



Iværksætter Kresten Thomsen er sikker på, at Gazelle Growth-programmet er nøglen til hans virksomheds succesfulde entré i USA. På billedet ses også direktør Aamir Butt. Foto: Lars Horn

Program skal hjælpe gazeller til succes i USA

Global finanskrisen eller ej – drømmen om Amerika lever i bedste velgående. Men vejen ind på det kolossale marked i USA kan være svær for en virksomhed. Derfor skal vækstprogrammet »Gazelle Growth« under Videnskabsministeriet nu yde starthjælp til små og mellemstore danske, innovative videnvirksomheder med en drøm om at krydse Atlanten



■ Gazelle Growth

AF MALENE SEVERINSEN

»Vi tvinger virksomhederne igennem en proces, der gør, at de får den bedst mulige chance for at lykkes på det amerikanske marked.«

Lars Jørgensen står i spidsen for Gazelle Growth-programmet. Et vækstprogram fra Videnskabsministeriet, der yder starthjælp til inno-

vative samt videnbaserede mindre og mellemstore virksomheder, der vil realisere et vækstpotentiale på det amerikanske marked.

»På trods af finanskrisen er potentialet i USA globalt det største for enhver virksomhed, der sælger teknologi,« siger Aamir Butt, adm. direktør hos United Lane ApS i Aalborg, der deltager i programmet.

Målet med programmet er, at alle virksomheder ud-

arbejder en konkret plan for, hvordan de vil komme ind på det amerikanske marked og afslutte den første kontrakt med en relevant kunde.

»USA er utvivlsomt det største marked, men problemet lige nu er frygten. Frygten er stor. Alle afventer økonomien, men det forventes, at USA bliver det marked, der kommer sig først,« siger Aamir Butt.

Åbner døre

Det er også målet, at virksomhederne over en periode på tre til fem år skal opnå en markedsandel på 20 pct. inden for deres fokusmarked, samt at 50 pct. af deres samlede omsætning sker gennem eksport.

»Det er et vanskeligt marked. Ingen tvivl om det. Man kan ikke sælge sine produkter, bare fordi man smiler og er en flink fyr. Det handler om kontakter og netværk.

Derfor er Gazelle Growth-programmet så værdifuldt. Det åbner mange døre,« siger Aamir Butt.

Han påpeger, at der er behørdt fokus på praksis og udførelse, når en virksomhed deltager i programmet.

»Når der er krise, så må man arbejde hårdere. Men som del af Gazelle Growth-programmet får man også værktøjer til at arbejde smartere. Programmet bibringer reel værdi til strategisk vækst med fokus på omsætning,« siger Aamir Butt.

Det er også målet med programmet, at virksomhederne skal vokse med i gennemsnit 100 pct. om året og ramme en omsætning på 100 mio. kr. efter fem år. Via Gazelle Growth-programmet får virksomhederne en række værktøjer til at erobre det amerikanske marked.

»I første omgang kommer de igennem en refleksionsproces, der skal øge bevidst-

heden omkring blandt andet markedsposition,« fortæller program manager Rebecca Scheel.

Der næst får virksomhederne adgang til konsulenter og markedseksperter, men de forskellige tiltag afhænger af den enkelte virksomhed og produktet.

Kulturkløft

»Vi finder verdensklasse-mennesker til at hjælpe dem,« understreger direktør Lars Jørgensen.

Programmet tilbyder også hjælp til rekruttering. Folke bag Gazelle Growth mener, at de kulturelle forskelle ofte bliver undervurderet.

»Vi tvinger virksomhederne til at bruge den nødvendige tid på at blive skarpe og finde den rigtige kundegruppe. Det lyder enkelt, men er fantastisk svært,« siger Lars Jørgensen og tilføjer, at der er væsentlig større chance

Nordjysk teknologivirksomhed på vej til gennembrud i USA

■ IT

AF MALENE SEVERINSEN

Mødet med Gazelle Growth-programmet fik vidtrækkende konsekvenser for den nordjyske iværksætter Kresten Thomsen. Han valgte at overlade sin virksomhed til en ny direktør.

