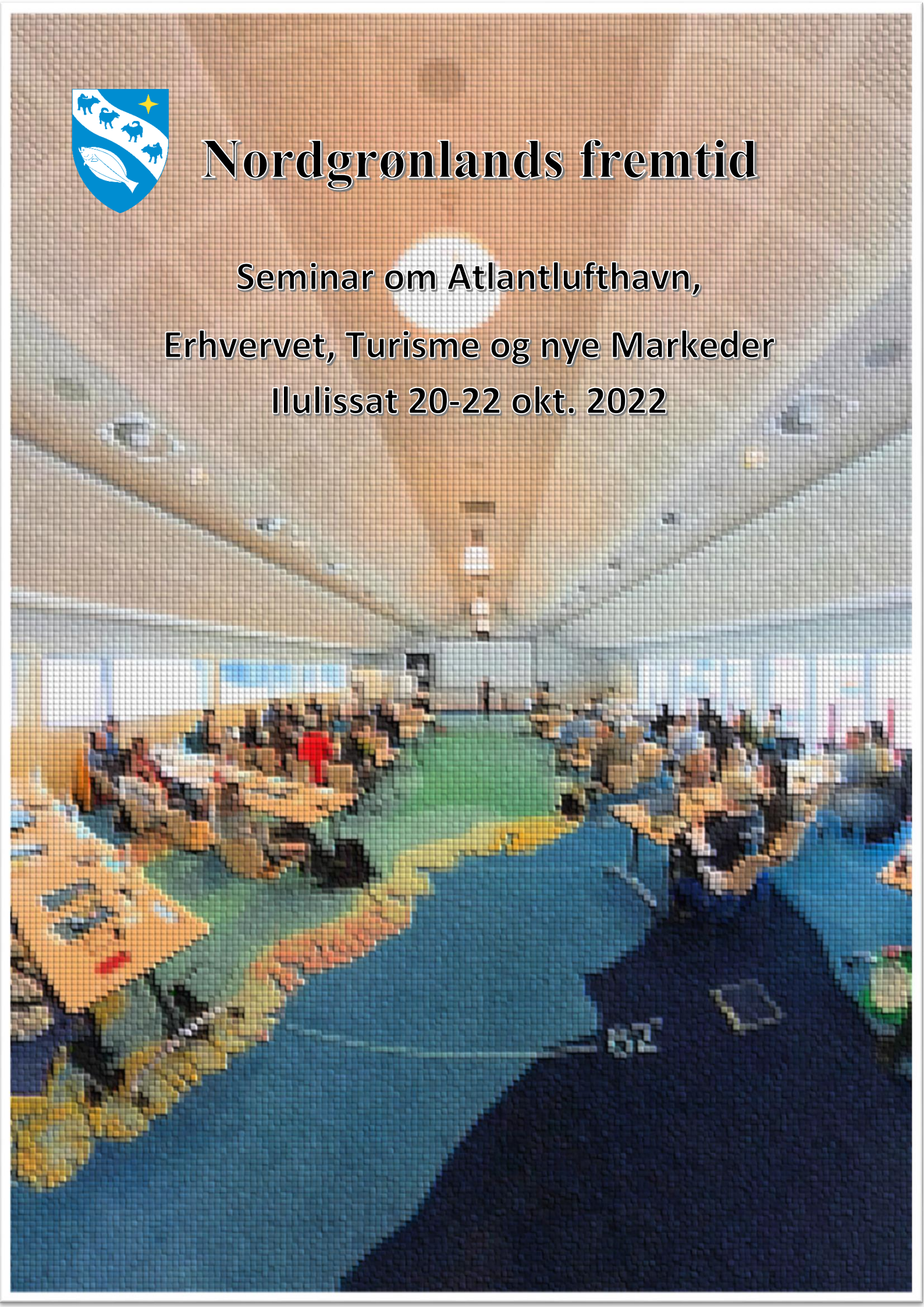




Nordgrønlands fremtid

Seminar om Atlantlufthavn,
Erhvervet, Turisme og nye Markeder
Ilulissat 20-22 okt. 2022



Indhold

Resume af seminaret:	2
Åbningstale ved Palle Jeremiassen, Borgmester, Avannaata Kommunia:.....	3
Velkomsttale ved Anthon Frederiksen Erhvervsudvalgsformanden Avannaata Kommunia:.....	3
Oplæg i den første dag:.....	4
Nordgrønlands fremtid af erhvervschefen i Avannaata Kommunia:.....	4
Keynote Speaker Hjörtur Smáráson, Hvad kan vi lære fra Island?:	4
Qeqertalik Business Council's Adm. Direktør's oplæg:.....	5
Keynote speaker Nick Bagger, Tankeeraq ApS:	6
Kalaallit Airports direktør Jens Lauridsen:	6
Workshops præsentationer:	7
Gruppe 1 Feedback fra turister:.....	7
Gruppe 2 Entreprenørskab og produktudvikling:	7
Gruppe 3 At styrke samarbejdet:.....	8
Gruppe 4 Inspiration fra Island:	8
Gruppe 5 Avanna, en unik region:	8
Afsluttende kommentar til dagens dialog og emne, Hjörtur Smáráson:	9
Oplæg i den anden dag:	9
Samarbejde som Konkurrenter, Avannaata Kommunia	9
Arbejdskraft, et fælles ansvar af Majoriaq, Avannaata Kommunia.....	9
Etablering af hotel ved samarbejde af Ingolf Skov	10
Event 1 Nye markeder og eksport	10
Event 2 Turisme og udvikling	13
Workshop's præsentationer:	15
Gruppe 1 Arbejdsmoral, effektivitet og udefrakommende arbejdskraft	15
Gruppe 2 Stigende antal turister	16
Gruppe 3 Turisme årshjul og udvikling:	16
Gruppe 4 At finde nye markeder:	17
Gruppe 5 At udnytte lokale råvare:	17
Den tredje dag:	18
Innovation Greenland ved Gorm Geisler Vold.....	18
Innovation Greenland støttemidler ved Arne Petersen	19
Greenland Venture ved Inoqut Kristensen	20
Afsluttende kommentar af erhvervschefen Bendt Kristiansen Avannaata Kommunia,.....	22
Evaluerings:	22

Hvad er seminaret om Nordgrønlands fremtid?

Nordgrønlands Fremtid var et 2½ dages seminar omkring den kommende udvikling i Nordgrønland. En fortsættelse af seminaret der blev afholdt året før. Det er en dialog om den kommende lufthavn, erhvervet, turisme, og nye markeder. Seminaret blev afholdt ved Hotel Arctic's konferencesal med op til 60 deltagere. Forvaltning for Erhverv i Avannaata Kommunia var koordinator og arrangør for seminaret, hvor man også havde en ekstern ordfører Heidi Møller fra Isikkivik Consult.

Dagene startede med oplæg både af erfarende erhvervsfolk og embedsværket. Derefter blev man delt op i grupper til diskussion og fremlæggelse af det der diskuteres i grupperne.

Vigtigste temaer der blev diskuteret var:

Udvikling - Samarbejde - Manglende Arbejdskraft - Planlægning – Entreprenørskab

Resume af seminaret:

Dag 1: Det åbnede med taler fra borgmester og erhvervsudvalgsformand.

Dagen startede med tale omkring den kommende fremtid inden for erhvervsudvikling. Efterfølgende blev Kommune Qeqertaliks fremtidige planer og visioner fremlagt. Erhvervets første taler var omkring tilblivelsen af Hotel Ilulissat og selvstændig virksomhedsdrift. Dagens sidste tale var omkring en mulig fremtid for Avannaata, samt hvad man kunne lære af Islands udvikling.

Herefter var workshops i grupper på programmet resten af dagen. Hver gruppes resultater blev fremlagt.

Dag 2: En fremlæggelse omkring et projekt om "samarbejde som konkurrenter" startede dagen. Herefter kom Majoriaq på banen med et oplæg omkring arbejdskraft og Majoriaqs opgaver. Sidst kom et oplæg om processen med at åbne Hotel Icefiord.

Efterfølgende blev seminaret delt op i to, hvor hver halvdel havde sit eget emne: Turisme og Udvikling + Nye Markeder og Eksport. Ved hver side event blev der fremlagt omkring de respektive emner, både fra erhvervsdrivende og kommunal side af.

Eftermiddagen blev brugt på workshops i grupper, og resultaterne heraf blev fremlagt.

Dag 3: Nalik Ventures havde dagen til at fremlægge omkring deres virke, og hvordan de kan være til hjælp i alle lag af virksomhedsdrift. Dagen sluttede af med en mundtlig og skriftlig evaluering af seminaret, samt en afsluttende kommentar og tak.

Åbningstale ved Palle Jeremiassen, Borgmester, Avannaata

Kommunia:

Borgmesteren lægger ud med at tale om målsætninger og formål for Nordgrønland. Pointerer at udviklingen skal være til gavn for alle. Fokus er også på den manglende arbejdskraft og hvordan dette udbedres. At der er brug for udefrakommende arbejdskraft er ikke ideelt, men en nødvendighed.

