

**Hovedkontor**  
Pilestræde 34,  
1147 København K  
Telefon: 33753801

**Chefredaktion**  
Lisbeth Knudsen, ansvh.  
Morten Asmussen  
Mail: red@erhvervsbladet.dk

**Administration**  
Adm. direktør:  
John Kristensen  
Mail: admin@erhvervsbladet.dk

**Annoncer**  
Annoncechef: Julie Brix  
Mail: salg@erhvervsbladet.dk

**Abonnement**  
Kontakt os på bladsalg@erhvervs-  
bladet.dk eller ring på 33753839 på  
hverdage kl. 10.00-15.00.

**Årsabonnement** kr. 998,-  
**Tryk** Berlingske Avistryk A/S  
**Produktion** BL-PrePress. Mail: evb\_bl@b-l.dk  
**Navne** Mail: navne@erhvervsbladet.dk

**Hovedkontor:**  
Telefon: 33753801 - Fax: 33757447  
**Lokalkontorer:**  
Jylland tlf.: 86135577  
Fyn tlf.: 55723400  
Sjælland tlf.: 55723400  
Syd-/Sønderjylland: 75132831

**Egnsredaktioner**  
Sjælland/Lolland-Falster: 25456821. Nils-Ole Heggland. nohe@erhvervsbladet.dk  
Midt-/Nordjylland: 25456819. Martin Poul Pedersen. mpp@erhvervsbladet.dk  
Syddjylland/Fyn: 25456822. Kim Dahl Nielsen. kini@erhvervsbladet.dk

# ErhvervsBladet.dk



## Når innovation ikke er nok

ErhvervsBladet.dk har gentagne gange gjort opmærksom på det uheldige i, at offentlige udbud er en lukket fest, hvor kun de største danske virksomheder er inviteret. I dag skriver vi om endnu en af de virksomheder, der må erkende, at man trods et vellykket produkt med et enormt potentiale, alligevel løber panden mod en mur, når man forsøger at sælge til en offentlig kunde. Medtime, der netop har vundet DI's produktpris har dokumenteret, at man med sit vagtplanlægningssystem kan nedbringe overtiden på sygehuse med op til 40 procent og samtidig nedsætte sygefraværet med omtrent 7 procent. På trods af de bemærkelsesværdige resultater på et for samfundet væsentligt fagområde, hvor Danmark stadig står med akut mangel på arbejdskraft, så har Medtime svært ved for alvor at trænge igennem på markedet. Og hvorfor så det? Jo, det er såmænd noget så banalt som de danske udbudsprocedurer, der stiller sig i vejen. Absurd? Ja, men sandt er det. De nuværende udbud på området kræver ofte, at vagtplanlægningssystemer er integreret med lønsystemerne. En banalitet, der således forhindrer det offentlige sundhedsvæsen i at spare skatteborgerne for en masse penge.

Det er blot et eksempel af mange på, hvor stort et innovationspotentiale samfundet går glip af, fordi de store offentlige indkøbere ikke anerkender små og mellemstore virksomheder som leverandører af serviceydelser og produkter. Det er uheldigt, at man afholder 95 procent af de danske virksomheder fra at byde på opgaver i det offentlige system. Og det er en realitet, at der på mange områder reelt ikke er konkurrence blandt leverandører til offentlige kunder.

Og det er ærgerligt. Mindre virksomheder er nemlig i langt højere grad optaget af kundernes behov, end større virksomheder.

Det er derfor på tide, at der bliver tænkt innovativt i de offentlige udbudsprocedurer. Det er en gammeldags opfattelse, at store leverandører er garant for succes. Lad de små komme til, og lad dem vise, at de har evnerne og potentialet til at skabe langt bedre resultater.

### KLAR TALE!

»Der er enkelte lyspunkter at finde. Med variationer fra marked til marked er der gang i den - eksempelvis mest i Østeuropa.«

Direktør Michael Svane, DI Transport

### DAGENS STREG

## Kina Outlook

**Hvad sker der egentlig i Kina? Hvor hårdt ramte finanskrisen? Hvad har stimulus pakken betydet for den kinesiske økonomi?**

Af Peter Thomsen,  
Senior Associate i Dezan Shira  
& Associates Ltd.



### MINIKRONIK

**G**ode spørgsmål at stille sig selv i disse tider, og derfor vil jeg benytte mine to næste artikler til at grave lidt dybere i hvordan situationen på det kinesiske marked ser ud nu og fremover. Første artikel vil forholde sig til den nuværende situation, mens den anden artikel vil fremvise et billede af fremtiden i Kina.

Kinas økonomi forventes at vokse med 7,5 pct. for 2009. Til sammenligning forventes minus vækst i Euroland. Det interessante i denne forbindelse er, i hvilke sektorer væksten gør sig gældende.

Væksten var tidligere betinget af eksport til Europa og Amerika. I dag er det i højere grad den indenlandske efterspørgsel, der skaber vækst.

