



Grønlands Arbejdsgiverforening

Perspektiver på erhvervsudvikling

Søndag den 5. september 2010
Offshore Konference Ilulissat

Konsulent Ellen Arnskjold



Grønlands Arbejdsgiverforening

”The Jeff Howard test” -

5 lessons learned this weekend:

- # 1 Have Realistic Expectations
- # 2 Must Continuously Add Value
- # 3 Choose Your Partners Wisely
- # 4 Structure the Partnership Accordingly
- # 5 Government Must be a Strategic Partner



Grønlands Arbejdsgiverforening

1 Have Realistic Expectations:

- Forudsætninger
- Forventninger
- Erfaringer

Tidslinjen for de forskellige faser i olieeftersøgningen:

En ny branche som vil være her i mange år

En ny udfordring for erhvervsliv at få del i opgaver



Grønlands Arbejdsgiverforening

Identifikation af muligheder for virksomheden:

Kompetencer/ opgaver

Samarbejdspartnere - lokalt, regionalt, nationalt

Samarbejdsformer

Etablere netværk og skabe kontakter

Deltage i arrangementer og internationale messer:

Der skal tænkes større: "Eye opening"



Grønlands Arbejdsgiverforening

2 Must Continuously Add Value:

Konkurrence fra andre:

Efterforskningssselskaber ønsker den bedste leverandør

Tilliden til eksisterende leverandører er stærk

Udfordring at komme på banen: "ud over kanten"

Kendskab til sine konkurrenter: blive bedre konkurrenter

Forudsætning:

Grundlaget , der konkurreres på, skal være ens for alle



Grønlands Arbejdsgiverforening

Krav til lovgivning:

- Indsats for udviklingen af arbejdskraft og virksomheder i Grønland
- Indsats for at internationale selskaber etablerer sig i Grønland med fast driftssted

For:

hvordan ser erhvervslivet ud om 10 år?

En grønlandsk virksomhed kan netop lige så vel være en international virksomhed, der har etableret sig



Grønlands Arbejdsgiverforening

3 Choose Your Partners Wisely + # 4 Structure the Partnership Accordingly

- Samarbejde ml. virksomheder: hvordan kan virksomheden vokse sig større: hvilke kompetencer kan udbygges ved samarbejder
- Identificer en egnet selskabsform
- Indgå aftaler, hvor ledelse, finansiering, hæftelse og deling af overskud er reguleret: nemmest, når man er venner!

Hvordan? – eller hvordan ikke?



Grønlands Arbejdsgiverforening

Opskrift:

5 effektive metoder til at torpedere et partnerskab:

1. Vælg at samarbejde på områder der ikke er strategisk vigtige og udbyttet er småt
2. Vær skødesløs omkring valg af partnere
3. Indgå uforpligtende samarbejder
4. Vær en free rider
5. Lav et løst samarbejde



Grønlands Arbejdsgiverforening

5 Government Must be a Strategic Partner

Fælles mål: *at Grønland får del i opgaverne*

Departementet for Erhverv: (www.nanoq.gl)

”arbejder med at skabe fornyelse og vækst i Grønlands erhvervsliv og sikre en veluddannet og fleksibel arbejdsstyrke, der kan drage nytte af de mange muligheder”



Grønlands Arbejdsgiverforening

Den regionale erhvervsudviklingsstrategi

- et nyt vigtigt redskab:
- Samarbejde på tværs af departementer
- Inddragelse af arbejdsmarkedets parter og kommuner

Forudsætning:

Dialog, Transparens, Tillid, Åbenhed om spillereglerne

Afklaring af uklarheder i lovgivningen

Erklæringer er ikke nok, der skal også handling til



Grønlands Arbejdsgiverforening

Det 4. ben i GA

initiativ til erhvervsudvikling

Tværgående netværksgrupper, fx offshore



Grønlands Arbejdsgiverforening

Filosofien bag arrangementer:

9. September 2010

Offshore virksomhedsbesøg i Esbjerg

7.-14. oktober 2010

Rundrejse i oktober til Sisimiut, Ilulissat og Aasiaat: om samarbejdsformer og netværksdannelse

16.-17. marts 2011

Lederkonference:

Future Greenland: people, planet, profit



Grønlands Arbejdsgiverforening

Thank you!