Udefrakommende virksomheder bliver også pointeret som værende ok, så længe der er plads til lokale virksomheder. Man vil ikke stå i vejen for udviklingen, men fokusere på at hjælpe de lokale erhvervsdrivende mest muligt.

Der bliver efterspurgt mere forståelse for turismens effekt på samfundet i Nordgrønland. Manglen på hotelkapacitet i højsæsonen er et problem, men det er de tomme hoteller i lavsæsonen også. Der skal arbejdes på at fylde overnatningskapaciteten op hele året.

Mangel på boliger og arbejdskraft bliver fokuseret meget på, især med den kommende lufthavn. Den nye lufthavn skal være til gavn for hele regionen. Grønland har brugt mange milliarder på de nye lufthavne, så er arbejdet nu at udnytte de nye muligheder de fører med sig. Dette er grunden til at seminaret blev arrangeret, at man vil høre fra borgerne og erhvervet, hvad de efterspørger og ser som muligheder.

Borgmesteren slutter af med at understrege den store nødvendighed i samarbejde, også selvom man kan være konkurrenter til dagligt.

Velkomsttale ved Anthon Frederiksen Erhvervsudvalgsformanden

Avannaata Kommunia:

Erhvervsudvalget ser gerne mere samarbejde i diskobugten. Tidligere på året var erhvervsudvalget og flere embedsfolk på studierejse til Island, hvor der blev hjemtaget meget læring fra.

Man vil fra politisk side gerne fokusere på at ændre den måde hvorpå krydstogtskibe og deres turister lægger penge i de steder de anløber. Det er bl.a. lovgivning der skal ændres af Inatsisartut. Men det kræver også et bedre modtagerapparat, og det kan man ændre på som kommune og folkevalgte.

Byggemodning og koordinering med de lokale erhvervsdrivende er en af de store fokuspunkter for erhvervsudvalget. Der skal gerne være samarbejde på tværs af både turismen, fiskeriet og fangerne. Folk der gerne vil lave nye udviklingstiltag skal have plads til det, og kommunens job er her at hjælpe med rammerne for udviklingen.

Udviklingen frem til den nye lufthavn bliver fokuseret på, da man helst skal lære af steder som Island - og komme problemerne i forkøbet. Der kommer nye muligheder med den nye lufthavn, og dem skal der samarbejdes for at kunne gribe.

Erhvervsudvalgsformanden ser gerne mere dialog mellem de folkevalgte og borgerne. Mere fokus på samarbejde og dialog. Der ønskes at borgerne tager mere fat i de folkevalgte, men også at de folkevalgte er mere opsøgende efter dialog og ideer.

Talen rundes af med at understrege den store fokus på samarbejde og at der ses frem til et par gode dage med seminar.

Oplæg i den første dag:

Nordgrønlands fremtid af erhvervschefen i Avannaata Kommunia:

Formål ved seminaret er, at erhvervets kompetencer benyttes til at forme forskellige initiativer. Hvad der har været succesfuldt skal bruges til at inspirer, og hvad der har fejlet skal man lære af. Det handler også om at kunne samarbejde selvom man er konkurrenter.

Tager man udgangspunktet i Ilulissat erhverv, er det i god vækst. Det etablerede selvstændige virksomheder skal styrkes, og nyetablerede har brug for yderligere hjælp til det.

Forvaltningen har derfor fokus i og vil arbejde for at fremme det. Frem til 2025 er der behov for: Sammenhængende lovgivning, vækst og investeringer, konkurrence, samarbejde og medansvarlighed.

Medlemmerne af erhvervsudvalget har været i Island for inspiration. Udviklingen kan sammenlignes med udviklingen i Ilulissat. Det man lærte mest fra er, prognoserne af turismeudviklingen og antal besøgende har været langt højere end forventet. UNWTO forudser også at der vil være årlig stigning af turisme på 3,3 pct fra 2019-2022. Man skal derfor også forvente at turismen i Ilulissat stiger højere end forventet.

Det man gerne vil opnå i Erhvervsforvaltningen er: Mere fleksibel rådgivning, ved at dele kontor med Innovation Greenland. At samarbejde på tværs af kommunerne, man samarbejder i forvejen med Qeqertalik Business Council med fælles markedsføring af regionen.

At være medarrangør af konferencer, anses også som en mulighed for forlængelse af sæsonen. Man har i år koordineret fiskerimesse ved slutningen af højsæsonen, som også medførte i sæsonudvidelse af overnattende gæster på hotellerne. Man kan også nævne at kommunen er i dialog med Aalborg Kongres, for at arrangerer flere lignende konferencer i fremtiden.

Det man skal være forberedt på som en by er: 1) At der kommer til at være manglende kapacitet i højsæsonen. Kalaallit Airports har meddelt at der forventes 100.000 turister i 2030. Nylig etableret Hotel Ilulissat er et godt eksempel, hotellet har 78 værelser, selvom man har øget kapaciteten i Ilulissat er det ikke nok. 2) Der er manglende arbejdskraft. På Island har man oplevet en øgning af 33pct i befolkningen da turismen øgede drastisk, af udefrakommende arbejdskraft. Det skal man også forvente at dette kommer til at ske i Ilulissat.

Man skal være klar på at udviklingen ofte ikke kan stoppes, man skal derfor forberede sig. Vi skal have aktører som kan stå stærk inden for de forskellige områder i erhvervet. Der skal samarbejdes bedre i sektoren, så serviceniveauet og udviklingen kan øges i regionen.

Keynote Speaker Hjörtur Smárason, Hvad kan vi lære fra Island?:

Hjörtur startede med at fortælle om turismeudviklingen i Island efter finanskrisen i 2008. Eyjafjallajökull udbrud, som resulterede i 5 gange så mange turister, som befolkningen ikke var klar til. På linie med Island, har Grønland meget at byde på som nordic noir, mystik, mørketid og meget historie, som kan fortælles via Sociale Medier.

Geologer/frivillige mountain guides etc. Blev brugt som guider-så det var muligt at bruge lokal arbejdskraft på denne måde.

Der er ca. 40 flyselskaber der lander i Island, der sker også mange filmoptagelser i Island. Boomet blev delt op i seks emner: Branding & markedsføring, sæson udvidelse, infrastruktur, investeringer, flow design og uddannelse & træning.

Vinterturismen er ved at blive større i Island. Det gør at hoteller har en bedre rentabilitet hele året. Infrastrukturen er super vigtig. Investeringerne følger mulighederne. Flow designet er nærmest den mest essentielle ting man kan have.

Turismeuddannelse er en vigtig del. Mange af guiderne er islandske. De bliver trænet i de frivillige redningskorps, og de får evnerne, som også overlapper med guide jobs. Fx. førstehjælp, mountaineering og andre evner.

Der er mange virksomheder som overlapper med turismen uden at være direkte turisme. Fx. madlavning, håndværk, reparationsværksteder osv.

Mængden af turister i Grønland bliver eksemplificeret i 2031 med fx. 500.000 turister, 3625 jobs og op mod 3500 millioner kr. til samfundsøkonomien.

Af vigtige pkt. Kan der nævnes:

- Regenerativ turisme: Turisme som bidrager til samfundet/naturen/bygden.
- Flow design: Hvordan sikrer vi at turisterne spredes ud, væk fra byen, ud i naturen og ud til bygderne? Hvordan kan vi sikre transporten rundt i nærområdet. Ikke kun fly, men også gerne bådtransport. Hvordan håndteres krydstogtskibene?
- Sæsonudvidelse: Sommersæson er højsæson, men Grønland er jo en fantastisk vinterdestination. Der mangler bare lidt udbud af oplevelser i den periode.
- Branding og markedsføring
- Jobs og uddannelse: Aktivering af lokale, træning af nuværende medarbejdere, uddannelse af de unge, tiltrækning udefra.
- Investeringer: Fonde, Greenland Ventures.
Samarbejde mellem banker, kommuner, selvstyre om finansieringsmuligheder.

Selvstyret skal komme sine bidrag med investeringer, skattemiljø og gode rammevilkår samt uddannelse, så skal kommunens bidrag være byggegrunde, forsyninger, skoler, lejligheder samt infrastrukturen.

Den lokale befolkning har kulturen og tankegangen, serviceniveauet, personlighederne samt fortællingen om stedet. Virksomhederne skal også yde sit: Produktudvikling, samarbejde fremfor konkurrence & kommunikation.

[Qeqertalik Business Council's Adm. Direktør's oplæg:](#)

Qeqertalik Business Councils 2021-2023 handlingsplan bliver fremlagt. Der udpeges hvilke arbejdsområder som den indeholder, bl.a. samarbejde med Avannaata Kommunua.

Handlingsplanen går også ud på at løfte turismeområdet, tiltrække flere aktører til regionen og udvikle destinationen. De har udarbejdet retningslinjer i samarbejde med AECO. En hjemmeside for regionen og deres arbejde er også blevet lavet.