Stimulus-pakken på 3,5 milliarder kroner er især tilgået infrastrukturen og de statsejede virksomheder. Små og mellemstore private virksomheder er i

mindre grad blevet begunstiget af de kinesiske politikere, da kun otte pct. af den samlede pakke er øremærket til at øge det private forbrug.

Hele 89 pct. forventes investeret i infrastruktur, som jernbaner, veje og lufthavne. Den marginale forbedring for danske virksomheder som

følge af en ekstra lufthavn eller to ekstra spor på motorvejen i en i forvejen dækkende infrastruktur kan være svære at se.

Derudover kan der stilles spørgsmål tegn ved hvor stor en del af væksten danske virksomheder kan drage fordel af, da stimuluspakken er forbeholdt kinesisk handel og industri.

**PÅ LEDIGHEDSFRONTEN HAR** stimulus-pakken ikke kunnet genskabe alle de arbejdspladser, der blev tabt under krisen. 23 millioner af de 41 millioner, der mistede jobbet som følge af krisen, er stadig ikke kommet i arbejde.

Desuden forventes ca. seks millioner kommende studenter at være at finde på ledighedslisten. Dette tal skal lægges sammen med de 1,5 millioner studenter fra sidste år, som stadig står uden job.

**KORTSIGTET HAR DE** enorme investeringer givet inflationspres, hvilket har

betydet at priserne på boligmarkedet er steget. Derudover forventes det at investeringerne i storbyerne vil betyde pres for højere løn, skat og husleje.

Samtidig har man åbnet for store lånemuligheder, hvilket har skabt et spekulativt pres mod ejendoms- og aktiehandel. Dermed er meget af den økonomiske aktivitet begrænset til de finansielle markeder og ikke som reel økonomisk vækst.

**SELV OM KINA** oplever vækst, gemmer der sig under overfladen en masse nuancerede forhindringer, som kan få indflydelse på, hvordan du skal agere i Kina. Derfor kan lokalt kendskab og rådgivning blive en væsentlig forudsætning for succes. Det kinesiske marked vil utvivlsomt komme sig, men det vil være et anderledes kinesisk marked end det vi kender fra tidligere.

Læs den anden del af kronikken næste mandag.

debat@erhvervsbladet.dk Debatredaktør: Michael Jannerup  
Indlæg modtages kun elektronisk. Redaktionen forbeholder sig ret til at forkorte.

## Mere mangfoldighed i toppen

Af direktør  
Bolette Christensen, DI

Moderne virksomheder har brug for mangfoldighed i ledelse, og for mig handler det ikke kun om ligestilling og kvinder i ledelse.

Den gode gamle Rip, Rap og Rup-effekt, hvor ledere vælger ledere, der ligner dem selv, trives desværre stadig i bedste velgående. Virksomhederne skal have øjnene op for at rekruttere ledere, der

ikke er en kopi af dem selv eller de ledere, de har i forvejen. Hvis ikke de allerede nu gør sig tanker om, hvilke talenter de ønsker at rekruttere til ledelse fremover, er det på høje tid at komme i gang. Vi skal bruge alle talenter til ledelse uanset hudfarve, køn, handicap, alder, uddannelse osv.

Virksomhederne står overfor en stor udfordring med at tiltrække og fastholde talenter til ledelse: De unge gider ikke være ledere, de talenter, der har ambitioner

om ledelse, rejser udenlands, og samtidig er der de kommende år en stor afgang fra arbejdsmarkedet. Det betyder, at mangfoldighed - også i ledelse - er vigtigere end nogensinde før. Danske virksomheder skal blive langt bedre til at have mangfoldighed i ledelse, som modsvarer den kompleksitet, de møder hos kunder og samarbejdspartnere både i Danmark og internationalt.

Jeg tror ikke så meget på naturgivne kompetencer, der

tilhører bestemte grupper af mennesker. Forstået sådan, at f.eks. kvinder bidrager med særlige kompetencer. Men man må se i øjnene, at ledere med en anden uddannelsesmæssig baggrund, et andet køn eller ledere, der kommer fra et andet land end den øvrige ledergruppe, med stor sandsynlighed kan bidrage med nye betragtninger og synspunkter og en anden viden. Så lad os fokusere på mangfoldighed og ikke kun på kvinder.

## Flyt din virksomhed til udlandet - og spar penge

Overvejer du at flytte din virksomhed/ eller investere i udlandet, så kan Ukraine være en rigtig god mulighed.

Ukrainian Business Consulting, IØ fonden og European Business Association afholder seminar om forretningsmulighederne i Ukraine:

Torsdag d. 29/10 i Horsens kl. 9.00-17.00  
Fredag d. 30/10 i Roskilde kl. 9.00-17.00

Pris for heldagarrangement inkl. forplejning og materiale: **380,- euro**

For tilmelding og nærmere info se [www.ubc.as](http://www.ubc.as) eller på tlf. +380 974 020 070

