



Auditoriet i Kultur og Messecenter Aars danner ramme om eksportmødet om Globaliseringsprogrammet torsdag den 16. juni.

## Vesthimmerland får nytte af globaliseringsprogram

For mindre virksomheder, der har planer om eksport eller andre former for udenlandske aktiviteter, er der nye tilskudsmuligheder.

Det nordjyske Vækstforum har for nylig bevilget ikke mindre end 112 millioner kr. til det såkaldte "Globaliseringsprogram" i perioden 2011- 2013.

### Tilskud til eksportkonsulent

Det nye program er netop i disse uger i gang med at blive rullet ud i hele den nordjyske region – således også her i Vesthimmerland. Programmet indeholder en række muligheder.

#### Et eksempel på mulighederne:

En mindre virksomhed ønsker at påbegynde eksport til det tyske marked.

Virksomheden kan gennem programmet få tilskud til at hyre en eksportkonsulent, som skal hjælpe virksomheden med at undersøge markedet nærmere, finde mulige samarbejdspartnere i Tyskland og meget andet.

Dette er blot et af tilbudene i programmet.

### Informationsmøde i Aars

For at give vesthimmerlandske virksomheder mulighed for at sætte sig nærmere ind i mulighederne, afholder vi **torsdag den 16. juni kl. 15.00** et informationsmøde i Auditoriet i Kultur- og Messecenter Aars.

Her vil der også være mulighed for at få programmets administratorer direkte i tale og møde andre virksomheder i "samme båd".

Vi kan også henvise til:

[www.globaliseringsprogrammet.dk](http://www.globaliseringsprogrammet.dk), hvor man kan hente flere oplysninger. Desuden kan I til enhver tid kontakte os på Erhvervskontoret for at høre nærmere på **tf. 9862 2066**.

## Udenlandsk arbejdskraft får lokal håndsrækning



Peter Muhl  
– tovholder på spændende projekt.

Vesthimmerlands virksomheder får nu en hjælpende hånd, når de modtager udenlandske medarbejdere. Som led i Projekt "Velkomstcenter" kan virksomheder og udenlandske medarbejdere

få råd og vejledning af Peter Muhl, som er lokal tovholder på projektet i Vesthimmerlands og Mariagerfjord kommuner.

– Det er min opgave at lette vejen, når der kommer en ny udenlandsk medarbejder, fortæller Peter Muhl. Mange spørgsmål melder sig, når en ny udenlandsk arbejdstager kommer hertil. Hvordan med børnenes skolegang, arbejde til medfølgende ægtefælle samt bolig-, fritids- og kulturtilbud og hvordan med sygesikringen, tolkebi-stand, danskundervisning m.v.? Ja, spørgsmålene er mange.

Det EU- finansierede projekt løber til og med 2013 og sikrer, at der er en samlet tilgang til det kommunale system, nemlig den lokale tovholder.

– Jeg er på Rådhuset i Aars hver mandag og tirsdag og er klar til at rykke ud i området, når virksomheden eller den udenlandske medarbejder kalder. Kontakt mig på **tf. 2022 3810** eller pr. mail [pmv@vesthimmerland.dk](mailto:pmv@vesthimmerland.dk).

Peter Muhl, 48, er uddannet socialrådgiver og har arbejdet som sådan i Vesthimmerlands Kommune fra 1997 til 2001 og siden da i Mariagerfjord Kommune.

– Min funktion er en direkte følge af, at den internationale udvikling stiller os over for store udfordringer. Vi kan ligeså godt først som sidst tage hand-sken op, for globaliseringen vil sætte sit præg på egnens erhvervsliv i fremtiden, slutter Peter Muhl.