Selvguidede oplevelser i Aasiaat bliver fremhævet, som Art'nWalk. Der lægges vægt på at bruge eksisterende ting til nye tiltag, ikke altid bygge nyt.

Qeqertalik Business Councils arbejde bliver fortalt om. Erhvervsrådgivning i hele Qeqertalik. Arbejde med et nyt kultur/indkøbscenter i Aasiaat. Nye tiltag i kommunen bliver udpenslet, som fx. en marmelade produktion, udvidelse af Hotel Disko Island, udvidelse af Hotel SØMA i Aasiaat.

De store udfordringer og muligheder bliver til sidst fremlagt. Infrastruktur, arbejdskraft og investeringer er udfordringer. Mulighederne i regionen er enorme, og der kan læres fra fx. Nunavut i Canada.

Man skal være proaktiv ift. udviklingen, ikke sidde og se passivt til. Sammenhold og samarbejde er essentielle for den fremtidige udvikling.

[Keynote speaker Nick Bagger, Tankeeraq ApS:](#)

Nick Bagger og Tankeeraq tror på at den nye lufthavn vil bringe mange nye muligheder. Entreprenørskab bliver udpeget som det vigtigste fundament for erhvervet. Tankerne der ledte til Hotel Ilulissat bliver fortalt, helt fra begyndelsen af.

Nye byggeprojekter skal igennem mange forskellige ændringer før det er færdigt. Udfordringerne stopper dog ikke når byggeriet er færdigt. Gode ansatte er essentielle, ligesom budgetstyring er det.

En velgennemtænkt forretningsplan er nødvendig. Selvom 100% af nystartede iværksættere har passion for sit projekt, så lukker 50% af nye virksomheder stadig ned.

Planlægningen af nye byggeprojekter skal ikke undervurderes. De tager tit længere tid end selve byggeriet. Man skal desuden være klar til ændre sin plan undervejs, så resultatet bliver så godt som muligt.

[Kalaallit Airports direktør Jens Lauridsen:](#)

Status på nye lufthavne i Grønland bliver fremlagt. Banelængde på Ilulissat og Nuuk er lige lange, Qaqortoqs bliver kortere. Nuuk terminalen bliver først færdig. Nuuk lufthavnen fungerer som test for nyt udstyr.

Ilulissat og Nuuk lufthavne bliver internationale lufthavne med alt hvad det indebærer af sikkerhed, cafeer og shopping. Qaqortoq bliver regional. Kapaciteten er i dag begrænset af indenrigsflyvningerne fra Kangerlussuaq.

Hvis nye flyselskaber vælger at flyve til Grønland, så er der ingen garanti for at de kan komme med videre med Air Greenland. Der skal samarbejde mellem flyselskaberne til. Fx. IcelandAirs kommende samarbejde med Air Greenland.

KAIR regner fortsat med at KBH vil være den vigtigste afgangslufthavn til Grønland i mange år. Keflavik, New York og østkyst USA vil dog hurtigt blive vigtige. Intern trafik i Grønland bliver derfor meget vigtig i fremtiden for at få spredt turister rundt i landet.

Internationale fly- og rejseselskaber efterspørger overnatning- og oplevelses-kapacitet i hele Grønland. Turismen har store afledte effekter, med ca. 3000kr pr. døgn pr. turist. Altså vil et fly med 130 passagerer som bliver 3 nætter et sted skabe en omsætning på omkring 1.170.000 kr.

Grønland er i verdens fokus for tiden, og vil være et meget attraktivt rejsemål fremover.

Workshops præsentationer:

Gruppe 1 Feedback fra turister:

I denne gruppe, udleveres tal og fakta indsamlet i turistinformationskontoret, dette findes i [bilag 1](#).

Udover rensdyr, moskusokse, fisk og skaldyr: Nævn tre retter af Grønlandsk-mad/retter der spises i hjemmet, som har potentiale på menukortet. Fugle. Vi spiser meget fugle - også meget ift. bæredygtighed. Sæl er nok ikke det mest eftertragtede kød for udlændinge. Men for os er det vigtigt at servere det overfor besøgende. Det vil vi gerne kunne tilbyde i dag, med stolthed. Lige sådan med hval.

Hvordan kan vi opnå bedre information omkring åbningstider? Følg den globale udvikling. Apps, google maps og hjemmesider. Ift. events kan man bruge en offentlig kalender - fx. i en fælles kalender.

Hvad vil du gøre som leder, så servicen er god fra start til slut? Som leder vil man skulle sikre en kontinuerlig opkvalificering af ansatte. Der har vi valgt at ledelsen skal sikre nogle gode rammer.

Hvordan kan oplevelsesturene gøres mere synlige og gøre det nemt at booke Som et lille firma kan man bruge andre firmaer til at reklamere for en. På den måde uddelegere opgaverne til andre.

Gruppe 2 Entreprenørskab og produktudvikling:

Hvordan kan vi gøre det nemmere at blive iværksætter i Grønland? Hvis vi ikke har samarbejde i mellem kommuner og selvstyret, så vil tingene ikke lykkes. Majoriaq vil fx. kunne undervise i iværksætteri. Kurser og uddannelse i Nordgrønland og over det hele. Kvaliteten skal højnes på kurser. Opkvalificering af folkeskolelærerne.

Hvordan kan vi inspirere andre til at blive iværksætter som os? Iværksætteri kan gøres mere interessant vha. fx. oplysningskampagner.

Hvilken produkter kan man udvikle i Nordregionen? Genbrug af affald fra brættet kan fx. bruges som hundefoder. Marmelade. Te. Fiskeprodukter.

Hvis I havde 100 millioner, hvordan vil du så investere dem? 100 mio. Kr. vil vi gerne på bruge hytter i hele Diskobugten. Etablere veje, gangstier og markedsføring af turismen hele året rundt. Restauranter og hoteller er også et forslag. I sommermånederne er et skibs hotel også et forslag. Hundeslæderuterne kan udvikles.

Gruppe 3 At styrke samarbejdet:

Hvad er fordele og ulemper ved at samarbejde som virksomheder?

- a. Fordele: Sparring og udvikling. Sikkerhed. Hvis en kan noget om sommeren, og en anden kan noget om vinteren. Så vil man kunne skabe helårsjobs.
- b. Ulemper: Det kan være svært. Der skal være tillid. Man er konkurrenter og idéer skal ikke stjæles fra andre. Så overskriften vil være tillid, tillid og tillid.

Hvordan kan vi gøre vores samarbejde bedre?

Der skal være plads til alle. Så en fælles organisation der har plads til alle. Halibut bliver nævnt som et vigtigt eksempel på hvordan de har gjort. Det skal være muligt at kunne få hjælp fra andre til de ting man ikke kan selv.

Hvad samarbejder vi om i forvejen? Der bliver nævnt de tiltag vi har med erhvervshusene. Vi samarbejder allerede om de ting som er unikke i vores område - og passe på det som er så specielt for området.

Hvilke projekter kan vi samarbejde om? Vi vil gerne samarbejde om at kunne markedsføre vores lokale produkter så det private erhvervsliv kan udvikle sig i fællesskab.

Gruppe 4 Inspiration fra Island:

Kom med eksempler af fejl og succes vi kan lære fra Island Strukturen skal være bedre for markedsføringen her før lufthavn. Vi skal arbejde meget med infrastrukturen inden der kommer for mange turister.

Hvad har vi til fælles med Island?

- a. Vi har naturen, den unikke kultur og sprog til fælles. Det meget sæsonprægede vejr - vi har en stor forskel på sommer og vinter.
- b. Vi er alle sammen tilknyttede til andre mennesker. Vi har en tendens til at være meget familiære.
- c. Vi har ikke så mange borgere i vores samfund. I Island ser de deres sprog som en god ting og har bevaret det. Samme her. Nordlys. UNESCO områder.

Hvordan adskiller vi os fra Island? Vi har meget længere fra by til by. Man kan ikke bare køre rundt. Vi har flere forskellige dialekter. Uddannelse er meget lettere tilgængelig i Island.

Hvad inspirerer jer fra dagens oplæg om Island:

- d. Ved at lave retningslinjer om hvilke flyselskaber man skal samarbejde med.
- e. Samarbejde med lokale foreninger.

Gruppe 5 Avannaa, en unik region:

Hvad er der unikt i nord regionen?

- a. Nordlys. Kontrast mellem midnatssol og mørketid. Fuglefjelde. Isfiskeri. Kayak.
- b. Kulturen. UNESCO området. Ørken i området.

Hvordan gøres det unikke til en styrke? Markedsføring. Der skal fokuseres på de unikke ting.

Hvordan kan vi kommunikere det der er unikt i nordregionen? Det er en opgave vi alle skal løfte. Både politisk, men bestemt også i det private erhvervsliv.

Kan det unikke sammenlignes med andre arktiske lande? Hvis ja, hvilke? Hvordan kan vi konkurrere? Sammenlignes med Island, Nordlige Finland, Nordlige Norge. Grønland er større. Isen er større. Naturen er større. Stilheden er større. Det er det vi skal passe på - man skal kunne bevare naturen og traditionerne. Det er det som adskiller os fra de andre arktiske destinationer.

