðferð en þeir nota m.a. handþæfða ull, silki, sjávarleður, roð og jafnvel steina við hönnun sína. Auk fatnaðar voru ýmsir fylgihlutir sýndir á sýningunni, s.s. töscur, belti og skartgripir, ásamt ljósmyndum.”

Hönnunarhús opnað 2004

Í ferð sinni til Parísar átti iðnaðar- og viðskiptaráðherra fund með Patrice Vermeulen, yfirmanni stofnunar sem fer með mál handverks- og þjónustufyrirtækja og listiðngreina og heyrir undir iðnaðarráðuneyti Frakklands. Auk þess átti Valgerður Sverrisdóttir fund með aðstoðarborgarstjóra Parísarborgar, Lyne Cohen-Solal. Fulltrúar Íslands sem sátu fundina auk ráðherra voru Sigríður Snævarr, sendi-



herra í París og Unnur Orradóttir, viðskiptafulltrúi í sendiráðinu í París, ásamt Sigrúnu Lilju frá Útflutningsráði.

Tilgangur fundanna var einkum að fræðast um það hvernig stjórnvöld Frakklands og Parísarborgar standa að málefnum hönnuða, að sögn Sigrúnar Lilju. „Patrice Vermeulen fór yfir það stoðkerfi sem franska ríkið býður þeim sem starfa á sviði tískuhönnunar. Einnig fjallaði hann um svokallað „Hönnunarhús“ sem Frakkar hyggjast opna árið 2004 og verður ætlað að

halda utan um allt sem snýr að hönnun í Frakklandi. Aðstoðarborgarstjórn kynnti stoðkerfi borgarinnar fyrir franska hönnuði og bauð iðnaðar- og viðskiptaráðherra Íslands í heimsókn til Parísar í janúar nk. til að skoða tískusýningar og fara nánar yfir einstök tækniatriði við uppbyggingu stoðkerfisins. Einnig bauð Lyne Cohen-Solal samvinnu þar sem margt kemur til greina, s.s. hönnuðaskipti, og lýsti áhuga á frekara samstarfi við Ísland á sviði tískuhönnunar.”



Frá sýningu íslensku hönnuðanna í París.



Iðnaðar- og viðskiptaráðherra, Valgerður Sverrisdóttir, Sólveig Guðmundsdóttir markaðsráðgjafi, Sigrún Úlfarsdóttir hönnuður og Sigríður Snævarr sendiherra á Tískuviku í París í október.

Vaxandi markaður í Kína

Gífurlegar væntingar eru til aukinna viðskipta við Kínverja á næstu árum en sem kunnugt er gengu Kínverjar formlega í Alþjóða-viðskiptastofnunina, WTO, í lok síðasta árs. „Það þarf enginn að efast um þá gífurlegu breytingu sem þetta mun hafa í för með sér hvað varðar efnahagslegan vöxt í landinu, þó svo að aðlögun Kínverja eigi eftir að verða löng og erfið,” segir Vilhjálmur Guðmundsson hjá Útflutningsráði. „Beinn hagur íslenskra fyrirtækja snýst fyrst og fremst um tolla á sjávarafurðum sem munu smám saman lækka úr 25–30% niður í 10–12% á ákveðnum tegundum, allt til ársins 2005.”

Útflutningur á sjávarafurðum frá Íslandi til Kína hefur aukist töluvert síðustu ár, að sögn Vilhjálms. „Í upphafi sóttust Kínverjar mest eftir kaldsjávarrækju en nú allra síðustu ár hefur fjölbreytnin vaxið og nú er það karfinn sem er orðinn uppistaðan í útflutningi íslenskra fyrirtækja til Kína. Einnig má nefna grálúðu, sem er áhugaverð þróun, en grálúða hefur einmitt verið uppistaðan í útflutningi okkar til Taívan síðasta áratug. Á meðan rækja er afurð sem neytt er á innlendum markaði er ljóst að stór hluti annarra fisktegunda er aðeins unninn í Kína og fluttur aftur

