



Dårlige offentlige betalere

■ Ny undersøgelse foretaget af Dansk Erhverv afslører, at offentlige myndigheder er langsomme til at betale deres regninger til private leverandører. Kun i få tilfælde betaler det offentlige rykkergebyrer og strafrenter

AF KIM ØSTRØM >

Næsten tre fjerdedele af leverandører til den offentlige sektor har problemer med at få kunden til at betale til tiden. Kun 10 % af de offentlige kunder betaler rykkergebyrer og strafrenter.

Det viser en ny medlemsundersøgelse, som Dansk Erhverv har gennemført. Stat, regioner og kommuner er lige dårlige til at få betalt deres regninger til tiden:

”Det kommer bag på os, at omfanget er så voldsomt. Når det gælder betalinger den anden vej, har det offentlige jo ikke travlt med at trække tiden,” siger direktør Katia K. Østergaard, Dansk Erhverv.

Frustrerede virksomheder

Dansk Erhverv har gennemført undersøgelsen på baggrund af henvendelser fra mange frustrerede medlemsvirksomheder, der ufrivilligt agerer kassekredit for offentlige kunder.

Næsten 58 % af de adspurgte virksomheder oplever typisk overskridelser på under 30 dage, 41 % på 30-90 dage og 2 % må typisk vente i mere end 90 dage.

”Virksomhederne bliver jo opkrævet moms, så snart en vare eller tjeneste



Hvor bliver pengene af? Det er frustrerende for mange af Dansk Erhvervs medlemsvirksomheder, at en stor del af deres kunder i stat, regioner og kommuner ikke betaler deres regninger til tiden.

er solgt. Hvis de ikke får deres penge til tiden, må de ofte udvide kassekredit. Det er som bekendt ikke gratis,” fremhæver Katia K. Østergaard.

Dansk Erhverv søger dialog

Kommuner, regioner og staten betaler kun sjældent de gebyrer og renter, virksomhederne anmoder om

ved for sen betaling. Faktisk sker det kun i hver tiende tilfælde:

”Virksomheden kommer med andre ord til at låne penge ud til det offentlige ganske gratis, og det er grotesk,” siger Katia K. Østergaard.

Kun 20 % af virksomhederne ulejliges sig med at kræve gebyrer og renter. Kun en forsvindende del vælger

at køre inkassosager mod de offentlige kunder.

Dansk Erhverv vil nu tage kontakt til kommuner, regioner og staten for at få rettet op på den urimelige betalingspraksis.

Læs hele undersøgelsen på: www.danskerhverv.dk

Man skal vælge sin far med omhu Midtersiderne



Dansk isenkræmmer hædret med detailhandlens Oscar

Side 9



Dansk Erhverv hjælper Cambodjas eksport i gang

Bagsiden

Velfærden sikres ved at tænke nyt



Af Poul Erik Pedersen
Formand
Dansk Erhverv

Kvalitetsforbedring af den offentlige velfærdsservice er ikke nødvendigvis ensbetydende med øgede økonomiske ressourcer og flere hænder til at løfte opgaverne. Kvaliteten i fremtidens velfærdsservice kan løftes ved at tænke nyt og ved at lade flere leverandører konkurrere på kvalitet.

I Dansk Erhverv har vi længe efterlyst et opgør med Udliciteringsrådet, der ikke har haft den fornødne politiske opbakning. Nu foreslår regeringen et nyt Udbudsråd, der skal sikre debat og dialog med kommuner og virksomheder om rammerne for konkurrence om offentlige opgaver. Rådet skal også foretage analyser, varetage systematisk erfaringsudveksling og formidle metoder til mere konkurrence om offentlige opgaver. Netop sammenhængen mellem debat, indsamling af viden samt rådgivning vil gøre Udbudsrådet meget stærkere end Udliciteringsrådet.

En af de største barrierer for at udvikle samarbejdet mellem offentlige og private leverandører er en manglende viden i kommuner og regioner om, hvordan et øget offentlig-privat samarbejde i praksis skal gribes an. Også manglende viden om fordele og ulemper ved offentlig-privat samarbejde hæmmer en positiv udvikling.

For at den offentlige sektor i fremtiden kan levere en velfærdsservice af høj kvalitet, skal der altså tænkes nyt. Det betyder, at den offentlige sektor skal lære at tænke innovativt og udbrede de gode eksempler til hele den offentlige sektor. Således at best practice eksempler kan inspirere andre dele af den offentlige sektor til at levere service på en bedre og anderledes måde.

Derfor er det glædeligt, at regeringen som led i kvalitetsreformen vil sikre en systematisk videndeling og videnindsamling kommunerne imellem.

Den offentlige sektor skal dog ikke kun lade sig inspirere og lære af sig selv. Mange private leverandører har årelang erfaring og viden med at levere velfærdsservice, og for dem er nytænkning og innovation en integreret del af at udvikle virksomheden. Netop samspillet mellem offentlige og private leverandører vil medføre en gensidig inspiration og udvikling til gavn for borgerne.

Det er en stor udfordring for den offentlige sektor, hvis den også i fremtiden skal levere velfærdsservice af høj kvalitet uden at øge den økonomiske ramme eller ansætte flere medarbejdere - men det er muligt.



Skattepartner Lars Nyhegn-Eriksen, Deloitte, gav en grundig vurdering af et skatteindgreb. (Foto: Kaj Bonne).

Status på skatteindgrebet

■ Medlemsmøde i Dansk Erhverv

For at gøre status over den politiske proces og ride konturerne til regeringens ventede skatteindgreb op samt diskutere konsekvenserne og drøfte eventuelle modtræk havde Dansk Erhverv forleden indbudt til medlemsmøde.

Skattepartner Lars Nyhegn-Eriksen, Deloitte, gav en politisk og økonomisk vurdering af et indgreb. Han har en fortid i skatteministeriets departement.

Blandt de øvrige deltagere var der repræsentanter for blandt andet ejendomsinvestorer og medicinalindustri samt en række brancheorganisationer, eksempelvis DVCA - Danish Venture Capital and Private Equity Association, Dansk Ejendomsrådgiverforening, Foreningen af Registrerede Revisorer og Foreningen af Statsautoriserede Revisorer.



På mødet var der udbredt utilfredshed med, at regeringens skatteindgreb formentlig vil indebære nye belastende administrative byrder for virksomhederne. (Foto: Kaj Bonne).

