

Erhvervsmæssige perspektiver i Indien



Perspektivering

Indiens økonomi har imponerende vækstrater, og den indiske middelklasse er allerede nu større end den samlede europæiske middelklasse. Det indiske marked tilbyder store muligheder for danske virksomheder - herunder også nogen af vores egne lokale virksomheder i Slagelse kommune.

Men en række forudsætninger bør være på plads. Virksomhederne er vant til at blive "ført" rundt af ansatte på de danske ambassader og ansatte i organisationerne når det drejer sig om fjerne eksportmarkeder som f.eks. Kina og Vietnam hvor væksten er statsstyret, og hvor den danske stat derfor i form af eksportrådet kan gøre en stor forskel.

Når det drejer sig om Indien er der derimod tale om et land hvor 90% af væksten stammer fra private virksomheder ofte ejet af store familie konglomerater. Derfor skal danske virksomheder være godt forberedte inden de bruger ressourcer på dette marked, der kræver anderledes engagement fra virksomhedernes side med henblik på at skabe relationer i Indien til ejerkredsene.

Et godt eksempel herpå er at den hidtil største investering fra Indien til Danmark foregik i Slagelse, hvor en stor indisk familie købte Westrup. Denne investering blev til på baggrund af personlige kontakter og tillid skabt af de 2 ejer familier over en lang årrække.

Ifølge DI er det Indiske marked et af de mest komplekse markeder i verden. Det skal dog tilføjes at DI har valgt at fokusere på Kina og andre statslande. DI er forholdsvis små i Indien, og har derfor teamet op med Hørsholm konsulentvirksomheden Valcon, der har ca. 35 ansatte i Chennai hos F.L. Smidth og som herigennem har god og praktisk erfaring med at etablere og projektere produktionsfabrikker, hvilket også er Valcons speciale i Danmark.

Mange danske virksomheder har hidtil fravalgt det indiske marked på grund af den aktuelle diplomatiske krise imellem Indien og Danmark, store adgangsbarrierer, herunder ikke mindst vanskeligheder med at finde de rigtige kundesegmenter, salgskanaler mv. Disse grunde til fravalg af Indien gælder uden tvivl også for de fleste af vores egne lokale virksomheder.

Det skal tilføjes at mange danske virksomheder klarer sig endda rigtig godt i Indien, og de mindre virksomheder der ser på Indien som et nyt marked, har været tilbageholdende med at afsætte midler i deres salgsbudgetter, hvilket er en afgørende forudsætning for at gøre sig gældende i Indien. Det er vigtigt at forklare virksomhederne at de bør investere langsigtet i at opbygge relationer i Indien. Det er ikke nok at deltage i en delegation rejse en enkelt gang eller deltage i en messe i Indien her eller der.

Virksomhederne må selv ud på markedet, og tage den hjælp der skal til for at få skabt de rette og relevante forbindelser i Indien.

Det vil derfor være en helt afgørende forudsætning - hvis mulighederne på dette lovende marked skal realiseres - at det sker i samarbejde med kyndige partnere, som allerede har etableret gode og tætte erhvervsrelationer med en eller flere betydningsfulde virksomheder og beslutningstagere i Indien, eller som har erfaring med at bygge fabrikker på det indiske marked.

Vi er så privilegerede i Slagelse kommune, at der er etableret sådanne gode og tætte relationer i både kulturelt gennem FC Vestsjælland og erhvervsmæssigt gennem Westrup, RD Huset, Strategic Alliance International (SAI) og Indian-Danish Forum, hvor Slagelse Kommune er det eneste kommunale Founding Member.

Strategic Alliance International (SAI) der har hovedsæde i Slagelse, har sin Indiske base i Pune Maharashtra hvorfra kredsen bag selskabet har opereret i 37 år, samt partnerkontorer i hhv. Delhi og Mumbai. SAI banede i december 2014 vejen for muligheden for at Pune kan få en dansk søsterby. I den forbindelse tog SAI i december 2014 initiativ til at arrangere et møde imellem Pune ´s borgmester og Slagelses Borgmester Sten Knuth i Pune i januar 2015. Dette møde blev dog udsat da Slagelses Borgmester måtte udsætte mødet. Også andre sjællandske byer - herunder Roskilde - har til orientering vist stor interesse for at få en Indisk søsterby i 2015.