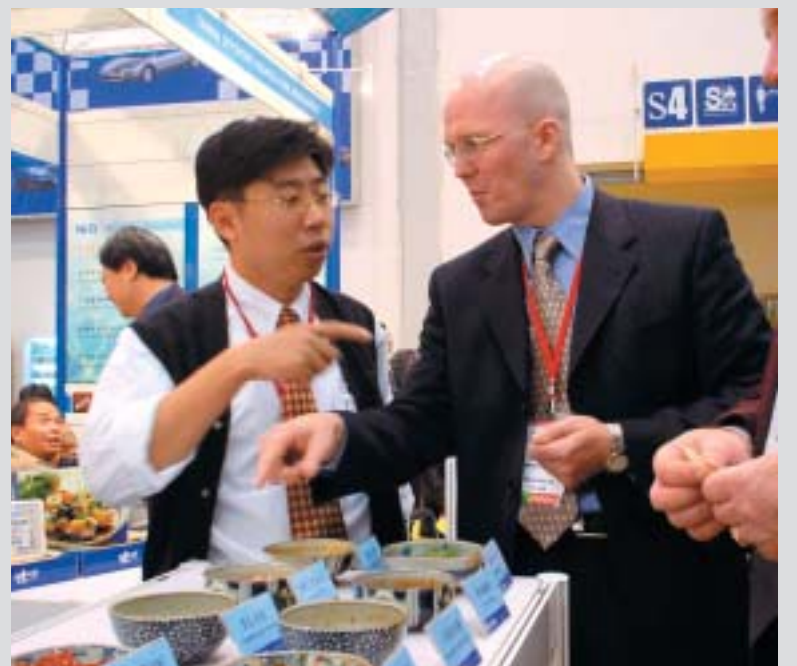
út til annarra landa. Mikilvægt er að þróa og efla viðskiptatengsl við Kínverja á sviði sjávarútvegs. Ekki aðeins vegna þess að þeir eru langstærstu framleiðendurnir, heldur vegna þess að þeirra eigin markaður mun kalla á auknið magn sjávarafurða samfara aukinni neyslu en efnahagur Kínverja fer ört batnandi.”

Óhagstæður viðskiptajöfnuður

Útflutningsráð hefur undanfarin ár skipulagt þjóðarbás á sjávarútvegs-sýningunni China Fisheries and Seafood Expo. Sýningin fór að þessu

sinni fram í Qingdao í Norður-Kína, dagana 29.–31. október sl. „Fyrir um sjö árum, þegar við tókum fyrst þátt í þessari sýningu, var útflutningur til Kína nær enginn en hann hefur aukist jafnt og þétt síðan og er Kína nú orðið mikilvægur markaður fyrir sjávarafurðir. Aukinn áhugi fyrirtækja, sem bæði selja búnað og þjónu þjónustu á sviði sjávarútvegs, á þátttöku í sýningunni í Kína endurspeglar í raun þá þróun sem er að eiga sér stað,” segir Vilhjálmur.

„Viðskiptajöfnuður okkar við Kína er okkur mjög óhagstæður og því er mikilvægt að við Íslendingar aukum útflutning okkar inn á þennan markað. Í kjölfar samnings Kínverja við Alþjóðaviðskiptastofnunina verður dregið úr tollum og álögum á viðskipti við Kína sem mun án efa leiða til aukinna viðskipta Íslands og Kína. Mikilvægt er fyrir íslensk fyrirtæki að grípa nú tækifærið og mynda og þróa viðskiptasambönd á þessum stærsta markaði fyrir sjávarafurðir í heimi.



Frá sýningunni China Fisheries and Seafood Expo í Qingdao í lok október sl.

Kínamarkaður er gífurlega stór og býður upp á fjölda tækifæra. Við Íslendingar höfum, ein fárra þjóða í heiminum, haft jákvæðan viðskiptahalla við Japan í mörg ár. Með sama

hætti ættum við að stefna að því að selja Kínverjum meira en við kaupum, ekki aðeins sjávarafurðir heldur einnig tækniþúnað og þjónustu tengda þessari stóru atvinnugrein.”

ÚH-verkefninu hleypt af stokkunum í 13. sinn

Fjölbreyttur og góður hópur

Verkefni Útflutningsráðs, Útflutningsaukning og hagvöxtur, var hleypt af stokkunum í 13. sinn í byrjun október sl. ÚH-verkefnið hefur jafnan notið mikilla vinsælda og taka tíu fyrirtæki þátt í því að þessu sinni, bæði af Stór-Reykjavíkursvæðinu og utan af landi. Að sögn Hermanns Ottóssonar, verkefnisstjóra hjá Útflutningsráði, er um fjölbreyttan og góðan hóp þátttakenda að ræða, nú sem fyrr.