Udgives af:

**DANSK
ERHVERV**

Børsen
1217 København K.
Telefon 33 74 60 00
Fax 33 74 60 80

info@danskerhverv.com
www.danskerhverv.com

Redaktion:

Carlos Villaro Lassen
(ansvarshavende redaktør).
Kristian Kongensgaard. Dorthe Pihl.
Jesper Brønnum. Pernille Mow-Nielsen.
Kim Østrøm. Malene Rasmussen.
Michael E.J. Stilborg. Anders Stjernholm

Design og tryk: Schultz Grafisk
Udgives 35 gange årligt
Oplag: 15.300

ISSN: 1902-2956
Titel: Dansk Erhverv (Kbh.)

Annoncesalg: Telefon 33 74 66 84

Vinderne blev .dk og .com

Med videnskabsminister Helge Sander som gæstetaler, freestyle rapper Per Vers som underholder og 8 e-handelsvirksomheder som vindere, var der noget for stort set alle målgrupper, da FDIH - Foreningen for Dansk Internethandel i samarbejde med Dansk Erhverv gennemførte E-handelens Dag på Børsen.

Prisvinderne i de 8 kategorier blev:

- Nystarterprisen: Zyb
- Købmandsprisen: Den Blå Avis
- Internationaliseringsprisen: Spamfighter
- Innovationsprisen: Trendsales
- Brancheprisen: Sterling
- Brugerprisen: DTF-travel
- Juryens Specialpris: Legofactory
- Æresprisen: Lån & Sparbank



Vinderne af de 8 e-handelspriser med videnskabsminister Helge Sander i midten: Runar Reistrup - Zyb, Mette Lyngelid - Sterling, Bo Eriksen og Martin Falslev Andersen - Trendsales, Helene Venge - LEGO, Peter Schou - Lån & Sparbank, Daniel Hjortholt - Spamfighter, og Morten Brøndal Mørck - DTF-travel. (Foto: CT-CPH).

Torsdag d. 10. maj
kl. 14.00-17.45
Bella Center

Dansk Erhverv har hermed fornøjelsen at invitere vores 20.000 medlemsvirksomheder og interessenter til Årsdag 2007.

Arrangementet finder sted i Bella Center, Center Boulevard, 2300 København S. Tilmelding senest 27. april 2007 på www.aarsdag.danskerhverv.dk eller via tilmeldingsblanketten.

Vi ser frem til en spændende dag.

Med venlig hilsen

Poul Erik Pedersen
Formand

Lars Krobæk
Adm. direktør

Program

Poul Erik Pedersen
Formand for Dansk Erhverv

Simon Anholt
Engelsk brand- og marketingguru

Anders Fogh Rasmussen
Statsminister

Mød også

Grundlægger og bestyrelsesformand
Troels Holch Povlsen, Bestseller A/S
Adm. direktør Arne Bang Mikkelsen
Bella Center A/S

Og mange andre...



POUL ERIK PEDERSEN



SIMON ANHOLT



ANDERS FOGH RASMUSSEN

Enhedslisten ønsker anderledes kvalitetsreform:

Flere hænder og hoveder - og mindre kontrol

■ Der er brug for 100.000 flere ansatte i den offentlige sektor, hvis kvaliteten skal forbedres, og ikke mere kontrol, udmåling og resultatkontrakter. Det mener Enhedslistens arbejdsmarkedsordfører, Jørgen Arbo-Bæhr - og så skal finans-, energi- og medicin-sektorerne forresten nationaliseres

AF JESPER BRØNNUM >

Når der i de kommende uger forhandles kvalitetsreform, opfordrer Enhedslisten til massive nyansættelser i det offentlige:

"Det er helt afgørende, at vi nu og i fremtiden sikrer tilstrækkeligt med hænder og hoveder til at tage sig af børnene, de ældre og de syge. Inden for de næste 10 år er der 200.000 offentligt ansatte, der går på pension. Vi er nødt til straks at gå i gang med at uddanne den nødvendige arbejdskraft," siger partiets arbejdsmarkedsordfører, Jørgen Arbo-Bæhr.

Tilbyd fuldtidsjob

Som en konkret løsningsmulighed foreslår Enhedslisten, at man tilbyder fuldtidsjob til alle de mange deltidsansatte i den offentlige sektor:

"Vi ved, at der er 100.000 deltidsansatte i det offentlige, der gerne vil arbejde på fuld tid. Men på grund af

kommunernes stramme økonomi, får de ikke tilbudet. Det er da spild af god arbejdskraft og nogle meget kortsigtede besparelser. På lang sigt er det fuldstændig tåbeligt," mener Jørgen Arbo-Bæhr.

Han advarer mod at tro, at man kan forbedre den offentlige sektor og

undgå skandalesager ved at indføre yderligere kontrolforanstaltninger og procedurer:

"Jo mere de ansatte får til opgave at kontrollere og dokumentere, desto mindre tid er der til omsorg for børn og ældre," siger arbejdsmarkedsordføreren.

Rundt om Jørgen Arbo-Bæhr

- 51 år
- Folketingsmedlem for Enhedslisten siden 2005, valgt i Valby-kredsen
- Ordfører for arbejdsmarkeds-, udlændinge-, integrations- og idræts-politik
- Arbejdsmarkedssekretær for Enhedslisten 1999-2005
- Porcelænsstøber, Den Kongelige Porcelænsfabrik 1989-1999
- Porcelænsstøber, Bing & Grøndahl 1980-1989
- Student 1977.

Socialismen lever

Det er ikke altid lige hjertevarme følelser, der har præget forholdet mellem Enhedslisten og erhvervslivets organisationer. Partiet står da også gerne ved, at den repræsenterer den yderste venstrefløj og ønsker socialisme i Danmark. En række erhvervssektorer skal for eksempel nationaliseres:

"Der er dele af erhvervslivet, hvor det er hensigtsmæssigt, at staten overtager styringen af virksomhederne. Det gælder finanssektoren, energisektoren og medicinindustrien. Deres produkter har så stor



"Jo mere de ansatte får til opgave at kontrollere og dokumentere, desto mindre tid er der til omsorg for børn og ældre," siger arbejdsmarkedsordfører Jørgen Arbo-Bæhr, Enhedslisten.

samfundsmæssig betydning, at det ikke skal styres af profit. Men derimod af at skabe den bedst mulige produktion til gavn for folket," siger Jørgen Arbo-Bæhr.

I hvert nummer af avisen får et politisk parti mulighed for at fremlægge sine synspunkter.

Partierne har ordet

Enhedslisten



Lars Krobæk - Årets TechNicolai



Administrerende direktør Lars Krobæk, Dansk Erhverv, til venstre, fik overrakt Årets Tech Nicolai af formanden for Professionel Elektronik, Mogens Jensen. Det skete i forbindelse med brancheorganisationens generalforsamling på Hotel Vilcon i Slagelse. Foruden den lille trolde fik Lars Krobæk en skulptur af Poul Isbak - en stol hugget ud i blå brasiliansk granit.

