

Frumkvöðlafyrirtæki framleiða erlendis

Þau gera allt rétt; þróa áhugaverða vöru, eiga gott samstarf við rannsóknarstofnanir, setja saman góð teymi og leggja nótt við dag til að gera draum að veruleika. Svo hefst framleiðslan, krónan styrkist og kostnaður innanlands eykst hratt – varan verður of dýr fyrir útflutning. Þetta er raunin með marga þá matarfrumkvöðla sem Sjávarklasinn hefur fylgt undanfarin sjö ár. Hvernig eiga frumkvöðlafyrirtæki í matvælum að þrífast við íslenskar aðstæður? Hér verður fjallað um þær ógnanir og tækifæri sem þessi fyrirtæki standa frammi fyrir og leiðir til úrbóta.

Frumkvöðlafyrirtæki í Sjávarklasnum hafa á undanförnum árum hafið tilraunir með útflutning á vörum sínum. Þessi fyrirtæki hafa mörg hver þróað vörur sem fullnýta hliðarafurðir sjávarafurða en í þessum hópi eru einnig fyrirtæki sem hafa þróað matvæli eða heilsuefni sem eiga uppruna sinn í landbúnaði eða öðrum matvælagreinum. Því miður er reynsla flestra þessara fyrirtækja á sama veg; sterk króna og hár framleiðslukostnaður hérlandis hafa gert samkeppnisstöðu þeirra erfiða og þar með hamlað gríðarlega vexti þeirra. Samkeppnisstaða þessara fyrirtækja er til að mynda mun erfiðari en ýmis útflutningur hátækniþjónustu en eins og fram kemur í nýrri skýrslu Viðskiptaráðs Íslands um vöxt alþjóðageirans hefur útflutningur hátækniþjónustu vaxið hratt á undanförnum árum. Að hluta skýrist sá vöxtur reyndar með því að hátækniyrirtækin hafa nýtt sér erlenda verktaka í hugbúnaðargerð o.fl.

Segja má að íslensk útflutningsfyrirtæki hafi staðið frammi fyrir samskonar vandamálum um áratugaskeið; efnahags-sveiflur hafa ávallt verið miklar með tilheyrandi óhagræði fyrir útflutning og sumpart stöðnun. Afleiðingin er áframhaldandi fábreytt flóra útflutnings frá Íslandi í greinum sem ætla mætti að gætu vaxið hratt eins og í hver kyns matvælum, próteinum og heilsuefnum svo eitthvað sé nefnt.

Við undirbúning þessarar greiningar var rætt við tíu frumkvöðlafyrirtæki um stöðu og horfur í rekstri þeirra.

Öll þessi fyrirtæki hafa þróað vörur, búnað eða neytendavörur, til útflutnings og eru 2-10 ára gömul.

Í stuttu máli hafa nær öll þessi fyrirtæki átt í erfiðleikum með útflutning vegna gengishækkana og innlends kostnaðar. Sum þessara fyrirtækja hafa flutt framleiðslu sína til Evrópu og með því hafa þau náð framleiðslukostnaði niður um tugi prósent. Dæmi eru um allt að 60% sparnað með flutningi framleiðslu. Þá reynist flutningskostnaður minni enda er framleiðslan komin nær markaði.

Einn af stofnendum frumkvöðlafyrirtækis, sem hóf starfsemi sína árið 2013 og selur hágæða fæðubótarefni úr íslensku hráefni hafði eftirfarandi að segja: „Við höfum kannski komist vel frá íslenskum sveiflum með því að framleiðslan á fæðubótaraefninu er í Norður Ameríku og pakkningar koma frá Evrópu. Við erum þannig með í raun framleiðslukostnað mest megnis í dollurum og evrum og kostnaður því ekki fylgt íslensku krónunni eða launakostnaði hér heima. Við ætlum heim með framleiðsluna og enn langar okkur til að framleiða heima. Það er auðvitað á margan hátt mun auðveldar.,,

Reynslusögur innanlands

Reynslusögur frumkvöðlafyrirtækjanna eru afar mismunandi þegar kemur að samstarfi við innlenda framleiðendur. Í einu tilfelli hófu frumkvöðlafyrirtæki og rótgróið iðnfyrirtæki samstarf þar sem iðnfyrirtækið hugðist framleiða vörur fyrir frumkvöðlafyrirtækið.

