

Nordjyderne får deres eget Eksporthus



Morten Østergaard (t.v.) og Søren Padkjær: Det er ikke nok at rådgive. Vi går ud og tager ordrene hjem. (Foto: Grethe Dahl)

Nordjysk Eksporthandelshus er under stiftelse og er allerede i gang med at skaffe de første kunder. Det er en ny måde at løse de mindre virksomheders eksportproblemer på.

Af Per Thygesen Poulsen

Eksportsalg er et problem for ledere af mindre virksomheder. Det gør Nordjylland noget ved nu gennem etableringen af et eksporthandelshus, det første af denne type, etableret af industrien selv.

Nordjysk Eksporthandelshus A/S er under stiftelse indtil 30. april, hvor aktietegningen slutter. Men allerede i november 1987 ansattes en erfaren eksportmand, Søren Padkjær, som direktør, og i denne uge har han været i Tyskland for at kontakte den første kunde.

Eksporthandelshuset skal ikke kun optræde som agent og sælge mod en aftalt provision. Det er planen at

handelshuset skal sammensætte sin egen kollektion af varer, indkøbe dem i fast regning hos nordjyske virksomheder, og sælge dem, eventuelt under eget varemærke. I første omgang er en boligkollektion under udarbejdelse, bestående af møbler, belysning, gardiner og tekstiler.

Den 1. april ansættes en ung tysker med bolig i Stuttgart-området til som salgskonsulent at dække delstaten Baden-Württemberg med det store, købedygtige publikum for de nordjyske industrier. Senere er det tanken at ansætte en englænder til at dække Storbritannien.

Eksportafdeling

»Vi bliver de mindre virksomheders eksportchef og eksportafdeling. Rådgivere er der nok af. Vi går ud og tager ordrene hjem,« siger Morten Østergaard, chef for Nordjyllands Erhvervsråd. Han, Søren Padkjær og advokat Anders Hjulmand, formand for Nordjysk Eksporthandelshus, er stiftere af aktieselskabet, som endnu ikke har valgt bestyrelse eller formand.

Lederen af den mindre virksomhed er mester, når det gælder egen produktion. Men så længe der kun er en

snes eller et halvt hundrede medarbejdere, må lederen selv klare samtlige funktioner. Han savner sprogkendskaberne og kendskabet til eksportmarkedsføring, og har ikke tid til at gå på kurser. På én dag beskæftiger han sig med så mange som 80 forskellige opgaver og kan derfor savne det strategiske overblik, viser undersøgelser.

Derfor er politikere og organisationer parat til at se bort fra de små industri- og håndværksvirksomheder når det gælder eksporten. Men så må de små virksomheder klare sagen selv, og her er eksporthandelshuset en bedre løsning end eksportkonsulenter og støtte til eksportgrupper, noget som Nordjylland alt sammen har anvendt uden større resultater.

De store virksomheder springer over sprog- og kulturbarrieren ved at etablere egne salgsselskaber. Og ved at ansætte egne salgskonsulenter af samme nationalitet som køberne, opnår nordjyderne tilsvarende fordele på markedet, hvad udsendelsen af en dansk sælger ikke kan give.

Initiativ

Selv om det ikke er nogen betingelse at tegne aktier for

at blive leverandør, er en del af de 35 virksomheder, som foreløbig har henvendt sig, også blevet aktionærer.

Men mange andre nordjyske virksomheder er blandt de foreløbig 23 aktionærer, som til sammen har tegnet en aktiekapital på 535.000 kr. Der er ikke en eneste krone af offentlige midler i selskabet, aktionærerne er foruden et lokalt pengeinstitut og en kreditforening virksomheder med fra to til hundrede ansatte.

Bag initiativet står Nordjyllands Erhvervsråd, hvis formand Jørgen Giversen er direktør for Sparekassen Nordjylland, som også er den største enkeltaktionær.

Indtil videre fungerer erhvervsrådet, der har til huse i Aalborg, som sekretariat for Nordjysk Eksporthandelshus. Dersom resultaterne svarer til forventningerne, er det hensigten, senere at flytte til det planlagte servicecenter i den kommende Nordjysk Videnpark.

Efter planerne vil handelshuset i de første tre år akkumulere et underskud på en halv million kroner før regnskabet begynder at udvise et overskud. Omsætningen forventes i starten kun at blive få millioner kroner årligt.