

BILAG 1: LEVERANDØRSAMARBEJDE I ASIEN OG EUROPA SAMT ERFARING FRA MØBEL- OG DESIGNBRANCHEN

KIM CHRISTIAN BOTHØ PEDERSEN

Udvalgte projekter 1998–2026 inden for leverandør-, distributions- og salgsnetværk mellem Europa og Asien, produktionsforberedelse af møbler i Kina samt eksportfremme af dansk møbel- og interiørdesign i Japan.

Mørkegrøn header = Møbler og interiør referencer

Orange header = Kødindustrien

Mørkeblå header = andre industrier

2022–2026 Rådgivning om opstart af eksport fra Japan		PRODUKT
Rådgiver, Kawakami Industry		Plastemballage
OPGAVE	Rådgivning af Kawakami Industry , Japans største producent af boble-plastemballage, om alle forhold vedrørende opstart af eksport.	
Eksempler på AKTIVITETER	- Forslag til eksportstrategi - Udvikling af strategi for konkurrence mod billige kinesiske produkter - Forslag til valg af udstillinger samt deltagelse i forberedelser, selve udstillingerne og på opfølgningen. - Oplæring af de japanske medarbejdere i salg på messer - Oplæring i Engelsk mail korrespondance - Oplæring i håndtering af henvendelser fra udenlandske kunder - Udformning af brochurer på engelsk til eksportkunder (også designmæssigt så brochurerne blev lavet logisk og med fokus på de vigtigste salgsparametre) - Forslag til brandnavne og produktforbedringer, herunder en reduktion af materialeforbruget på 75 %	
RESULTAT	Virksomheden fulgte min rådgivning på samtlige områder vedrørende eksporten og påbegyndte eksport med distributionsnetværk i Filippinerne , Kina og Thailand mfl.	

2023–2025 Opbygning af distributionsnetværk		PRODUKT
Samarbejde med Aqua Azuri – eksport fra Norge/Danmark, Norcod		Fisk
OPGAVE	Opbygning af distributionsnetværk for anisakisfri norske torsk.	
Eksempler på AKTIVITETER	- Deltagelse i udstilling, markedsføring og opfølgning - Identifikation og kontakt til potentielle distributører før og under udstillingen, samt opfølgning efterfølgende	
RESULTAT	Opbygning af distributionsnetværk. Stoppede dog da den Japanske yen blev så billig at samme fisk kunne købes for 1/3 af prisen i Japan. Wagyu (Kobe beef) blev billigere grundet kursen på JPY.	

2018–2021 Etablering og ledelse af Japan-kontoret		PRODUKT
General Manager, Group Bigard, Japan		Svine- & oksekød
OPGAVE	Etablering og ledelse af Japan-kontoret for Group Bigard , Frankrigs største kødvirksomhed. Brands: Charal, Socopa, Bigard	

Eksempler på AKTIVITETER	• Etablering af kontoret • Kontakt til myndigheder, revisor og advokat • Vedligeholdelse af kundenetværket i Japan • Etablering af infrastruktur, fra at finde kontoret, oversætte leasing kontrakt, ansætte revisor og advokat, ansættelse af personale, etablering af IT infrastruktur, indretning af kontoret (interiør i samarbejde med Japansk interiør arkitekt) • Udarbejdelse af japansksproget virksomheds- og kontormanual, omkring regler relateret til ansættelser og arbejdsmiljø mv. • Organisering, planlægning, udførelse og opfølgning af messedeltagelse. 1 messe pr år. • Udarbejdelse af markedsrapporter på engelsk til hovedkontoret og nyhedsbrev på japansk med fokus på udviklingen i afrikansk svinepest i Europa som en del af vedligeholdelse af netværket. • Kontakt til myndigheder, revisor og advokat • Vedligeholdelse af kundenetværket i Japan • Reklamationshåndtering (både produkter i forhold til kunder, dokumentation i forhold til myndigheder, mv) • Påbegyndt genetablering af oksekød fra Frankrig til Japan efter BSE. • Og meget mere...
RESULTAT	Japan-kontoret etableret og drevet i perioden 2018–2021 med et vedligeholdt kundenetværk for svinekød og oksekød . Eksport af ca 20 - 25 FCL pr måned i perioden svarende til mellem 7.000 og 10.000 tons eksport fra Frankrig til Japan.

