

Tysk kontakt gik rent ind

» Hos Sauberhouse i Ikast er man glade. Glade, fordi man i december 2010 blev kontaktet af Enterprise Europe Network om en potentiel tysk samarbejdspartner, og glade, fordi man håndterede henvendelsen meget hurtigt. Samarbejdet med den nye tyske partner har resulteret i helt nye produkter på hylderne og flere store danske virksomheder blandt kunderne.

Henvendelse fra Tyskland

Enterprise Europe Networks kontor i Herning blev i starten af december 2010 kontaktet af en tysk Enterprise Europe Network partner. Den tyske partner assisterede den tyske producent af rengøringsløsninger, BioCircle, med at finde en dansk agent for deres produkter, og det måtte gerne gå hurtigt. Enterprise Europe Networks kontor i Herning kendte i forvejen til Ikast-virksomheden med det daværende navn BFG Rengøringsartikler, som blev udpeget som potentielt emne og kontaktes for interesse. Virksomheden i Ikast var interesseret, og kontakten til BioCircle blev etableret allerede dagen efter.

Målgivende mulighed

Salgschef i Sauberhouse, Åge Christensen, er begejstret for den mulighed, der blev serveret via Enterprise Europe Network.

- Bolden blev lagt lige til højrebænet, men det var vores egen opgave at føre den i mål. Allerede før jul kom BioCircles bestyrelsesformand og eksportchef på besøg for at se os an og drøfte mulighederne for samarbejde. Vi var meget interesserede i et samarbejde og lavede et grundigt forarbejde, så vi kunne give tyskerne et klart indtryk af, hvem vi er, hvad vi vil, og hvorfor de skulle satse på os fremadrettet. Mødet i Ikast gik rigtig godt, og allerede i januar var vi i Tyskland for at konfirmere samarbejdet og lære om de nye produkter.

Nye produkter og kunder

Åge Christensen er mere end tilfreds med samarbejdet med BioCircle og ikke mindst de tyske produkters egenskaber, som passer glimrende ind i Sauberhouses portefølje af rengøringsløsninger.

De nye tyske produkter udgør allerede i dag ca. en tredjedel af vores omsætning, og produkterne har åbnet døre til en lang række nye kunder, som i dag også tæller virksomheder som Flextronics, A.P. Møller-Mærsk, LEGO og Grundfos

- De tyske produkter har været en sand øjenåbner. BioCircle er meget fokuseret på både innovative og miljørigtige løsninger. Blandt produkterne er en patenteret maskine til rensning af fx maskin- og motordele. Maskinen indeholder mikroorganismer, som spiser spildevandet, og derfor benyttes der ikke opløsningsmidler som normalt. Maskinen er på én gang langt mere behagelig at betjene, man undgår brug af særligt sikkerhedsudstyr og arbejdstøj, man behøver ikke udsugning, og man skal ikke betale for at komme af med spildevandet - og så er den i øvrigt billigere end andre løsninger, fortæller Åge Christensen.

Blandt de nye rengøringsløsninger er også en overfladebehandling til at imødegå problematiske svejsekatter og et produkt til fjernelse af harpiks på gulve i idrætshaller.

- De nye tyske produkter udgør allerede i dag ca. en tredjedel af vores omsætning, og produkterne har åbnet døre til en lang række nye kunder, som i dag også tæller virksomheder som Flextronics, A.P. Møller-Mærsk, LEGO og Grundfos, slutter Åge Christensen.

Gode udsigter til bryllup...

Samarbejdet med BioCircle er i første omgang afgrænset til et års 'forlovelse', hvorefter partnerne evaluerer samarbejdet. Men ifølge Åge Christensen er begge parter så glade for samarbejdet, at udsigterne til et 'bryllup' ultimo 2011 er rigtig gode.

Smag for internationalt samarbejde

Samarbejdet med BioCircle har, udover navneskriftet til Sauberhouse, også givet smag for yderligere internationalt samarbejde. Man har indgået kontrakt som

dansk agentur for andre tyske produkter, og en specialproduceret rengøringsserie fra Schweiz er også på trapperne. Endelig overvejer man ekspansion i andre lande - meget gerne med assistance fra Enterprise Europe Network.

Sauberhouse er et handelsfirma, der gennem 25 år har specialiseret sig i salg af rengøringsmidler og rengøringsystemer. Sauberhouse har base i Ikast.