„Fyrirtækin sem taka þátt í ÚH-13 eru öll að fást við mjög ólíka hluti og er fjölbreyttur mikill kostur í verkefni sem þessu,“ segir Hermann. „Þátttakendur af Stór-Reykjavíkursvæðinu eru Jakobína Sigurðardóttir, framkvæmdastjóri Mónu, sem landsþekkt er fyrir framleiðslu á sælgæti, Hálfán Gunnarsson, framkvæmdastjóri AGR, hugbúnaðarfyrirtækis sem sérhæfir sig í þróun bestunarhugbúnaðar, Ómar Grétarsson, framkvæmdastjóri Gallerýs Kjöts, framleiðanda á sælkeramat og sælkerasósum, Vignir Sigursveinsson, framkvæmdastjóri Eldingar-Hvalaskoðunar, sem sérhæfir sig í hvalaskoðunarferðum, Ólafur Kristjánsson, framkvæmdastjóri Fjarkennslu, sem sérhæfir sig í gerð tölvufræðsluefnis og dreifir því á geisladiskum, og Linda B. Ólafsdóttir, framkvæmdastjóri Framtíðartækni (FutureMedTec), há-tækni rannsóknar- og þróunarfyrirtækis á heilbrigðissviði, en fyrirtækið

þróar, í samvinnu við lækna og aðra, ný tæki og/eða lausnir til lækninga og greininga á sviði læknisfræði og lyfjafræði.“

Byrjunin lofar góðu

Þátttakendur utan af landi eru fjórir, að sögn Hermanns; Sigurður Guðni Sigurðsson, framkvæmdastjóri Skagans á Akranesi, sem framleiðir vélar og tæki til sjávarútvegs, Hermann Stefánsson, framleiðslustjóri útgerðar- og fiskvinnslufyrirtækisins Skinnsey-Pinganes á Höfn í Hornafirði, Ásmundur Gíslason, formaður Ferðamálasamtaka Austurlands, einnig á Höfn í Hornafirði, og Halldór Jóhannsson, framkvæmdastjóri fyrirtækisins Teikni á lofti á Akureyri sem er bæði teiknistofa og hugbúnaðarfyrirtæki. „Hjá Útflutningsráði er lögð mikil áhersla á að ÚH-verkefnið höfði til fyrirtækja um allt land og höfum við átt því láni að fagna að þátttaka

fyrirtækja utan af landi hefur ávallt verið jöfn og góð. Svo er einnig nú, í ÚH-13, og er það afskaplega ánægjulegt.“

Og hann heldur áfram: „Framundan eru ný vinnufundir með þátttökufyrirtækjunum sem standa fram í júní 2003, þar sem hvert fyrirtæki verður sótt heim. Þá munu meistaranámsnemar í viðskiptafræði við Háskóla Íslands leggja þátttakendum lið og vinna markaðsrannsóknir fyrir hvert og eitt fyrirtæki, byggðar á áætlunum þeirra um útrás á erlenda markaði. ÚH-13 er auðvitað rétt nýhafið en verkefnið fór vel af stað og byrjunin lofar góðu.“

Nú þegar er hafinn undirbúningur að ÚH-14 sem hefst í október 2003. Áhugasamir eru hvattir til að hafa samband við Hermann Ottósson hjá Útflutningsráði í síma 511 4000 eða með tölvupósti, hermann@utflutningsrad.is.



F.h. Karl Guðmundsson frá Hreyfigreiningu með farandgripinn, Birgir Kristinsyni frá Max, Eggert Claessen frá Tölvumiðlun, Haukur Björnsson verkefnisstjóri og Birgir Bjarnason frá Loðskinni.

Afhentu farandgrip á tíu ára útskriftarafmælinu

Við lok 12. ÚH-verkefnisins í júní sl. notuðu nokkrir þátttakendur í 2. ÚH-verkefninu tækifærið og minnstu tíu ára útskriftarafmælisins með skemmtilegum hætti. Færðu þeir þátttakandanum sem hlaut viður-

kenningu fyrir bestu markaðsáætlunina að þessu sinni, Karli Guðmundsyni hjá Hreyfigreiningu, farandgrip og verkefnisstjóranum, Hauki Björnssyni sem lét af starfi sl. sumar, minni útgáfu af gripnum til eignar.

Nýtt nafn á rótgrónu verkefni

Níu fyrirtæki ráða sér útflutningsráðgjafa

Útflutningsráð hefur frá árinu 1992 boðið litlum og meðalstórum fyrirtækjum að ráða til sín markaðsstjóra til tímabundinna verkefna við erlenda markaðs-sókn. Verkefnið, sem áður nefndist Markaðsstjóri til leigu, kallast nú Útflutningsráðgjafinn og er boðið fram og fjármagnað af Nýsköpunarsjóði atvinnulífsins. Þátttakendur árið 2002 eru níu talsins; LH-tækni, Nordic Photos, Cyclops, Plötur, Lifandi vísindi, Koss, X-Orka, Stjörnu-Oddi og Ensímtækni.

