



# Gateway to Shanghai

Kan dansk-producerede fødevarer ramme den kinesiske smag?



MIDTNET arrangerer i samarbejde med AgroTech og Teknologisk Institut, Life Science et forløb, hvor vi undersøger mulighederne for salg og udvikling af dansk-producerede fødevarer til det kinesiske marked.



## HVORFOR DELTAGE?

Du får i dette forløb en unik mulighed for gennem workshops og ved selvsyn at undersøge din virksomheds muligheder i Kina og på et kvalificeret grundlag lave en vurdering af jeres produkters potentiale på det kinesiske marked.

Det kinesiske marked for sikre fødevarer er i stærk vækst. Og det er især i købestærke byer som Shanghai, at den store interesse for sikre udenlands-producerede produkter vokser. Men hvordan får man som mindre producent del i dette voksende marked? For at hjælpe virksomheder fra Region Midtjylland med at danne deres eget indtryk af markedsmulighederne tilbyder MIDTNET i samarbejde med en række stærkt kompetente aktører dette forløb, som er sammensat med relevant information særligt målrettet de mindre og mellemstore fødevarereproducenter. Karen Søndergaard (ksk@teknologisk.dk/ 72202979), der er programleder for MIDTNET, er ansvarlig for MIDTNET-programmet og sponseringen af samarbejdspartnerne.

### LIDT OM MIDTNET

Teknologisk Institut er udpeget programoperatør for MIDTNET og står sammen med Aarhus Universitet for at initiere, støtte og lede netværk og netværksopbyggende ture til Kina i samarbejde med videninstitutioner og virksomheder. Gennemførelsen sker i samarbejde med Innovation Center Denmark i Shanghai og Shanghai Science and Technology Commission.

Region Midtjylland har siden 2003 samarbejdet med Shanghai-provinsen og har afsat midler til udbygning af dette samarbejde. Det giver virksomheder og videninstitutioner i Region Midtjylland mulighed for at få adgang til Kinas enorme vækst- og videnpotentiale. Formålene med MIDTNET er øget netværkssamarbejde, tværkulturel videnuudveksling og matchmaking gennem sammenføring af virksomheder og videninstitutioner fra begge regioner i konkrete og fælles udviklingsprojekter.

På [www.midtnet.com](http://www.midtnet.com) kan du læse mere om MIDTNET, cases, arrangementer, relevante nyheder og andet. På LinkedIn, [www.linkedin.com/company/midtnet](http://www.linkedin.com/company/midtnet), kan du følge med i MIDTNETs aktiviteter, diskutere, blive klogere på Kina m.m.



## HVEM ER HVEM?

### AGROTECH - PROGRAMLEDER GATEWAY TO SHANGHAI



AgroTech har påtaget sig at være tovholder på Gateway to Shanghai-forløbet og vil stå som den koordinerende organisation. Markedschef Henrik Rendbøll (hre@agrotech.dk) fra AgroTech er ansvarlig koordinator.

AgroTech har indhentet markedsviden fra Shanghai som en forberedelse til dette MIDTNET-sponserede forløb. De har besøgt supermarkeder, været i direkte dialog med flere indkøbere fra forskellige supermarkeds-kæder og har generelt dannet sig et indtryk af markedet. Indkøberne efterspurgte produkter inden for flere forskellige kategorier, men især tre blev fremhævet:

- ✕ Forarbejdet fisk
- ✕ Kager/chokolade
- ✕ Økologiske produkter (sunde produkter)

AgroTech har via "Foodture Lab" i Agro Food Park gode, fysiske faciliteter til at arbejde med gastronomisk fødevarerinnovation. Alle har mulighed for at leje sig ind og arbejde med produkt-, opskrifts- og måltidsudvikling, hvilket er relevant i forbindelse med tilpasning af fødevarer til det kinesiske marked for at optimere afsætningsmulighederne.