Læs mere på:
www.sauberhouse.com

Salgschef i Sauberhouse Åge Christensen er begejstret for de mange nye muligheder, der er opstået via samarbejdet med Enterprise Europe Network



Omsætningen er fordoblet

Sauberhouse i Ikast er specialist i salg af rengøringsmidler og rengøringsystemer. Inden for det seneste år har virksomheden fordoblet sin omsætning fra 10 til 20 millioner kroner og ansat tre nye medarbejdere. Baggrunden er en kontakt til en tysk virksomhed skabt gennem EU-Centret, der er placeret som en del af Erhvervsrådet Herning & Ikast-Brande.

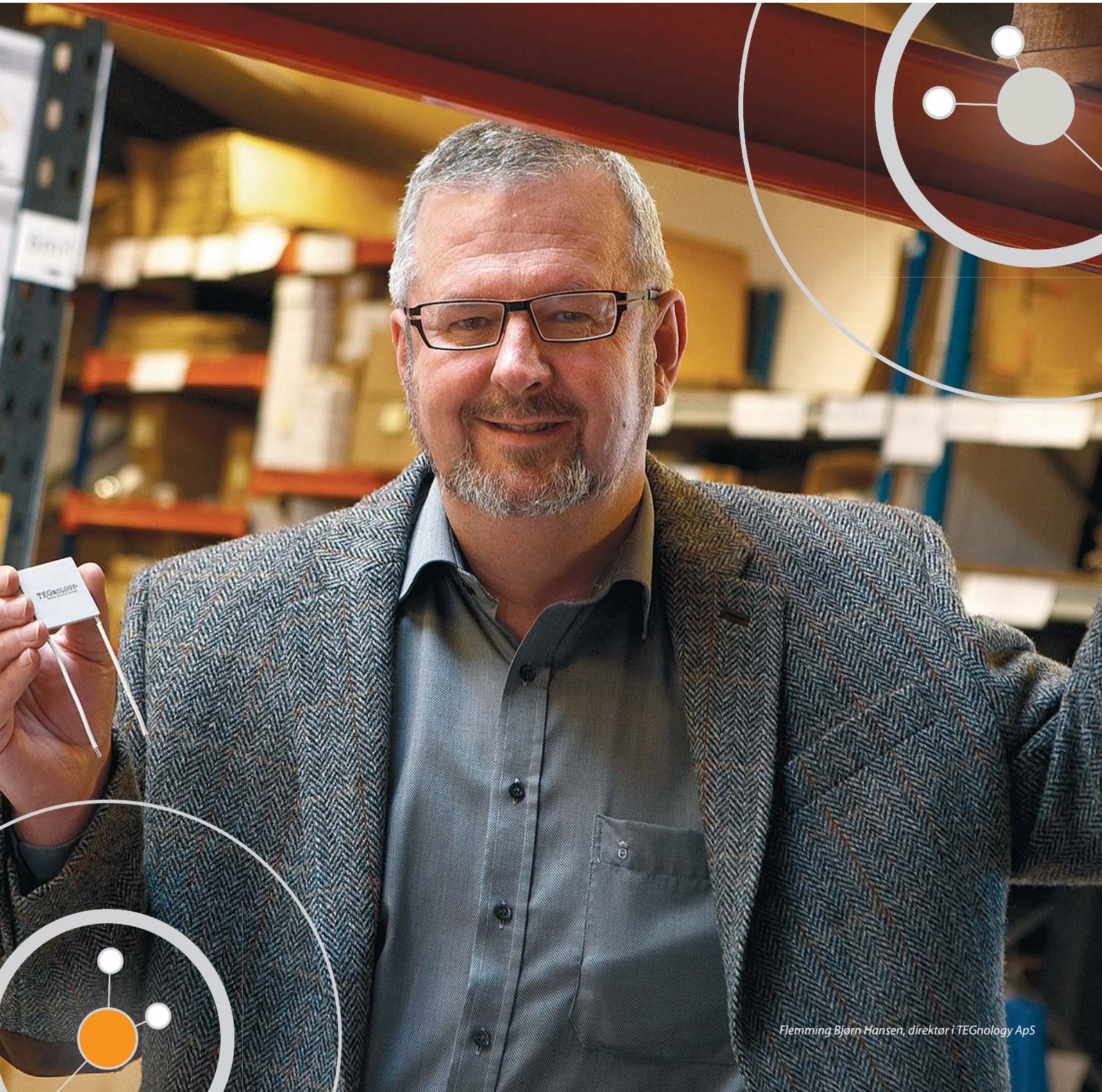
- Bolden blev lagt lige til højrebænet. Det var vores opgave at sparke den i mål, og det lykkedes i et koncentreret og hurtigt forløb, fortæller direktør i Sauberhouse, Tommy Møller.