Formål

Som for stort set alle erhvervsrettede aktiviteter er det en helt afgørende forudsætning, at man inden start gør sig klart, hvad formålet med aktiviteten skal være. Fra Slagelse Erhvervscenter mener vi, at formålene for de erhvervsrettede aktiviteter bør være at fokusere på aktiviteter i et særligt afgrænset område som Pune, hvor der allerede er skabt Slagelse relationer:

- Fremme eksporten og internationaliseringen i virksomhederne i Slagelse Kommune gennem forretningsmæssige relationer med samarbejdspartnere i Pune.
- Stimulere udvikling og vækst, samt sikre beskæftigelsesmæssig attraktivitet i den enkelte virksomhed gennem eksportfremmende aktiviteter i Pune.
- Tiltrække delegationer og investeringer, samt etablering af Pune baserede virksomheder i Slagelse Kommune.
- Opbygge gode rammer for R&D initiativer mellem Slagelse og Pune.
- Bruge den nye positive erhvervsmæssige relation med Pune som platform for yderligere markeder i Indien.

Mål

Slagelse Erhvervscenter vil foreslå følgende konkrete mål for de erhvervsrettede aktiviteter i relation til Pune for 2015:

- 1 erhvervsdelegationstur til Pune med deltagelse af mindst 15 virksomheder.
- 1 erhvervsdelegationstur til Slagelse med deltagelse af mindst 10 virksomheder fra Pune.
- Indgåelse af mindst 3 konkrete forretningsmæssige aftaler med partnere i Pune.

Strategi

For at understøtte de opstillede formål og konkrete mål er der udpeget følgende strategiske hovedområder for de erhvervsrettede aktiviteter:

- Information omkring de forretningsmæssige muligheder i Pune.
- Møder og vejledning af virksomheder, der ønsker af komme ud på markedet i Pune.
- Afvikling af erhvervsdelegations tur til Pune.
- Etablering af lokalt netværk for virksomheder med relationer til Pune.
- Formidling af Slagelse Kommune som et attraktivt sted for internationale investeringer og etablering af virksomhed over for virksomheder og beslutningstagere i Pune.
- Opbygning af yderligere Pune relationer med erhvervsmæssige og politiske nøglepersoner i Pune.

Eksekvering

Eksekveringen af de strategiske områder vil omfatte følgende aktiviteter:

- Formidling af informationsmateriale om de erhvervsmæssige forhold og muligheder.
- Afvikling af infomøde i form af Business Brunch fx om de erhvervsmæssige forhold og muligheder.
- Vejledning af virksomheder, der ønsker eller overvejer at gå ud på det nye marked.
- Gennemførelse af delegationstur.
- Oprettelse af netværk for virksomheder og andre med relation til Pune.
- Imagekampagne om Slagelse Kommune som et attraktivt sted for erhverv og investeringer på erhvervskonference i Pune.
- Hosting af delegation fra Pune.
- Undersøgelse om mulige R&D aktiviteter mellem Slagelse og Pune.

Formidling

Der produceres informationstekst til hjemmeside, nyhedsbreve og informationsfolder om de forretningsmæssige forhold og muligheder i Pune. Der udarbejdes løbende relevante erhvervsmæssige nyheder og samarbejds muligheder fra Pune. En vigtig partner på dette område vil være Indian-Danish Forum.

Informationsmøde

Da RD-Huset og Indian-Danish Forum den 2.10.2014 afholdte en erhvervs konference om Indien i Slagelse med 115 deltagere og med aktiv deltagelse af Slagelses Borgmester Sten Knuth, vil et informationsmøde kunne afvikles som en Business Brunch, et fyraftensmøde eller anden relevant form.

Mødet skal henvende sig til vores lokale virksomheder, ligesom det også bør overvejes at omfatte virksomheder med placering i Vestsjælland. Konferencen skal indeholde såvel erhvervsrettede som kulturelle indslag.

Ud over virksomheder med faglig indsigt i Indien bør mødet også omfatte indlæg Eksportkreditfonden og Industrialiseringsfonden for Udviklingslandene (IFU) om hvordan de bedst kan understøtte virksomhederne i Indien.

Vejledning

Slagelse Erhvervsråd har udviklet et screeningsværktøj, som vil danne grundlaget for den virksomhedsrettede vejledning og sparring. Vejledningen skal sikre, at virksomheden er eksportparat, dvs. internt og finansielt gearet til at gå ud på eksportmarkedet herunder Indien. Screeningsværktøjet er udarbejdet i samarbejde med Slagelse Erhvervscenterets Advisory board for den internationale indsats, hvor der sidder repræsentanter for DI, Danmarks Eksportråd, SDU og Westrup.

Delegationsrejse

Slagelse Erhvervscenter afvikler ultimo 2015 en erhvervsdelegations rejse til Pune. En god og værdi skabende delegationsrejse skal ud over et socialt samvær, have et klart forretningsmæssigt fokus. Vi har derfor formuleret følgende formål for årets delegationsrejse:

- Afsætning af produkter og ydelser.
- Investeringer og/eller partnerskaber med eksisterende virksomheder.
- Import af varer og ydelser.
- Investeringer og/eller partnerskaber i Slagelse baserede virksomheder.
- Opbygning af kulturelle og uddannelsesmæssige samarbejdsrelationer.

