

EKSPORTERER HUSBÅDE

HUSBÅDE PÅ LANGFART

Virksomheden Waterliving A/S har fået gang i en rigtig god forretning med at eksportere deres arkitekttegnede husbåde. Eksporten er kommet i gang efter, at virksomheden kom i kontakt med Danmarks Eksportråd. Samarbejdet begyndte i efteråret 2005, og allerede nu er ordrebogen fyldt et år ud i fremtiden.

Tekst og foto Claus Clausen

Det emmer af travlhed i lokalerne hos den lille iværksættervirksomhed Waterliving A/S, som har base i det indre København. Siden virksomheden i efteråret 2005 i samarbejde med Danmarks Eksportråd fik lagt en plan for internationalisering, er det gået stærkt med nye udenlandske ordrer. Waterliving designer og producerer husbåde og rundt omkring på kontorbordene ligger stribevis af arkitekttegninger på nye projekter. Endnu en arkitekt er netop blevet ansat for at imødekomme efterspørgslen, og det bringer besætningen i virksomheden op på i alt otte personer. De sørger for at designe og sælge bådene, mens godt 50 eksterne håndværkere på værfter i Danmark og Estland er beskæftiget med selve produktionen af husbådene.

Waterliving blev etableret tilbage i 2001 af Niels Holck Nielsen, som i dag også er direktør. Tanken var i første omgang, at virksomheden skulle leve af at sælge husbåde til det danske marked. Men det viste sig mere vanskeligt end som så, fortæller Klaus Antons, som er salgsansvarlig for virksomhedens aktiviteter.

– På det tidspunkt var der i Danmark en række barrierer på markedet for husbåde. Myndighederne havde endnu ikke faste procedurer og regler for godkendelse af husbåde eller husbådsprojekter, fortæller Klaus Antons.

Fokus på alternativer

I Nykøbing Sjælland er Waterliving ved at opføre et havneanlæg med husbåde, som samtidig er blevet registreret som Danmarks første og til dato eneste husbådelæg. I Saksø og Frederikshavn har Waterliving ligeledes fået godkendt projekter og er i gang med etablering af havneanlæg for husbåde. Samtidig afventer Waterliving for tiden en afklaring i København, hvor der er et potentielt stort marked for husbåde. Men virksomheden har samtidig ræsonneret, at det vil være en god idé også at kigge på potentielle markeder uden for landets grænser.

– Vi tog i september 2005 kontakt til Danmarks Eksportråd og fik her et møde i stand med eksportkonsulent Hans Jørgen Lorentzen. Det blev startskuddet til et meget konstruktivt forløb, fortæller Klaus Antons.

I løbet af en måned havde Hans Jørgen Lorentzen og Waterliving haft fire møder. Herefter udarbejdede Hans Jørgen Lorentzen en handlingsplan for, hvordan virksomheden kunne internationaliseres.

Første stop England

Handlingsplanen anbefalede Waterliving at kigge på England som første potentielle eksportmarked.

– England har mange steder maritime miljøer, hvor vores koncepter passer godt ind. Samtidig har de også et behov for boliger, hvilket også afspejler sig i prisen. Hvor kvadratmeterprisen i Danmark ligger på 20-30.000 kroner, sniger den sig hurtigt op på det dobbelte i London, siger Klaus Antons. Husbådene fra

Waterliving produceres i forskellige størrelser og priser. Typisk er størrelsen godt 100-150 kvadratmeter beboelse og 100 kvadratmeter udendørs terrasseareal. Priser på 2,5-3,5 millioner kroner giver et konkurrencedygtigt afsæt på det engelske marked.

I første omgang var udfordringen at finde en "developer" i England. En person som i England har kendskab til markedet, både når det gælder grunde, ejendomme og husbåde.

– Når du skal sælge husbådsprojekter, skal du i første omgang bruge noget kaj- og vandareal. Vi skulle derfor bruge en person, som i England har kendskab til myndighedsbehandling og er fortrolig med udvikling af byarealer, forklarer Klaus Antons.

Med hjælp fra ambassaden i London fandt Waterliving frem til en repræsentant, som passede på profilen. Samarbejdet kom hurtigt i gang og i dag er ordrebogen hos Waterliving fyldt et år ud i fremtiden med projekter til blandt andet havne i London, Manchester og Liverpool.

Næste skridt er planlagt

I øjeblikket har iværksættervirksomheden nok at gøre med at følge efterspørgslen på det engelske marked. Men de næste skridt er planlagt, og også her har man valgt at følge handlingsplanen fra Eksportrådet. Målet er, at Waterliving i 2007 skal være etableret på det tyske marked, der også rummer et stort potentiale.

Målene for eksportsætningen er 30 millioner kroner i 2006, 50 millioner kroner i 2007 og 90 millioner i 2008. For Waterliving har bistanden fra Danmarks Eksportråd kostet godt 100.000 kroner inklusiv partnersøgningen i England.



Virksomheden Waterliving designer og producerer husbåde – til venstre i billedet er det deres model "Mississippi". I efteråret 2005 fik virksomheden i samarbejde med Danmarks Eksportråd lagt en plan for internationalisering, og siden er det gået stærkt med nye udenlandske ordrer. Til venstre salgs- og projektansvarlig Klaus Antons sammen med arkitekt Jonathan Baker.

TILSKUD TIL EKSPORTFORBEREDELSE

Hvis du skal i gang med internationalisering, kan du få tilskud til hjælp fra en eksportforberedelseskonsulent.

Konsulenterne er erfarne folk, der selv har prøvet at stå med ansvaret for en beslutning om at igangsætte internationalisering - og ført den ud i livet. Flere med en baggrund som direktører og konsulenter for dansk erhvervsliv i Danmark og udlandet. Konsulenterne er derfor godt klædt på til at vejlede små og mellemstore virksomheder om for eksempel markedsvalg, markedsføring og omkostninger.

Konsulenterne kan hjælpe din virksomhed med:

- check af eksportparathed
- gennemførelse af individuel træning
- rådgivning om markedsvalg, og at udarbejde en praktisk eksporthandlingsplan.

Et typisk forløb indeholder tre møder à 3-4 timers varighed med en konsulent. Hertil kommer virksomhedens eget forberedelsesarbejde. Den centrale del af Eksportforberedelsesprogrammet er en udarbejdelse af virksomhedens eksporthandlingsplan, herunder en afdækning af hvilke markeder, der er de mest relevante at tage fat på og hvorfor.