2014–2017 2014–2017 Opbygning af europæisk leverandørnetværk til japanske kunder Intern fuldtids konsulent, Starzen Europe		PRODUKT Kød
OPGAVE	Rådgivning og praktisk bistand til direktøren i forbindelse med opbygningen af et europæisk leverandørnetværk for Starzen, Japans tredjestørste kødvirksomhed, og selskabets japanske kunder. Opbygning af reklamationshåndbog samt digitalisering af kontoret (CAVA).	
Eksempler på AKTIVITETER	• Identifikation og screening af europæiske leverandører • Besøg hos og dialog med slagterier og producenter i flere europæiske lande • Håndtering af reklamationer i samarbejde med leverandører (CAVA), samt udvikling af reklamationshåndbog og procedure for håndtering af reklamationer og "route cause analyse". • Vurdering af kvalitetssikrings- og produktionsprocedurer samt udvikling af reklamationshåndbog for Europæiske leverandører • Formidling af japanske kunders krav til europæiske leverandører • Bistand ved opbygning og vedligeholdelse af relationer mellem Starzen og europæiske producenter • Udvikling af relationsdatabase (i MS Access) til sammenkædning af leverandørplysninger, fakturaer, certifikater og transportdokumenter	
RESULTAT	Europæisk leverandørnetværk til eksport af kød fra EU til Japan, med fuld dokumentsporbarhed gennem hele forsyningskæden.	

2006–2008 Etablering af netværk af producenter af japansk porcelæn & køkkenudstyr mx2Denmark - Selvstændig		PRODUKT Interiør
OPGAVE	Eksport og markedsføring af japansk porcelæn til internationale markeder, parallelt med øvrige aktiviteter.	
Eksempler på AKTIVITETER	• Etablering af samarbejde med japanske grossister • Opsætning af salgssystem til internationale kunder på leverandørens hjemmeside. • Håndtering af system til løsning af forsendelse af porcelæn (Ekstra god indpakning) • Markedsføring af japanske interiørprodukter	

RESULTAT	Første kunde: Levering til Wassim Hallals restaurant i Danmarks Japanske Have, Århus, senere kendt som "TV2 kokken". Levering til restauranter primært rundt om i Europa, herunder Danmark, Island, Frankrig, Italien, Tyskland mv. Dertil også kunder i Dubai, Macao mv.
-----------------	---

2006–2008 Møbelprojekt udvikling PRODUKT Møbler	
<i>Samarbejde med japansk designer</i>	
OPGAVE	Udvikling og lancering af nye møbler i samarbejde med en japansk designer, indledt i forlængelse af JETRO-projektet.
Eksempler på AKTIVITETER	• Udarbejdelse af markedsføringsplan og kontrakt med designer • Forberedelse af international markeds lancering startende i DK • Udstilling på møbelmesse i London
RESULTAT	Tilbud på produktion hos de første kinesiske producenter var indhentet. Markedsføringsplanen færdigudviklet. Den lokale erhvervsvejleder gav sin godkendelse med bemærkning om at han aldrig havde set en bedre marketingplan. Projektet blev desværre sat i bero i grundet udbrud af finanskrisen i 2008, hvor Danske Bank løb fra aftale om lån til projektet. Udstilling af messen i London startede dagen efter AIGs krak som senere ledte til Lehman Brothers krak. LEGO samt et par øvrige store virksomheder, viste interesse i et samarbejde, men grundet finanskrisen og bankens stop for lån, blev det ikke til noget.

2008 Lancering af Karimou Mokkos "Finezza" brand i Norden & Europa PRODUKT Møbler & design	
<i>mx2Denmark i samarbejde med Danmarks Japanske have</i>	
OPGAVE	Lancere Karimoku Mokkos "Finezza" serie, i Norden, derefter i Europa.
Eksempler på AKTIVITETER	Indgåelse af aftale om eneforhaling i Norden og senere EU. Markedsføring startende med salg i Danmarks Japanske Have.
RESULTAT	Danmarks Japanske Have, meldte sig som interesseret og vi gik i samarbejde omkring lanceringen. Finanskrisen stoppede dog projektet brat.