Delegationsrejsen bør indeholde en god blanding af virksomhedsbesøg, kulturelle indslag, sociale samvær, indlæg fra Indiske erhvervsfremmeaktører og beslutningstagere, og ikke mindst gode muligheder for "one on one" møder med potentielle Indiske partnere herunder Maharatta Chambre of Commerce i Pune.

Netværk

Der etableres et Indien/Pune netværk, som har til formål at:

- Fremme eksporten til Pune samt andre samarbejdsrelationer.
- Viden deling mellem virksomhederne, som er på det Indiske marked.
- Stimulere udvikling og vækst i de respektive virksomheder.
- Stimulere kompetenceudviklingen for såvel virksomhed som medarbejdere.
- Viden deling og samarbejde om etablering af mulige udviklings-, eksport- og importklynger.
- Sikrer beskæftigelsesmæssig attraktivitet i den enkelte virksomhed.
- Definere R&D projekter eller andre relevante projekter, der kan øge den forretningsmæssige relation mellem Slagelse og Pune.

Imagekampagne

Markedsføring af Slagelse i Pune som et attraktivt sted at etablere sig eller investere i som virksomhed. Slagelse Erhvervscenter har allerede igangsat en større kommunikationskampagne rettet mod internationale virksomheder, hvorfor imagekampagne rettet specifikt mod Pune, vil tage sit afsæt i den øvrige internationale kampagne. Også her bør Indian-Danish Forum og SAI være en betydelig samarbejdspartner, da deres allerede opbyggede relationer i Pune igennem 37 år, bør kunne understøtte denne aktivitet betydeligt.

Hosting af Pune delegation

I det omfang at der indgås en formaliseret samarbejdsaftale med Pune, må det formodes, at der vil være et ønske fra virksomheder i Pune om en delegationsrejse til Slagelse, ligesom det må forventes, at der må komme yderligere besøg i Slagelse, fra div. Erhvervsmæssige aktører fra Pune.

Slagelse Erhvervscenter vil anbefale, at den internationale afdeling i erhvervscentret forestår alle hosting af delegationer fra Pune, for at sikre en ensartet og professionel betjening af de respektive delegationer.

Mulige R&D samarbejde

Der kunne være et muligt – og meget spændende - perspektiv i at sammentænke Wenzhou og Pune i mulige R&D projekter, hvorfor der henvises til notatet om Wenzhou på denne aktivitet.

Budget 2015

Omkostninger Slagelse Erhvervscenter	2015
Markedsføring	20.000
Delegationsrejse	20.000
Hosting af Pune delegationer	30.000
I alt	70.000

Drift af netværk vil være selvfinansiering, idet der vil blive opkrævet betaling for deltagelse i netværket. Ligeledes vil vejledning af virksomheder, samt den danske kommunikation være uden omkostninger, da disse falder naturligt ind under allerede bestemte aktiviteter under Slagelse Erhvervscenter.

Dog vil hosting af delegation fra Pune, samt eventuel markedsføring i Pune samt delegationsrejse være af ekstraordinær karakter, hvorfor der ønskes en kommunal finansiering på 50.000,- kr.

Lidt fakta om Pune



Pune er den næststørste by i delstaten Maharashtra i det vestlige Indien. Byen ligger omkring 160 km sydøst for delstatens hovedstad Mumbai (tidligere Bombay), der er den største by i Indien. Der er lidt over 5 millioner indbyggere i Pune inkl. forstæder, og det er dermed det ottende mest befolkede byområde i Indien.

Et stort flertal af befolkningen i Pune, tilhører den indiske middelklasse og har derfor også en betydelig købekraft.

Strategic Alliance International (SAI), Slagelse har med 37 års erfaring i Indien i ryggen hjulpet en lang række danske og europæiske virksomheder i Indien. SAI har et partnerkontor i Delhi med 55 ansatte, og et partnerkontor i Mumbai med 15 ansatte. CEO for SAI er founder af Indian-Danish Forum som han var formand for fra 2011-2014. SAI har en dansk direktør på sit kontor i **Pune**, som også er medlem af bestyrelsen for Indian-Danish Forum i Indien. SAI etablerede en af Indiens største IT virksomheder PCS Tecnology i Danmark og Tyskland, og var i den forbindelse ansvarlig for et forsøg på at købe Rambøll IT i 2011. SAI er især gearet til at finde indiske investorer samt til at hjælpe de mindre og mellemstore virksomheder i EU ind på det indiske marked. Desuden er har SAI et stærkt netværk blandt de største indiske virksomheder ejet af familier fra Jain Kasten in Indien.