### TEKNOLOGISK INSTITUT, LIFE SCIENCE - MEDARRANGØR



TEKNOLOGISK  
INSTITUT

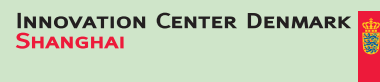
Teknologisk Institut, Life Science er blandt andet specialister i sensorik og forbrugeranalyser. De laver sensoriske forbrugertests som markedsundersøgelser til at afdække forbrugernes accept af smag og samtidig teste interessen for et produkt. Interessen for et produkt kan omfatte hele produktkonceptet, hvor konceptværdier afdækkes - herunder købsintention og anvendelse af produktet. Kineserne har inden for nogle områder andre smagspræferencer end danskerne. For eksempel foretrækker de markant mere sødme i brød og kager. Sensoriske markedsanalyser omhandler også en beskrivelse af 'smagslandskabet', som er et overblik over smagsdimensionerne på et marked, dvs. det forbrugerne kan vælge mellem. Ved at sætte sig ind i den kinesiske smagspræference og få et overblik over, hvad der findes på markedet, kan man optimere markedsmulighederne for afsætning af egne produkter. TI Life Science har besøgt Shanghai forud for dette forløb og sat sig ind i, hvordan kineserne præsenterer og tester deres produkter.

TI Life Science har skabt kontakt til lokale markedsanalyse-bureauer, som i samarbejde med TI kan gennemføre sensoriske forbrugertests med speciel indsigt i kinesiske forhold. De deltager i rejsen til Shanghai og arrangerer, som en del af forløbet, konkrete aktiviteter, der vil gøre deltagerne klogere på den kinesiske smag og give et overblik over 'smagslandskabet' på Shanghai-markedet for udvalgte produktkategorier. Den ansvarlige fra TI Life Science er sektionsleder Gerner Hansen (geh@teknologisk.dk).

## HVEM ER HVEM?

---

INNOVATION CENTRE DENMARK - SAMARBEJDSPARTNER



Innovation Centre Denmark (ICDK) er Udenrigsministeriets forpost i Shanghai. Foruden ICDK har Udenrigsministeriet også et konsulat i Shanghai. ICDK har været samarbejdspartner med MIDTNET siden 2010. ICDK's styrke er deres tætte netværk med videninstitutioner i Shanghai og deres evne til at arbejde med innovation og forretningsudvikling for at bistå danske virksomheder med at finde den rette gå-til-marked-model til det kinesiske marked.

ICDK tilbyder derudover forskellige services til danske virksomheder som f.eks. markedsanalyser, partnersøgning, virtuel account management, kontorfaciliteter m.v.

Vores tur til Shanghai starter hos ICDK, hvor ICDK introducerer Shanghai til deltagerne og vil fortælle om, hvorfor fødevarerikkerhed har en altoverskyggende indflydelse på dagligdagen for den enkelte kineser. ICDK ledes af direktør Barbara Agersnap ([barage@um.dk](mailto:barage@um.dk)).



## HVEM ER HVEM?

### LANDBRUG & FØDEVARER - SAMARBEJDSPARTNER



Landbrug & Fødevarer (L&F) har mange års erfaring med fødevareeksport til Kina. Chefkonsulent Hugo Høllede fra L&F har tidligere bl.a. været handelsråd på det danske generalkonsulat i Shanghai og har derigennem mange års erfaring med at hjælpe danske virksomheder ind på det kinesiske marked. L&F arrangerer i år en fællesstand for danske fødevareproducenter på den årlige fødevaremesse FHC i Shanghai, som foregår fra den 13. til den 15. november 2013. I 2012 var der over 30.000 besøgende som fordelte sig på følgende kategorier:

- ✕ Detail (32 %)
- ✕ Food service (32 %)
- ✕ Importører/distributører (27 %)
- ✕ Producenter/services, etc. (9 %)

Messen falder sammen med et besøg af den danske fødevareminister (bekræftelse fra ministeren afventes) i Shanghai i forbindelse med et fremstød for danske fødevareproducenter. Alle virksomheder, der deltager i forløbet, bliver inviteret til reception den 12. november om aftenen og har mulighed for at deltage i denne event uanset, om de køber messeplads. L&F står for dette arrangement. Ansvarlig fra L&F er Chefkonsulent Hugo Høllede (huh@lf.dk). Virksomheder, som er interesserede i at deltage på messen, kan aftale de nærmere betingelser, inklusiv betaling, direkte med Hugo Høllede.