Kontakten blev skabt i december 2010, da Sauberhouse fik en henvendelse fra Kurt Langkjær, konsulent hos Erhvervsrådet Herning & Ikast-Brande samt repræsentant for det europæiske netværkssamarbejde Enterprise Europe Network. Netværket formidler kontakter mellem en lang række virksomheder i 50 europæiske lande. Et tysk firma søgte en agent på det danske marked, og Kurt Langkjær havde straks Sauberhouse i tankerne, da han så den tyske henvendelse.

De to virksomheder blev sat i forbindelse med hinanden, og resultatet er ikke udeblevet.

- Den tyske kontakt er blevet et vigtigt led i den vækststrategi, vi satte i gang i 2010, og vi har udviklet et frugtbart samarbejde. Det har været effektivt formidlingsarbejde fra Erhvervsrådets side, siger Tommy Møller.

Taget fra: <http://www.erhvervsraadet.dk/virksomheder/cases/sauberhouse.aspx>



Flemming Bjørn Hansen, direktør i TEGnology ApS

INTERNATIONALISERING

TEGnology ApS

TEGnology vinder international pris

» Enterprise Europe Network-kontakt resulterede i, at den teknologibaserede startup virksomhed TEGnology ApS deltog i international innovationskonkurrence og vandt.

Konkurrencen var udskrevet af Network of Automotive Excellence, som består af fabrikker inden for fly-, tog- og bilindustrien. TEGnologys nye teknologi vurderes til at have et stort potentiale inden for bilindustrien, hvor brændstoføkonomien kan forbedres med 10%.

Innovativ entreprenør og vidensamarbejde

Flemming Bjørn Hansen, direktør i Dansk Varmekabel, havde i flere år produceret elektriske gulvvarmesystemer, men fik pludselig en idé om at konvertere varme til strøm. Grundig research førte til nøglekompetencer placeret i forskergrupper på Aarhus og Aalborg Universitet.

En sjælden direkte tilgang til forskerverden blev startskuddet til spin-off virksomheden TEGnology ApS, der med base i Hedensted i dag udvikler termoelektriske moduler baseret på nye energimaterialer udviklet på Aarhus Universitet. Termoelektriske moduler er ikke en ny teknologi, men de nyudviklede materialer er mere miljøvenlige, effektive og endda billigere end tidligere kendte energimaterialer. Netop dette gør teknologien interessant for bilindustrien, som altid har fokus på pris og effektivitet.

Søgte kontakter hos tysk bilindustri

For knap to år siden, på et tidligt stadie i forretningsplanen for TEGnology ApS, henvendte Flemming B. Hansen sig til Enterprise Europe Network for at finde potentielle slutbrugere af de nye termoelektriske moduler, de var i gang med at udvikle. I tæt dialog med en konsulent fra Enterprise Europe Network blev en skarp samarbejds-søgning formuleret. Formålet var dels at finde kontakter til bilindustrien samt undersøge andre mulige anvendelsesområder.

» Med vor innovationspris forventer jeg, at vi til fulde får indfriet vore forventninger

I løbet af et halv års tid fik de en række interessante henvendelser, som bekræftede potentialet. Sideløbende med samarbejds-søgningen via netværkets traditionelle kanaler blev flere af netværkets kontorer involveret i Network of Automotive Excellence's innovationskonkurrence, en konkurrence som matchede TEGnology ApS' teknologi og målgruppe helt perfekt.

Greb chancen og vandt

Efter opfordring fra Enterprise Europe Network indsendte TEGnology ApS teknologien til innovationskonkurrencen alene for den vej igennem at initiere kontakt til bilindustrien. Alle indkomne løsninger blev vurderet af en international jury bestående af bl.a. VW,

Audi, BMW, Porsche, Bombardier, Siemens, Opel m.fl. TEGnology ApS kom gennem nåleøjet og vandt i kategorien "Powertrain and electrification" og blev fejret på NoAEs årlige projektdag/konference i april 2012, hvor innovationscheferne fra juryen og andre væsentlige spillere fra den internationale fly-, tog- og bilindustri deltog.