»Jeg indså, at der var en, som var bedre kvalificeret til at føre virksomheden ud globalt, end jeg selv,« fortæller Kresten Thomsen, som grundlagde United Lane ApS, tidligere Get Inside, for fem år siden og ikke tvivler på, at Gazelle Growth-programmet har været nøglen til succes i USA.

»De stiller alle de svære spørgsmål, og de forventer brugbare svar,« siger Kresten Thomsen, der nu har Aamir Butt i spidsen som direktør.

United Lane er specialiseret i 3d-visualisering med fokus på ejendomsbranchen og designindustrien. Produkterne fra det nordjyske selskab giver eksempelvis brugeren mulighed for at gå rundt i sin kommende bolig, inden den overhovedet er opført. En af spidskompetencerne hos United Lane er, at virksomheden hurtigt kan konvertere 2d-plantegninger til 3d-tegninger af huset.

»I en kvalitet og til en pris, der ikke er set i markedet før,« siger adm. direktør Aamir Butt, der understreger, at selskabet har revolutioneret markedet inden for boligpræsentationer.

United Lane beskæftiger 12 medarbejdere fordelt mellem Aalborg, USA, Storbritannien og Panama, hvor to udviklere er erhvervet til 12.000 kr. om måneden, mod de 75.000 kr. en tilsvarende medarbejder i Danmark typisk skal have. Den nordjyske virksomhed har netop tegnet kontrakt med en større ejendomsmæglerkæde i Atlanta.

»Vores fokus er på USA, men vores teknologi er global og relevant for alle, der vil sælge ejendomme. 90 pct. af dem, der vil købe ejendom, begynder på internettet, og vi giver køberen mulighed for at opleve, hvordan det kunne være, inden byggeriet f.eks. er realiseret,« fortæller Aamir Butt.

USA er hovedmarkedet, men der bliver også kigget på Asien, Canada, Dubai, Europa og især Storbritannien.

»Når vi har valgt at fokusere så intenst på USA, er det, fordi markeds kræfterne stort set er ens i alle stater. Når maskinen først kører, så kan konceptet nemt overføres til andre stater,« forklarer Aamir Butt og fremhæver, at United Lane er unik på sin teknologi og pris.

»Der er konkurrence i markedet, men de andre er dyrere, og vi er stærke i teknologi. Det er vores produktportefølje, der skal holde os foran i konkurrencen, og den er stærk,« understreger Aamir Butt. Ifølge Kresten Thomsen har Gazelle Growth-programmet åbnet en helt ny måde at tænke strategi og produkt ind i hinanden.

»I samspil med folkene bag program-

met er der blevet rettet mere fokus på fødekæden, og forretningsprocesser er blevet identificeret. For de stiller spørgsmål til alt,« understreger han og tilføjer, at man indser både styrker og svagheder, når virksomheden bliver trukket gennem programmet.

Og svagheder kan de også finde hos United Lane.

»Vi er en relativt ny virksomhed og dermed underlagt alle de pres, som andre nystartede virksomheder er, men vi er forberedt på en nedtur i markedet blandt andet via vores prisfastsættelse, der har resulteret i en særdeles konkurrencedygtig pris,« forklarer direktøren, der håber, at netop prisen kan åbne markedet.

»Vi viser kunderne, hvad vi har, og de indser, at de har brug for det. Oftest vil en investering i vores produkt resultere i mere omsætning og færre udgifter for kunden,« forklarer Aamir Butt.

Systemet fra United Lane kan erstatte en fotograf i alt, hvad der omfatter produktbilleder, hvilket sparer både tid og penge, lyder det fra den nordjyske virksomhed.

Direktøren tilføjer, at selskabet i nær fremtid vil se sig om efter investorer, der er parate til at kaste sin kærlighed på virksomheden.

»Virksomheden har potentiale til at fordoble sin omsætning,« siger Aamir Butt. United Lane henter 90 pct. af sin omsætning på knap 2 mio. dollar i USA.

malene.severinsen@borsen.dk

Vækstprogrammet Gazelle Growth

Dagbladet Børsen og Vækstdanmark sætter i den kommende tid fokus på Gazelle Growth-programmet og vejen til succes i USA. Gazelle Growth er et vækstprogram fra Videnskabsministeriet, der yder starthjælp til innovative samt vidensbaserede mindre og mellemstore virksomheder, der vil realisere et vækstpotentiale på det amerikanske marked. Udfordringerne er mange, men i serien fortæller en række virksomheder, hvordan de via Gazelle Growth-programmet har fået fodfæste på det enorme marked.