■ Brancheorganisationen Professionel Elektronik hædrer Dansk Erhvervs administrerende direktør

AF KRISTIAN KONGENSGAARD >

Arbejdet med at fusionere HTSI og Dansk Handel & Service til Dansk Erhverv er en af Professionel Elektroniks begrundelser for at udnævne organisationens administrerende direktør, Lars Krobæk, til Årets TechNicolai.

TechNicolai er brancheorganisationens maskot. Han er 34 cm høj og nært beslægtet med de berømte Gjøltrolde.

Professionel Elektronik blev dannet i 2004 som resultatet af en fusion af 3 foreninger inden for den elektroniske branche. I forbindelse hermed

blev det besluttet at indstifte en pris som Årets TechNicolai. Prisen skulle uddeles til en person, et firma eller en organisation, der har ydet en særlig indsats for elektronikbranchen i Danmark.

Det var i år første gang, prisen blev uddelt til en enkeltperson. Brancheorganisationens formand, Mogens Jensen, begrundede valget af Lars Krobæk med følgende:

"Bestyrelsen har fulgt hans store og dygtige arbejde med at fusionere HTSI og DHS til en slagkraftig organisation, både fagligt og politisk, til glæde for blandt andet Professionel Elektronik. Når vi dertil lægger det seriøse og dygtige arbejde, hvormed han står i spidsen for Dansk Erhverv i det daglige, var der ikke tvivl i bestyrelsen om, hvem man ønskede at indstille til at modtage Årets Tech Nicolai."

Den danske model gør Danmark attraktiv

■ Dansk Erhverv inviterede de udenlandske diplomater i Danmark til orienteringsmøde om det danske overenskomstforhandlingsystem

AF OLE CHRISTOFFERSEN >

Direktør Søren B. Henriksen, Dansk Erhverv, der gennemgik arbejdsgangene i forhandlingsystemet, lagde over for diplomaterne vægt på, at det ikke er let at kopiere den danske model:

"Vi har i Danmark et socialt system, der gør arbejdskraften mobil - lønsystemet er integreret i den danske

velfærdsmodel, og det har taget mange år at nå så vidt. Den store fleksibilitet gør det attraktivt at vælge Danmark som investeringsland," sagde han og tilføjede:

"Den globale verden kræver, at vi i Danmark er på forkant med nyskabelser. Vi kan ikke konkurrere på lave produktionsomkostninger, men vi kan være innovative og udvikle nye produkter og servicekoncepter."



30 diplomater fra 24 lande, fortrinsvis EU men også store samhandelslande som Kina og Rusland, deltog i Dansk Erhvervs orienteringsmøde om den danske model. (Foto: Ole Christoffersen).



Direktør Søren B. Henriksen gav diplomaterne en grundig indføring i den danske model. (Foto: Ole Christoffersen).



I Danmark er der altid plads til en rask diskussion om broforbindelser.

Absurd brodiskussion

■ Dansk Erhverv vil ikke kæde en eventuel ny bro mellem Sjælland og Jylland sammen med, om Femernprojektet bliver opgivet

AF KIM ØSTRØM >

"Det kan slet ikke udelukkes, at det viser sig nødvendigt med en ny bro mellem Jylland og Sjælland," siger chefkonsulent Jesper Højte Stenbæk, Dansk Erhverv, men tilføjer: "Derimod er det absurd at gøre et hvilket som helst trafikprojekt afhængig af et enten-eller. En eventuel ny bro mellem Sjælland og Jylland skal ikke gøres afhængig af, at projektet om en bro mellem Dan-

mark og Tyskland over Femern-bælt bliver opgivet. De to projekter har ikke noget at gøre med hinanden ud over, at de begge vil kunne løse fremtidige trafikproblemer."

"Det er helt naturligt og rigtigt, at politik nogle gange består i at foretage valg og fravalg. Men den samfundsmæssige gevinst af velovervejede trafikinvesteringer er så stor, at et fravalg i det foreliggende tilfælde er absurd."

Dansk Erhverv opfordrer alle til at lade Infrastrukturkommissionen gøre sit arbejde færdigt og fremlægge sin plan for de nødvendige fremtidige investeringer til gavn for alle:

"Intet skal på forhånd fravælges, før det er undersøgt ordentligt," konkluderer Jesper Højte Stenbæk.

Man skal vælge sin far med

■ På Dansk Erhvervs konference om generationsskifte fra far til datter præsenterede 3 døtre hver sin case. Men en ekspert i generationsskifte har svært ved at se en trend

AF KRISTIAN KONGENSGAARD >

Mange danske virksomheder har i generationer haft det velkendte ”& Søn” som en vigtig bestanddel af firmanavnet. Baggrunden for Dansk Erhvervs konference for nylig om døtres voksende indtog i danske familieejede virksomheders ledelse kunne imidlertid ikke bekræftes statistisk:

”Jeg har svært ved at se, at der i talene skulle være en trend, at flere og flere døtre overtager efter deres far,” konstaterede professor Morten Bennedsen, Copenhagen Business School. Han har forsket intensivt i familievirksomheder og generationsskifte og siger:

”Kun 1 ud af 10, der overtager familievirksomheden, er en pige. Men døtre og sønner er lige gode - eller lige dårlige - til at tage over, for generelt går det dårligt for virksomhederne efter et generationsskifte.”

Ifølge Morten Bennedsen skyldes det manglende uddannelse og ledelseserfaring:



”Både sønner og døtre skal få uddannelse og ledererfaring uden for virksomheden. De kan tidligt nok komme tilbage,” lød et af rådene fra professor Morten Bennedsen, Copenhagen Business School.

”Man skal gøre op med ”mesterlære-modellen”, hvor viden og erfaring primært kommer fra faderen. Både sønner og døtre skal få uddannelse og ledererfaring uden for virksomheden. De kan tidligt nok komme tilbage,” lød hans råd.

Døtre ”trues” af kapitalfonde

Trods manglende dokumentation for, at døtrene er på vej ind i familievirksomhedernes ledelse, kan Morten Bennedsen dog konkludere, at der er en tendens til, at døtre oftere overtager efter moderen, end sønnerne gør. Kvindelige iværksættere overlever også længere end mændene:

”Det skyldes i høj grad, at talentfulde kvinder starter for sig selv, fordi de oftere end mænd har svært

ved at blive set og hørt i virksomheden.”

Morten Bennedsen havde endnu en fjer til døtrenes hat:

”De er bedre end sønnerne til at integrere virksomheden og familielivet,” påpegede han.