- Jeg må sige, at mine forventninger til konkurrencen alene var at få mulighed for at få et netværk og kontakter ind i automobilindustrien, idet vi med vort kommende produkt gerne vil i dialog med de mange aktører, der er i Tyskland og andre steder i verden. Med vor innovationspris forventer jeg, at vi til fulde får indfriet vore forventninger, udtaler Flemming B. Hansen, TEGnology ApS.

TEGnology ApS udvikler og fremstiller termoelektriske moduler, der kan omdanne spildvarme fra eksempelvis en forbrændingsmotor til strøm, hvormed brændstoføkonomien kan optimeres. De nye termoelektriske moduler fra TEGnology A/S er baseret på en ny materialsammensætning af billigere og mere miljøvenlige materialer end tidligere, samtidig med at effektiviteten øges.

Læs mere på:
www.tegnology.dk

SAMARBEJDE

Engelske enzymer i danskledet EU-biogasprojekt

» Danske virksomheder og videnaktører står i spidsen for et nyt EU-projekt, BIOMAN, der skal udvikle et nyt behandlingskoncept til biogasanlæg, der anvender 2. generations biomasse (halm og landbrugsaffald).

Det nye behandlingskoncept vil øge biogasproduktionen markant og forbedre den samlede økonomi i produktionen af biogas. Via Enterprise Europe Network blev en engelsk enzymvirksomhed inkluderet i

projektet. Projektet er meget internationalt orienteret, idet der er deltagere fra fem lande i EU.

BIOMAN

Danske Bigadan Biogas, Teknologisk Institut, Aalborg Universitet og en række udenlandske virksomheder fik medio april 2012 tilsagn om tilskud fra EU til at gennemføre projektet, som har titlen BIOMAN. EU-tilskuddet gives via SMV-programmet

i EUs 7. rammeprogram. BIOMAN er et forsknings- og udviklingsprojekt, der sigter mod at forøge biogasudbyttet gennem kombinationer af flertrins udrådning, separation, ekstrudering og/eller ultralydsbehandlinger i kombination med enzymatiske behandlinger af den sværest tilgængelige del af biomassen.

BIOMAN-projektet består af partnere fra Danmark, England, Spanien, Tyskland og Østrig og skal efter planen køre frem til udgangen af 2014. Ansøgningen til EUs program "Research for SMEs" blev udfærdiget med hjælp fra det midtjyske iFacilitator-projekt, som ledes af Midtjyllands EU-kontor i Bruxelles, Central Denmark EU Office.

Enzympartner fundet i England

I ugerne op til, at konsortiet bag BIOMAN skulle gøres færdigt i novem-

ber 2011, kontaktede projektleder Arne Grønkjær Hansen fra Teknologisk Institut i Aarhus den Enterprise Europe Network-konsulent, som han løbende har haft en dialog med i de sidste to-tre år. Konsortiet manglede nemlig en virksomhedspartner med ekspertise i enzymatisk behandling af biomasser for at blive komplet i forhold til projektidéens omfang og ambitionsniveau.

På baggrund af dialogen med Teknologisk Institut tog den danske Enterprise Europe Network-konsulent hurtigt kontakt til en række nære samarbejdspartnere i netværket med erfaring i at finde virksomheder, der kan indgå i EU-projekter. En Enterprise Europe Network-kollega fra det sydøstlige England så den danske henvendelse og kontaktede den lokale virksomhed, Enzyme Suppliers Ltd, som både var kvalificeret til opgaven og viste sig at være meget interesseret i at indgå i projektet. Enzyme Suppliers Ltd har specialiseret sig i at anvende enzymløsninger til forskellige miljømæssige formål. Virksomheden udvælger enzymer fra producenter over hele verden og fremstiller nye mix, som er skræddersyet til de formål, hvor de skal anvendes.

BIOMAN vil også vinde på lang sigt
Enzyme Suppliers Ltd blev en del af projekt-konsortiet, der indsendte ansøgningen til EU i december 2011. Til de deltagende projektpartneres store glæde var BIOMAN blandt vinderne af EU-tilskud efter evalueringen af de mange ansøgninger fra hele