Útflutningsráðgjafinn er þjónusta sem boðin er fyrirtækjum sem eru að hefja eða efla markaðssetningu erlendis. Fyrirtækjum gefst kostur á að velja sér sérstakan ráðgjafa sem vinnur tímabundið með fyrirtækinu sem markaðsstjóri í útflutningsmálum. Hlutverk útflutningsráðgjafans er að veita faglega ráðgjöf með það að markmiði að styrkja útflutningsstarfsemi fyrirtækisins til frambúðar.

Reynslan hefur sýnt að þjónusta þessi gagnast mjög vel fyrirtækjum sem eru að hefja útflutning og hafa ekki mannafla eða sérhæfða þekkingu á því sviði. Útflutningsráðgjafar eru sjálfstætt starfandi ráðgjafar eða ráðgjafafyrirtæki og hefur Útflutningsráð á skrá hjá sér um 20 aðila sem taka að sér að vinna að erlendri markaðssókn með fyrirtækjum. Þessi hópur hefur viðtæka menntun og yfir-

gripsmikla þekkingu á útflutningsmálum. Geta fyrirtækin því valið úr fjölbreyttum hópi ráðgjafa með ólík sérsvið.

Ráðgjöfin með ýmsum hætti

Fyrirtækin níu sem taka þátt í verkefninu 2002 hljóta ráðgjöf á ólíkum sviðum:

LH-Tækni – hugbúnaðarfyrirtæki. Ráðgjöf við val á markaði og skipulagningu útflutningsmála innan fyrirtækisins.

Nordic photos – rafrænt safn ljósmynda frá norðlægum slóðum. Ráðgjöf við val á mörkuðum, gerð markaðsáætlunar, markaðssetningu og starfsskipulag útflutningsmála innan fyrirtækisins svo og þjálfun starfsfólks í erlendri markaðssetningu.

Cyclops – þróar ný lyfjaform af eldri

lyfjum. Ráðgjöf við gerð markaðsáætlunar, val á markaði, starfsskipulag útflutningsmála innan fyrirtækis og þjálfun starfsfólks í erlendri markaðssetningu.

Plötur – útflutningur á íslenskri raf- og danstónlist. Ráðgjöf fólgin í kynningarátaki í Bretlandi.

Lifandi vísindi. Markaðsathugun fyrir tímaritið í Bretlandi.

Koss – rakspíri til útflutnings. Ráðgjöf í markaðssetningu og við gerð markaðsáætlunar og starfsskipulag útflutningsmála innan fyrirtækisins.

X-Orka – sérhæfir sig í því að koma upp framleiðslueiningum sem framleiða rafmagn úr glatvarma. Ráðgjöf í mati á hæfni vöru til útflutnings, val á markaði.

Stjörnu-Oddi – sérhæfir sig í gerð

tækniþúnaðar sem merkir fiska í rannsóknarskýni. Ráðgjöf við markaðssetningu og bein þátttaka í markaðssetningu.

Ensímtækni – framleiðir húðáburð sem inniheldur hreinsuð ensím. Ráðgjöfin felur í sér mótun markaðssetningar, gerð markaðsáætlunar og beina þátttöku í markaðssetningu.

Allar nánari upplýsingar um verkefnið Útflutningsráðgjafinn veita Helga Valfells og Þórhallur Ágústsson hjá Útflutningsráði í síma 511 4000 eða með tölvupósti, helgav@utflutningsrad.is, thorthallur@utflutningsrad.is. Á vef Útflutningsráðs, www.utflutningsrad.is, er að finna umsóknareyðublað þar sem fyrirtæki geta sótt um þátttöku í verkefninu en byrjað er að skoða umsóknir fyrir árið 2003.

Fjöldi íslenskra fyrirtækja á Nor-Fishing í Þrándheimi

Fjöldi íslenskra fyrirtækja tók þátt í sjávarútvegssýningunni Nor-Fishing í Þrándheimi í Noregi í ágúst sl. en sýningin er haldin annað hvert ár. Í hópi þátttakenda frá Íslandi voru Fiskvélar, Póls, Ískerfi, Hafnarfjarðarhöfn, Katla, NAS, Marel, Maritech, Hampiðjan, Vaki DNG, Sæplast, Skaginn og Martak. Nokkur fyrirtækjanna sýndu undir hatti Útflutningsráðs en önnur sýndu með umboðsaðila, dótturfyrirtæki eða á eigin vegum. Talið er að um 25 þúsund gestir hafi sótt sýninguna í Þrándheimi sem er heldur

færri en á síðustu sýningu, að sögn Berglindar Steindórsdóttur hjá Útflutningsráði.