Investorkapital søges til prisvindende medicoprojekt

Nystartet iværksættervirksomhed i Aalborg har udviklet og patenteret et unikt måleudstyr, som skal øge succesraten ved hofteprotese-operationer.

Der er tale om et simpelt mekanisk instrument, som hurtigt og præcist kan måle den individuelle knoglekvalitet hos patienten, inden kirurgen skal montere protesen. På denne måde undgås en række hyppigt forekommende komplikationer, hvilket reducerer omkostninger, risiko for reoperation og skåner patienten for unødige gener.

På verdensplan udføres årligt over 2 mio. hofteprotese-operationer. Antallet af operationer forventes mere end fordoblet frem mod år 2030.

Der er opnået følgende milepæle:

- Patentrettigheder i USA og størstedelen af Europa
- Iværksættelse af prototypeudvikling, hvor mekaniske tests af måleinstrumentet har givet lovende resultater
- Indledt aftaler med underleverandører vedr. færdiggørelse af prototype og produktion af endeligt produkt
- Igangsætning af arbejdet med regulatoriske forhold og opbygning af dokumentation til brug for CE-mærkning (klasse 2a)

Forretningsudviklingen har afstedkommet fig. anerkendelser i 2008:

- Bevilget 80.000 kr. af Augustinusfonden
- 2. plads ved landsfinalen i Venture Cup
- Bevilget 400.000 kr. af Den A. P. Møllerske Støttefond
- Vinder af Connect Denmark's pris for bedste "springboard" virksomhed

Kapitalbehovet er på 5-10 mio. kr. afhængig af investorprofil. Investeringen skal over de næste 2 år gøre det muligt at gennemføre kliniske tests, skabe dokumentation, opnå CE-mærkning og indlede markedsførings- og salgsarbejdet.

For investor kan projektet realisere en attraktiv forretning.

Interesserede kan indhente prospektmateriale hos BioMed Community på telefon 99 31 15 43.

www.biomedcom.dk

DEN EUROPEISKE UNION
Den Europæiske Fond
for Regionaludvikling
Vi investerer i din fremtid

BørsenFakta Vækstprogrammet

- I februar 2007 indgik Ministeriet for Videnskab, Teknologi og Udvikling kontrakt med konsortiet bestående af Symbion A/S, Seed Capital/DTU Innovation, Vækstfonden, Århus Forskerpark, Inventure Capital, Teknologisk Institut og I. Corporate Technology kontrakt om udvikling og gennemførelse af Gazelle Growth-programmet.
 - Konsortiet tildeles 32 mio. kr. over tre år til at realisere opgaven og bidrager selv med 25 mio. kr.
 - 40-50 virksomheder vil gennemgå Gazelle Growth-programmet i løbet af de tre år. Disse virksomheder skal have 5-100 ansatte og omsætte for mindst 2 mio. kr.
- Kilde: Forsknings- og Innovationsstyrelsen.

MEK

for succes, når virksomheden har pejlet sig ind og har skarpt fokus.

Han påpeger, at de virksomheder, der vil have succes i USA, skal have et supergodt produkt.

»Konkurrencen er hård, og derfor er produktet simpelthen nødt til at være helt i front. Og virksomhederne skal bruge deres bedste ressourcer på salg. De skal også finde de rette partnere,«

fortæller Lars Jørgensen om vejen til at lykkes på det amerikanske marked.

Han understreger, at virksomhederne skal være skarpe i, hvilken værdi de tilfører deres kunder via produktet.

»De skal være klar i strategien, arbejde hårdt og være aggressive på salgssiden,« slutter direktøren.

malene.severinsen@borsen.dk



M.A. AUTOMATIC

- Automatik tavler
- Industri installation
- Projektering
- Dokumentation
- Brikflow
- Service kørsel

Klostermarken 18 • DK9550 Mariager • Tlf.: 98541188



TRANSPORT - DISTRIBUTION - LAGER
Herning & Fredericia

SEHESTED
www.sehested-transport.dk