

# Nordjysk olie-eventyr i Rio

Da økonomisk nedgang ramte det danske og europæiske marked, begyndte to nordjyder at se sig om efter et andet. De satser nu på at hente aftaler i Brasiliens gigantiske olie-eventyr i Rio. Henrik Andersen har midlertidigt flyttet bopæl fra Aalborg til Rio for at sikre succes.

Af René Mølskov og Maria Skov

Henrik Andersen og René Larsen stod som så mange andre virksomhedsejere over for et valg i 2008, da finanskrisen begyndte at kunne mærkes på de internationale markeder. Det lette og måske oplagte valg var at acceptere den økonomiske nedgang, spare på udgifterne og holde pengene tæt til kroppen. De to besluttede i stedet, at det var tid til udvidelser og vækst.

- Selvom vi faktisk kom let igennem finanskrisen, og havde et enormt godt år i 2009, var der usikkerhed i forhold til, hvad der skulle ske i fremtiden. Så vi begyndte at se os om efter nye markeder, fortæller Henrik Andersen fra sit kontor, hvor han kan nyde udsigten til en af verdens mest berømte strande: Copacabana. I januar måned flyttede han kontoret fra Rørdalsvej i Aalborg til Copacabana i Rio de Janeiro. Virksomheden Offshore & Marine Contacts (OMC) arbejder primært med at finde den rigtige arbejdskraft til boreplatforme og offshore-projekter og vedligeholdelse af eksplosivt udstyr.

## Nye reserver

Indtil april måned i år har de haft faste kontrakter med blandt andre Maersk Drilling.

Mens det europæiske marked som helhed oplever svære tider, har der været fart på investeringerne og udviklingen i Brasilien, lige siden Lula da Silva overtog præsidentposten i 2003.

Derudover har opdagelsen af nye, store oliereserver ud for Brasiliens kyst sat yderligere skub på netop oliebranchens udvikling. Potentielt set det ideelle marked for en lille konsulentvirksomhed



Henrik Andersen jagter det store olieeventyr i Brasilien. I baggrunden ses fra kontoret i Rio den verdensberømte strand Copacabana.

med speciale i offshore.

## Tredje gang er lykkens

- Da vi først begyndte at se os om efter nye markeder, var det hurtigt Brasilien, der fangede vores opmærksomhed, fortæller Henrik Andersen.

De begyndte allerede i oktober 2008 at se sig om efter nye markeder. Efter et halvt år med forberedelser, rejste de i 2009 til Brasilien i både april, maj og i juni

De to nordjyske iværksættere med hang til vækst måtte dog erkende, at det var svært at få hul på det brasilianske marked. Det var umuligt at få aftalerne på plads i løbet af en forretningsrejse, selv med masser af tegn på, at olieindustrien står over for et boom og investeringer i milliardklassen blot i år.

- Efter flere rejser herved måtte vi se i øjnene, at en af os som minimum blev nødt til at være fysisk til stede i Brasilien, hvis vi

ville igennem til de potentielle forretningspartnere, siger Henrik Andersen.

## En frustrerende begyndelse

Med en HD i udenrigshandel fra CBS var det oplagt at sende Henrik Andersen og ikke medejeren René Larsen, der er ingeniør, af sted. Inden afrejsen forberedte han sig grundigt, så han var klar på at erobre det nye marked. - Til at begynde med var det, på det arbejdsmæssige plan, meget frustrerende at komme herved. Jeg havde selvfølgelig nogle helt klare forventninger og mål, men jeg måtte også erkende, at det ikke kører helt på samme måde her, som det gør derhjemme, siger Henrik Andersen.

- En ting er, at det kan være svært at aftale et møde. En anden ting er, at det oftest først er det tredje eller fjerde møde, der er et reelt forretningsmøde. I Europa er det vigtigt at have gode kontakter, men herved er det altafgørende.

Og det tager tid at opbygge både tillid og det rigtige netværk, for det skal holdes ved lige over længere tid, siger han.

## Brasilien vs. verden

For blot få år siden havde Brasilien en udlandsgæld på omkring 50 procent af landets BNP. I løbet af de senere år med stabil, stor vækst er det tal faldet til 39 procent i 2008. Da Brasilien samtidig er stort set selvforsynende og har store import-afgifter, går meget få kroner - eller rettere realer - ud af landet. Til gengæld er de udenlandske investeringer ikke blevet væk. Mens de direkte udenlandske investeringer på verdensplan faldt med 21 procent i 2008, voksede de i Brasilien med 20 procent. Alt sammen indikatorer på et stærkt og stabilt marked, hvilket nærmere er undtagelsen end reglen de seneste par år. Handelsrådgiver på det danske generalkonsulat i São Paulo Peter Efland har blandt andre rådgivet Henrik Andersen og René Larsen. Han fortæller, at der i øjeblikket er mellem 50 og 70 danske virksomheder i Brasilien.

