

Erhvervs-Bladet

Mandag 21. oktober 1991
28. årgang nr. 179
Uge 43 - Kr. 7,00
Telefon 31 21 36 36

Firmaerne gider ikke i Østeuropa

Selv om ordrer »serveres på et sølvfad«, siger danske firmaer nej tak, fastslår rådgiver, der har måttet aflyse kontaktmøde.

Af Flemming J. Mikkelsen

Indehaver af rådgivningsfirmaet Uniclina Engineering and Consult i Tiset ved Århus, Karsten Skødt, er utilfreds med og skuffet over danske eksportørers indsats i Østeuropa.

Stærkt inspireret af regeringens nye eksportfremmeplan for Østeuropa, udtalelser i Erhvervs-Bladet i sidste uge af Slovakiets industriminister Frantisek Cepcek om, at Tjekkosllovakiet er verdens mest forurenede land og den konservative gruppeformand Lars P. Gammelgaards udsagn om, at Danmark er for dårlig til at opbygge østeksport, siger Karsten Skødt, at selv om ordrer »serveres på et sølvfad« for danske virksomheder, tager de dem ikke.

- Det betyder, at tyskerne og amerikanerne, som er meget mere aktive i Østeuropa, end danskere er, løber med det hele lige for næsen af os, siger

Karsten Skødt.

Han taler af erfaring. Han har i 25 år været internationalt beskæftiget med klimateknologi, og siden 1988 har han arbejdet i Tjekkosllovakiet. For et års tid siden etablerede han kontor i Prag.

Med 100 konkrete kundeemner og projekter inden for miljøområdet forsøgte Karsten Skødt i begyndelsen af november at arrangere et to-dages kontaktmøde i Prag mellem disse 100 virksomheder og 20 specielt indbudte danske virksomheder. Arrangementet er nu aflyst, fordi kun to danske virksomheder vil deltage.

Ødelægger renommé

- Jeg har nu meddelt de tjekkoslovakiske kundeemner og de ministerielle repræsentanter, som skulle deltage, at arrangementet ikke bliver til noget.

- Det kan de ikke forstå. De véd, at danske firmaer er førende på miljøområdet, projekterne er veldefinerede og

finansieringen på plads, og de danske firmaer skal ikke foretage markedsarbejdning. Tjekkosllovakierne står simpelthen og venter på leverandører, og de kan ikke få andet indtryk, end at danske virksomheder ikke gider tage ordrerne.

- Den holdning kan ødelægge meget for andre danske virksomheder langt ud i fremtiden, fordi vi får et meget dårligt renommé, siger Karsten Skødt.

Han mener, at alt for mange danske virksomheder er for hjemmemarkedsorienterede og er bange for at løbe en risiko.

- De små virksomheder er de mest interesserede, men de mangler ofte finansiell styrke til at tage ordrerne. De har ikke ressourcer til at vente 3-4 år med at tage fortjenesten hjem. Men der er også noget i vejen med holdningerne til at gå på eksportmarkedet. Vi skal passe på, at vore konkurrenter ikke løber med det hele, siger Karsten Skødt.



Karsten Skødt:
- Ved at sige nej til ordrer ødelægger danske firmaer det for andre langt ud i fremtiden
Foto: Claus Haagensen/Chili