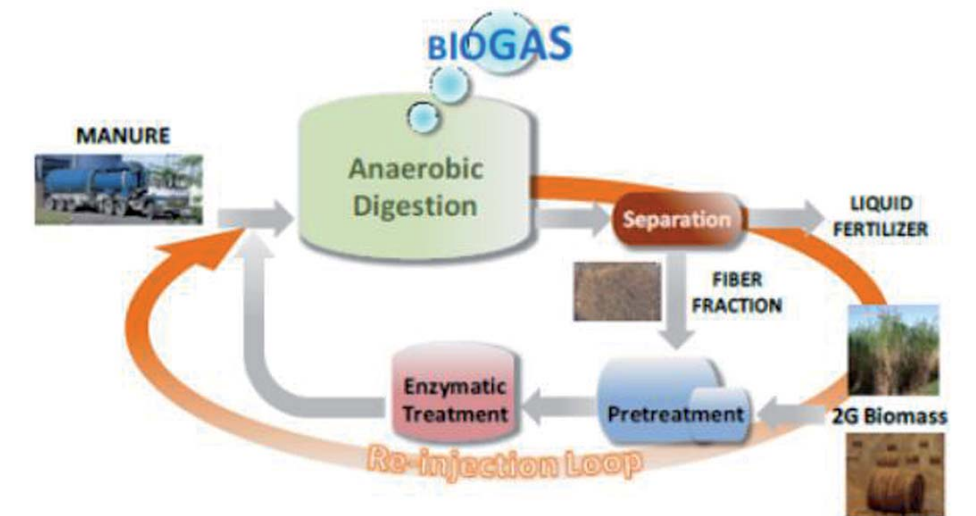
Europa. Når udviklingen af "re-injection loop" med enzymbehandling er færdig-udviklet om ca. to år, vil teknologien blive demonstreret i storskala i Spanien, hvor Bigadan Biogas i 2011 opførte et biogasanlæg ved firmaet HTN. I Spanien skal den spanske forskningspartner Ainia Centro Tecnológico dokumentere teknologierne. Kombinationen af de effektive mekaniske og enzymatiske behandlinger og totrins udrådning af den mest fiberrige fraktion af biomassen er det unikke ved projektet, som skal sikre, at der er mange vindere i projektet.

- Enterprise Europe Network er et rigtig godt netværk for os, når vi skal søge partnere til egne projekter eller skal hjælpe vores kunder med at finde udenlandske partnere, siger Arne Grønkjær Hansen, Teknologisk Institut, og fortsætter:

- I dette konkrete tilfælde gik det hurtigt, og det er også godt at have netværket for hånden, når/hvis en projektpartner, af den ene eller anden årsag, skulle forlade et projekt-konsortium, og vi skal finde en erstatning.