Men skal døtrene ind og overtage familievirksomhederne, er det ikke deres brødre, der står i vejen, men helt andre og stærkere kræfter:

”25.000 danske familieejede virksomheder skal have ny ejer og ledelse i løbet af de næste 10 år. Kapitalfonde har stor appetit på de små og mellemstore virksomheder,” lød professorens fremtidsperspektiv.

Skulle hurtigt beslutte sig

På konferencen præsenterede 3 dø-

tre deres historie. Først Hanne Lund-Johansen, direktør for Karl Lund Papir En Gros A/S, København N:

Hun er 35 år og ejer i dag 60 % af aktierne, mens faderen har de sidste 40. Lillebroderen har ikke haft interesse for at overtage virksomheden.

Hanne Lund-Johansen har eksamen fra Niels Brock, men derudover kun lidt erfaring uden for virksomheden: ”Da jeg begyndte at arbejde i virksomheden, fandt jeg ud af, at jeg hurtigt skulle beslutte mig for, om jeg ville blive. Det er svært at komme ud, når man først er kommet ind.”

Faderen har stadig sin gang i virksomheden:

”Vi har et utrolig godt samarbejde. Det bliver ikke mig, der sætter en stopper for hans arbejde,” sagde hun og tilføjede:

”I vores branche med papir og emballage har jeg den fordel, at jeg ved meget mere om farver, end han gør.” Hanne Lund-Johansen synes, at hun kun er stødt på fordele ved at være pige:

”Der er mange habitter i erhvervslivet, og man får meget gratis opmærksomhed. Det er tragisk, at der ikke er flere piger, der tør.”

Hoteldirektør fra 8-16

Karen Nedergaard Svendsen er direktør for Absalon Hotel på Vesterbro i København. Der er tale om forpagtning, idet hotellet ejes af en velgørende fond, som hendes farmor og farfar oprettede i sin tid.

Hun vidste, hvad hun gik ind til, idet hun allerede som barn hjalp til på hotellet. I mellemtiden har hun gjort det, hun ifølge Morten Bennedsen skulle gøre: nemlig at få uddannelse og ledelseserfaring langt væk fra familievirksomheden.

Karen Svendsen har gået på hotelskole i Schweiz og arbejdet i branchen internationalt:

”Der er mange kvindelige hoteldirektører i København, så i den sammenhæng er jeg ikke usædvanlig. Det usædvanlige er ejerkonstruktionen, hvor min far i kraft af fondsejet fortsat har indflydelse, blandt andet omkring vedligeholdelse. Vi kan godt have forskellig opfattelse af,



Hanne Lund-Johansen, Karl Lund Papir En Gros A/S: ”I vores branche med papir og emballage har jeg den fordel, at jeg ved meget mere om farver, end min far gør.”



Karen Nedergaard Svendsen, Absalon Hotel: ”Det er det at have 117 bolde i luften ad gangen, der driver mig.”



Susanne Folmer, Lykkeberg A/S: ”Det er svært at sætte sig i respekt hos den, der har skiftet ens ble.”

omhu

hvordan hotellets farver og design skal være.”

Det er ikke nostalgi, der har trukket hende hjem til familiehotellet:

”Det er det at have 117 bolde i luften ad gangen, der driver mig.”

Trods det, at hotelbranchen er indbegrebet af døgnservice, insisterer Karen Svendsen på en arbejdsdag fra kl. 8-9 til 16-17 og fri i weekenden. Dermed bekræfter hun Morten Bennedsens påstand, at kvinder er bedre til at integrere virksomhed og familie.

Svært at sætte sig i respekt

Susanne Folmer er direktør og ejer af sildevirksomheden Lykkeberg A/S, beliggende i henholdsvis Hørve og København Ø.

Hun var ikke som barn og teenager involveret i virksomheden men levede sit eget liv. Heller ikke valg af uddannelse - hun blev cand.polit. - pegede i nogen silderetning. Derimod havnede Susanne Folmer i ATP, hvor hun blandt andet opnåede ledelseserfaring:

”På et tidspunkt ønskede min fars kompagnon imidlertid at trække sig ud af virksomheden, og min far bad mig om hjælp. Allerede efter kort tid følte jeg, at jeg hørte til i virksomheden. For som min far altid sagde: Først fanger du silden, og så fanger den dig.”

Susanne Folmer kom i ”mesterlære”, og det var ikke altid lige nemt



Tre døtre, der har overtaget virksomhedsledelsen efter deres far: Hanne Lund-Johansen, Susanne Folmer og Karen Nedergaard Svendsen.

at skulle tage over efter sin far:

”Han havde været chef i 45 år, og vi havde for eksempel meget forskellig opfattelse af, hvordan medarbejderne skulle behandles. Det er svært at sætte sig i respekt hos den, der har skiftet ens ble. Men min far har været en stor støtte for mig, og jeg er dybt taknemlig for at starte på hans skuldre. Derfor skal man vælge sin

far med omhu,” sagde Susanne Folmer med et glimt i øjet.

Slipper lettere

Ifølge Kirsten Kvist, konsulentvirksomheden Comonto, har døtre oftere end sønner erfaring fra andre brancher, og det er en stor fordel. Døtrene har også andre fordele i forhold til sønnerne:

”De slipper lettere igennem konflikter i forhold til fædrene,” påpegede hun. Advokat Julie Gerdes Brandenhoff, Dansk Erhverv, rådgiver blandt andet om virksomhedsoverdragelser. Juridisk er der naturligvis ikke forskel på, om det er sønner eller døtre, der tager over. Men generelt skal de blandt andet være opmærksom på følgende:

”Der står mange spændende ting i en overenskomst og i ansættelseskontrakterne. Ønsker man at ændre noget i forhold til for eksempel løn, bonus og jobfunktion, skal man lægge medarbejdernes opsigelsesperiode til - typisk 6 måneder. Det er godt at være innovativ, men også at tage den med ro,” lød hendes råd på konferencen.

I forlængelse heraf påpegede udviklingskonsulent Birgitte Meisner Nielsen, Dansk Erhverv, at man grundigt bør sætte sig ind i virksomhedens kultur og bløde værdier: ledelsesstil, hvem der er ”helte” og ”skurke”, hvilken adfærd der belønnes, samt hvordan man rekrutterer og fastholder medarbejderne.



Konferencen blev holdt i samarbejde med ErhvervsBladet og konsulentvirksomheden Comonto i Dansk Erhvervs domicil, Vester Farimagsgade i København.

Foto: Kaj Bonne

Autentiske virksomheder er bedst til at tiltrække kunder

■ Autentiske virksomheder har flere loyale kunder og mere tilfredse medarbejdere. Hvis en virksomhed skal være autentisk, bør der være overensstemmelse mellem det den gør, og det den siger

AF DORTHE PIHL >

Seks amerikanske kvinder har for nylig anlagt sag mod det gigantiske indkøbscenter Wal-Mart i en sag om ligestilling. Samtidig har virksomheden indrykket annoncer, der fortæller, hvor skønt det er at være medarbejder i Wal-Mart.

