



Udflytning af job tager fart blandt ejerledere

Af Hans Jørgen Dalum

Udflytningen af danske job til udlandet fortsætter i en lind strøm. Men den er i gang med at skifte gear. Hidtil har det primært været store koncerner, der har flyttet job til udlandet. Mit synspunkt er, at konkurrenceevnen i Danmark lider under, at landene omkring os har opøst sig gevaldigt, mens vi har stået i stampe. Derfor bider landene omkring os i haserne med bedre vilkår for virksomhederne. Vi vil derfor opleve mellemstore virksomheder flytte job ud af landet i større skala end hidtil.

Fredag Morgens research hos Danmarks Statistik viser, at Danmark har mistet 58.000 job i industrien på syv kvartaler. Fra 399.000 job i 3. kvartal 2008 (før finanskrisen red.) til 341.000 i første kvartal 2010. Det svarer i runde tal til 15 procent. Det positive er, at beskæftigelsen i industrien er steget en anelse de første tre måneder i år. Men ikke noget der for alvor rykker billedet. Faldet i beskæftigelsen i industrien skyldes udflytningen af job eller at virksomhederne er gået ned. Begge dele er udtryk for, at vores omkostningsniveau er alt for højt. Derfor bliver det nu overvejende blandt virksomheder ned til 50 ansatte at flytte job ud af landet i større skala. Det kan ganske enkelt bedre betale sig at producere i udlandet.

Det er efter min opfattelse vores allerstørste erhvervspolitiske udfordring. Det underer mig, at arbejdsmarkedets parter ikke sætter sig sammen og forsøger at løse det og at vore politikere på Christiansborg heller ikke gør noget aktivt på området.

Det bringer mig frem til den anden del af pointen. Nemlig at den ledige arbejdskraft i Danmark fremover vil bestå af ufaglærte. Indenfor et til tre år mener jeg, at de ledige bliver dem med færrest kompetencer. Og jo flere job der flytter ud, desto mere skæv bliver sammensætningen af den ledige arbejdskraft. Taberne bliver de ufaglærte. Derfor bliver vi både nødt til at løfte alles kompetencer - ikke blot de ufaglærtes - men alle skal et trin op af stigen, og vi bliver samtidig nødt til at sænke mindstelønnen eller helt fjerne den. Det er en måde at genskabe den relative konkurrenceevne på. Hvis vi gør det, sætter vi ikke fart på udflytningen, men motiverer i stedet virksomhederne til at blive her. Ejerlederne skaber væksten. Giv os mulighederne for at skabe den i Danmark.

Lukrativ pensionsordning til ejerledere

Ejerlederne vil i nær fremtid underskrive en aftale med et pensionselskab, der kan sikre medlemmerne at tegne pensionsordninger på fordelagtige vilkår. Både for ejerlederen og de ansatte. Direktør Hans Jørgen Dalum kalder den kommende aftale for et "scoop", idet den giver nye økonomiske fordele til medlemmerne i forbindelse med pensionsordninger.

- Udflytning af job tager fart blandt ejerledere
Side 1
- Lukrativ pensionsordning til ejerledere
Side 1
- Det lyder som en god forretning
Side 2
- Hvor solidt er opsvinget egentligt?
Side 3
- Firmaernes salg stiger
Side 3
- Industriens omsætning stiger også
Side 3
- Virksomheder under 8 mio. kr. i omsætning kan fravælge revision
Side 4
- Kommuner får svært ved at nå i mål for udbud
Side 4
- Økologiske produkter storsælger
Side 4
- Supermarkeder bør forny sit layout
Side 4
- Uddannelse til ejerledere
Side 5

Det lyder som en god forretning

To lys på et bord og dæmpet musik i baggrunden. Stedet er en restaurant. Den stille og rolige musik får jer til at føle sig godt tilpas og øger mulighederne for, at I bestiller en dessert. Omvendt hvis der skrues lidt op for musikken og rytmen bliver hurtigere, beder du om at få regningen og komme ud af døren. Musikken kan påvirke vores handlinger.

Ude på en mark nær Ringsted ligger den ejerledede virksomhed Pro-Partner, der har gjort lyd til sit forretningsområde. I gamle dage hed baggrundsmusikken "muzak", men ejerleder Kasper Christensen, kalder denne del af forretningen for Business Music. Han er i fuld gang med at fortælle om sin virksomhed på et netværksmøde blandt ejerledere. "Den rette musik, i den rette kvalitet med den rette lydstyrke, kan få kunder til at blive 20 procent længere tid i butikken. Det kan påvirke folks indkøb. Det kan få en kvinde til at købe den kjole, hun prøver. Musik kan få folk til at blive længere tid på en bar, eller det kan få folk til at putte flere varer i indkøbsvognen. Musik påvirker sanserne og kan dermed også påvirke handlingerne," siger Kasper Christensen.