Fljótlega kom í lós að iðnfyrirtækið óttaðist samkeppni frá frumkvöðlafyrirtækinu og varð lítið úr samstarfinu. Í nokkrum tilfellum virðast iðnfyrirtækin orðin svo vanaföst að erfitt er fyrir þau að opna dyr fyrir frumkvöðla – jafnvel þótt núverandi nýting tækjabúnaðar þeirra sé oft aðeins 20–30% af fullri framleiðslugetu.

Úr hugbúnaðargeiranum heyrast svipaðar reynslusögur þar sem nýsköpunarfyrirtæki hafa átt erfitt með að eiga samstarf við m.a. opinberar stofnanir sem sumar virðast telja nýsköpun leiða til aukinnar samkeppni við stofnanir eða þau vilja fá allt án endurgjalds.

Þessar reynslusögur eru sem betur fer þó ekki allar á einn veg. Dæmi eru um matvælaframleiðendur sem hafa reynst frumkvöðlum afar vel. Þar er m.a. um að ræða fyrirtæki í sjávarútvegi og landbúnaði. Nokkur fyrirtæki á þessum sviðum voru nefnd oftar en einu sinni í viðtölum við frumkvöðlana. Stjórnendur þessara fyrirtækja hafa verið afar jákvæðir gagnvart frumkvöðlum og hafa boðið aðstöðu til að prófa tækjabúnað (eins og í sjávarútvegi) eða útvegað hráefni. Bestu dæmin um þetta má meðal annars finna í sjávarútvegi þar sem mörg tæknifyrirtæki hafa notið þess hve mikill áhugi hefur verið á tækninýjungum í sjávarútvegi og fiskvinnslu og samstarfi við frumkvöðla í tæknifyrirtækjum.

Frumkvöðlafyrirtækin hafa jákvæða sögu að segja um stoðþjónustu eins og umbúðaframleiðslu, prentun og hönnun. Þar hefur verið mikill vilji til að liðsinna frumkvöðlafyrirtækjunum. Vel má vera að skýringuna sé að finna í því að þessi fyrirtæki eru vön að selja þjónustu sína stóru safni viðskiptavina og líta auðvitað ekki á þessi viðskiptavinir sem samkeppnisaðila. Íslensk stoðþjónusta á þó einnig í vök að verjast vegna hás kostnaðar hérlendis.

„Þegar við unnum fyrstu viðskiptaáætlanir okkar vorum við að hugsa um að byrja með sölu í Danmörku. Þá var ætlunin að selja vöruna með 40% framlegð og það gekk upp miðað við gengi þá. Síðan styrktist krónan um allt að 30% gagnvart dönsku krónunni og þá var ábatinn að mestu þurrkaður út“. Þetta sagði frumkvöðull í matvælum í samtali við Sjávarklasann, og bætti við, „Svo þegar hækkun á launum og annar kostnaður innanlands var tekinn með vorum við komin í taprekstur með útflutninginn. Þá var okkur sagt að

við þyrftum að verða meira „high end“ og það væru allir svo spenntir fyrir íslenskum hágæðavörum. Okkar reynsla er sú að neytendur vilja jú gæðavörur en þeir eru ekki tilbúnir að greiða fyrir þær hvað sem er“.

Erlendis eru fjölmörg framleiðslufyrirtæki vön því að vinna sem verktakar fyrir ýmsa aðila. Hér getur verið um að ræða hvers konar matvælavinnslur, efnablöndur, niðurlagningu og niðursuðu, pökkun, prentun og áfyllingu svo eitthvað sé nefnt. Þessa þjónustu hafa íslensku fyrirtækin nýtt sér í auknum mæli.

Er rétt að stefna út?

Ólíklegt er að bjargræði íslenskra útflutningsfyrirtækja muni koma frá stjórnámálum í bráð og því brýnt að leita annarra leiða. Stjórnvöld hafa beitt sér á ýmsan hátt til að opna fyrir viðskipti og tollfrelsi sem er afar jákvætt. Stjórnvöld hafa til að mynda nýverið liðkað til með sölu á m.a. lambakjöti til Kína sem er gott. Það sýnir samt kannski best hversu lítil þróun er í útflutningi matvæla frá Íslandi að útflutningsvörurnar eru nær undantekningarlaust þær sömu og þær voru fyrir röskri öld síðan.