Afsluttende kommentar til dagens dialog og emne, Hjörtur Smárason:

Der takkes for dagens deltagelse og hans egen invitation. Nordgrønlands Fremtid bliver fremhævet som meget vigtigt, og at dagens workshop er blevet til nogle gode besvarelser. Hver gruppes hovedpunkter bliver fremhævet herefter.

De fem gruppers svar dækker alt fra ledelsesstrategi, iværksætter, tillid til andre, inspiration fra Island, og Grønlands unikke styrker.

Oplæg i den anden dag:

Samarbejde som Konkurrenter, Avannaata Kommunia

Samarbejde som konkurrenter: Udover de almindelige arbejdsopgaver som man laver til hverdag, kan det foregå på denne måde at der tages digitale værktøjer i brug, som er effektive. Et eksempel på disse er teams eller google.

Man kan også danne bedre samarbejde ved at have cluster networking (klynge på dansk). Man laver en Book of business, altså en kort håndbog for virksomheden, samt over de ting man skal samarbejde om. Eksempler på det kan være: Hvordan kan jeg yde en bedre indsats generelt? Samt ved nyt personale? Oprettelser af partnerskabsaftaler, samt hvilke mål & hvordan opnår virksomheden målet? Der skal så være en tovholder, som er ansvarlig, der kan også være flere. Der er set eksempler på at et cluster networking blev til et selskab i sig selv.

Et konkret eksempel er, ved at udnytte alt ved torsk i Island & Færøerne har man for eksempel lavet fiskelæder. I Nordnorge i Tromsø, har et cluster kaldet Arctic – 365 forårsaget 4-dobling af turistflowet. Pga. internt samarbejde skaber ansatte arbejde i lavsæsonen. Alt med nordlysturisme, julemandsmarkedsføring. Odense robot-industri blev startet af kommunen, en slags software-robot-klynge. Det kunne tænkes at lave et markedsføringssamarbejde, hvor man kører sammen med et produktionsselskab.

Arbejdskraft, et fælles ansvar af Majoriaq, Avannaata Kommunia

Udfordringerne for det Grønlandske jobmarked bliver fremlagt. Stor jobrotation giver videns tab for virksomheder. Lønpres kan også være en effekt af dette.

Mangel på arbejdskraft påvirker loyaliteten i arbejdsstyrken. Det er en arbejdstagers marked. Der er brug for at tiltrække arbejdskraft i Grønland. Virksomheder kan bedst udvikle sig hvis de har nok gode ansatte, så nye projekter kan startes.

Der findes ikke nok undersøgelser af hvad der motiverer folk til at arbejde i Grønland. Det udpeges at alles motivation for arbejde bør være lige gode, om det så er penge eller fordi man brænder for det.

De store regionale forskelle i Grønland er også en udfordring for at forstå arbejdsmarkedet. Generelt søger man ikke lige så mange offentlige ydelser i Grønland som i Danmark.

Gruppen af unge mellem 17-29 år er der mange uden for den officielle arbejdsstyrke. Majoriaq vil gøre mere for at være opsøgende overfor denne gruppe. Samtidig vil man finde ud af hvad der kan gøres for at udbedre dette.

Ny lovgivning er på vej ift. at anvise jobs til folk efter længere tids ledighed. Her bliver eksempler på folk fra østkysten også fremhævet. Fast-track ordningen bliver herefter udpenslet. Sermersooqs sommerferiejob ordning bliver fremhævet som en potentiel mulighed man kan anvende i Nordgrønland.

Fastholdelse af gode ansatte kræver en række ting. God modtagelse er essentiel. Ordentlige sociale netværk og arrangementer. Menneskelige relationer er meget vigtige.

Etablering af hotel ved samarbejde af Ingolf Skov

Ingolf Skov er en selvstændig malermester, og var én af samarbejdspartnere ved etablering af Hotel Icefiord 1999. Ingolf fortalte om etablering af hotel ved samarbejde. Samarbejdet om at etablerer et hotel, startede da man mente at der skulle være udvikling af byen. På det tidspunkt var der ikke lige så mange turister som der er i dag. Samarbejdspartnerne var primært fra byggeri- og anlægsbranchen, og der var særligt én person som stod i spidsen for at realiserer projektet.

I starten blev man enig om at etablerer indkvartering af nedlagte materielle fra Danmark, men viste sig at fragten blev for dyrt. Man kom frem til at der blev tegnet et hotel med 16 værelser, hvor man også tilbød af byggeribranchen til at være en del af projektet. Samtlige håndværkere fra byen slå sammen for at bygge hotellet, og realiserede byggeriet selvom der var nogle der trak fra undervejs.

Da man blev færdig med hotellet, fandt man også ud af at antallet af værelser ikke gav nok omsætning, og der besluttes at øge antallet til 32 værelser. Hotellets hjemlighed var meget populær hos lokal befolkning, da man mente at det var lidt for flot at bo på Hotel Arctic. Udvidelsen gør at man skulle få værelserne fyldt op, hvis driften af hotellet også skal kunne betale sig, hvor man så besluttede at udvide hotellet med en konferencelokale.

Det der var en udfordring var driften og personalet. Der var ikke en lige fordeling af arbejdsopgaver hos investorerne og det var svært at få fastansatte. I 2016 besluttede man sig for at sælge hotellet til dem der har en bedre forståelse for at drifte et hotel. Efter hotellet blev solgt, byggede man om på konferencelokale til værelser. Turismen udviklede sig i Ilulissat og driften af hotellet kører godt.

Event 1 Nye markeder og eksport

Hvorfor nye Markeder? Af Suusaat Mathiassen Avannaata Kommunia

Suusaat Mathiassen turismekonsulent for erhvervsforvaltning, Avannaata Kommunia præsenterede hvorfor man er interesseret i at hører om nye markeder.

I kommunens planstrategi 2020, er der en afsnit der hedder Lokal Erhvervsfremme Målsætninger. Det er en af strategiens 10 indsatsområde, hvor erhvervsforvaltningen arbejder for at opnå disse målsætninger frem til 2030. Der er primært fire målsætninger som er: Økonomisk vækst i erhverv, bæredygtigt fiskeri, at muliggøre nye markeder og støtte til små erhvervsdrivende virksomheder.

Det der er interessant i planstrategien er, at udvikle de nye markeder især pga. at den kommende lufthavn. Udviklingen ses som en mulighed for, at udvikle det Nordamerikanske markeder i eksport. Det man får at vide fra Kalaallit Airports er at etablering af nye ruter, handler ikke kun om turismeudvikling, det flyselskaberne også interesser sig for er fragt. Et godt eksempel er det nylige aftale mellem Icelandair og Air Greenland. Fra Island er der direkte ruter til Nordamerika og Nordeuropa, ved at udvikle dette, åbner man også op for nye markeder.

Det man særligt skal være opmærksom på er: 1) bæredygtigheden ved flyfragt, 2) Det er vigtigt at kende eksisterende konkurrenter, andre virksomheder, lande eller regioner med samme produkt. 3) Efterspørgsel man gerne vil eksportere til? Der for anbefales at der laves markedsanalyser og forundersøgelser inden man påbegynder eksporten.

Hvad er så det næste i man vil arbejde for i erhvervsforvaltningen? I sektor arbejdet skal der sættes fokus på, dialog med virksomhederne om; Areal behov for vækst, hvad er det man kan understøtte virksomhederne i at muliggøre nye markeder og i erhvervsudvikling?

Salik Hard, AC Fuldmægtig Departement for Udenrigsanliggende, Erhverv og handel præsenterer Eksport:

Ved eksport fra Grønland er det nemt at få tilladelse. Det der eksporteres mest er fisk og andre havdyr. Der er mange eksisterende markeder for dette, det største eksportmarked er Danmark. For nyligt startede Eimskip's aktivitet i Grønland, hvor man også fik mulighed for at eksportere direkte til Nordamerika og Nordeuropa.

Som der allerede nævnt, skabes der nye muligheder ved etablering af lufthavne. Eksempelvis blev der vist Icelandairs ruter, for at vise hvordan udvikling kan se ud i Grønland.

Det er vigtigt at man laver forundersøgelser ved søg af nye markeder. Grønland har repræsentationskontorer i 5 lande, man kan på en hver tid komme i kontakt med repræsentationskontorerne, ved f.eks. markeds forundersøgelser, af eksportlandets særlige tilladelser, lovgivning mm.

Eksporttilladelse har lovgrundlag som er, Landtingsforordning nr 5 af 22. november 1984 om tilladelse til eksport af grønlandske produkter, og Hjemmestyrets bekendtgørelse nr 33 af 19. december 1989 om eksporttilladelser. I disse lovgrundlag findes krav om at få tilladelse. Man skal være bosat i Grønland, og virksomheden registreret i Grønland.