## Himmerlands UDVIKLINGSRÅD

Messevej 1 A, Postboks 112  
9600 Aars  
Tlf. 98 62 20 66  
Email: post@himur.dk  
www.himur.dk

### Bestyrelse:

**Formand:** Direktør Mogens Jensen, Farsø Erhvervsråd

**Næstformand:** Direktør Leif Christensen, Løgstør Egnens Erhvervsråd  
Fabrikant Preben Hansen, Aalestrup Erhvervsråd

Kørelærer Palle Jensen, Farsø Erhvervsråd  
El-installatør Søren Tranholm, Løgstør Egnens Erhvervsråd

Direktør Svend Jørgensen, Aars Erhvervsråd

Virksomhedsindehaver Mette Olesen, Aalestrup Erhvervsråd

Direktør Hans Jørgen Kastberg, Aars Erhvervsråd

### Observatører:

Borgmester Knud Kristensen  
Kommunaldir. Mogens Kristensen

Erhvervsnyt udsendes af Himmerlands Udvilingsråd

**Ansvarshavende:** Udviklingschef Jørgen Jørgensen.

### Erhvervskontorets serviceydelse

- Iværksætterrådgivning
- Støttemuligheder – EU + andre
- Kursusaktiviteter
- Kontaktformidling
- Ledige erhvervslokaler
- Fremskaffelse af regnskaber
- Virksomhedsadresser m.v.
- Match-online (køb/salg af virksomheder)
- Udlån af udenlandske flag ... og meget mere, så tøv ikke med at kontakte os.



Salgsschef og medindehaver Henrik Lund Jensen sammen med virksomhedens stifter, Olaf Larsen foran Lykkeetronic i Oudrup ved Løgstør.

# Lykkeetronics landbru

**Kompetence, know-how og en fleksibel forretningsmodel er baggrund for, at virksomheden Lykkeetronic placeret midt i det skønne, grønne landskab i Oudrup ved Løgstør er en stor succes.**

Lykkeetronic fremstiller avancerede elektroniske styringssystemer til landbrugsredskaber, og virksomheden eksporterer 60 procent af sin produktion.

– Vi fremstiller skræddersyede løsninger til effektivitet i landbrugsdrift, oplyser salgsschef Henrik Lund Jensen, som er medejer af virksomheden.

Lykkeetronics elektroniske styringssystemer findes i landbrugsredskaber. Det kan dreje sig om adskillige formål: Såmaskiner, marksprøjter, gyllevogne og møgspredere og andre landbrugsredskaber, der kræver store, komplekse styringssystemer.

Lykkeetronic blev grundlagt af direktør Olaf Larsen, der efter en uddannelse som smed uddannede sig til ingeniør og en årrække var ansat på maskinfabrikken Dronningborg i Randers, før han i 1978 startede for sig selv. Det skete under beskedne kår på hans fødegård på Stengaardsvej 20 i kanten af De himmerlandske Heder, hvor virksomheden stadig har til huse.

Nu har Lykkeetronic omkring 20 medarbejdere og er kendt for sine skræddersyede løsninger samt sin kvalificerede sparring og udviklingshjælp til landbrugsmaskinbranchen.

– Vore kunder er maskinfabriker som Samson Agro, Kverneland, Kuhn eller Danfoil for at nævne enkelte eksempler. Vi laver såvel soft- som hardwareudstyret, der bygges ind i landbrugsredskaberne.



# Belmaflex

- holder sammen på systemerne

Direktør Erhard Kristensen, Belmaflex, Farsø: Få gang i eksporten!

## God eksportindsats giver Farsø-

**Virksomheden Belmaflex i Farsø er et godt eksempel på, at et dygtigt eksportarbejde parret med kvalitetsprodukter giver bonus. Siden starten 1. oktober 2000 har firmaet produceret og eksporteret tusindvis af muffere og fittings til producenter af fjernvarmeolie- og naturgasrør i hele Europa, inklusiv Rusland og Mellemøsten.**

– Mit bedste eksportråd til Vesthimmerlands virksomheder er, at de går ud på eksportmarkedet med krum hals, siger direktør Erhard Kristensen, Belmaflex. Vi eksporterer op mod 90 procent af vor produktion. Det er en kendsgerning at vi med det begrænsede danske

marked overhovedet ikke kan eksistere uden vor meget store eksportandel.

Erhard Kristensen er selv ofte på farten for at pleje kontakter og sælge muffere og fittings til rørfabriker i udlandet.

### Gør hjemmearbejdet og gå ud på eksportmarkedet

– Det gælder naturligvis om at gøre sit hjemmearbejde, før man springer ud på eksportmarkedet, understreger Erhard Kristensen. Hvilket produkt har man at tilbyde, hvordan er markedet og hvem er målgruppen, er vigtige spørgsmål at gøre sig klar, pointerer Erhard Kristensen.