„Vélar, tæki og tækni eru allsráðandi á þessari sýningu,“ segir Berglind. „Um 1.200 fyrirtæki kynntu vörur sínar og þjónustu á um 450 sýningarbasum sem er mjög góð þátttaka og heldur meiri en á síðustu Nor-Fishing. Þótt sýningin sé kynnt sem alþjóðleg má segja að þetta sé góð „local“ sýning, því gestir Nor-Fishing eru að stórum hluta frá Noregi, tengdir útgerð og fiskvinnslu.“



Talið er að um 25 þúsund gestir hafi sótt sýninguna í Þrándheimi í ágúst sl.

Ánægja með ferð viðskiptasendinefndar til Gdynia

Markaðsátak í Póllandi skilar sér í auknum útflutningi sjávarafurða

Átta fyrirtæki, flest á sviði sjávarútvegs, tóku þátt í ferð viðskiptasendinefndar til Gdynia í Póllandi í september sl. Með í för var sjávarútvegsráðherra, Árni M. Mathiesen, og fundaði hann með pólskum ráðamönnum í Varsjá þar sem rætt var um framtíðarviðskipti milli þjóðanna. Póllandsferðin tókst vel í alla staði og eru þátttökufyrirtækin ánægð með árangurinn, að sögn Vilhjálms Guðmundssonar hjá Útflutningsráði.

„Útflutningsráð hefur sl. tvö ár unnið markvisst að því að styrkja stöðu íslenskra fyrirtækja í Póllandi, með því að ráða þar tímabundið markaðsráðgjafa sem aðstoðað hefur íslensk fyrirtæki í útflutningi sjávarafurða inn á þennan markað,“ segir Vilhjálmur.

„Ákveðið var að efna til ferðar viðskiptasendinefndar til Póllands áður en markaðsráðgjafi Útflutningsráðs þar í landi, Marcin Mak, lyki störfum nú í haust. Verkefnið

hófst um mitt árið 2000 en árin á undan hafði útflutningur á sjávarafurðum frá Íslandi til Póllands verið mjög lítil. Strax árið 2000 varð aukning á útflutningi, árið á eftir, 2001, jókst útflutningur sjávarafurða enn frekar og allt bendir til þess að mjög góður árangur náist á þessu ári. Óhætt er að segja að starf markaðsráðgjafa Útflutningsráðs í Póllandi eigi ekki hvað síst stóran þátt í þessari þróun.“



F.v. Árni H. Ívarsson frá Ögurvík, Árni M. Mathiesen sjávarútvegsráðherra, Włodzimierz Zerek frá Eurofish og Árni Ómar Bentsson frá Ögurvík.



Vigfús Jóhannsson frá Stofnfiski (t.v.) og Guðmundur Örn Óskarsson frá Alpan.

Vel heppnaðir fundir með fyrirtækjum

Fyrirtækin átta sem tóku þátt í viðskiptasendinefnd til Póllands í september eru Alpan, Ögurvík, Íslenska umboðssalan, Íslensk sælkeradreifing, Silfurtún, SÍF, Stofnfiskur og Vélaverkstæði Sigurðar. Dagskráin í Póllandi var með sama sniði og jafnan þegar um ferðir viðskiptasendinefnda er að ræða. „Fyrir ferðina hafði verið unnið að því að boða hugsanlega viðskiptaáðila í Póllandi á fund íslensku þátttakendanna,“ heldur Vilhjálmur áfram. „Í því fólst töluverð undirbúningsvinna, þ.e. að skilgreina erlenda viðskiptaá-

ðila í samræmi við óskir íslensku fyrirtækjanna. Fyrirtækjafundirnir heppnuðust vel að þessu sinni og hittu íslensku þátttakendurnir fulltrúa fjölda pólskra fyrirtækja. Þá var efnt til viðskiptaráðstefnu í Gdynia þar sem sjávarútvegsráðherra hélt erindi en auk þess var fjallað um utanríkisviðskipti Íslendinga. Ráðstefnan var vel sótt og að loknum erindum ráðamanna í Gdynia fór fram kynning á íslensku fyrirtækjunum.“

Meðan á Póllandsheimsókninni stóð átti Árni M. Mathiesen fund með varaforsetisráðherra landsins, Jarosław Kalinowski, og Jozef Jerzy Pilarczyk, sem fer með sjávarútvegsmál í