Men det har det åbenbart ikke været for de seks kvinder. Der er altså noget uautentisk ved Wal-Marts markedsføring. Det er et problem for mange virksomheder, mener Nikolaj Stagis fra STAGIS A/S, der hjælper virksomheder med at udtrykke deres autentiske styrker gennem udvikling af virksomhedens kultur, corporate design og kommunikation.

Hvad er autencitet?

Autenticitet er den vigtigste ud af fem parametre, når forbrugerne skal vurdere en virksomheds omdømme. Det viser internationale undersøgel-

ser fra blandt andet Reputation Institute, der er specialiserede i at kortlægge virksomheders omdømme.

"Når autenticiteten tilsyneladende er så afgørende for virksomheders renommé og succes på markedet, er der et stort behov for at forstå, hvordan virksomheder er - eller bliver - autentiske," siger Nikolaj Stagis.

Han har udviklet et koncept til at kortlægge, hvordan en virksomhed er autentisk:

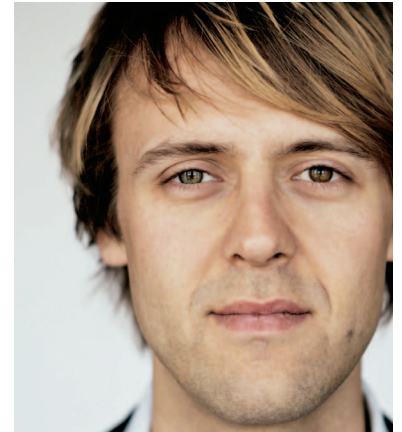
"Der er et samspil mellem virksomhedens historie, og hvordan organisationen hele tiden korrigerer sin strategi og sine handlinger efter egne overbevisninger. Nogen gange hænger virksomhedens historiske udvikling fint sammen med nutiden. Andre gange må man gennemføre radikale forandringer for at finde sine fødder at stå på," forklarer Nikolaj Stagis.

Øget loyalitet og virksomhedsværdi

En virksomheds autenticitet vurderes af både kunder og medarbejdere. Derfor kan det godt betale sig at gøre en indsats for at forstå, i hvilken grad virksomheden opleves autentisk af sine vigtigste "stakeholders". Hvis en virksomhed fremstår autentisk, afspejler det sig nemlig i kun-



Autentiske virksomheder har større succes hos forbrugere og medarbejdere. En virksomhed bliver opfattet autentisk, når der er overensstemmelse mellem det, man gør, og det man siger.



Nikolaj Stagis: "Arbejdet skal give mening. Der skal være sammenhæng i de ting, man gør. Både som individ og som organisation."

dernes loyalitet og ønske om at engagere sig yderligere i virksomhedens brand. Medarbejderne har desuden en følelse af, at deres arbejde er meningsfuldt.

"I dagens Danmark har medarbejdere frihed til at stille krav til deres arbejdsplads i en grad, vi ikke har set længe. Det handler ikke kun om løn og ferie, men om at arbejdet skal give mening. Der skal være sammenhæng i de ting, man gør. Både som individ og som organisation," påpeger Nikolaj Stagis.

Du kan læse mere om STAGIS A/S på: www.stagis.com

Spaniolerne byder på smagsprøver

■ 50 spanske vin- og fødevarerleverandører præsenterer deres produkter i samarbejde med Dansk Erhverv

- Tirsdag den 17. april 2007
- Kl. 10-17
- Moltkes Palæ,
Dronningens Tværgade 2,
København K

AF KRISTIAN KONGENSGAARD >

Danske importører, indkøbere, venner af fødevarer og vin samt øvrige interesserede får nu en enestående mulighed for at lære såvel produkter som virksomheder fra den spanske region "Castilla y León" at kende. ADE Internacional EXCAL, der er en organisation til fremme af internationale tiltag for lokalregeringen i regionen har i samarbejde med Cámara de Comercio Hispano Danesa i Madrid samlet 33 vinproducenter, 14 fødevareraktiviteter samt en enkelt såkaldt natur- og økologiproducent. De kommer til København i

samlet flok for at præsentere deres produkter og give smagsprøver. Dansk Erhverv er medarrangør, og souschef Claes Dalhoff Jensen, International Handel, siger:

"Det er kvalitetsmæssigt meget konkurrencedygtige produkter, der præsenteres. De spænder lige fra tørrede landskinker og andre specialiteter fra det iberiske landsvin til økologiske- og naturprodukter, gourmet- og delikatesspecialiteter, oste- og mælkeprodukter samt olivenolie foruden naturligvis anerkendt, certificeret og hædret kvalitetsvin."

Mange af de udstillende virksomheder har modtaget udmærkelser både på nationalt- og internationalt plan. I løbet af udstillingsdagen vil det blandt andet blive demonstreret, hvordan man udskærer iberisk skinke. Kniven føres af mesterskæreren for det spanske fodboldlands-



hold og fodboldholdet Real Madrid. Han kan ved sine udskæringer fremhæve de 7 smagsretninger i skinke. Imellem de mange smagsprøver holdes der vinseminarer. Fem Kvalitets- og Oprindelsescertifikater - Dominación de Origen/D.O. - og otte vinproducerende distrikter under betegnelsen "Vinos de Calidad de la Tierra" - egenskvalitetsvin, udgør regionens vinproducerende områder.

Ribera de Duero, Rueda, Cigales, Toro og Bierzo, alle med D.O., inkluderer mere end 400 kvalitetsvinproducenter, godkendt af hver enkelt områdes kvalitetsnævn.

Det er gratis at deltage, men arrangørerne vil gerne have en forudgående bekræftelse, stilet til Marianne Koefoed på:

- Telefon: 40 68 19 19
- E-mail: _ntrobos@excal.es

Verdens mest innovative butik er dansk

■ I senkræmmerbutikken Inspiration H.P. Nielsen i Roskilde vandt prisen som verdens mest innovative butik ved en international konkurrence i Chicago

AF DORTHE PIHL >

Det blev ikke til en Oscar til Danmark og dansk film i denne omgang - til gengæld kan landet bryste sig af at huse verdens mest innovative detailbutik. Den ligger i Roskilde og har været i den samme families eje i de sidste 100 år. Men det betyder altså ikke, at den ikke er fulgt med udviklingen - snarere tværtimod.

And the winner is...