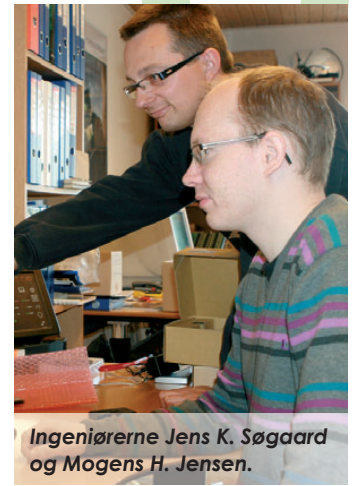
Produktionsmedarbejder  
Jonna Sørensen.



Ivan Larsen og salgsschef  
Henrik Lund Jensen.



Værktøjsmager Peter Holm i  
aktion på LykkeTronic.



Ingeniørerne Jens K. Søgaard  
og Mogens H. Jensen.

# Udgeselektronik – en stor succes

Det betyder, at LykkeTronic råder over såvel ingeniører som timelønsansatte elektronikmedarbejdere. De fleste kommer fra Himmerlands-området.

– LykkeTronic har en god og loyal medarbejderstab. Derfor kan vi frembringe innovative løsninger, som vi er stolte af. Med vor geografiske placering i et randområde er vi nødt til hele tiden at holde udkik efter dygtige medarbejdere. Kontinuitet og kompetenceudvikling i huset er et must for vor fortsatte fremgang, pointerer salgsschefen.

LykkeTronic blev i 1999 omdannet til et aktieselskab, der ejes af stifteren Olaf Larsens familie. Virksomhedens forretningsområde er at udvikle og producere fleksible topkvalitetsprodukter til elektronisk opmåling og overvågning samt kontrolsystemer, der øger effektiviteten i markarbejdet.

## Spring ud i eksporten, det batter i fremtiden

– Spring ud i eksporten. I praksis er det ikke så svært som man ofte forestiller sig ved skrivebordet.

Sådan lyder opfordringen fra salgsschef Henrik Lund Jensen, LykkeTronic, som eksporterer 60 procent af sine elektroniske styringssystemer til England, Holland, Finland, Norge og Spanien og netop har fået hul igennem til det brasilianske marked.

– Med globaliseringen er eksport et must for virksomheder – også i Vesthimmerland – at opdyrke eksportmarkederne, understreger Henrik Lund Jensen. Tag til nogle messer i udlandet, stik fingeren i jorden og lokaliser, hvordan netop jeres produkt kan

bidrage og nyttiggøres også uden for Danmarks grænser.

LykkeTronic har trukket på bistand fra såvel Himmerlands Udvalgsråd som Væksthus Nordjylland i forbindelse med eksporten. Efter Henrik Lund Jensens opfattelse har adskillige virksomheder i Vesthimmerland potentiale for en øget eksportindsats.

– Derfor: Søg viden, hjælp og vejledning og få sat eksporten på skinner.

Det vil gavne virksomhederne fremtidsmuligheder, slutter salgsschef Henrik Lund Jensen, LykkeTronic.



## firma medvind

Der er hjælp og støtte at hente hos både Væksthus Nordjylland og Dansk Industri. Hertil kommer, at danske ambassader og konsulater står parat til at hjælpe med at åbne dørene for danske virksomheder som vil eksportere til lande verden over.

Farsø-direktøren mener ikke, at der er så meget hokus-pokus i eksportindsatsen.

– Når du kommer ud skal du ikke spille Karl Smart, men være dig selv. Ved at være ærlig og reel i alle dine gøremål når du langt. Kom op på mærkerne, vær serviceminded og undlad at hænge dig i bagateller.

BelmaFlex etablerede i september 2004 et datterselskab i Polen under ledelse af direktør Bo Jensen. Det har dog ikke skadet beskæftigelsen i Farsø. Her har 35 ansatte travlt med at producere muffe og fittings, mens antallet af ansatte på fabrikken i det sydlige Polen er på cirka 25.

– Min drøm er at få startet noget op i Kina. Her er der et uhyre stort marked for fjernvarme, men det er nødvendigt at producere på stedet på grund af den meget store geografiske afstand. Vi har gode erfaringer fra bl.a. Korea, så mon ikke det lykkes at få hul på det kinesiske marked inden for en overskuelig fremtid, slutter direktør Erhard Kristensen, BelmaFlex, Farsø.



