



Søren Padkjær var i sidste uge i færd med at pakke bilen med nordjyske produkter, der skal introduceres for de tyske byggemarkeder. (Foto: Mogens Anthonsen.)

# Kører autostradaen tynd med sortiment af nordjyske produkter

Direktøren for Nordjysk Eksporthandelshus superoptimist

Direktør Søren Padkjær, Nordjysk Eksporthandelshus er ikke hjemme i dag. Han er faktisk slet ikke hjemme hele ugen.

Den tilbringes på den vesttyske autostrada, hvor direktøren bombarderer de tyske indkøbskæder med nordjyske produktsortimenter.

Eksporthandelshuset har kun et halvt år på bagen, men allerede nu er der god grund til optimisme, mener direktøren, der indtil for nylig var eneste medarbejder i foretagendet.

Det tager måske nok længere tid at bearbejde de tyske indkøbskæder, end vi havde ventet, men til gengæld har jeg mødt stor interesse for mange af de produkter, jeg har rejst rundt med, siger Søren Padkjær.

Han er i denne uge i Vesttyskland med et pro-

duktsortiment til byggemarkeder, men hullet til det store tyske marked er opstået i en anden branche.

Et tekstilprodukt er blevet introduceret hos Vesttyskland største indkøbskæde inden for branchen, og den har nu bestilt en prøveordre.

## Samarbejder med det nye Farsø-center

Også på møbelsiden har Søren Padkjær haft held til at vække interesse hos en indkøbskæde. Hvad angår møbler har eksporthandelshuset, der også bærer navnet Danpro, et indgående samarbejde med det splinternye Erhvervsudviklingscenter Farsø om markeds-tilpasning og nyudvikling af møbler.

Som et eksempel på, hvordan Danpro arbejder

kan nævnes et friskt eksempel. Søren Padkjær kom tilfældigvis til at se et katalog over afgangsgaver fra et hold på Kunstakademiet i København.

Han bemærkede, at der var et par af produkterne, som passede til en af de indkøbskæder, han havde fået kontakt med. Han sendte materialet ned til tyskerne, som fattede interesse for produkterne.

## En løftestang

Næste fase er, at Danpro nu i samarbejde med centret i Farsø og Teknologisk Informations Center i Hjørring er i færd med at finde virksomheder, der kan producere nyhederne.

Hovedtanken med vort arbejde er at samle et produktsortiment inden for en bestemt kategori. Det sam-

lede sortiment kører jeg så rundt og præsenterer for de tyske indkøbskæder. Normalt er man kun interesseret i to-tre produkter ud af en halv snes stykker, men det afgørende er, at man får skabt en kontakt. Ofte kan et produkt være løftestang for andre produkter. Det har vi allerede oplevet inden for tekstilbranchen, hvor en kæde først bestilte et produkt for derefter også at rette interessen mod et helt andet produkt.

Hvis en virksomhed selv forsøger at gå ud på eksportmarkederne med et enkelt produkt kan det ofte virke for tyndt. Omkostningerne bliver ofte for store for de mindre virksomheder, der heller ikke har andre produkter med, som kan stimulere interessen, siger Søren Padkjær.

medarbejder, der skal etablere kontakt til og følge op på mulige aftagere.

Imidlertid har man måttet erkende, at de tyske indkøbskæder har hovedsæder over hele landet. Det indebærer, at Søren Padkjær fra Aalborg skal dække Vesttyskland ned til Ruhr-distriktet, mens resten styres fra Sydtysskland.

I maj blev desuden en sekretær ansat i Danpro.

Selv om bearbejdningen af de tyske indkøbskæder tager lang tid og er kapitalkrævende, regner Søren Padkjær med, at man efter et par år vil have så store driftsindtægter, at man på ny kan bygge kapital op.

Kapitalgrundlaget har været 560.000 kr. fra starten. Der er på forhånd budgetteret med, at de er væk efter de første par år, hvorefter driften skulle kunne genskabe kapitalen og mere til.

Eksporthandelshuset er et almindeligt aktieselskab, hvor de to initiativtagere til huset, Nordjyllands Erhvervsråd og Nordjysk Eksporthandelshus sidder på de bestemmende A-aktier, der ikke kan give udbytte. Det kan de B-aktier, som de øvrige investorer besidder, til gengæld.

I skrivende stund har Danpro modtaget henvendelser fra 82 nordjyske virksomheder, der er interesseret i at komme med på det tyske eksportfelt. Det er typisk små virksomheder med 10-15 ansatte. Fællesnævneren er oftest, at virksomhederne ikke har en decideret salgsorganisation.

Samarbejdet mellem Danpro og de forskellige virksomheder bliver åremålsbestemt, hvorefter det er op til den enkelte virksomhed, om den selv vil overtage arbejdet. De fleste virksomheder har indtil nu været mest interesseret i, at Danpro slet og ret køber produkterne hos virksomhederne for at eksportere dem. Det er en minoritet, der ønsker at fakturere direkte til tyskerne.

Oprindelig fokuserede nordjyderne først og fremmest på Sydtysskland, hvor man ved udgangen af denne måned ansætter en tysk

## TIL HÅNDWERKERE OG ENTREPRENØRER

Bliv konkurrencedygtig med GIVE ELEMENTER.



### TIL INDUSTRI:



### TIL LANDBRUG:

Isolerede halvægselementer

Skillevægsgabmursselementer.

Kan leveres med:

- Indstæbe plastvinduer og døre.
- Hjørner i rustfrit stål.
- Specialløsninger.



Velegnet til bl.a.:

- Stamlagre, støttemure.
- Salt-, grus-, stenlagre.
- Ensilage, møddingsmure.

REKVIRER BROCHURE/

KONSULENTBESØG



GIVE ELEMENTER A/S  
Industriens 16, 7220 Give Tlf. 86 73 15 22  
Ans. det. Toldbodgade 17, 4700 Høvsbø  
Tlf. 62 72 65 70

## Vi gearer Deres indskud op til 20 gange.

Min. indskud kr. 10.000,00 kontant.  
De får over fem gange den normale bankrente i afkast