For at for eks. at kunne eksportere fisk, er der også brug for en godkendelse som fødevareraktivitet fra fødevarermyndigheden i Grønland. Det man også skal være opmærksom på er indførelsestilladelse i det land man eksporterer til. Der er kan være særlige krav efter land, produkt og bilaterale aftaler mellem lande / regioner.

Ud over det er også nogle certificeringer af cites, evt. også af indhold af fødevarer, man skal have med ved indførsel til andre lande. Der er også Harmonized System Code (HS) af hvert enkelt produkt ved eksport, så man let kan identificere produkter på verdensplan.

Oplysningskrav af fødevarer med klare informationer om produktets indhold er også vigtige specifikt for allergikere. Frivillige krav blev også nævnt i fremlæggelsen, som viser at produktet er f.eks. økologisk for at vise hvad virksomhedens værdier.

Hvis man kender til markedet og krav ved eksport og indførsel, er det nemt at eksportere, man skal bare lave gode forundersøgelser.

Nordgrønlands fremtid af Erik Sivertsen direktør for Halibut Greenland:

Præsentationen startede med historikken bag etablering af virksomheden. Det vigtige udgangspunkt man kan udpege er, at da Halibut Greenland A/S er etableret ved initiativ af lokale fiskere, og at der er skabt en god konkurrence i branchen og en prisstigning ved indhandling af hellefisk. Produktionen startede i 2010, siden da har man bearbejdet ca. 40.000 tons fisk. I begyndelsen var det primært ubearbejdet hellefisk man indhandler, derefter torsk, og i dag er man den eneste virksomhed der flækker og fileterer fiskene før eksport.

Primær udfordring i driften er arbejdskraft, personale boliger og effektivitet. Man har i virksomheden arbejdet på at få en stabil arbejdskraft, især fordi når der er stabilitet er der også en forhøjet effektivitet af produktionen. Særligt nævnes udefrakommende arbejdskraft som har gjort en del forskel i stabiliteten.

Lige nu er der større fokus på fileteret fiskeri produktion, det sammen med at der er et nyt marked man eksporterer til (USA). Indtil dagen i dag fileterer man selv, og for at øge produktiviteten er man nu på udgik efter fileteringsmaskiner. I håb om at arbejde videre på det nye attraktivmarked.

Hvis man skal benytte muligheden for at eksportere via flyfragt, er der brug for en mere fleksibel behandling af tilladelser. I dag skal man henvende sig fysisk til skattekontoret, myndighederne også nødt til at effektiviserer det administrative behandlingstid og der er brug for digitalisering.

Udover det er der brug for samarbejde mellem virksomhederne. I den større fly man forventer at have i Ilulissat, er der brug for omkring 30 tons fisk til eksport via flyfragt, vi har alene ikke den kapacitet. Ud over det, hvis produktionen skal øges, er der som sagt brug for stabil arbejdskraft, flere personaleboliger og udefra kommende arbejdskraft.

Gastro-turisme af Inunnguaq Hegelund:

Inunnguaq siger, at Grønland har det vildeste køkken og det er den Grønlandske natur han hentyder til. Muligheden for at lave mad ude i naturen er uendelige. Der kan serveres bedste og mest friske lokale råvarer i verdenen. Det er også en traditionel måde at lave mad på i Grønland, men lovgivningen er en hindring, da der ikke gives tilladelse hvis der ikke er løbende vand og toiletter i køkkenet. Da fødevestyrelsen er under dansk varetægt, er den svær at ændre. Hvis den skal ændres er den nødt til at hjemtages eller lave en "undtagelses" artikel for Grønland.

Det er i bedste hensigter man har retningslinjer for sanitet. Det undervises på kokkeskolen og kokkene har klare rammer for det også. Hvis man skal kunne servicere anbefalede certificeringer. Kaffemik er populær hos turister, og der er et stort marked af turister der gerne vil opleve det Grønlandske råvarer, man skal bare kunne gøre det i det rette rammer.

Food Lab udpeges som en mulighed for at lære om retningslinjer, og at der gives en bestemt salgspads for lokalbefolkning der gerne vil sælge til turister.

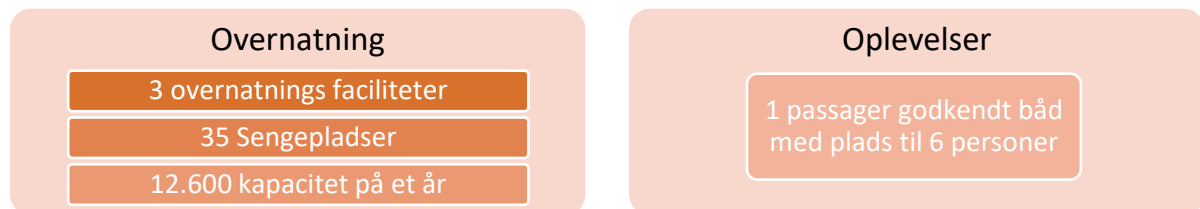
Kokkene vil i dialog med myndighederne, Inunnguaq kender til specifikke paragraffer af lovgivning som hindrer potentialer i at udvikle gastro-turisme. Men, da kokkene ikke har en fagforening, kan dette være en udfordring, de har erfaringerne og en uddannelse. Men, når det handler om fødevarestyrelse og lovgivning, er kokkene ikke inkluderet i det. For at kunne udvikle det, må fødevarestyrelsen hjemtages. Fordi hvis lovgivningen skal ændres, må de danske restauranter også ændres. Det bedste er hvis dette hjemtages og tilpasses til det Grønlandske forhold.

Event 2 Turisme og udvikling

Kapacitet af turisme i Avannaata kommunia af Asbjørn Dissing Bargsteen,

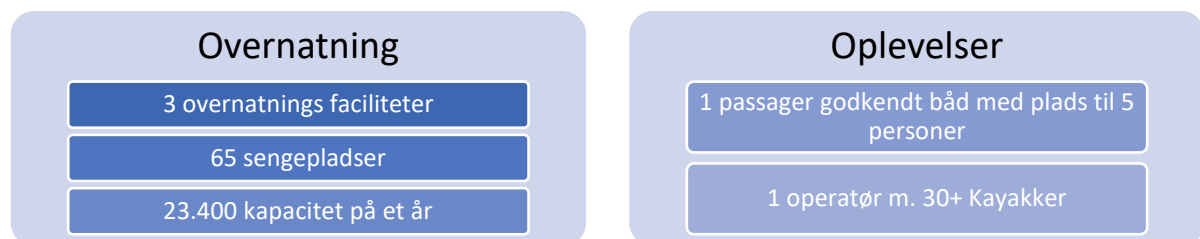
Kapaciteten er ikke den fulde overblik i hvor mange der faktisk er i oplevelser, da det er taget ude fra en stikprøve analyse af kapaciteten.

Nuværende kapacitet i Qaanaaq:



Der bliver fortalt omkring kapaciteten i Qaanaaq først, og hvordan de umiddelbare udviklingsplaner ser ud i Qaanaaq. Der er kun 1 passager godkendt båd, og dette er en besværlig proces pga. beliggenheden af Qaanaaq gør at det bliver defineret som "åbent hav" af Søfartsstyrelsen (grundet hvor nordligt det er). Der forventes at udvikle mere overnatning og måske en spisested i Qaanaaq.

Nuværende kapacitet i Upernavik:



Upernaviks kapacitet er 65 senge, dvs. max 23.400 overnatninger pr. år. En godkendt båd til passagerer. 5 pax. Han er fuldt belagt ift. myndigheds sejlads også. En deltids turistoperatør med 30+ kajakker. Der er tanker omkring udvidelse ift. endnu en båd og mere bådsejlads.

Nuværende Kapacitet i Uummannaq



Uummannaq har omkring 35 senge, dvs. max 12.600 overnatninger pr. år.

Der er min. 2 passager godkendte både med plads til 20 pax i alt.

Udvidelsesplanerne i Uummannaq er store, da der tænkes både udvidelse af overnatningskapacitet og nye oplevelser både sommer og vinter. Havis gør at udviklingsmulighederne adskiller sig fra hvad man kan i Ilulissat. Det er det "næste stop" fra Ilulissat.

Nuværende Kapacitet i Ilulissat



86% af adspurgte turistvirksomheder har udviklingsplaner: Både, hytter, hotelværelser, restauranter og oplevelser. Den relativt lette adgang, historikken med turisme og isfjorden har gjort forskellen - derfor er turismemarkedet meget større i Ilulissat, hvilket også giver et meget større udbud.

Fremtiden i Avannaata:

Vinter, vildmark og "Væk-fra-Ilulissat"

Sommersæsonen er fuldt booket, men der er kapacitet i vintersæsonen.

Vinter skal fremmes. Vildmark og nabo byer/bygder kan aftage overflod af turister i højsæson. "Væk-fra-Ilulissat" - andre byer/bygder, hytter, telte og både. Kombination af flere steder frigiver kapacitet.

