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 tlf.: 25456330
Mail: salg@erhvervsbladet.dk.
Hovedkontor:
Telefon: 33753801 - Fax: 33757447
Lokalkontorer:
Midtjylland tlf.: 24418054
Nordjylland tlf.: 31187505
Fyn tlf.: 55723400
Sjælland tlf.: 55723400
Syd-/Sønderjylland: 75132831

Abonnement
Kontakt os på bladsalg@erhvervsbladet.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

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

ErhvervsBladet.dk

BLOG MED MORTEN ASMUSSEN

Gør plads til de små

Jeg har stor respekt for, at staten og kommunerne vil sikre, at deres leverandører opfører sig ordentligt. Men jo flere dokumentationskrav, man stabler på benene for at sikre anstændige leverandører, jo flere sorterer man fra som mulige leverandører. Det gælder primært små og mellemstore virksomheder. Og det er ikke, fordi de ikke opfører sig ordentligt. Tværtimod. Det skyldes primært, at de ikke arbejder systematisk på at dokumentere, at de opfører sig ordentligt. Og der er en stor forskel.

Jeg mener, at man i staten og kommunernes indkøbspolitk bør tage hensyn til, at der skal gøres plads til landets mindre virksomheder i de udbud, der igangsættes af det offentlige. Risikoen for, at konkurrencen indskrænkes til en eller ganske få leverandører, er i forvejen overhængende. I mange tilfælde er der allerede nu problemer med at få nok kvalificerede leverandører.

Forsøget på at gøre udbudsprocesserne så retfærdige som muligt er prisværdigt, men det er med til at nedbringe antallet af potentielle leverandører til et minimum. Spørgsmålet er, om ikke staten bør gøre en indsats, der trækker i den anden retning: nemlig tiltag, der øger antallet af potentielle leverandører.

Jeg savner satsninger, der kan være med til at forbedre dokumentationen for, at små og mellemstore virksomheder rent faktisk opfører sig ordentligt. Hvad nu hvis staten sørgede for at stille en service til rådighed, der gjorde, at den nødvendige dokumentation for at deltage i et udbud blev stillet til rådighed for mindre virksomheder? Jeg er overbevist om, at hvis man tilrettelægger en satsning, der skal sikre, at landets mindre virksomheder lever op til staten og kommunernes dokumentationskrav samtidig med, at de bliver tilbudt mulighed for at blive leverandør, så ville man se et stigende antal mindre virksomheder komme ind i varmen hos de offentlige indkøbere.

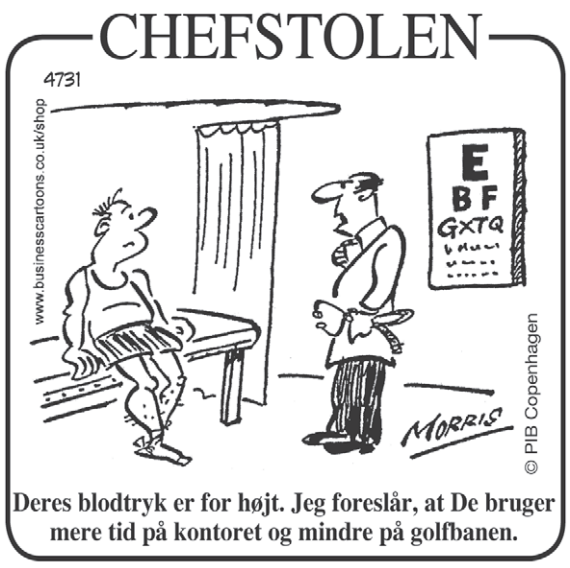
Jeg savner lidt mere gulerod og lidt mindre pisk i statens og kommunernes fokus på at optimere udbudsprocesserne.

KLAR TALE!

Vi kan konstatere, at mange af de mindre modetøjsleverandører er faldet fra (under modemessen, red.).

Søren Brandt, adm. direktør i Noa-Noa om, at krisen går hårdest ud over smv'erne inden for modebranchen – til dagbladet Børsen

DAGENS STREG



Brug Hong Kong som indgang til Kina

Der er mange fordele i at oprette et holdingselskab i Hong Kong og derfra et datterselskab i Kina fremfor at gå direkte ind i Kina fra Danmark.

Af Peter Thomsen, Senior Associate, Shanghai & Yangtze River Delta, Scandinavian Desk

MINIKRONIK

Danske virksomheder, der vil operere i Kina, vælger ofte at etablere et mellemliggende holding selskab i Hong Kong. Dette giver dem en etablering så tæt som muligt på det kinesiske marked, men i et regelsæt langt tættere på det danske, end hvad det kinesiske er. Samspillet mellem Hong Kong og Kina har dog ændret sig med årene, og det er derfor vigtigt ikke at lytte til eksisterende aktører, men i stedet at lægge vægt på de nyeste love og regler. Selv om Hong Kong nu er blevet en del af Kina, har de stadig en seperat juridisk struktur samt egne love og regler. En etablering i Hong Kong vil derfor være i Kina rent geografisk, men ikke juridisk, kulturelt eller strukturelt. Hong Kong-etableringen vil operere på det kinesiske marked efter samme principper som det danske hovedkontor. Skal der importeres eller eksporteres, skal aktiviteterne derfor gå gennem en handelsagent, og skal der ansættes personale, skal aktiviteterne foregå gennem et rekrutteringsfirma.