Í framhaldi af viðræðum við frumkvöðlafyrirtækin og samstarfi klasans við slík fyrirtæki um árábil er það mat klasans að íslensk frumkvöðlafyrirtæki eigi strax frá upphafi að skoða vel möguleikann á því að hefja framleiðslu utan Íslands og helst nálægt þeim mörkuðum sem ætlunin er að leggja áherslu á. Fyrirtækjunum virðist farnast vel að byrja með þróun hérlendis og nota Ísland sem tilraunarmarkað. Íslenskir neytendur eru yfirleitt jákvæðir að prófa vörur frumkvöðla og þróunarteymi í rannsóknarstofnunum og háskólum hérlendis eru mjög jákvæð fyrir samstarfi. Þetta á að nýta en fyrirtækin þurfa strax að gera sér grein fyrir þeirri áhættu sem felst í framleiðslu hérlendis fyrir erlenda markaði og taka það strax með í reikninginn. Þróunarvinna, rannsóknir og önnur fagvinna getur orðið áfram hérlendis að hluta enda er samkeppnisstaðan í þeim efnum sterkari en í hinni eiginlegu framleiðslu varanna.

Ástæða þess er eins og áður segir meðal annars gott aðgengi frumkvöðla að rannsóknarstofnunum á borð við Matís og háskólana, öflugir rannsóknar- og þróunarsjóðir og almennt gott viðhorf neytenda til að prófa nýjar vörur.

Þá hafa innlendir fjölmiðlar sýnt þessum fyrirtækjum áhuga sem hefur skipt þau miklu máli.

viðskiptaáætlanir þurfa að gera ráð fyrir 25–30% sveiflum á gengi yfir tiltölulega skamman tíma.

Stjórnvöld og sveitarfélög í nágrannalöndunum hafa boðið ýmsum frumkvöðlafyrirtækjunum áhugaverða þjónustu og fríðindi séu fyrirtækin reiðubúin að flytja starfsemina til landanna. Íslensk fyrirtæki hafa nýtt sér þessi tilboð. Íslenskt frumkvöðlafyrirtæki í sjávartækni nýtti sér slíka þjónustu þegar það flutti framleiðslu sína til Norðurlandanna. Dönsk og norsk stjórnvöld hafa sýnt nokkrum íslenskum fyrirtækjum sem tengjast Sjávarklasnum mikinn áhuga og hafa boðið bæði aðstöðu og fríðindi fyrstu ár starfseminnar. Hérlandis hefur líklega meira kapp verið lagt á að passa upp á að ekkert íslenskt fyrirtæki njóti einhverra mögulegra forréttinda á við erlend samkeppnisfyrirtæki og því eru allar hliðranir hér mjög erfiðar. Fyrirtækin sem rætt var við og sem hafa reynslu af samstarfi við stjórnvöld utan Íslands telja sum hver að hvergi annars staðar sé fylgt svo fast eftir EES reglum að þessu leyti eins og á litla Íslandi.

Fá fyrirtæki ráða við slíkar sveiflur og fjárfestar hafa lítinn áhuga. Á meðan ekki verður breyting á því er eðlilegt að fyrirtækin hugsi sig vel um áður en þau ákveða að framleiðsla verði hérlandis.

Nánari upplýsingar eru veittar í síma 577–6200 hjá Þór Sigfússyni eða Bertu Daníelsdóttir.

Hlúð að íslenskri framleiðslu

Mikilvægt er einnig að skoða hvernig megí hlúa betur að fyrirtækjum sem vilja eða þurfa að halda framleiðslu áfram hérlandis m.a. vegna nálægðar við hráefni sem notuð eru. Í samtölum við frumkvöðlafyrirtækin kom fram að forsvarsmenn þeirra sjá tækifæri í auknu samstarfi fyrirtækjanna um flutninga og hugsanlega sameiginlegar vörugeymslur erlendis. Með samvinnu á þessum sviðum má spara umtalsverða fjármuni. Annað tækifæri sem íslensk fyrirtæki þurfa að athuga snertir vörumerki. Skoða þarf vel hvort sameiginleg nýting vörumerkisins Icelandic, sem nú er í eigu íslenskra stjórnvalda, geti nýst fyrirtækjunum.

Íslensk frumkvöðlafyrirtæki eiga að meta þá kosti og galla sem eru við framleiðslu á vöru hérlandis. Í viðtali við Vísi þann 1. nóvember sl. sagði Árni Oddur Þórðarson forstjóri Marel m.a.: "Lítill íslensk iðnfyrirtæki geta varla hafið útrás í dag vegna þess að að óstöðugleiki í krónu í samanburði við erlenda mynt er töluverður."

Auðvitað væri ákjósanlegast að fyrirtækin gætu séð Ísland fyrir sér sem framleiðsluland og stundað útflutning héðan en það er engum greiði gerður að ný fyrirtæki séu sett á stórsjó íslenskra gengis- og launamála þar sem