Michael Gertsen set gennem et  
BelmaFlex-rør.



Himmerlands  
UDVIKLINGSRÅD

Messevej 1 A, 9600 Aars

# Vesthimmerlands firmaer kan få hjælp til eksporten



Internationaliseringsrådgiver Lars Juhl Hansen har udgangspunkt fra NOVI, Niels Jernes Vej 10 i Aalborg.

## På med vanten – og ud på eksportmarkedet!

Sådan lyder opfordringen fra Lars Juhl Hansen, som af Eksportrådet under Udenrigsministeriet er udstationeret hos Væksthus Nordjylland i Aalborg for at lette vesthimmerlandske og andre nordjyske virksomheders vej ud på det globale marked.

– Min opgave er at lette den direkte adgang til det globale marked for virksomhederne, fortæller Lars Juhl Hansen. Det sker ved at tilbyde sparring med henblik på at komme ud på eksportmarkederne på en hurtig og effektiv måde samt til at afdække virksomhedernes eksport-potentiale.

## Vesthimmerland har potentiale for eksport

Eksportrådets nordjyske repræsentant arbejder tæt sammen med de øvrige eksperter i Væksthus Nordjylland og de ansatte hos lokale erhvervsinstanser – eksempelvis Himmerlands Udviklingsråd.

Det betyder, at der kan ydes en målrettet samlet indsats.

– Vesthimmerland har med sine mange små og mellemstore virksomheder gode muligheder for at trække på min assistance, idet netop disse virksomheder er hovedmålgruppen for mit arbejde. Tilmed er der i Nordjylland et stort uudnyttet potentiale på eksportområdet.

Virksomheder kan kontakte Lars Juhl Hansen via Himmerlands Udviklingsråd, Væksthus Nordjylland eller internationaliseringsrådgiveren direkte.

– Jeg deltager hjertens gerne i møder ude på virksomhederne eller hos Himmerlands Udviklingsråd, understreger Lars Juhl Hansen. Eksportrådgivningen er en gratis service, hvor vi agerer som sparringspartner og sammen med virksomheden afdækker det overordnede potentiale. Desuden lægger vi en strategi for den enkelte virksomheds eksport og især tilgangen hertil. Kræves der mere specifikke udredninger eller eksportinitiativer, kan disse købes hos Eksportrådet og dets repræsentationer. I den forbindelse er der gode støttemuligheder via nogle af de mange økonomiske tilskudsordninger.

## Fordel at satse mere på eksporten i fremtiden

Lars Juhl Hansen mener, at det er bydende nødvendigt for erhvervslivet i Vesthimmerland og det øvrige Nordjylland, at øget eksport kommer på dagsordenen.

– Den globale udvikling betyder, at en lokal virksomhed har stor fordel af at satse på såvel hjemmemarked som eksport. Det vil gøre virksomheden mere robust over for konkurrence fra eksempelvis udenlandske firmaer. Derfor er det vigtigt, at virksomhederne får assistance til at undgå faldgruber og i stedet skabe kontakter og



Lars Juhl Hansen kan give Vesthimmerlands virksomheder gode eksportråd.

## Rundt om Lars Juhl Hansen

Lars Juhl Hansen har omfattende erhvervs- og eksportmæssig erfaring.

Han er uddannet speditør/eksportør og har desuden en HD i ledelse og organisation fra Aalborg Universitet.

Internationaliseringsrådgiveren har international erfaring fra ansættelse i

- Fiskeindustrien i Nordjylland
- Industrivirksomheden Densit i Aalborg
- En producent af sikkerhedssko og arbejdstøj
- Salg af designmøbler i Sydtyskland (btb)
- Speditionsvirksomhed i Århus

Omdrejningspunktet har igennem alle årene været international forretningsudvikling og eksportsalg.

Lars Juhl Hansen kan kontaktes hos Væksthus Nordjylland, Niels Jernes Vej 10, Aalborg Tlf. 7021 0808 / 5354 5696 eller E-mail: [lahans@um.dk](mailto:lahans@um.dk)

resultater via Udenrigsministeriets netværk i 65 lande med 90 kontorer verden over, fastslår Udenrigsministeriets nordjyske internationaliseringsrådgiver Lars Juhl Hansen.