Póllandi, þar sem rædd voru viðskipti á milli landanna. Að mati Vilhjálms er Pólland stórlega vanmetinn markaður sem býður upp á mikla möguleika. „Íslensk fyrirtæki ættu að geta haslað sér völl í Póllandi í mun ríkari mæli en verið hefur. Fyrir utan mjög mikla möguleika í útflutningi sjávarafurða er fjöldi annarra tækifæra á þessu stóra markaðssvæði, s.s. á sviði hugbúnaðar, lyfjaiðnaðar, heilbrigðismála og nýtingar jarðvarma. Nú er stutt í að Póllverjar verði formlaga teknir inn í Evrópusambandið og því er ljóst að sóknarfærni í Póllandi eru vaxandi fyrir mörg íslensk fyrirtæki.“

Ögurvík tók þátt í ferð viðskiptasendinefndar til Póllands

Erum í stöðugri sókn

Árni Ómar Bentsson, sölustjóri hjá Ögurvík, kveðst ánægður með árangurinn af þátttöku fyrirtækisins í ferð viðskiptasendinefndar til Póllands í september. „Markmið okkar með öllum viðskiptaferðum erlendis er annaðhvort að afla nýrra sambanda og koma á nýjum viðskiptum eða efla viðskiptatengsl sem þegar hafa komist á og reyna að styrkja þau. Í þessari ferð til Póllands var raunverulega um hvort tveggja að ræða, þar sem við höfum nú stundað útflutning þangað í á fimmta ár og komið okkur upp traustum samböndum.“

Og Árni Ómar heldur áfram: „Það má segja að þessi viðskipti við Pólland hafi byrjað af alvöru eftir viðskipta- og kynningarferð sem Útflutningsráð skipulagði og farin var í febrúar 1999, í tengslum við opinbera heimsókn forseta Íslands til Póllands. Ferðin heppnaðist vel og skilaði okkur ágætis samböndum og viðskiptum. Við höfðum þá átt viðskipti við Pólverja í eitt ár en þau jukust verulega í kjölfar heimsóknarinnar.“

„Í ferðinni til Póllands nú í september hittum við marga aðila í innflutningi á sjávarafurðum. Bæði voru það núverandi kaupendur svo og nýir aðilar sem lýstu yfir áhuga sínum á við-

skiptum. Nú er það svo að verðlag í Póllandi er mjög lágt og kaupgeta lítil, miðað við lönd í Vestur-Evrópu. Þar af leiðandi hafa Pólverjar sérstakan áhuga á ódýrari tegundum sjávarafurða, s.s. síld, gulllaxi, langhala, ódýrum karfa o.fl. í þeim dúr. Þetta eru þær tegundir sem við höfum verið að selja þeim auk þess sem okkur hefur einnig tekist að selja þeim dýrari afurðir, s.s. grálúðu, ufsa- og þorsflök sem þá hafa farið á sérstakan markað þar eystra.“

Asia stærsti markaðurinn

Ögurvík flytur út allar sínar afurðir, bæði afla af eigin skipum svo og af-

urðir frá öðrum framleiðendum. Um er að ræða allar tegundir sjávarafurða en þó einkum frosnar, bæði sjófrystar og landfrystar. „Við eigum kaupendur um allan heim en okkar stærsti markaður er Asía og þá sérstaklega Japan, þar sem um 60% okkar afurða eru keypt. Hins vegar er okkar næststærsti markaður, en jafnframt sá þýðingarmesti, hér rétt við bæjardyrnar eða í Bretlandi en það er hinn hefðbundni markaður fyrir þorsk- og ýsuflok.“

Að sögn Árna Ómars tekur Ögurvík árlega þátt í sjávarútvegssýningunni í Brussel, European Seafood Exposition. „Þetta er stærsta sýning sinnar tegundar í heiminum í dag en



Árni Ómar Bentsson, sölustjóri hjá Ögurvík: „Það má segja að þessi viðskipti við Pólland hafi byrjað af alvöru eftir viðskipta- og kynningarferð sem Útflutningsráð skipulagði og farin var í febrúar 1999.“

þar skipuleggur Útflutningsráð sameiginlegt sýningarsvæði fyrir ýmis íslensk útflutningsfyrirtæki. Við teljum mjög þýðingarmikið að taka þátt í þeirri sýningu, enda koma þar saman langflestir af okkar kaupendum.“ Að-

spurður um framtíðaráformin hjá Ögurvík segir Árni Ómar að fyrirtæki í þessari grein þurfi að vera í stöðugri sókn hvað markaðsmálin varði. „Það liður vart svo dagur að ekki séu skoðuð ný tækifæri til sóknar.“