2005–2006 Fremme af japansk design og møbler på det danske marked PRODUKT Møbler & design	
<i>JETRO (Japan External Trade Organization), projektansat i Danmark</i>	
OPGAVE	Koordinering af et japansk initiativ til fremme af japansk design og møbler på det danske marked. Blev bestilt til opgaven af designprofessor Shimazaki Makoto, som kom til DK i 50'erne for at studere dansk møbeldesign.
Eksempler på AKTIVITETER	• Reduktion af unødvendige dyre omkostninger til fx dyre receptioner • Samtaler med de danske møbelproducenter og dansk møbelindustri. • Koordinering af Japanese Cool udstillingerne. • Koordinering mellem japanske og danske interessenter
RESULTAT	Koordinering mellem 25 japanske møbelproducenter, JETRO samt myndigheder og brancheorganisationer inden for møbler, design og arkitektur i begge lande. Tre udstillinger af Japanese Cool og en afsluttende rapport. Da ingen danske virksomheder ville i samarbejde med nogen af virksomhederne og designerne, tog jeg selv kontakt til den mest potentielle designer og indgik aftale med ham vedr. forsøg på at udvikle markedet i Europa, med produktion i Kina.

2002–2003 Udvikling af salgsnetværk i Japan og Asien for Uridan PRODUKT Sanitet	
<i>NTC Dream Max Co. Ltd & Uridan A/S</i>	

OPGAVE	Udvikling af salgsnetværk i Japan og Asien for danskudviklede vandfri urinaler fra Uridan , på baggrund af eneret til markedsføring i Japan.
Eksempler på AKTIVITETER	• Opbygning af distributionsnetværk med 30 forhandlervirksomheder i Japan. • Deltagelse på messer og brancheudstillinger • B2B-salg og markedsudvikling på det japanske marked • Forhandling og samarbejde med japanske partnere
RESULTAT	Salg til de 5 største entreprenør virksomheder, de største jernbaneselskaber, bilproducenter, største og mest kendte stormagasiner som Mitsukoshi, Matsuzakaya, kommunekontorer, skoler, vejvæsenet, baseball stadions, temaparker mv. Landsdækkende forhandlernetværk på ca. 30 forhandlere. Ledelse af en afdeling med 5 medarbejdere.

1998–2002 International Gift Show, Tokyo <i>Kongelige Danske Ambassade, Tokyo</i>		PRODUKT Design & interiør
OPGAVE	Organisering og ansvar for dansk deltagelse og præsentation af danske design- og interiørprodukter på International Gift Show i Tokyo.	
Eksempler på AKTIVITETER	• Organisering af en gruppe på 30 virksomheder, som aktivitet på ambassaden til fremme af dansk interiør i Japan, med eget udstillingsvindue på ambassaden, som så senere blev til udstilling på Tokyo International Gift Show. • Organisering af den danske deltagelse på messen • Præsentation af danske design- og interiørprodukter på messen	
RESULTAT	Dansk deltagelse med brands som Royal Copenhagen , Stelton og øvrige danske design- og interiørvirksomheder.	

1998–2002 Eksportfremme af dansk møbel- og interiørdesign i Japan <i>Eksportassistent, Den Danske Ambassade, Tokyo</i>		PRODUKT Møbler & interiør
OPGAVE	Eksportfremme for dansk møbel-, design-, samt interiørvirksomheder på det japanske marked.	
Eksempler på AKTIVITETER	• Markedsføring af danske møbelproducenter over for japanske importører og distributionspartnere • Planlægning og gennemførelse af erhvervsfremstød, virksomhedsbesøg og mødeprogrammer • Organisering af studieture til Danmark for japanske arkitekter, designvirksomheder, importører og brancheaktører	
RESULTAT	Samarbejde med en række kendte danske møbelbrands, herunder Fritz Hansen , PP Møbler , Fredericia Møbler , Carl Hansen & Søn og andre toneangivende danske møbelproducenter.	