Virksomheden startede i 1994 og har i dag mellem 1500 og 2000 installationer indenfor musikanlæg. Pro-Partner får musikken leveret digitalt via en hollandsk samarbejdspartner, og kan levere musikken via afgiftsfri kanaler til sine kunder. Ifølge Kasper Christensen sparer Coop 30 mio. kr. om året ved at spille afgiftsfritaget musik i alle kædens supermarkeder frem for at spille musik,

der er belagt med afgifter. I 2009 blev virksomheden ramt af finanskrisen, og Kasper Christensen "rekonstruerede" virksomheden og købte aktiverne over i et nyt selskab. Han ejer i dag 60 procent af virksomheden, mens Per Tolstang som ny partner ejer 40 procent og har ansvaret for økonomien.

Talevarsling

Det andet store forretningsområde for Pro-Partner kaldes "talevarsling". Når man er inde i et supermarked, en biograf, et hotel eller restaurant, en lufthavn eller et tog, stadion, skal virksomheden kunne varsle brand eller ulykker over højttalere - og bygningerne eller anlæggene skal kunne evakueres hurtigt. Det forretningsområde har Pro-Partner fået rigtig godt fat i. Det er blevet en niche, hvor der kun er et fåtal af konkurrerende virksomheder tilbage.

"Kravene for talevarsling er løbende blevet skærpet. Når vi kommer frem til marts 2011 har vi reelt kun Bosch tilbage som en reel konkurrent. Det er et forretningsområde som mange "lydfirmaer" ikke ser som spændende, men vi mener at have fundet en interessant niche for vores løsninger," siger Kasper Christensen.

Virksomhedens anlæg står hos Dansk Supermarked i Netto og Føtex-butikker, og når en ny butik åbnes bliver den født med et talevarslingssystem. Kundelisten tæller også Operaen (foto), Fields, Fitness DK, Rødovre Centrum, og der blev også leveret lyd til Cop15 mødet i Bella Center mv.

Hvordan kan en lille virksomhed med otte ansatte sikre sig store kendte virksomheder som kunder?

"Vi bruger Parabyg som informations-tjeneste. Vi kontakter stort set aldrig bygherren. Men når bygherren har valgt arkitekt eller ingeniør, bruger vi telemarketing. Det er helt afgørende, at jo tidligere vi involveres i beslutningsprocessen, desto mere kan vores løsning også tilpasses, så kunderne får præcis den løsning, der giver de største fordele."

"Den anden aktivitet er vores hjemmeside. Vi har omkring 1000 besøgende pr. måned, og vi kan se, at de unikke besøgende er teknisk interesserede og bliver der forholdsvis lang tid. Det giver ikke nødvendigvis ordrer, men de finder ud af, at vi ved, hvad vi taler om, når vi taler lyd. Vores referenceliste taler for sig selv, når vi er til møde med mulige kunder."

"Den tredje aktivitet er kurser og seminarer. Her går vi ind på meget specialiserede emner. Så de tre aktiviteter er vores marketing, salg og kundevedligeholdelse," siger Kasper Christensen.

Et af de nye forretningsområder for firmaets løsninger ser han indenfor ejendomsrådgiverbranchen og pengeinstitutter. I de øvrige områder skal "musikken" få folk til at købe mere eller handle hurtigere. I de nye forretningsområder skal musikken bruges til at skabe "fortrolighed".

Virksomheden forventer at omsætte for 15-18 mio. kr. i år.



Hvor solidt er opsvinget egentligt?

Der er en modsætning mellem samfundsøkonomiens positive signaler og mange virksomheders tilbageholdenhed med nye investeringer. Derfor er der grund til at spørge, hvor solidt er opsvinget egentligt?

Der er grøde i økonomien. Samtidig med de stigende temperaturer udenfor, ser prognoserne for økonomien også bedre ud. Danmarks Statistik udkom i mandags med et kvartalsregnskab for dansk økonomi. Det er første gang denne udgivelse ser dagens lys. Der var en glædelig overraskelse med i posen. Eksporten stiger. Økonomien er tilbage på vækstsprettet og trækkes al import på 180 mia. kr. fra eksporten på 194 mia. kr., ses der et driftsmæssigt overskud på

handelsbalancen på 14 mia. kr. i første kvartal. Det vil rigtig mange lande misunde Danmark.

Derfor overraskede 1. kvartals BNP også alle økonomer - positivt. Væksten var 0,6 procent, og det var dobbelt så meget som økonomerne havde forventet. Og det er især eksportens skyld, men også større købelyst hos forbrugerne. Selv om der er fremgang i økonomien, og virksomhederne mærker fremgangen i form af stigende ordreindgang, er der helt tydeligt forsigtighed blandt virksomhederne.