Det er første gang, at en dansk detailhandler har deltaget i konkurrencen, og Roskilde-butikken har som den første i Skandinavien vundet 'The Global Innovator Award'. Konkurrencen har stået mellem 72 butikker fra hele verden. Blandt de 23, der gik videre til bedømmelse hos den internationale jury, var, ud over Inspiration H.P. Nielsen, store kendte varehuse som Bloomingdale's og Selfridges & Co.

Det var derfor også en både ydmyg og noget benøvet administrerende direktør Henrik Peter Reisby Nielsen, der sammen med sin far, Hans Peter Niel-



Vinderen af den prestigefyldte pris "The Global Innovator Award" 2007 - GIA-prisen - er dansk og hedder Henrik Peter Reisby Nielsen. Her står han sammen med sin far, Hans Peter Nielsen, efter prisoverrækkelsen i Chicago. (Foto: H.P. Nielsen).

sen, gik på podiet for at modtage og takke for prisen, da det stod klart, at den danske butik løb af med sejren:

"Det var storslået at deltage og en oplevelse for livet at vinde The Global Innovator Award. I ord er det svært at beskrive, hvordan det var - andet end stort, dybt seriøst og pompøst," fortæller en stolt Henrik Peter Reisby Nielsen.

Han sammenligner rammerne om begivenheden med det Oscar-show, som de fleste af os kun oplever på tv. Der var både røde løbere, 300 gæster klædt i galla og præsentationer af de nominerede på storskærme:

"Det var faktisk først, da vi ankom til Chicago, at det gik op for os, hvor stort anlagt prisuddelingen i virkeligheden er, og hvor stort det er overhovedet at deltage. Først da de nominerede blev præsenteret under gallamiddagen, blev vi klar over, hvem vi var oppe imod."

Efter middagen blev kuverterne i bedste Oscar-stil bragt ind, åbnet og spændingen udløst:

"Det var næsten ikke til at fatte, da han sagde: 'and the winner is Inspiration H.P. Nielsen Denmark.' Jeg havde forberedt en takketale hjemmefra, hvilket bragte latteren frem i



The Global Innovator Award gives til verdens mest innovative detailhandler og er den mest prestigefyldte pris i international detailsammenhæng. Den uddeles på verdens største detailhandelsmesse i Chicago. (Foto: H.P. Nielsen).

salen. Derfor indledte jeg også med et glimt i øjet, at såfremt jeg havde kendt til dem, jeg var oppe imod, var det ikke sikkert, at jeg havde skrevet nogen tale på forhånd," fortæller Henrik Reisby Nielsen.

Cadeau til dansk detailhandel

Henrik Reisby Nielsen vurderer, at prisen ikke alene har betydning for butikken i Roskilde, men for hele den danske detailhandel:

"Det er uden tvivl en kæmpe cadeau til dansk detailhandel og i særdeleshed til kædekonceptet Inspiration. Medlemmerne af juryen er ikke i tvivl om, at Inspiration i dag har et koncept med internationalt format." Hvis du vil læse mere om GIA, kåringen og butikken, kan du gå ind på: www.hpnielsen.dk

GIA-prisen

"The Global Innovator Award" - GIA-prisen - gives til verdens mest innovative detailhandler og er den mest prestigefyldte pris i international detailsammenhæng. Den uddeles på verdens største detailhandelsmesse i Chicago.

Udpluk af juryens motivation:

"Inspiration H.P. Nielsen har fundet en sjælden kombination af godt design, det rette produkt mix og ordentlige materialer. Butikkens indretning og dekoration er en fornøjelse, og den nye måde at skabe visuel merchandising indebærer, at det meget brede udbud af varekategorier bliver præsenteret på en let genkendelig, enkel og stilren facon over for kunderne. Af andre væsentlige præstationer, der er værd at bemærke for detailhandleren, er det gode forhold til kunderne, den innovative uddannelse af medarbejderne og fortræffelige markedsføring både i butikken og eksternt i medierne."

Juryen bestod blandt andre af:

- Martin Pegler, professor ved Fashion Institute of Technology, New York. Han har modtaget adskillige priser og er medlem af Society of Visual Merchandisers.
- Wolfgang Gruschwitz, ejer og administrerende direktør for Gruschwitz Corporation, München og Wien, der udbyder bistand i visual merchandising til detailhandlen. Klienterne tæller blandt andre ZARA og Burberry. Han underviser desuden ved European Retail Trade Institute og Retail Trade Academy.

Omsætningsgrænserne hæves

AF LEIF GRAASKOV JENSEN >

Omsætningsgrænsen for butikker, der hovedsagelig sælger dagligvarer, og som altid kan holde åbent om søndagen, er fra den 24. marts 2007 ændret fra en omsætning under 28,2 millioner kr. til en omsætning under 29,1 millioner.

Som dokumentation for, at butikken opfylder betingelsen, skal der indsendes en revisorerklæring til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, der på

sin hjemmeside offentliggør, at erklæringen er indsendt.

Omsætningsgrænsen for dagligvarebutikker, der kan holde søndagsåbent uden at indsende revisorerklæring, er også fra den 24. marts 2007 blevet ændret fra en omsætning under 12,2 millioner kr. til en omsætning under 12,6 millioner.

Yderligere information fås ved henvendelse til Dansk Erhvervs Hotline på:

- Telefon: 33 74 60 00

Tjen penge på dit medlemskab

■ Dansk Erhverv har blandt andet rabataftaler med følgende selskaber

TDC

Fastnet

- Indlandssamtaler og opkaldsafgift 23-28 %
- Udlandssamtaler 35-41 %
- Opkald til mobiltelefon 5-8 %

Mobil

- Indlandssamtaler og opkaldsafgift 25-30 %
- Udlandssamtaler 25 %
- Abonnement 25-30 %

Tillæg

- Intern kommunikation - Ekstra minimum 50 %
- Bredbånd
- TDC Bredbånd Professionel 10 %



Sonofon

Fastnet

- Indlandssamtaler og opkaldsafgift 18-24 %
- Udlandssamtaler 28-34 %
- Abonnement 10-28 %

Mobil

- Indlandssamtaler og opkaldsafgift 16-20 %
- + op til 4 % bonus
- Udlandssamtaler 36 %
- + op til 4 % bonus
- Abonnement 42 %

Tillæg

- Intern kommunikation - Ekstrarabat 66,7 %



Statoil

Detail

- Benzin kontokort - inkl. moms 0,28 kr. rabat + 0,02 kr. bonus pr. l
- Diesel kontokort - inkl. moms 0,90 kr. rabat + 0,10 kr. bonus pr. l
- Diesel Routex/Truckkort - inkl. moms 0,90 kr. rabat + 0,15 kr. bonus pr. l

Mulighed for attraktiv ekstrarabat til storkunder, som forhandles individuelt.

