



AMBASSADOREN

Journal nr.

Bilag

Dato

17. februar 2006

Kære Bjarni Djurholm.

Tak for dit besøg på ambassaden i Washington den 3. februar. Det var spændende at drøfte udviklingen på Færøerne, og hvorledes vi på ambassaden i Washington kan samarbejde med Landsstyret om de færøske ønsker om en stærkere tilstedeværelse i USA og om at komme ind på det amerikanske marked.

Som vi talte om, er det min vurdering, at tiden er velegnet i USA til at forsøge et bredt og koordineret fremstød for Færøerne. USA er et hårdt marked med store krav til eksportører og produkter. Men jeg tror at man dels kan lære ganske meget af den professionelle måde, som Island er brudt igennem på dele af det amerikanske marked på, dels at man kan udnytte den positive opmærksomhed, som Island har skabt om nordatlantiske produkter til fordel for Færøerne.

Islands kampagne i USA er foregået under overskriften "Iceland Naturally". I opfølgning af vores møde i forrige uge har ambassaden talt med vore islandske kollegaer her i Washington og i New York. Følgende kan give et vist indtryk af de islandske erfaringer med det amerikanske marked.

Island startede for godt seks år siden sit fremstød i forbindelse med tusindåret for Kristendommens indførelse på Island. Dengang skød den islandske regering en del midler ind i projektet, og dette blev efterfølgende fulgt op af syv islandske virksomheder, som ligeledes bidrog med ganske betydelige ressourcer. Virksomhederne og den islandske regering indgik i 2001 en fireårig aftale om et bredt og koordineret erhvervs- og kulturfremstød, der sidste år blev forlænget med yderligere fire år.

Selve fremstødet styres fra det islandske konsulat og den islandske turistorganisation i New York. De to mødes et par gange årligt samt en enkelt gang med de deltagende virksomheder. Et vigtigt råd vi kan tage med fra deres fremstød, er at fokusere på det unikke, som Færøerne kan tilbyde og målrette indsatsen herefter.

Inspireret af de islandske erfaringer og vores egen læsning af det amerikanske marked i forhold til Færøerne vedlægges et forslag til, hvordan ambassaden og Landsstyret kan gå videre med at udvikle et totalkoncept om et færøsk fremstød i USA. Det strækker sig fra eksport af fisk til planlægning af en række kul-

Ministeriet for Handel og Industri
P.O. Box 377
FO-110 Tórshavn, Færøerne

turarrangementer i USA. Tilbuddet er udarbejdet med inddragelse af flere af ambassadens afdelinger, og skulle vi gå videre med konceptet, vil de samme afdelinger selvsagt fortsat indgå i opgaveløsning og samarbejdet med Landsstyret.

Det vedlagte materiale udgør projektets første fase, hvor ambassaden og Landsstyret sammen fuldt udvikler et koncept, som i detaljer fastlægger alle elementer i et fremstød, der præcist svarer til færøske ønsker og behov. Herunder skal vi også tage stilling til de praktiske problemstillinger om f.eks. logistik og transport, som vil skulle løses i forbindelse med fremstødet. Selve lanceringen af fremstødet er ikke omfattet af tilbuddet, men vil skulle finde sted efterfølgende, hvis Færøerne beslutter sig derfor.

Vores tilbud indeholder tillige forslag om løbende underretning af Landsstyret om udviklingen i amerikansk tænkning og politik på olie- og energiområdet med fokus på Færøernes situation og behov, jf. vore drøftelser om oliepotentialet på Færøerne. Denne del af tilbuddet er uafhængig af forslaget om fremstødet.

Jeg håber at høre fra dig, når I har haft lejlighed til at overveje vore forslag. Du eller dine medarbejdere er selvsagt meget velkomne til at kontakte mig eller ambassadens økonomiske rådgiver, Niels Junker Jacobsen (niejac@um.dk eller 1-202-797-5328), om yderligere oplysninger om projektet.

Med venlig hilsen



Friis Arne Petersen

Dato: 17. februar.2006
J. nr. Færoerne
Vores ref. Niels Junker Jacobsen

Faroe Islands – Pure and Simple
Udvikling af totalkoncept for færøsk fremstød i USA

“Faroe Islands – Pure and Simple”

Nedenfor fremsættes tilbud om udvikling af totalkoncept indeholdende elementer vedrørende salg, kulturfremstød og underretning på politiske områder af færøsk interesse. Island har lavet et lignende fremstød med stor succes under navnet ”Iceland Naturally”. Dette program bygger på en fælles indsats inden for turisme og virksomhedsinteresser med henblik på at øge interessen i Nordamerika for islandske produkter samt skabe kendskab til Island som turistmål.

I det nedenstående foreslås forskellige områder, hvor ambassaden kan være behjælpelig og yde bistand til at øge Færøernes eksport til USA samt udbrede kendskabet til Færøerne kulturelt og turismemæssigt.

1. Fremstød for Færøerne i USA

1.1 Salg af fisk

Ambassaden kan tilbyde rådgivning og bistand med eksport af færøske fisk til det amerikanske marked. Dette inkluderer en undersøgelse af rammebetingelserne for eksport af færøske fiskevarer til USA, herunder importbestemmelser, godkendelser, veterinærkrav, HACCP planer mv. Derudover tilbydes en beskrivelse af de generelle forhold for fiskevarer i USA i detailhandelen og food service området, herunder distributionsstruktur, valg af distributionskanal, lagerforhold, avancer mv.

Derudover kan ambassaden tilbyde en markedsanalyse af kundegrundlaget i relevante byer, herunder:

- Indtægtsforhold, tæthed af relevante high-end forretninger, tæthed af højtuddannede, indkøbsstruktur, etniske forhold etc.
- Udvælgelse af mulige indsats-byer i det østlige USA.
- Identificering af mulige aftagere, herunder især afdække high-end supermarkeder (fx Whole Foods, Dean & DeLuca m.fl.), relevante restauranter, fiskemarkeder etc.
- Bestemme indsatsfokus for fiskearter, herunder kontakt til mulige aftagere.

- Undersøge muligheden for promovning af færøsk fisk på en eller flere udvalgte restauranter eller restaurantkæder.

Som det fremgår nedenfor, foreslås totalkonceptet udviklet indenfor rammen af en Key Account-aftale, således det konkrete timeforbrug løbende afregnes med ambassaden. Umiddelbart skønnes denne del af pakken at give omtrentligt forbrug på 70 timer, jf. Danmark Eksportråds betalingsordning. Evt. senere assistance mht. markedsføring af færøske fiskevarer i USA afregnes separat efter nærmere aftale.

1.2 Salg af lam

Henset til varens attraktion, henset til at færøsk lam på mange måder symboliserer Færøerne i amerikanske øjne, og af hensyn til at fremstød kan indeholde tilstrækkelig med "kritisk masse" vedrørende Færøerne, er der gode grunde til at medtage lam i et fremstød. Det hører dog med til billedet, at eksport af lam til USA formentlig vil en besværlig og omkostningsfuld aktivitet. Således er der tale om en lang godkendelsesprocedure hos de amerikanske myndigheder, FSIS, der kræver flere års modning. Ambassaden kan tilbyde at gå videre med sagen i forhold til FSIS, men hele processen skal opstartes gennem fødevarestyrelsen i Danmark.

Ambassaden kan give en separat pris på de indledende undersøgelser for eksport af lam til USA. Skulle Færøerne ønske at gå i gang med ansøgningsproceduren afregnes dette separat i overensstemmelse med fødevarestyrelsen.

2. Kulturprofilering

Washington D.C. er som USA's hovedstad et naturligt centrum for utallige kulturinstitutioner og events. Med flagskibet Smithsonian og de dertil hørende museer, som dækker stort set alle områder indenfor historie, videnskab, kunst og kultur, er der mange muligheder for en profilering af Færøerne. Der er imidlertid intens konkurrence om opmærksomhed og synlighed i dette prestigefyldte regi. Det samme gør sig gældende for byens mange andre kulturinstitutioner, spillesteder m.v. For overhovedet at komme i betragtning som udstiller, udøvende kunstner eller lignende er det derfor en forudsætning, at man planlægger langsigtet, og at man fra start får kontakt med de rette personer.

Der er 190 ambassader i Washington, som stort set alle konkurrerer om opmærksomheden og profileringsmulighederne, og den gode kunst/kunstner alene er derfor ikke altid tilstrækkelig. I kampen om "vægplads" er et godt netværk alfa og omega for overhovedet at komme gennem galleriets hoveddør.

Ambassaden har dette netværk. Har Færøerne "produktet"?

Svaret er ja! Tænk blot på færøske modedesignere. Med udgangspunkt i en flere hundrede år gammel håndværkstradition indenfor f.eks. bearbejdning af uld har flere nyskabende unge designere igennem de seneste år formået at skabe opmærksomhed om færøsk tøjdesign langt ud over landets grænser. Dette kunne kobles sammen med en udstilling af færøske folkedragter, eller eventuelt et modeshow hvor de traditionsrige dragter blev vist sammen med moderne design.

Indenfor litteraturen kunne William Heinesens forfatterskab være tema for en event på Library of Congress, hvor også hans berømte papircollager kunne spille en rolle. Heinesens nære venskab med endnu en færøsk litterær personlighed, Jørgen-Frantz Jacobsen kunne evt. danne bro til en særlig temaaften, hvor filmatiseringen af Jacobsens roman Barbara var udgangspunkt for debat.

En række andre initiativer som profilering af færøsk musik, dans, ballader og skjaldur bør også tænkes ind som en del af rene kulturfremstød, men måske også som en del af øvrige events hvor landets førende sangere og musikere kunne kaste glans over f.eks. middage med politiske beslutningstagere, erhvervsfolk og kulturpersonligheder.

Ambassaden kan i fase 1 tilbyde:

- Samarbejde om udarbejdelse af idékatalog. Hvad virker godt i Washington? Skal sigtet række ud over Washington (jf overvejelser om andre indsatsbyer for færøsk fiskeeksport)?
- Kontakt til gallerier og museer med henblik på udstilling af færøsk kunst.
- Kontakt til Library of Congress vedrørende muligheden for events.
- Kontakt til mulige spillesteder med henblik på at udbrede kendskabet til færøsk musik.

3. Energi og olie

Ambassaden følger løbende udviklingen på en række områder, som har interesse for Færøerne. På energi-området følger ambassaden udviklingen tæt grundet de store danske interesser. Dette arbejde kan målrettes i forhold til færøske interesser. Det vil konkret sige løbende underretning om udviklingen på det amerikanske energiområde med særligt sigte på, hvad der er relevant i

forhold til Færøernes oliesituation. Dette ligger i forlængelse af øget amerikansk fokus på alternativer til olieimporten fra Mellemøsten.

Derudover kan ambassaden indenfor dette samarbejde være behjælpelig med at etablere kontakt til Administrationen og Kongressen, hvor det gode politiske klima mellem Danmark og USA kan udnyttes til at skabe kontakt for den færøske regering og virksomhederne. Ambassaden kan også bruges til at afholde møder og arrangementer med sigte på olie/energi, herunder kommercielle vinkler, hvor Færøerne kan få lejlighed til at fremlægge deres sag for relevante aktører i Washington D.C.

Som nævnt foreslås en samlet afregning indenfor en KAM-aftale, men et løseligt gæt for en løbende og kalibreret energiunderretning af Færøerne vil være 30 timer årligt. Dertil kommer evt. befattning med særlig kontaktskabelse, besøgsprogrammer mm.

4. Pris og forventet timeforbrug

Da det på forhånd er vanskeligt at fastsætte et præcist forventet forbrug af timer, foreslår ambassaden, at Færøerne indgår en Key Account (KAM)-aftale med ambassaden med et loft på kr. 100.000,-. En KAM-aftale er et redskab flere af ambassadens og Danmarks Eksportråds større kunder bruger. Hver time faktureres med kr. 715,-. Færøerne vil selvsagt alene blive faktureret det stedfundne timeforbrug (og der ingen automatik i, at opgaven kommer til at koste kr. 100.000,-).

Skulle Færøerne vælge at acceptere tilbuddet, vil der indledningsvist blive trukket 16 timer, som er gået til undersøgelser af markedsforhold, samtaler med bl.a. Island og andet forberedende arbejde i forbindelse med udarbejdelsen af dette tilbud.

Ambassaden Washington, den 17. februar 2006.



**KONGELIG DANSK AMBASSADE
HANDELSAFDELINGEN**

3200 Whitehaven Street, NW
Washington, DC 20008

Tel. +1 202 234 4300
Fax + 1 202 328 1470
www.denmarkemb.org