Hreyfigreining hlýtur viðurkenningu við lok 12. ÚH-verkefnisins

Hvatning til að hrinda áætlunum fyrirtækisins í framkvæmd

Hreyfigreining hlaut viðurkenningu fyrir bestu markaðsáætlunina við lok 12. verkefnisins Útflutningsaukning og hagvöxtur í júní sl. Hjá Hreyfigreiningu er unnið að því að greina og meðhöndla álagseinkenni og afleiðingar minni áverka á háls hrygg. Stýrinfélag valdi fyrirtækið úr hópi þátttakenda í ÚH-verkefninu og tók Karl Guðmundsson, framkvæmdastjóri Hreyfigreiningar, við viðurkenningu úr hendi Gísla Benediktssonar frá Nýsköpunarsjóði, í hófi sem haldið var þegar verkefninu lauk.

„Verkefni Hreyfigreiningar snerist um það að kanna möguleikann á stofnun greiningar- og meðferðarstöðvar erlendis fyrir fólk með einkenni eftir svipuðar áverka, þ.e. háls hrygg,“ segir Karl. „Þetta er alþjóðlegt vandamál sem Hreyfigreining hefur sérþekkingu á. Enn er of snemmt að segja eitthvað um útrásina en við erum nú að taka fyrstu skrefin sem drög voru lögð að í verkefninu. Frá næstu áramótum tekur til starfa ný greiningar- og meðferðarstöð í Reykjavík þar sem viðamiklar rannsóknir verða gerðar á þessu vandamáli. Hreyfigreining stefnir að því að verða leiðandi á sviði hlutlægrar greiningar og meðferðar á álagseinkennum og afleiðingum minni áverka á stoð- og hreyfikerfið. Þessu stefnumiði ætlum við að ná með áframhaldandi öflugum rannsóknum á hreyfi- starfsemi hryggjar, virku faglegu umhverfi og gæðastjórnun.“

Markviss uppbygging ÚH-verkefnisins

Aðspurður um ÚH-verkefnið segir Karl það bjóða upp á mörg hagnýt atriði sem komi sér vel í því viðamikla verkefni sem útflutningur er. „Verkefnið hefur langa hefð og það segir sitt að þetta er það stuðningsverkefni sem hefur dugað lengst hér á Íslandi. Uppbyggingin er markviss og stuðningur ráðunauta, samferðamanna í verkefninu og fyrirlesara er ómetanlegur. Við-



Karl Guðmundsson, t.v., framkvæmdastjóri Hreyfigreiningar, veitir viðtöku viðurkenningu fyrir bestu markaðsáætlunina úr hendi Gísla Benediktssonar hjá Nýsköpunarsjóði.

urkenningin fyrir bestu markaðsáætlunina er okkur hjá Hreyfigreiningu mikil hvatning í því starfi sem við erum að vinna. Hugsun í anda nýsköpunar hefur ekki verið ríkjandi og höfum við

þurft að hafa mikið fyrir hlutunum. Að fá þessa viðurkenningu gerði okkur enn ákveðnari en áður í að hrinda áætlunum okkar í framkvæmd sem nú stefnir í að sé að takast.“

Málþing útflutningsráðgjafa á Flúðum

Útflutningsráð stóð fyrir málþingi fyrir breska og íslenska markaðsráðgjafa á Flúðum dagana 22. og 23. september sl. Tilgangurinn með málþinginu var að gefa markaðsráðgjöf frá Bretlandi og Íslandi tækifæri til að hittast, skiptast á skoðunum og miðla þekkingu sín á milli. Þátttakendur, sem voru hátt í tuttugu talsins, voru útflutningsráðgjafar frá Útflutningsráði Íslands, Business Link Tyne Wear, British Trade International,

Impru svo og Nova Scotia í Kanada. Málþingið á Flúðum heppnaðist ákaflega vel, að sögn Helgu Valfells hjá Útflutningsráði. „Ráðgjafarnir íslensku og erlendu notuðu tímann vel til að kynna og bera saman bækur sínar um árangursríkar aðferðir í starfi,“ segir Helga. „Lögð var rík áhersla á að uppræða íslensku ráðgjafana um markaðssvæðið Norður-England og um leið var áhersla lögð á að bresku ráðgjafarnir, sem komu

allir frá Tyne and Wear-svæðinu í Norðaustur-Englandi, fengu upplýsingar um hið íslenska markaðssvæði. Verkefnið, sem hefur hlotið nafnið TWICE, er hagnýt og skemmtileg leið til að kynna öðrum markaðssvæðum og aðferðum markaðsráðgjafa annars staðar frá. Þátttakendur voru á einu máli um að málþingið hefði reynst bæði fróðlegt og gagnlegt og er ánægjulegt hve vel tókst til með það.“



Málþingið á Flúðum samanstóð af fræðslu og skemmtun og fóru þátttakendur m.a. í kajaksiglingu á Stokkseyrri áður en haldið var í húmarveislu.