Turismen i Avannaata kommunia skal arbejdes på, på forskellige måder. Turismen i Ilulissat er meget anderledes end turismen nord for Ilulissat.

Karl Sandgreen, Turismeudvikling i Ilulissat og lovgivning

Der fortælles omkring arbejds erfaring indenfor turismesektoren og hvordan den store erfaring har givet god indsigt i hvordan turismen har udviklet sig. Han fokuserer meget på det amerikanske marked, hvilket også bliver taget godt imod fra internationale rejseselskaber.

Turister er ikke altid interesserede i historie og kultur, men også i hvordan livet leves i dag. Der efterspørges personlig service. Folk vil vide hvordan man ser verden i Grønland. Men man skal selvfølgelig stadig kende sin historie og kultur.

Der fortælles om en turist familie som var med på sejlads, som ønskede at opleve en kaffemik. Familien blev derefter inviteret med til hans egens datters fødselsdags kaffemik. Den gode oplevelse for turisterne gør at de fortæller det til folk de kender. Det er god markedsføring.

Bedre serviceniveau inden for turismen er en fokus for hans virksomhed. At kende turisternes præferencer er også enormt vigtigt. Det kræver personlig integritet at løfte turismebranchen.

Der efterspørges at selvstyret og kommunerne bliver bedre til at give bevillinger til virksomheder der er klar til at udvikle sig. Erhvervslivet mangler flere uddannelser i Grønland, fx. kokke og servicebranchen. Når efterspørgslen på Grønlandsk mad er stor, så er det en skam at der ikke er flere Grønlandske kokke.

Anja Reimer, Kultur og destinationsoplæg af Turistinformationskontoret

Arbejdet med det nye turistinformationskontor bliver fremlagt. Kontoret hører under erhvervsforvaltningen og har haft travlt i højsæsonen. Der har været 4335 besøgende i kontoret fra åbningen d. 1. marts, 85% af dem i højsæsonen.

Synligheden af turismens højsæson er også meget klar i informationskontoret. Kontoret har haft åbent hele ugen i weekender med krydstogtsanløb. Dog er det ikke alle krydstogsturister der søger information i kontoret.

De mest efterspurgte ting fra turister har været:

- Sejlture/vandreture
- Camping regler
- Gode spisesteder, gerne med Grønlandsk mad
- Seværdighedernes beliggenhed & åbningstider
- Wifi & transport rundt i byen, samt til lufthavn og isfjordscentret

Herefter blev Anjas målsætninger for lavsæsonen fremlagt, bl.a. markedsføring på sociale medier og andre udviklingsprojekter. Til sidst blev en video vist, der viser noget om sikkerhed i naturen.

Workshop's præsentationer:

Gruppe 1 Arbejdsmoral, effektivitet og udefrakommende arbejdskraft

Hvad gør i for at integrere nye medarbejder, lokale såvel som udefrakommende, så der skabes gode arbejdsmoral og en arbejdsplads med godt fællesskab? Der skal være ordentlig opstart og modtagelse af nye medarbejder. Der skal være gode onboarding procedurer og velkomsten skal ligge i de sprog som vi ansætter på. Den sociale del, den uformelle del af en arbejdsplads er også meget vigtig.

Hvilke områder kan i forbedre eller lave en indsats på så jeres medarbejdere fastholdes og bliver mere effektive? Velkomstproceduren er vigtig. Anerkendelse, ros. Både til de nye & de faste. Det sociale er vigtigt - det er virksomhedens opgave. Det er noget vi klarer

sammen. Det ligger rigtig meget i den Grønlandske kultur at være sammen. At have fællesskab med kollegaer er en stor motiverende faktor. Man skal fokusere mere på kurser og opkvalificering.

Hvad er fordele og ulemper ved at anvende lokal arbejdskraft og udefrakommende arbejdskraft? Udefrakommende arbejdskraft skal ikke være social dumping. Lokale er bedst for samfundsøkonomien generelt, men udefrakommende kan komme med nye færdigheder og perspektiver.

Hvad kan man gøre for at der er helårsbeskæftigelse i jeres virksomhed, og hvordan kan man oplyse og inddrage medarbejderne i den proces? Eksempel fra Qaanaaq hvor der bliver holdt møder med medarbejderne omkring arbejdsprocedurer. Medarbejderne er eksperter i deres arbejder. Vidensdeling er meget vigtig.

Gruppe 2 Stigende antal turister

Visualiserer en fordobling af overnattende gæster i 2027, hvordan skal de fordeles
Forlængelse af sæsonen så man får en fuld udnyttelse af hotellerne

Hvordan anskaffes arbejdskraften til at kunne servicere stigende turister
Udefrakommende arbejdskraft og mere lokal uddannelse.

Identificerer største udfordringer for at kunne håndtere flere turister Fly og bådtransport. Air Greenlands annoncerede mangel på vinterbeflyvning er bekymrende.

Hvad kan man gøre for at oplevelsen er god ved en aflyst flyafgang? Eksempel fra Dubai: Turistselskab i Dubai hvor en forsinkelse på 24 timer så var selskabet hurtig til at tilbyde 6-7 forskellige ture som kunne nås indenfor forsinkelsesperioden.

Gruppe 3 Turisme årshjul og udvikling:

Lav turisme/oplevelses årshjul i gruppen: Turismeoplevelserne i Nordgrønland blev delt ind i et årshjul og præsenteret.

Hvad er top tre oplevelser i hver årstid?

- Top tre oplevelser for hver årstid blev defineret. De delte årstiderne op i perioder med og uden sne.
- Top tre oplevelser om vinteren: Isbjerge, hundeslæde & nordlys
- Top tre oplevelser om sommeren: Hvaler, vandring & isfjelde

Hvilken turistsegmenter er interesseret i disse oplevelser?

Denne gruppe fik udleveret Visit Greenlands beskrivelse af turistsegmenter, kan findes i bilag 2 (Vedhæftet som separat fil).

- Turistsegmenterne som er interesserede i de oplevelser som blev nævnt i det tidligere spørgsmål bliver efterfølgende delt op i tre grupper: “‘Soft’, ‘Immersive’ og ‘Ultimate’ Adventure”.
- Dette deler gruppen yderligere op i forskellige typer oplevelser. Som fx. oplevelser med fart over feltet - hundeslæde og snescooter bl.a. passer med ‘Ultimate’ Adventure turister.

- c. Kultur og natur udpeges som mere passende til 'soft' og 'immersive' adventure.

Udvikling af produkter til lavsæsonen? En stor række vinteroplevelser/aktiviteter bliver herefter fremlagt fra gruppen. Fx. konferencer, julehøjtid, hundeslædemesterskaber og meget mere.

Gruppe 4 At finde nye markeder:

Hvad har i som virksomheder brug for hjælp med, ift. at finde nye markeder?

- a. Klyngesamarbejdet er meget interessant. Ud fra Halibut Greenlands fremlæggelse, så vil man i samarbejde til at kunne udnytte hele fisken. På tværs af flere virksomheder. Det behøver ikke kun være selvstændige virksomheder.
- b. Det kan være samarbejde mellem offentlige og private, som kan finde ud af at udnytte hele fisken. Deciderede fiskeriuddannelser i Grønland findes jo ikke. Hjælp til at konkretisere og klarlægge samarbejdet kunne være godt.

Hvor ser i nye muligheder i erhvervsudvikling med fokus på eksport? Man kan kigge mere mod vest og tage inspiration fra fx. USA eller Canada i stedet for at arbejde med europa.

Kan I komme med eksempler på hvordan vi kan gøre eksporten fra Grønland mere bæredygtig?

- a. Man kan evt. samarbejde med internationale firmaer ift. at bruge de efterladenskaber som i dag ikke bliver brugt fra fiskeriindustrien. Ekspertisen kan udnyttes på bedre måder.
- b. Ift. produktion i Grønland, så er det ikke kun fiskeri. Der kan også laves indendørs dyrkning af fx salat og urter med LED lys. Hvis elektriciteten bliver brugt mere effektivt, så vil man måske kunne få prisen ned på el.

Til dagens præsentation om forskellige eksisterende markeder som Grønland eksporterer til, hvad ser i som mest spændende og med potentialer for udvikling? Med de nye lufthavne, så mere af Europa, men især også direkte eksport til USA. Fiskeri eksport især, men også andre produktioner af Grønlandske råvarer.

Gruppe 5 At udnytte lokale råvare:

Hvad er lokale råvare alle burde prøve? Som eksempel spises meget i hjemmet, men ikke tilbydes i restauranter: Rå-frossen fisk og kød, fermenterede råvare af forskellige slags, Arktiske fugle, rensdyrlever, og meget mere spises i hjemmet som har potentielle i restauranter. Udfordringen er fødevarestyrelsen, og retningslinjer for at kunne servicere disse.

Hvordan får vi lokal fangst og fiskeri bedre til gavn i byen?