### ADVOKATFIRMAET BECH-BRUUN - SAMARBEJDSPARTNER

**BECH-BRUUN**

Bech-Bruun er det førende advokatfirma i forhold til Kina med kontor i Shanghai og kinesiske advokater samt kommercielle rådgivere i Danmark. Udover rådgivning omkring danske virksomheders juridiske set-up i Kina, har Bech-Bruun stor erfaring i relation til, hvilke juridiske tiltag der anbefales for at beskytte danske virksomheders immaterielle rettigheder. Mange virksomheder frygter kopiering af deres produkter. Men i virkeligheden er den største risiko, at en person for egen vindings skyld registrerer udenlandske virksomheders varemærkerettigheder i Kina. Dette er fuldt lovligt efter kinesisk ret, og det er desværre dyrt at tilbagekøbe "egne" rettigheder. Derfor skal man forberede sig, før man går ind på markedet.

Bech-Bruun indgår i forløbet i forbindelse med en forberedende workshop, hvor hovedvægten er på IPR herunder varemærkerettigheder. Efter turen til Shanghai deltager Bech-Bruun på endnu en workshop, hvor vi går i dybden med forskellige typer af forpligtende samarbejder ud fra en juridisk synsvinkel. Dette kan være salgssamarbejder i form af et fælles salgsselskab, distributøraftaler, joint venture, importøraftale osv. På dette tidspunkt i forløbet har deltagere en meget mere nuanceret holdning til, om det kinesiske marked er noget for dem. For dem, der ønsker at arbejde videre, er det helt store spørgsmål, hvilken forretningsmodel der understøtter succes for virksomheden i Kina. Ofte skal der tænkes nyt. Ansvarlig fra Bech-Bruun er Advokat Mikkel Friis Rossa (mif@bechbruun.com).

## HVORDAN FÅR DU DEL I DET KINESISKE MARKED?

Der findes ikke nogen klar opskrift. Og meget afhænger af produkt, kundesegment og samarbejdsrelationer. Men en anbefaling, som alle seriøse rådgivere giver, er, at man skal gøre sit forarbejde ordentligt. Undgå "hovsa leverancer" og "hovsa partnerskaber", der opstår ved tilfældigheder, og som i nu'et ser lovende ud, men som man ikke er klar til at følge op på.

MIDTNET ønsker at give hver enkelt virksomhed mulighed for på egen hånd at vurdere markedets muligheder for netop dem. Med en sådan aktuel indhentet viden, kan man med mening drøfte gå-til-marked-strategier og andre strategiske satsninger i form af partnerskaber. Men først skal man selv bedømme mulighederne.

Forløbet, der præsenteres i de følgende sider, er sammensat, så det optimerer muligheden for at få ny viden om marked og produkter, netværke, matchmake samt deltage i en fødevaremesse. Det er et tæt pakket forløb og program, der udnytter tiden optimalt, så du får flest mulige input til at vurdere jeres næste skridt i forhold til Kina.

### OVERORDNET PROGRAM

Dato 2013	Sted	Aktivitet
September	Danmark	Workshop 1 dag
Oktober	Danmark	Workshop 1 dag
5. november	Afrejse DK	Rejse
6. november	Ankomst Shanghai	Ankomst
7. november	Shanghai	Program
8. november	Shanghai	Program
9. november	Shanghai	Program
10. november	Shanghai	Program
11. november	Shanghai	Program
12. november	Shanghai	Program
13. november	Shanghai	Hjemrejse eller messedeltagelse
14. november	Shanghai	Messedeltagelse
15. november	Shanghai	Messedeltagelse og hjemrejse
December	Danmark	Workshop 1 dag

## HVAD KOSTER DET?

### MIDTNET SPONSERER

Under forudsætning af tilstrækkelig tilslutning fra virksomheder i Region Midtjylland støtter MIDTNET de ansvarlige videninstitutioner (AgroTech og TI, Life Science) i arbejdet med at tilrettelægge, gennemføre og koordinere forløbet. Virksomhederne forpligter sig til at deltage i hele forløbet og skal skrive under på et ansøgningsdokument for økonomisk støtte til videninstitutionerne.

### DIN EGENBETALING

Du betaler selv for egne udgifter til rejse, hotel, transport, mad m.v. Vi organiserer det hele og afregner med dig senere. **Du skal regne med en udgift på ca. 20.000 kr. pr. person** forudsat rejsen er på økonomiklasse. Desuden skal du regne med at lægge ca. 90 timer i forløbet. Eventuel deltagelse i messen kommer oveni.

### TILMELDING

Elena Sørensen Skytte  
Agro Food Park 15, Skejby  
8200 Aarhus N  
Telefon: 8743 8400  
Mobil: 2172 9847  
E-mail: esk@agrotech.dk

AgroTech står for bestilling af flyrejse, booking af hotel m.v.

**Frist for tilmelding er 14. august til Elena Sørensen Skytte eller direkte på AgroTechs hjemmeside.** Afmelding efter dette tidspunkt kan kun ske mod betaling af de udgifter, der ikke kan afbestilles (fly, hotel).

Spørgsmål af faglig art rettes til Henrik Rendbøll, AgroTech 5092 6320.



## DETALJERET PROGRAM

Der kan forekomme justeringer i nedenstående program. På tidspunktet for udarbejdelse af forløbet er MIDTNET blevet orienteret om, at Eksportrådet også påtænker at arrangere et fremstød vedrørende fødevarer i Kina i november måned 2013. MIDTNET vil søge at opnå synergi til Eksportrådets aktiviteter på samme måde, som vi koordinerer med L&F omkring messen.

### FØR REJSEN TIL SHANGHAI

Dato 2013	Sted	Aktivitet
September	Danmark	<b>Workshop (1 dag):</b> <ul style="list-style-type: none"><li>» Præsentation af det samlede program - forventningsafstemning</li><li>» IPR og samarbejdsformer (selskaber m.v.)</li><li>» Præsentation af messedeltagelse i Shanghai</li><li>» Rejseprogram - indhold og justering</li></ul>
Oktober	Danmark	<b>Workshop (1 dag):</b> <ul style="list-style-type: none"><li>» Detailhandelsstruktur i Shanghai</li><li>» Introduktion til China Inspection Quarantine (CIQ)</li><li>» Case med fødevareeksport som afsæt for drøftelse af mest anvendte gå-til-marked-modeller</li><li>» Branding af fødevarer i Kina</li></ul>

### PROGRAM I SHANGHAI

Dato 2013	Sted	Aktivitet
5. november	Afrejse DK	Rejse
6. november	Ank. Shanghai	» Transport fra lufthavn til hotel » Velkomst til Shanghai, <b>Middag</b>
7. november	Shanghai	» Velkomst til ICDK » Hvorfor sælger fødevarer i Kina? » Business culture i Kina <b>Frokost</b> <b>Storecheck:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>» Introduktion til storechecks</li><li>» Introduktion til metode for indsamling af information - hvad vil vi opnå?</li><li>» Storechecks</li></ul> <b>Middag</b>



Dato 2013	Sted	Aktivitet
8. november	Shanghai	<b>Storecheck fortsat:</b> » Introduktion til dagens besøg » Storecheck <b>Frokost</b> » Storecheck » Opsamling, præsentation og drøftelse af indsamlede informationer <b>Middag</b>
9. november	Shanghai	» Hvilke smagstyper er specielt kinesisk? » Smagsworkshop - udvikling af smag der matcher et marked <b>Frokost</b> » Konkret smagstestning af kinesiske fødevarer <b>Middag</b>
10. november	Shanghai	» Internettets betydning for salg til forbrugere » Weibo som kommunikationsplatform i Kina <b>Frokost</b> » ”China at a glance” - det makroøkonomiske overblik » Markedsbesøg <b>Middag</b>
11. november	Shanghai	» Besøg hos CIQ <b>Frokost</b> » Introduktion til salgskanaler i Kina » Matchmaking med kinesiske indkøbere <b>Middag</b>
12. november	Shanghai	» Åben for egne møder m.v. » Reception: Arrangement ved L&F med deltagelse af fødevarerministeren (vi afventer bekræftelse)
13. november	Shanghai	Hjemrejse eller messedeltagelse
14. november	Shanghai	Messedeltagelse
15. november	Shanghai	Messedeltagelse og hjemrejse

## EFTER REJSEN TIL SHANGHAI

Dato 2013	Sted	Aktivitet
December	Danmark	<b>Workshop (1 dag):</b> » Evaluering og opsamling: Vurdering af markedspotentiale, risici, omkostninger og tidsperspektiv <b>Way forward:</b> » Samarbejdsformer » Juridisk vinkel på forpligtende samarbejderi