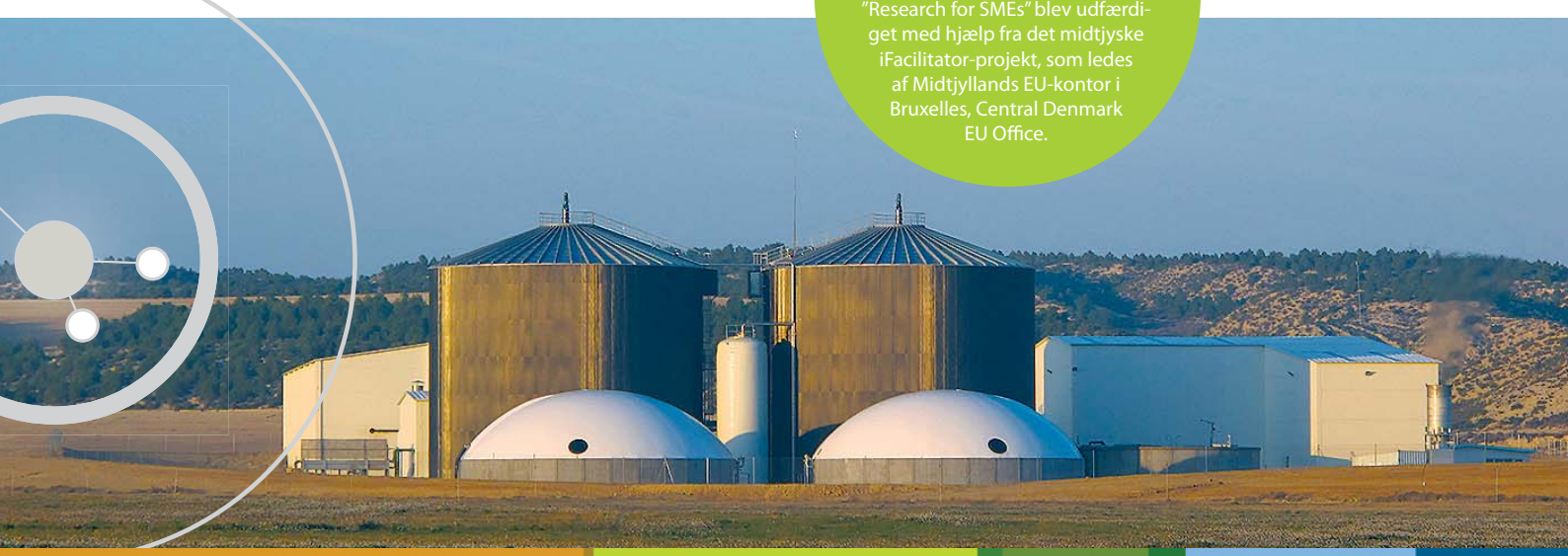
Economically efficient

BIO gas production from
MANure fibres and straw



Billede til venstre: Biogasanlægget i Spanien, som danske Bigadan har anlagt, og hvor demonstrationen af teknologierne vil blive foretaget i slutningen af projektet.

Illustration til højre: Konceptet i det nye EU-projekt BIOMAN.



Seminar skaber danske arbejdspladser

Apro ApS er beliggende i Grenaa og tilbyder teknisk assistance ved opførelse og vedligeholdelse af havvindmøller.

Læs mere på:
www.apro.dk

» Apro ApS, der bl.a. arbejder med installation og service af vindmøller, fik uventet stort udbytte af deltagelse i et seminar i Herning med fokus på offshore vindmuligheder i England.

Seminar gav blod på tanden

Apro var blandt de mere end 40 danske deltagere, da Enterprise Europe Network i samarbejde med Dansk Eksportforening (Danish Wind Energy Group) indbød til seminar om offshore vindmuligheder i England i slutningen af februar 2010 i Herning. Blandt indlægsholderne var den engelske søsterorganisation i Enterprise Europe Network Targeting Innovation og deres lokale samarbejdspartner Team Humber Marine Alliance.

De to engelske organisationer gav et indblik i de store engelske offshore vindparker undervejs, og deltagerne spidsede ører, da realiteterne begyndte at rulle hen over lærredet. Frem til 2020 investeres der fra engelsk side milliarder i opførelsen af flere tusinde havvindmøller, og det giver naturligvis også muligheder for danske virksomheder.

- Da jeg i februar 2010 kørte fra Grenaa til Herning for at deltage i et seminar, drømte jeg ikke om, at vi allerede et halvt år senere dels ville have tjent et ganske pænt beløb og dels have skabt 20 nye danske arbejdspladser, siger udviklingschef i Apro, Morten Basse Jensen, som indledning på samtalen

om Apros resultater efter at have deltaget i seminaret.

Apro omsatte muligheder til forretning

Interessen for at tale med repræsentanterne fra de to engelske organisationer efter seminaret var stor. Apro var hurtig til at gribe englændernes tilbud om individuel assistance til etablering af samarbejde med engelske virksomheder, og efterfølgende arrangerede englænderne en tre-dages tur for Apro.

- På de tre dage nåede vi at afholde møder med 10 virksomheder og offentlige institutioner. Efterfølgende fortsatte vi dialogen med den engelske virksomhed Cosalt, som var interesseret i at komme ind på vindmøllemarkedet via de kompetencer, som vi besidder, fortæller Morten Basse Jensen.

I løbet af tre måneder var aftalen på plads. Cosalt og Apro udviklede et joint venture, hvor Cosalt betalte for de kompetencer og forretninger, som Apro kunne tilføre det fælles selskab. Et joint venture, som efterfølgende viste sig at være en ganske god forretning for Apro. Efterfølgende har det engelske selskab ansat 30 medarbejdere,

hvoraf de 10 er englændere, og de 20 er danskere. Om de videre perspektiver siger Morten Basse Jensen:

- I 2011 forventer vi at ansætte yderligere 40-50 medarbejdere. Det samme forventer vi i 2012, således at vi om et par år når op på 150-200 medarbejdere i det engelske selskab. En stor del af disse vil være danskere.

Morten Basse Jensen runder af med at glæde sig over, at han i februar kørte turen til Herning for at deltage i seminaret.

Videre perspektiver

Visionerne for det fælles engelske selskab er at internationalisere det, således at kompetencerne kan anvendes ved opførelse og senere servicering af havvindmøller også andre steder i verden. Cosalt har et vidt forgrenet netværk af kunder og kontakter samt en solid finansiell basis. Kombineret med de kompetencer, som Apro besidder, giver det et godt grundlag for at udvikle interessante, internationale kunderelationer.