Kreditklemmen blandt landets mange ejerledede virksomheder er fortsat et problem. Ifølge Danmarks Statistik er

investeringerne faldet med 3,3 procent i årets første tre måneder. Investeringer i nye maskiner og biler faldt med 7 procent.

Tilbagegangen i virksomhedernes investeringer er helt afgørende for at skabe vækst i virksomhederne og dermed nye job. Denne tilbageholdenhed, som er helt reel, kan meget vel bunde i, at der ikke er frie midler til investeringer. Det står i kontrast til de nye positive signaler i samfundsøkonomien, hvor forbruget og især eksporten trækker fremgangen i gang.

Kun fremtiden kan vise, om opsvinget er så solidt at det bider sig fast.

Firmaernes salg stiger

Virksomhedernes salg steg 4 procent i 1. kvartal 2010 sammenlignet med 4. kvartal 2009. Dermed stiger virksomhedernes omsætning, og ligesom tidligere nævnt med fremgangen i eksporten, viser det sig, at det er de udenlandske kunder, som køber mest. Det er præcis den samme tendens. Det er eksporten, der står bag væksten i økonomien.

Foruden vækst i salget er der også stigning i virksomhedernes indkøb. Det betyder stigende indkøb af materialer og råvarer, der bruges i produktion og

handel og transport. Selvom 1. kvartal 2010 akkurat sniger sig over 1. kvartal 2009 med hensyn til indkøb, så er der i marts måned tale om en markant fremgang - sammenlignet med for et år siden.

Det er inden for industri, råstofudvinding og forsyningsvirksomhed den største vækst er med 7,1 procent i kvartalet. I bygge og anlæg er det stadig dårlige tider og erhvervsservice - som blandt andet omfatter konsulentvirksomheder - er ligeledes i tilbagegang

med 1,2 procent i 1. kvartal 2010.

Firmaernes køb og salg baserer sig på oplysninger, virksomhederne selv indberetter til Skat i forbindelse med momsangivelser. Alle tal er eksklusive moms. Salget udgør i 1. kvartal 2010 746,9 mia. kr.

Industriens omsætning stiger også

Industrivirksomhedernes salg steg med 1,8 procent i 1. kvartal, oplyser Danmarks Statistik. Dermed følger industrien med i kølvandet af positive signaler. Den største stigning i omsætningen oplevede medicinalindustrien. Her steg salget med 33,4 procent. Transportmiddelindustrien oplevede

en fremgang i salget på 30 procent, og elektronikindustriens omsætning steg 14 procent. Fødevarerbranchen er den største industri branche. Her oplevede man en fremgang i salget på 4,2 procent.

Maskinindustrien gik 23,8 procent tilbage, og er den industri, der har oplevet

størst fald. På andenpladsen kom plast-, glas- og betonindustrien med en tilbagegang på 3,5 procent.

Den industrielle beskæftigelse vokser en anelse til i alt 341.000 ansatte.

Virksomheder under 8 mio. kr. i omsætning kan fravælge revision

Et flertal i Folketinget bestående af Venstre, Konservative, Dansk Folkeparti og Liberal Alliance - har i tirsdags vedtaget en ændring af årsregnskabsloven. Det betyder, at alle små selskaber i regnskabsklasse B med en omsætning under 8 mio. kr. selv kan bestemme, om de vil have deres årsregnskab revideret.

Økonomi- og erhvervsminister, Brian Mikkelsen, siger: "Med ændringen af årsregnskabsloven har vi skabt fleksible rammer, så den lille virksomhed ikke

er underlagt de samme krav til revision som den store virksomhed med et komplekst regnskab. Det hjælper de små virksomheder til at skabe ny vækst."

Der kan frigøres op til 450 mio. kr. om året, der i stedet kan anvendes på at skabe vækst og beskæftigelse.

Det er dog ikke kun gulerød. Der er også pisk. De virksomheder, der ikke overholder reglerne i årsregnskabsloven kan pålægges revision i en længere årrække.

Ved at give de små virksomheder mulighed for at fravælge revision er de i højere grad sidestillet med deres europæiske konkurrenter.

For at kunne fravælge revision skal to ud af tre forudsætninger ikke overskrides i to hele regnskabsår:

- omsætning på 8 mio. kr.
- balancesum på 4 mio. kr.
- 12 fuldtidsansatte i løbet af regnskabsåret

Kommuner får svært ved at nå i mål for udbud

Dansk Byggeri advarer nu om, at kommunerne kan få svært ved at nå den aftalte udliciteringsgrad med regeringen. Det skriver Licitationen. Erhvervspolitisk konsulent Kathrine Stampe Andersen fastslår, hvis kommunerne ikke sætter udliciteringen i vejret, når de ikke det

aftalte mål på 26,5 procent. Men kommer til at mangle næsten 1 procent.