FORDELENE VED AT have en etablering mellem det danske hovedkontor og det kinesiske datterselskab i selve Kina er, at man har en juridisk buffer, hvis der opstår problemer i Kina. Skulle der opstå situationer, hvor hovedkontoret for det kinesiske datterselskab inddrages, vil det være Hong Kong-etableringen, der står for skud, i stedet for det danske hovedkontor. Denne firmastruktur vil også gøre det lettere at ændre ejerskabet af det kinesiske datterselskab. En ændring af ejerskabet af hovedkontoret i Hong Kong spejles direkte over på det 100 procent ejede kinesiske datterselskab. Hvor en ændring af ejerskab i Hong Kong klares på få dage, tager selvsamme ændring måneder, hvis det skulle foretages i selve Kina. Hong Kongs territoriale skatteprincip samt begrænsede beskatning giver også fordele ved dividendeudbetaling og reinvestering ind i Kina.

DE KINESISKE SKATTEMYNDIGHEDER er opmærksomme på de skattemæssige forskelle i Hong Kong. Den kinesiske skattereform anno 2008 gjorde det derfor muligt for skattemyndighederne at vurdere, om profit er blevet ført ud af det kinesiske datterselskab, og eventuelt kræve beskatning af en større profit end bogført. En ny lov fra 27. oktober 2009 foreskriver, at virksomheder der fungerer som skattely med lavere skatterate end Kina, ikke er indbefattet af tidligere beskatningsaftaler, der ville have fritaget dem for eller sænket deres skattebetaling, med mindre at de kan dokumentere, at de er berettiget til disse skatteaftaler gennem produktion, handel eller ledelse fra disse kontorer. Det er stadig usikkert, om Hong Kong vil blive placeret i kategorien »skattely«, men hvis det sker, kan mange firmaer miste den lavere skatterate af dividender til Hong Kong på fem procent og i stedet betale samme sats som til Danmark på 10 procent.

DEN FØRSTE INDTRÆDEN i Kina for smv'er er ofte gennem et repræsentationskontor med eller uden et holdingfirma i Hong Kong, da denne struktur giver en erfaring fra markedet uden en kapitalinvestering eller store driftsomkostninger. Siden 4. januar 2010 er reglerne ændrede for denne etableringsform. Blandt de vigtigere ændringer er, at holdingselskabet skal have eksisteret i to år, inden at man kan etablere et nyt repræsentationskontor, samt at der maksimum kan være fire udlændinge ansat i det samme repræsentationskontor.

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

Salgskultur til serviceeftersyn – fokus på kunden!

Af Jens Neustrup Simonsen, landsformand i salgets organisation, Business Danmark

Konkurstruslen lurer rundt om hjørnet for mange ordentlige virksomheder, som er hårdt presset på likviditeten. Har du tænkt over, hvad det har gjort ved salgskulturen i din virksomhed? Kan du sige dig fri for at have tænkt følgende »Når salget svigter, kan jeg jo altid gøre livet surt for konkurrenten«. I januar blev ledere og medarbejdere fra Cimber Sterling afsløret i at have købt billige kampagnebiletter hos konkurrenten Norwegian Air. Erhvervsmedierne vinklede historien som en sag om, hvordan konkurrenter behandler hinanden. Men hvem bekymrede sig om forbrugerne, der missede en masse billige rejser?

Kunden er det bedste mål, når du skal tage temperaturen på salgskulturen i din virksomhed. Tænker du og dine sælgere mest på at skabe fordele for kunderne? Eller tænker I mest på at skabe fordele for virksomheden eller ulemper for konkurrenten? Jeg håber så sandelig, at det første er tilfældet. Sørg for, at kunden får en god service både før og efter et salg. Enhver virksomhed har naturligvis utilfredse kunder, og vi alle begår fejl. Jeg selv og min organisation inklusive. Men brug i det mindste utilfredsheden konstruktivt til at forbedre din virksomhed. Og hverken kan eller vil du forbedre dig, så afstem i det mindste kundens forventninger.

Lev op til kundens tillid og fortrolighed ved en ærlig og sober adfærd. DR Magasinet kontant kan hver uge berette historier om det modsatte. Og nogle brancher optræder igen og igen i disse udsendelser Men uanset, hvad der er op og ned i disse sager, skal virksomheder konstant have fokus på deres service og salgskultur. Besvar det enkle spørgsmål: Hvordan vil du gerne selv behandles som kunde? Og så hold fast i din troværdighed og intregritet – alt andet er misforstået loyalitet.

120 mio. sidevisninger om måneden på 75 websites
24 timer i døgnet
berlingskemedia.dk
Følg med!
BERLINGSKE MEDIA