- Det viser, at det i hvert fald ikke er et umuligt marked at komme ind på. Brasilien er stadigvæk meget protektionistisk og der er nogle store toldrestriktioner, hvilket selvfølgelig giver nogle udfordringer. Men for mig at se, gør det store markedspotentiale, at der også er plads til mange danske virksomheder. Især, hvis man har et godt produkt, som ikke i forvejen er tilgængeligt på det brasilianske marked, siger han. At Brasilien har et effektivt våben mod internationale kriser - 200 milliarder dollars i valutaeserver - forstærker kun vækst-festen i det sydamerikanske land. Det er alt sammen faktorer, som gør det brasilianske marked ekstra interessant for danske virksomheder med voksevækst.

- Forskellen på Brasilien og mange andre markeder er, at der i Brasilien er et marked for stort set alt. Landet er ikke begrænset til ol-

ieproduktion eller minikraft, men byder også på muligheder inden for kyllinge- og svineproduktion, ethanol, sukker, vindkraft og gas. Og så er der et enormt marked i en ny og stadigt voksende middelklasse, der efterspørger luksus- og forbrugsvarer, siger handelsrådgiver Peter Efland.

## Nødvendigt netværk

Da Henrik Andersen og René Larsen erkendte, at de skulle have en mand i Rio, havde de allerede lært en del om de potentielle kunder, kulturen og udfordringerne i Brasilien. Næste skridt for at det kunne lade sig gøre, var et netværk, en række samarbejdspartnere, som alle ville få gavn af de aftaler, Henrik Andersen kunne skaffe i Rio.

- Den første åbenlyse fordel er selvfølgelig, at vi er flere til at betale udgifterne til at have en fast mand herved. Men det er faktisk langt vigtigere, at jeg har flere produkter at tilbyde kunderne, siger Henrik Andersen. De potentielle kunder er ikke bare hvem som helst. Mange af dem er store virksomheder med skyhøje omsætninger, hvor det som lille dansk tomands-virksomhed kan være svært at blive taget i betragtning til en kontrakt.

- Generelt foretrækker firmaerne, at de taler med så få mennesker som muligt. Så det er et stort plus, at jeg kan give dem et tilbud på flere dele af den samlede løsning, siger han. Inden Henrik Andersens afgang til Brasilien talte han og René Larsen med alle, de mente, kunne være interesserede, hvilket mange også var.

- Men der er langt fra at sige, at det er en god idé til rent faktisk at tage springet, tilføjer Henrik Andersen.

- Ud over os, er virksomhederne Logimatic og DEIF i vores netværk. Sammen har vi en god vifte af tilbud i arbejdet med offshore boreplatforme. Men jeg håber da, at der kommer flere medlemmer på sigt, for det vil

## Brasilien

- Den danske eksport til Brasilien er stigende og voksede i 2008 med 35 % i forhold til 2007.

- Der er mellem 50 og 70 danske virksomheder i Brasilien.

- Trods global finanskrisen kom Brasilien ud af 2009 med en vækst på 0,1 procent og forventer en vækst på 5 procent i 2010.

- Ifølge FN vil Brasilien være verdens førende producent af fødevarer inden for 10 år og placere sig højt inden for sektorer som olie, gas, energi og bilproduktion.

selvfølgelig kun gøre os stærkere, siger han.

## Det nordjyske afsavn

En ting er selvfølgelig at sætte tid og penge på spil. Noget andet er at gøre det alene.

- Noget af det sværeste er, at man løfter sig ud af sin egen trygheds-sfære. Når noget går skidt, eller min tålmodighed virkelig er sat på en prøve, er det svært ikke at være tæt på venner og familie.

Jeg ringer selvfølgelig til dem, men det er ikke det samme som at tage ud og drikke en øl sammen og se hinanden. Selvom jeg har opbygget et godt netværk herved, så opbygger man jo ikke lige flere års tæt venskab på så kort tid, siger Henrik Andersen. Siden han flyttede til Brasilien i januar, har han næsten hver dag siddet i møde eller arbejdet på at få det næste møde i stand. Han mangler endnu at hive den første aftale til netværket i land, men han har en klippefast tro på, at det nok skal lykkes. Også selvom det tager længere tid i Brasilien end i Danmark.

- Jeg ville slet ikke være her, hvis ikke vi troede 100 procent på, at det bliver en god økonomisk forretning, siger han.