En gros

- Miljødiesel - ekskl. moms 460,- kr. + 100,- kr. pr. m³
- Fyringsolie - ekskl. moms 470,- kr. + 100,- kr. pr. m³

Dansk Erhverv tilbyder flere rabatter på andre produkter fra de ovennævnte leverandører, og vi tilbyder også rabatter på for eksempel forskellige forsikringer samt kvalitetskontrol fra SGS og udenlandsk momsrefusion.

For yderligere oplysninger eller tilmelding:
www.danskerhverv.com

Eller kontakt Josephine af Rosenborg på:

- Telefon: 33 74 60 00.

HØRINGSSAGER

Udvalgte sager som Dansk Erhverv har til høring

Kulturministeriet

Betænkning om revision af ophavsretslovens kapitel 3: Ophavsret i ansættelsesforhold og andre ophavsretlige kontraktforhold.

- Svarfrist: Mandag den 2. april 2007
- Sagsbehandler: Juridisk konsulent Henrik Rønne

Transport- og Energiministeriet

Meddelelse om udvidelse af de vigtigste transeuropæiske transportakser til nabolandene.

- Svarfrist: Mandag den 2. april 2007
- Sagsbehandler: Markedsdirektør Martin Aabak/ chefkonsulent Jesper Højte Stenbæk

Undervisningsministeriet

Markedsføring af Danmark som uddannelsesland.

- Svarfrist: Mandag den 2. april 2007
- Sagsbehandler: Forskningspolitisk chef Jannik Schack Linnemann

Justitsministeriet

Udkast til ændring af kørekortbekendtgørelsen og kørekortcirkulæret.

- Svarfrist: Onsdag den 4. april 2007
- Sagsbehandler: Chefkonsulent Jesper Højte Stenbæk

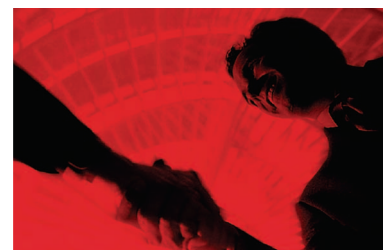
Dansk Standard

Imaging Equipment.

- Svarfrist: Tirsdag den 10. april 2007
- Sagsbehandler: Miljøchef Mette Herget

Franchising som eksportmotor

■ Dansk Erhverv inviterer i samarbejde med Dansk Franchise Forening og Dagbladet Børsen til en konference om franchising som eksportværktøj



- Onsdag den 9. maj 2007
- Kl. 9.30-16.00
- Dansk Erhverv, Vester Farimagsgade 19, København V

Program

- Global møbeleksport med franchising. v/Per Lykke Jensen, president, Global Sales & Marketing, Flexa Group.
- Udviklingsmuligheder med franchising. v/Kim Munch Lendal, direktør, Dansk Erhverv.
- Indtog i USA med livsstilsprodukter og dansk design. v/Torben Paulin, retail director, BoConcept.
- Til Rusland med masterfranchising og modesko. v/Steen Engembrecht, kædedirektør, Bianco Footwear.
- Danske franchisevirksomheder på eksportmarkederne. v/Mogens Bjerre, associate professor, Copenhagen Business School.

- Til Kina med franchising og egne butikker. v/Steen Petersen, export director, IC Companys.
- Præsentation af de nominerede til Franchiseprisen 2007. v/Inger Fredsted, formand for DFF - Dansk Franchise Forening, samt concept manager, IC Companys.
- Præsentation af de tre nominerede koncepter. v/konceptjerne.
- Vinderen af Franchiseprisen 2007 kåres.
- Spørgsmål/debat.

Bindende tilmelding

- www.borsen.dk/konference
- Inden torsdag den 3. maj 2007.

Pris

- Kr. 695,- for medlemmer af Dansk Franchise Forening og Dansk Erhverv samt for Dagbladet Børsens abonnenter.
- Kr. 995,- for alle andre. Inklusiv Børsen gratis i tre uger.

SPØRG og få SVAR

REDIGERET AF HOTLINECHEF LEIF GRAASKOV JENSEN

• Funktionærstatus

"Vi skal 1. april 2007 ansætte en timelønnet kontormedarbejder med 30 timer pr. uge. Skal vedkommende have en funktionærkontrakt eller en ikke-funktionærkontrakt?"



For at der er tale om en funktionær, skal tre betingelser være opfyldt. For det første skal medarbejderen have mere end 8 timer pr. uge i gennemsnit. For det andet skal medarbejderen udføre funktionærarbejde, som det er beskrevet i funktionærlovens § 1. For det tredje skal medarbejderen være i et tjenesteforhold. Funktionærstatus kan dog altid aftales.

I nærværende tilfælde har medarbejderen mere end 8 timer pr. uge i gennemsnit, ligesom kontorarbejde i henhold til funktionærlovens § 1 er funktionærarbejde. Endelig befinder medarbejderen sig i et tjenesteforhold. Der skal således udfærdiges en funktionærkontrakt.

Det er en udbredt misforståelse, at timelønnede ikke kan være funktionærer. Det kan de godt.

• Palmesøndag

"Vi har en isenkræmmerforretning. Må vi holde åbent palmesøndag?"



Ja, det er tilladt at holde åbent palmesøndag, idet denne dag i forhold til lukkeloven ikke betragtes som en helligdag.

Da det i øvrigt er den første søndag i måneden, hvor det er tilladt at holde åbent fra kl. 10-17, bruges der ikke en af de "løse søndage".

UDNYT DINE MEDLEMSFORDELE

BENYT VORE FORSIKRINGS-
OG PENSIONSPROGRAMMER



MEDLEMSFORSIKRING · COM

På grund af påsken
udkommer Dansk Erhverv næste gang
onsdag den 18. april 2007

NYE MEDLEMMER I DANSK ERHVERV

IT-Branchen

- WPSnet International ApS
Gydevang, Allerød
- Ericsson Internet Payment
Exchange AB
Sluseholmen, København SV

Dentalbrancheforeningen - DBF

- Coltène Whaledent
Tietgensplads, Århus C
(Netværket Medicobranchen.dk)

Dansk Fitness & Helse Organisation - DFHO

- Ör&Sund
Ny Strandvej, Humlebæk
- Motionscenteret
i Greve Svømmehal
Jørgen Bachs Plads, Greve
- Fitness dk
Sønderbrogade, Vejle
- S.A.T.S Brøndby
Brøndby Stadion, Brøndby
- Lifeclub
Hyrdehøj Bygade, Roskilde
- Sports Club
- St. Sct. Peder Stræde, Viborg
- Rebæk Søpark, Hvidovre
- Frejasvej, Hillerød
- Lyngbyvej, Gentofte
- Idrætsvænget, Farum
- Banetorvet, Allerød