"Kommunerne er inde i en udvikling, hvor de udliciterer, men det går for langsomt. Potentialet for udlicitering er langt højere, end det sker i virkelighe-

den. Udlicitering er en del af løsningen på de kommunale økonomiske problemer, ikke en del af problemet," siger Kathrine Stampe Andersen.

Økologiske produkter storsælger

Trods økonomisk krise i 2009 er salget af økologiske varer fortsat stigende. Danmarks Statistik har opgjort salget af økologiske varer til knapt 5 mia. kr. - en

stigning på 5,7 pct. i forhold til 2008. Det skal ses i lyset af, at priserne på fødevarer indenfor en række dagligvarer falder i pris. Priserne på fødevarer faldt

fra marts til april med 0,1 pct. viser opgørelsen. Det er især priserne på kød, frugt & grønt samt kornprodukter, der er faldet i pris.

Supermarkeder bør forny sit layout

Det er en kendt sag for kunder i supermarkeder, at brød og mælk placeres rimelig langt tilbage i butikken. Supermarkedet håber på, at kunderne fylder indkøbsvognen op undervejs hen til dagligvarerne. Denne butikssindretning er fortid, ifølge Retail Institute of Scandinavia.

Hvis supermarkederne skal dæmme op for discountbutikkernes vækst, må der ændres på butikslayoutet. I dag placeres

dagligvarer ofte langt væk fra indgangen, så forbrugeren skal igennem hele forretningen for at få fat i de varer, man hyppigst skal i butikken efter.

Men tid er i dag en knap faktor for travle forbrugere, og derfor vil det fremover være en god ide at placere mælk, kød og andre hurtigt omsættelige ferskvarer tæt på kasserne. Hurtigt ind, hurtigt ud. Det giver forbrugeren mulighed for at spare tid på de hyppigste indkøb.

Engelske Tesco er i gang med nye butikssindretninger. Men herhjemme vil det nok vare et par år endnu, inden tanken om nye butikssindretninger slår an. Kommentaren fra danske discountbutikker er, at de arealmæssigt er så beskedne, at kunderne hurtigt finder frem til mælk og fersk kød. Derfor planlægger ingen af dem at ændre på butikernes indretning.

Kilde: Dansk Dagligvareinfo

Uddannelse

Målrettet uddannelse til 24 ejerledere i 2010

Ejerlederne starter en ny uddannelse for ejerledere, der kombinerer behovet for at udvikle ejerlederens egen forretning og ejerlederen som person og leder. Der starter to hold op i 2010. Det første hold starter i midten af august og det andet hold i september. Hvert hold består af 12 ejerledere. Det vil sige, der er plads til 24 ejerledere.

Konsulent- og ledelsesvirksomheden Ankerhus, der er samarbejdspartner med Ejerlederne, får ansvaret for undervisningen. Underviserne har stort kendskab til at drive en ejerledet forretning.

Uddannelsen er konstrueret, så den økonomisk og tidsmæssigt bliver overkommelig for den enkelte ejerleder. Undervisningen bliver et forløb på fem seminarer á to dage med internat. Så der skal bruges ialt 10 dage og du har mulighed for at netværke med de andre deltagere.

Kontakt Ejerlederne for yderligere information på 9823 0499 eller skriv til info@ejerlederne.dk

5-dages kursus i Frankrig med Claus Møller

Ejerleder Claus Møller, der i firserne indførte Time Manageren, afholder et 5-dages kursus i personlig udvikling i Sydfrankrig. Kurset starter lørdag den 4. september 2010 og de kommende fem dage. Kursusprisen er konkurrencedygtigt sat på i alt 10.000 kr. og omfatter et begrænset antal ejerledere.

- Det er en enestående mulighed for at blive "heglet" igennem af Claus Møller
- Det er en enestående mulighed for at få en kulinarisk oplevelse
- Det er en enestående mulighed for at netværke med andre ejerledere

Kontakt Ejerlederne for yderligere information på 9823 0499 eller skriv til info@ejerlederne.dk

MED EJERLEDERNE FAR DU:

- **Netværksmøder** i dit lokalområde
- **Faglige møder** over hele landet
- **Kurser** bl.a. mulighed for Ejerlederuddannelsen
- **Bestyrelsesbank** med potentielle emner til din bestyrelse
- **Mentorbank** med gratis rådgivning inden for mange områder

LÆS MERE PÅ

WWW.EJERLEDERNE.DK

