

Regional Key Account - Amanda Seafoods A/S



Virksomhedseksempel:

Amanda Seafoods A/S indgår i eksportklynge-samarbejder med fokus på Japan og Sydkorea.

Morten Sander siger, at "Amanda Seafoods har været meget glad for samarbejdet med Udenrigsministeriet om omtalte klyngesamarbejde, som foreløbigt har bragt virksomheden til nye markeder og kunder i Mellemøsten og Korea samt Japan. Men også ved andre eksportprojekter i form af eksportstartpakker, der har bragt nye kunder i bl.a. Vietnam og Malaysia. Vores erfaring er, at ambassaderne er rigtig gode på relevant know how på de lokale markeder, og de er rigtig gode til at skaffe gode indledende møder med relevante kundeemner".

Målet med Regional Key Account aftalen

Amanda vil med aftalen udvikle virksomhedens vækstpotentiale gennem et klyngesamarbejde, der omfatter salg af gode og rene kvalitetsprodukter.

Tre fødevarer virksomheder har samlet deres ressourcer under et samlet koncept - "Nordic Quality Seafood" - med henblik på at sælge deres produkter på op til tre helt nye og uprøvede markeder i udlandet. Det strategiske samarbejde er baseret på, at hver virksomhed påtager sig rollen som koordinator for markedsbearbejdningen på ét målmarked. Gevinsten er således tre nye markeder for stort set indsatsen på et enkelt marked plus en højere grad af gennemslagskraft ved bearbejdning af markederne, idet der kan tilbydes en større produktpalette og med en fælles historie,

Det overordnede mål er inden for en tidshorizont på 3-4 år at realisere en samlet merværditilvækst på 20% af den nuværende samlede eksportomsætning; dvs. ca. 35 mio. kr. Ambitionen er at markedsføre de tre virksomheders produkter under et fælles tema - "Nordic Quality Seafood" - i tre nye geografiske områder; 1) Latin Amerika (2-3 markeder), 2) Mellemøsten og 3) Sydkorea/Japan.

Det brugte vi aftalen til

De tre deltagende virksomheder er alle veletablerede fiskevirksomheder med samme grundidéer og værdigrundlag med fokus på et højt niveau af innovation og produktudvikling.

Alle tre virksomheder har udnyttet hjemmemarkedets muligheder på bedste vis og har set i øjnene, at udviklingspotentialet nu ligger på eksportmarkederne.

Den største udfordring ved eksport til store og fjerntliggende regioner er, at det indledende arbejde, såsom markedsanalyse og -bearbejdning, er forbundet med ekstremt høje omkostninger. Hertil kommer kravet fra indkøbsleddet om markedsføringsbidrag.

De foreløbige erfaringer er, at de tre deltagende virksomheder nu har etableret brohoveder på de tre fokusmarkeder med samarbejdspartnere og har fået de første ordrer. Oplevelsen er en hurtigere og bredere markedsadgang på tre nye markeder for stort set omkostningen ved bearbejdning af et enkelt marked, højere grad af gennemslagskraft på markederne med en større produktpalette samt den fælles historie.

Fakta

- Amanda Seafoods A/S blev grundlagt i Kerteminde i 1916 af Chr. Hansen under navnet "555".
- Amanda Seafoods' første produkt var fiskeboller på dåse, og virksomheden producerer i dag mange slags fiskekonserves, hvor de mest kendte produkter er torskerogn og torskelever.
- Amanda Seafoods har godt 40 ansatte og omsætter for cirka 80 mio. kr. heraf ca. 35% til eksport.