Sýningar næsta árs

Útflutningsráð kannar nú áhuga fyrirtækja á þátttöku í neðangreindum sýningum fyrri hluta árs 2003:

Sjávarútvegur

- **Boston Seafood Show, Boston**
11.–13. mars
- **Fishing 2003, Glasgow**
10.–12. apríl
- **North Atlantic Fish Fair, Rúnavík**
29. apríl–1. maí
- **European Seafood Exposition, Brussel**
6.–8. maí
- **Seafood Processing Europe, Brussel**
6.–8. maí
- **Polfish, Gdansk**
27.–29. maí
- **IFEX, Dublin**
27.–29. maí
- **VietFish, Ho Chi Minh-borg**
14.–17. júní
- **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**
12.–19. mars
- **Hönnun**
• **CPH Vision, Kaupmannahöfn**
febrúar
- **Scandinavian Furniture Fair, Kaupmannahöfn**
7.–11. maí

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

Train-it-námskeið að nýju í nóvember

Útflutningsráð hefur í tengslum við verkefnið Venture Iceland komið á samstarfi við við þýska tæknisetríð IZET sem sérhæfir sig í aðstoð við tæknifrumkvöðla. Þannig gefst íslenskum fyrirtækjum í upplýsingatækni tækifæri til að sækja sex daga námskeið í Þýskalandi um gerð viðskiptaáætlana sem ætlaðar eru til öflunar fjárfesta. Námskeiðið, sem nefnist „Train-it“ og fer fram á ensku, verður næst haldið dagana 17.–23. nóvember í bænum Itzehoe, skammt utan við Hamborg í Þýskalandi.

Námskeiðið Train-it er ætlað nýjum fyrirtækjum í upplýsingatækni sem eru að móta sína fyrstu viðskiptaáætlun eða vilja bæta þá sem þegar liggur fyrir. Hópur sérfræðinga á sviði fjármála, markaðsmála og tækni vís vegar að úr Evrópu og Bandaríkjunum mun leiðbeina á námskeiðinu sem styrkt er af Evrópusambandinu. Að sögn Helgu Valfells hjá Útflutningsráði er þátttaka í Train-it-námskeiðinu kjörrið tækifæri fyrir ný tæknifyrirtæki sem eru með álitlegar viðskiptahugmyndir en þarfnast leiðsagnar til að fullmóta þær og hrinda þeim í framkvæmd. „Útflutningsráð veitir fyrirtækjum styrk til þátttöku í námskeiðinu og aðstoðar þau við gerð umsókna. Þá njóta þátttak-

endur aðstoðar Útflutningsráðs við eftirvinnslu upplýsinga að námskeiðinu loknu, þannig að sú þekking sem fyrirtæki hafa öðlast nýtist þeim sem best þegar heim er komið.“

Ánægður með þátttökuna

Þórarinn Stefánsson, framkvæmdastjóri Hex, sótti Train-it-námskeið í Þýskalandi í júlí sl. fyrir milligöngu Útflutningsráðs en önnur fyrirtæki sem tekið hafa þátt í námskeiðinu eru Remo, Kine og Biogel. Aðspurður kveðst Þórarinn ánægður með þátttökuna og segir námskeiðið hafa reynst afar gagnlegt. „Train-it-námskeiðið kom okkur að góðu gagna. Öll námsgögn voru til fyrirmyndaðar, bæði rammi viðskiptaáætlunar og Excel-skjal sem innihélt uppsetningu fjárhagsáætlunar. Fyrirlestrarnir voru gagnlegir en tíminn sem maður fékk með fyrirlesurum til að fara yfir eigin plön var ómetanlegur,“ segir Þórarinn.

Nánari upplýsingar um Train-it-námskeiðið veita Helga Valfells og Þórhallur Ágústsson hjá Útflutningsráði í síma 511 4000 eða með tölvupósti, helgav@utflutningsrad.is, thorhallur@utflutningsrad.is. Einnig er að finna upplýsingar um námskeiðið á vefnum, www.utflutningsrad.is.