- a. Uanset hvor vi er i Grønland, kan vi bruge mere gavn af vores fisker og fanger. Vi ved godt at der er salg steder af lokale-råvare (brøttet), som ifølge lovgivningen er blevet – renoveret / men disse benyttes ikke. Hvordan er det vi skal benytte disse bedre? Det kan være ved lempelse af lovgivning. Traditioner af uddeling af fangst i mindre byer er også en mulighed.

- b. Wildfood i Nuuk kan bruges som inspiration, og derne løsning til salg af lokale råvare. Men der skal også være omtanke ved ældrebefolkning, de skal også kunne finde ud af at bruge teknologiske udstyr.
- c. Bedre udnyttelse af en-hel fisk ved produktion. Som eksempel noget af fisken smides ud når man indhandler til fabrikker, dette kan være god for hundefoder.

Hvordan får vi sælen på menukortet? Kom med konkrete forslag

- a. Kokkeseminar for nye måder at lave mad på i restauranter,
- b. At lave opskrifter
- c. Afklaring på hvad forhindringerne er

Hvordan udnytter vi lokale urter, planter og bær bedre i køkkenet?

- a. Marmelade af sortebær er på markedet nu, men kan udvikles bedre.
- b. Urte te, salt mm. Sker i mindre skala, men kan produceres
- c. Foodlap og iværksætter, hvordan er det vi benytter disse bedre?
- d. Bedre samarbejde med arktisk station i Qeqertarsuaq, der er god flora og fauna i Qeqertarsuaq som burde benyttes godt, og kan udvikles i samarbejde med Arktis Station forsker.
- e. Skønhedsprodukter har også potentielle. Specielt nævnes Inua-care, som er godt i gang med at udvikle natur-skønhedsprodukter.

Den tredje dag:

Innovation Greenland ved Gorm Geisler Vold

Oplægget starter med at forklare forskellene mellem at være iværksætter og selvstændig. Man kan godt være begge dele samtidig, men det er ikke altid man er ikke altid iværksætter selvom man er selvstændig.

Innovation Greenland viser derefter hvor i en virksomheds drift at de kan hjælpe til. De kalder det for deres placering i "økosystemet for erhvervsudvikling". Det starter helt nede i folkeskolen og det øverste niveau er større virksomheder i vækst.

Herefter bliver Innovation Greenlands støtteordning forklaret, hvor man max kan modtage 300.000kr i støtte. Støtten er en projektbaseret refusion, og kan max udgøre 50% af projektets omkostninger. Udover dette så yder Innovation Greenland også mikrolån på 20.000-100.000kr.

Innovation Greenland har samarbejdspartnere i alle kommuner i Grønland. Både forvaltninger og erhvervsudviklingsselskaber arbejder de sammen med. Internationalt arbejder de sammen med NORA og flere andre.

De kan også yde støtte i form af konsulentbistand, altså rådgivning og sparring til virksomheder eller iværksættere som har et projekt de arbejder med.

Herefter bliver ansøgningsprocessen for Innovation Greenland visualiseret. Det indeholder også vejledning og sparring inden at ansøgeren afsender sin endelige ansøgning om støtte. Innovation Greenland har sit lovgrundlag i Inatsisartut nr. 20, 3. december, 2012. Det definerer hvad de kan arbejde med, hvor stor en mængde midler de har og hvordan de kan bruges. De er desuden bundet af konkurrenceloven, så de ikke må yde støtte til noget der kan være konkurrenceforvridende.

Efterfølgende bliver en iværksætter som har modtaget støtte fremhævet som eksempel.

Innovation Greenland støttemidler ved Arne Petersen

Arne vil forklare hvad det er man støtter med, og hvad det er det kræver når man kommer med ansøgningerne. Lige nu er der to støtte-former man kan ansøge til, produktudviklingsstøtte og mikro-lån. Vilårene kan læses her:

Produktudviklingsstøtte

Pulje fra selvstyret til udviklingen af iværksætter i Grønland, hvor op til havdelen af produktudviklings værdien kan gives støtte til, maksimalt støtte er 300.000 DKK pr projekt. Dækker alle brancher inden for landbaserede erhverv og bruges til formål af, anskaffelse af materielle og udstyr, konceptudvikling for eks. ved markedsanalyser og/eller udgifter til konsulentbistand om hvordan man kan udvikle sine produkter, serviceydelser i forbindelse med etablering og udviklingsaktiviteter.

Mikrolån

Mikrolån er til for at give lettere adgang til finansiering til "små iværksættere", det er altså lån af relativt små beløb, som kan bruges til diverse opstarts eller iværksætter udgifter. Da det er lån som er målrettet mindre virksomheder, så er der en række krav man skal opfylde for at kunne søge om mikrolån

- Skal være en enkeltmandsvirksomhed
- Ejeren må ikke eje andre virksomheder
- Virksomheden har ansatte svarende til maksimalt 2 årsværk (ud over ejeren)
- Årlig max omsætning på 3 mio. kr.
- Der kan lånes ml. 20.000 og 100.000kr, kan kombineres med produktudviklingsstøtte
- Afvikles over 36 mdr

Der stilles tre krav til ansøgninger:

Forretningsplan, etableringsbudget og driftsbudget

Forretningsplan:

Dokument der beskriver idéen bag og planen for den virksomhed du gerne vil oprette. Det sætter ord og tal på din virksomhed. Værktøj til dig selv og til banken/samarbejdspartnere. Forretningsplanen giver et indblik i forrettningens rentabilitet. Den skal indeholde en god beskrivelse af ideen. Det produkt eller den service du vil sælge

Skal helst indeholde:

- Resumé
- Idé
- Personlige ressourcer
- Produkt/ydelse
- Markedsanalyse
- Salg og markedsføring
- Organisering af virksomheden
- Investorer, hvis man har det.

Han udpeger de mange online ressourcer der til at finde forretningsplaner, at man bare kan google sig til skabeloner. Der findes også eksempler på Innovation Greenlands hjemmeside.

En iværksætter skal helst have styr på to-tre slags budgetter ved ansøgning, som er: Etableringsbudget, Driftsbudget og en Likviditetsbudget.

Etableringsbudget kort fortalt:

Viser hvor mange penge der skal bruge for at etablere ens virksomhed. Skabelon til inspiration kan findes på Innovation Greenlands hjemmeside. Når dette budget laves, så er det en god idé at tænke på hvad virksomheden skal starte op som.

Driftsbudget:

Det er for at holde løbende øje med virksomhedens økonomiske situation.

Det indeholder indtægter og udgifter i driften. Skabelon for dette kan også findes på Innovation Greenlands side.

Når de får ansøgninger ind, så ser de gerne at driftsbudgettet er delt op i måned for måned det første år - men derefter er det ok at det er et driftsbudget pr. år.

Der mindes om at man skal tjekke sine udgifter/indtægter undervejs, så man kan nå at tilpasse budgettet undervejs.

Et privatbudget er også vigtigt, da det skal være muligt at leve ved siden af sin virksomhedsøkonomi.

Skabeloner kan findes på Innovation Greenlands hjemmeside.

[Greenland Venture ved Inoqut Kristensen](#)

Greenland Venture er 100% ejet af Greenland Holding. De tjener penge ved at yde lån til - og købe ejerandele i Grønlandske virksomheder med vækstpotentiale. Der bliver geninvesteret indtjening i det Grønlandske samfund. Når en virksomheds indtjening nærmer sig og er over 2 mio, så er det Greenland Venture nærmere end Innovation Greenland man skal snakke med.

Finansieringen fra Greenland Venture er således:

- Virksomheden skal have positiv egenkapital
- Samlet finansiering
 - Dvs. dig, bank, Greenland Venture og evt. kreditforening. Mindst 2 parter.
- Venture påtager sig den højeste risiko, og derfor vil de gerne have flere parter som deltagere
- De støtter meget gerne nye aktiver og nye aktiviteter
- Fleksibel og skræddersyet planlægning efter virksomhedens behov

Greenland Venture kan ikke finansiere:

- Underskudsfinansiering
- Refinansiering / finansiering til at dække en anden gæld
- Bolig og ejendomsudlejningsbranchen
- Byggefinansiering af udlejningsejendomme
- Byggefinansiering med henblik på videresalg
- Uetiske brancher

Vækstlån:

Krav til medfinansiering og sikkerheder. Dvs. fra fx. Vækstfonden, Greenland Venture og SISA må de medfinansiere 50-60% og skal have pant og sikkerheder.

Løbetiden og afdraget er op til 10 år, men typisk mellem 5-7 år. Mulighed for afdragsfrihed i 1-2 år efter lånets udbetaling

Ansvarligt lån:

Det bliver forklaret at det er et fleksibelt alternativ til investorkapital. Det er til for at øge egenkapitalen og styrke soliditeten. Eksempel på et ejendoms køb bliver vist. Hvor at en virksomhed gerne vil anskaffe en erhvervsbygning til 11 mio kr. Banken vil gerne finansiere 20% og at 60% kan komme som kreditforeningslån.