Danske Speditører

- Valdetron Denmark ApS
- Hansa Seaways ApS
- Dealex ApS
Stockholmsgade, København Ø
- Valdetron
- Dealex
Liflyandskaya, St. Petersburg
- Combi Spedition A/S
Sverigesgade, Århus C

Professionel Elektronik - PE

- Zimmermann Film & Videoteknik
Værkstedvej, Valby

Dansk Transport og Logistik - DTL

- Flex Følgeservice
Vejlevej, Tørring
- JEP Transport
Sydmærksvej, Kirke Hyllinge
- JTV Trans ApS
Sankelmarksgade, København V
- Frank Højer
Mars Allé, Søborg
- Jan Jensen
Ejby, Lille Skensved
- LUG Ejendomsservice
Egelykkeparken, Greve
- Hoffmann Transport
Alstrupvej, Nørre Alslev
- Rømer Transport
Rørsangervej, Rønnede
- CC Autoruder
Krogsgårdsvej, Broby
- Kim Andersen
Kastrupvej, Mørke
- Leif Østergaard
Højlund, Horsens
- Saabye & Thomsen ApS
Brogesej, Silkeborg
- Arne Hansen A/S
Nordensvej, Fredericia
- Jonas Larsen Transport
Gårslev, Børkop
- Tommy Holt Larsen
Øster Hurup, Hadsund
- Ahlmann Transport og Kurér
Gl. Kirkevej, Tarm
- Robert Hansen af 19. april 2005
Cypres Allé, Kastrup

Øvrige brancher

- Carsten Brandt
Personaleudvikling
Banegårdspladsen, Århus C

Dansk Erhverv i Cambodja:

Ekspor­ten får en hjælpende hånd



■ Dansk Erhverv rådgiver gennem det EU-støttede udviklingsprogram "Productivity Challenge" erhvervsorganisationer i Cambodja sammen med Handels- og Industri­kammeret i Sheffield. På den seneste workshop i hovedstaden Phnom Penh var der sat fokus på eksportmulighederne til EU

AF ERIK JOHANSSON
CHEFKONSULENT
DANSK ERHVERV

I kraft af at tilhøre gruppen af mindst udviklede lande er Cambodja i vidt omfang blevet begunstiget af EU. Det betyder, at kvoter og toldsatser stort set er bortfaldet. Men selv med disse fordele er eksporten fra Cambodja til EU meget beskedent.

Det er imidlertid formålet med udviklingsprogrammet "Productivity Challenge", at få de deltagende organisationer - Phnom Penh Chamber of Commerce, Cambodian Federation of Employers and Business Associations samt The Garment Manufacturers Association in Cambodia - til i højere grad over for deres medlemmer at fremhæve eksportens betydning. På den seneste workshop optrådte følgende temaer:

- Motiver for en lokal virksomhed til at påbegynde eksport
- Udarbejdelse af en eksportplan
- Kulturforskelle
- Hvordan man udvælger et marked
- Information om de forskellige krav, der stilles fra EU, eksempelvis CE mærkning, krav til fødevarer m.v.
- Indhentning af informationer fra EU's databaser.

Især kulturforskelle har gjort et stort indtryk på cambodjanerne. Europæernes kontante krav til eksempelvis

leveringstider og stringente opfølgning på indgåede aftaler falder helt uden for asiatiske normer. I Asien optræder man altid venlig, imødekommende og forstående udadtil, mens man regner med, at der hen ad vejen kan fires på indgåede aftaler. Cambodjanerne udviser også stor forståelse for nødvendigheden af at eksportere til markeder med større købekraft, end de er vant til. Mangel på kapital, for lille produktionskapacitet og dårlige sprogkunderskaber er nogle af de faktorer, der hæmmer cambodjanske virksomheder i at eksportere.

I øvelsen at udvælge et marked ved cambodjanerne imidlertid godt, hvad det drejer sig om. De har imidlertid ikke altid fået lov til at være udfarende - men det kommer.

Virksomhederne har vidt forskellig udgangspunkt og muligheder, alt efter om de ligger i hovedstaden eller i en fjern region. Men for at sikre, at workshop'en fik alle aspekter med, havde vi bedt organisationerne om at samle alle eksportrelevante spørgsmål op, som de havde fået fra deres medlemmer.

Turismen er ved at slå igennem

Eksport er også fra politisk hold blevet opprioriteret. Blandt andet ved at det lokale handelsministerium i

stigende omfang arrangerer messe- og delegationsrejser til lande i området samt Australien for at fremme eksporten. Men da der ikke gives nogen økonomisk støtte, er det endnu forbeholdt de større virksomheder. Phnom Penh Chamber tilbyder derfor sine SMV'er, at de kan deltage på fællesstande til meget små omkostninger.

På ét område er Cambodja ved at "slå igennem" - turismen. I 2006 anslås det, at 1,3 millioner turister besøgte landet - og det til priser væsentligt under Thailands.

Det store samtaleemne i Phnom Penh p.t. er retsopgøret mod nogle af de tidligere ledere fra Pol Pot's rædselsregime. Befolkningen er generelt meget interesseret i, at retsopgøret kommer i gang. I regeringen derimod er der personer, som helst ser det forhalet mest muligt.

Et eksempel på den voldsomme korrup­tion

Alting koster - og Cambodja er placeret som nummer 183 på verdensranglisten over korrupte lande. Den taxachauffør, som vi har benyttet hver gang, vi har holdt workshop, fik stjålet sin bil. Forsikring havde han naturligvis ikke - det er for dyrt.

Efter at have meldt bilen stjålet hos politiet, blev vores taxachauffør et par dage senere kontaktet af politi-

Afsender:
Schultz PortoService
Postboks 9490
9490 Pandrup

stationens chef. Han "tilbød" at gøre en ekstraordinær indsats for at finde bilen mod, at taxachaufføren "betalte" halvdelen af bilens værdi.

Hvis bilen blev fundet, skulle chaufføren sælge bilen og give cirka USD 1.000 til politiet! De resterende USD 1.000 kunne han anvende til at købe et lille såkaldt Tuk-tuk-køretøj og på den måde opretholde sin families tilværelse.

Bilen er endnu ikke fundet - det sker meget sjældent, idet stjålne biler som regel bliver skilt ad inden for få timer og solgt som reservedele!



Artiklens forfatter, chefkonsulent Erik Johansson, Dansk Erhverv, instruerer en af de cambodjanske deltagere på eksportworkshop'en i Phnom Penh. Til venstre Projects Officer Laura Grieve, Handels- og Industri­kammeret i Sheffield.