Banken sætter dermed to krav:

1. 20% af købesum skal være egenfinansiering eller delvist finansieret af Venture Greenland
2. Koncernsoliditet skal være 20% efter investering.
 - Det bliver derved muligt for virksomheden at vækste hurtigere, da virksomheden kan anskaffe ejendommen til de 11. mio
 - Uden Greenland Venture er det sandsynligt at virksomhedsejer kun ville blive godkendt til et køb på 5 mio kr.
 - Greenland Venture kom "kun" med 1.65 mio kr. men en investering på 11 mio kr. blev gennemført

Eksempel på finansiering fra Greenland Venture alene bliver herefter vist. Hvor at en virksomhed er unik og forretningsmodellen er gennemtænkt. Ejeren af virksomheden kan fx. skyde 150.000 kr. ind og Greenland Venture kan derefter være med til at investere fx. 600.000kr. Det udpensles at Greenland Venture samarbejder med alle. Deres samarbejdspartnere er alt fra Grønlandsbanken, advokater, revisionsfirmaer, kommuner og erhvervsudviklingselskaber.

Afsluttende kommentar af erhvervschefen Bendt Kristiansen

Avannaata Kommunia,

Tak til alle jer der har deltaget. På vegne af erhvervsudvalget, så kan det være I har bemærket at vi har lyst til at have fokus på de projekter som lykkes - og de ting som er i gang i forvejen.

De skal bruges som inspiration til at starte yderligere ting op. Ligesom andre, så har jeg haft forhåbninger om at flere ville deltage. Det er min opgave at sikre at de aktører og selvstændige får feedback herfra, og at alle materialerne bliver uddelt og gemt.

Vi er offentlige og er derfor til for alle. Vi hjælper med til den offentlige støtte og derfor er Innovation Greenland også med her. Næste skridt er at man tager direkte kontakt til de enkelte aktører og firmaer, for at få deres feedback ift. status quo - og for at tilvejebringe forskellige muligheder.

Det vi drøfter her skal kunne mærkes på gaden fremover, blandt befolkningen. Hvor borgere får muligheden for at få indsigt i det her. Så man kan få en hånd med i udviklingen.

Med det ord vil jeg sige tak på vegne af erhvervsforvaltningen.

I har givet godt input og tanker til fremtiden. Mange tak!

Evaluering:

Evaluering i salen:

Der er et ønske om at flere deltager af virksomheder, blandt andet Royal Greenland, turismeoperatører og mindre selvstændige virksomheder. Der er flere som har fået nye værktøjer, og ny viden. Der har også været muligheder for at skabe gode kontakter.

Der er et ønske om et politisk uafhængigt erhvervskontor, der gives et eksempel af Arctic Circle Business modellen.

Som indledning til seminar, kunne det været godt at vise en tidslinje til hvor man står i dag, frem til den kommende åbning af lufthavnen i Ilulissat. Så der kan gives konkrete visualisering af udviklingsbehovet i hele Nordgrønland.

Det har været inspirerende fremlæggelser, særligt inspirerende af viljestyrke og ung erhvervsdrivende af Hotel Ilulissat. Hvor virksomheden startede op uden forventning til myndigheder.

Innovation Greenlands budskab om at de vil være mere aktive i flere byer er godt, men de skal også huske på at tage til andre byer i Nordgrønland.

I emnet turisme, kan man hører at der er gode planer og hensigter i udvikling. Kommunens budskab om at inkluderer lokalsamfundet i dialogen omkring den kommende udvikling er rigtig godt at høre, og man ser frem til at deltage igen i dialogen.

Spørgeskema evaluering

I [bilag 3](#) kan man se spørgeskemaet der blev uddelt ved slutningen af seminaret. I denne afsnit beskrives kort besvarelsen af skemaet. I alt er der 27 udfyldte skemaer.

- 1) Der er gode og interessante emner der giver eftertanke til den kommende udvikling, der en enkelt der savner emnet bygge og anlæg. Der vurderes også at emnerne var brede og godt fordelt imellem turisme, erhverv og fiskeri.
- 2) Gruppeworkshopperne har været godt for at finde ligheder mellem deltager, det har givet rum til at få diskuteret godt sammen med ide udveksling. Der er nogle enkelte der mente gruppefordelingen kunne være bedre så der er diversitet, der er nogle grupper med få deltager og andre med for mange deltager. En enkelt ville have haft mere tid. Korter spørgsmål og færre grupper så diskussionerne bliver bedre.
- 3) Der er flere der pointerer at Innovation / Venture Greenland og Hjortur Smarason's fremlæggelser var mest interessante. Dernæst præsentationer om Cluster dannelser og Kalaallit Airports præsentationer.
- 4) Det der kan gøres bedre er; flere deltager også af selvstændige erhverv, at man skal kunne samarbejde bedre selvom man er konkurrenter, at afgrænse emnerne, lokale fisker og fanger burde inviteres til dialog omkring udvikling, færre fremlæggelser eller længere dage til at diskuterer hvad der blev fremlagt, emnerne om destinationer og beredskab mangles.
- 5) Flere vurderer seminaret ligger i 4 i skalaen 1-5.

Ilisimatitsissutit - Oplysninger fra Turistinformation Ilulissat



Hvem og hvor mange henvender sig til os

Måned:	Antal gæster:
Marts	219
April	129
Maj	244
Juni	612
1.-7. Juli	458

Det fleste er fra Danmark, dernæst Nordeuropa, for det tredje Nordamerika, enkelte fra øst og syd Asien, og mange fra krydstogtskibe.

Hvad efterspørges mest

- Bykort og vandrerrutekort
- Hvad man kan opleve og hvordan kommer man i kontakt med operatører?
- Hvor finder vi WOG's kontor?
- Vejen til Sermermiut

Turismekonsulenterne samt turistinformationsmedarbejder anbefaler:

Det vil hjælpe din virksomhed, at være mere tilgængelig, HUSK at mange af vores gæster ikke har telefon der kan ringe til dig, og hvis det er de er her med skibet, har de heller ingen adgang til online-booking. Det er godt med fysisk-markedsføring, såsom brochure el. Visitkort, disse er meget populære i informationskontoret og løber hurtigt ud.

Det der mest vil være til gavn er at have et sted hvor man kan henvende sig hos jer og en nem bookings system.

[Dette er tilfældet uanset hvilken virksomhed el. by man kommer fra.](#)

Vi håber på at vores by bliver nemmere at komme til, og at det bliver nemmere for vores gæster, at have det oplysninger de har brug for, **lad os samarbejde om det.**

Da der er behov for information, er der mange der henvender sig, vi er også glade for at kunne se antallet af vores gæster stiger hverdag.

Med Venlig Hilsen – explore@avannaata.gl

Ilisimatitsissutit - Oplysninger fra Turistinformation Ilulissat



Hvor mange henvender sig til os

Måned:	Antal gæster:
Juli	1161
August	1413
1-28. september	502
I alt	3076

Efter corona-tiden har denne højsæson været meget præget af travlhed, med gennemsnitligt **34** henvendelser om dagen. Vi har også haft åbent i weekenderne, hvor der har været krydstogtskibe samt alm. Turister. Mange kigger forbi, for at se hvad der er af brochurer.

Hvad efterspørges mest i højsæsonen?

- Sejlture/vandreture især til bygder & Diskobugten samt Eqip Sermia
- Camping-regler
- Gode spisesteder med grl. mad
- Seværdighedernes beliggenhed & åbningstider
- WIFI & transport i byen samt til lufthavn & isfj.center

Turistinformationsmedarbejderens oplevelse af højsæson efter COVID-19-pandemi:

Det har været en travl sæson, *just like old times*, hvor vi også har holdt åbent i weekenderne, når der er ankommet krydstogtskib. For at kunne holde trit med efterspørgslen af oplevelserne her i kommunen, har vi instrueret dem i at kontakte operatørerne, hvor vi *pin-pointede* efter kundernes behov & ønsker.

Det har også været nødvendigt at kontakte operatørerne direkte fra turistinformationen, fordi Tusass nettet ikke kan samarbejde med udenlandske Tele-netværker, som vi gjorde gerne med glæde, hvis der var behov for det.

[Vi vil gerne takke alle der har udvist god service, både for indenlandske & udenlandske turister. Ikke kun fra operatørernes side, men også fra lokalbefolkningens side.](#)

Udover af direkte kundekontakt samarbejder vi også med turoperatørerne og de selvstændige virksomheder i alle byer & bygder i Avannaata kommune og vi laver også formidling på platformen Explore North Greenland på instagram & facebook om kultur, natur & historie i Avannaata kommune. Tak for denne sommer & *we're back in business!*

Med Venlig Hilsen – explore@avannaata.gl

Bilag 3:

Atlantlufthavn 2024 – Evaluering

Evaluer hvordan dagene har være under seminaret som blev afholdt 28. - 29.

Okt. :

Evaluer Emnernes fordeling:	
Evaluer Gruppe diskussion og præsentationer:	
Hvad var mest interessant for dig at hører om under seminaret?	
Hvad skal vi gøre bedre til næste gang?	

Fra 1-5: Vurder Seminaret:

