

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

**Chefredaktion**  
Lisbeth Andersen, ansvh.  
Morten Asmusen K  
Mail: red@erhvervsbladet.dk

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

**Annoncer**  
Annoncechef: Henning Andersen  
Mail: salg@erhvervsbladet.dk

**Hovedkontor:**  
Telefon: 33753801 - Fax: 33757447  
**Lokaliteter:**  
Nydalensvej 10  
Jylland tlf: 86135577  
Fyn tlf: 55723400  
Sjælland tlf: 55723400  
Sjælland/Sjælland: 75132831

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

**Ansættelse** kr. 595,-  
Tryk Berlingske Avistryk A/S  
**Produktion** BL-Prepress, Mail: evb\_bli@bl.dk  
Navne Mail: navne@erhvervsbladet.dk

# ErhvervsBladet.dk



## Fokuser på mulighederne

■ På trods af, at der ikke er meget at have optimisme i for tiden, så er det alligevel lige nu, at der er mest behov for at tænke på løsninger og ikke problemer. Til det formål er der flere steder inspiration at hente i dagens udgave af Max.

Det er tid til at komme back to basics for dansk erhvervsliv. Fokus på at skabe glade kunder kombineret med stædighed og tro på sig selv.

På tanket ny energi ved bl.a. at læse om de to kvinder bag det berømte rejsebureau Århus Charter. Ulla Sørensen og Jette Andersen er lærtede rejseelskere i København på kartoffelkuren og kan nu fejre 20 års jubiläum i branchen. Troen på, at de kunne gøre det lidt bedre end de andre har været drivkraften for de to søstre. Udsagn som »Gæsterne skal gøres til freude på turen – koste hvad det vil« og »Den aktuelle rejse skal sælge den næste« er sund fornuft for ethvert rejsebureau. Fokus på kunderne er jo ikke reklamevidenskab, men det er alligevel væsentligt at understrege, når det ramler omkring os.

Uanset hvilke kunder man har, så skal de føle, at de er noget særligt. Det har søstrene formået. Impoverende 80 procent af kunderne vender tilbage.

En anden inspirationskilde i dagens udgave er iværksætterforenden Glubbin, der viser en god forståelse for, hvilke behov deres kundegruppe har. Glubbin vil sælge billetter via mobiltelefon. Det er muligvis ikke det optimale tidspunkt at starte en virksomhed op med fokus på salg af koncert- og biografbilletter, men selv i et nedadgående marked kan du skabe en vækstvirksomhed, hvis du rammer kundernes behov bedre end konkurrenterne.

Og hvad siger du til følgende udsagn: »Selv om vi næsten ikke hører om andet end krise, så er der stadig folk, der har penge – det gælder om at tilpasse sin forretning, så de bliver motiveret til at bruge dem.« Viljen til at overleve skinner igennem hos designer Sanne Killeher.

Jeg håber, at vi på ErhvervsBladet.dk med dagens Max har givet inspiration til at se muligheder og åbne døre.

## KLAR TALE!

»EU's medlemslande garanterer, at ingen bank af systemisk betydning vil gå fallit.«

JEAN-CLAUDE JUNCKER, LUXEMBOURGSPREMIERMINISTER OG CHEF FOR EUROGRUPPEN.

## DAGENS STREG

**CHEFSTOLEN** 4409

www.businessartories.no.ukshop

TIL SALG

© FBI Copying/Magnus

Lad os håbe, at husmarkedet snart går op.

## På joint venture eventyr i Kina?

Mange har med succes etableret sig på det kinesiske marked og skabt markante resultater med et kinesisk joint venture.

At Peter Thomsen, senior associate, Mizan Shira & Associates Ltd., Dean Shirkov



### MINIKRONIK

**G**år man som virksomhedsleder med tanken om at ekspandere til det kinesiske marked, kan ideen om en kinesisk forretningspartner lyde tillokkende. Særligt for små og mellemstore virksomheder kan en partner være en smutvej til et etableret distributionsnetværk, lokalkendskab og faciliteter.

I **KINA KAN** der oprettes to forskellige joint ventures, henholdsvis en kontrakt joint venture (KJV) – en form for strategisk, der normalt omhandler et specifikt projekt og en equity joint venture (EJV), hvor parterne har andel i et fælles selskab med det formål at drive fælles langvarige forretning.

I den kontraktuelle joint venture-form fastlægges fordelingen af profit og tab ved en kontraktforhandling. En KJV kan ligeledes dannes uden at skabe selvstændig juridisk enhed. I stedet er selskabets involverede parter selvstændigt ansvarlige for tab, profit og besættning.

I en equity joint venture deles over-

skud og tab i henhold til andelen i joint venture.

Ni ud af ti etablerede joint ventures i Kina omhandler equity joint ventures, hvorfor jeg i denne kronik vil fokusere på denne form for etablering

**VALGET AF JOINT** venture som etableringsform er en af mange mulige måder at etab-

lere sig på. Motivet for at vælge joint venture som etableringsform kan være mange: herunder lovgivning, told, ønske om kontrol, ønske om at dele risiko, ønske om hurtig indtægter.

Disse motiver bør indgå i den forretningsplan, som ligger forud for etablering i Kina, og i forretningsplanen skal også indgå, hvad der er selve formålet med forretningen på kort og på længere sigt.

Overlad ikke styringen til din kinesiske partner!

**JOINT VENTURE** KAN kun opretholde de vilkår, som myndighederne har godkendt. Derfor skal man sikre den nødvendige kapitalbinding til investeringen. Mange ender med at investere minimumskravet fra de kinesiske myndigheder, da det tolkes som en retningslinje, den end nødvendige kapital. Dette er en stor fejl. Lad det ikke være op til de lokale bureaukrater og potentielle partnere at vurdere kapitalbehovet.

Kortlæg selv kapitalbehovet i detal-

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

## Ejerlederne taber, hvis de tror, de kan det hele selv

Ad adm. direktør: Henrik Holvad, A/S Maskinfabrikken Rival

**H**vis de ejerledede små og mellemstore virksomheder skal udvikle sig og klare sig i konkurrencen, kræver det, at ejerlederen tør lukke flere akademikere ind i virksomheden – og ikke mindst tør overlade dele af ansvaret for virksomhedens drift og udvikling til dem.

Vækst og udvikling kræver en organisation, der ikke har en ejerleder som flaskehals for, at tingene sker. Det kræ-

ver, at ejerlederen tør overlade en del af ansvaret til akademikere og andre uddannede, som kan tilføre virksomheden ekspertise på de områder, hvor han ikke selv har spidskompetence, og at han samtidig erkender, at han ikke selv kan have fingrene med alle projekter. Det er ofte en meget svær proces for de ejerledede virksomheder i Danmark. Hvis mange er der ikke tradition for at uddelegere ansvaret – eller at ansætte erfarne uddannede. Det kan være et problem, der ikke nødvendigvis skal agere i en stadig mere kompleks og globaliseret

virkelighed. For selv om man er lille, skal man tænke som de store for at handle med de store og for at udvikle virksomheden.

Mange danske virksomheder klarer sig i dag i konkurrencen i kraft af deres store knowhow inden for specifikke områder. Man er supergode sværksættere. Danske virksomheder er kendte for god håndværk, fleksibilitet og kreativitet. Men trods det når de fleste virksomheder til et vist punkt, hvor man ikke kommer videre med udviklingen af virksomheden.

Op til **FEJ DAGLIGE TIL AALBORG** fra 299,-  
Sterling.com

Link, vasker og affjæf og gælder et begrænset antal produkter. Fyldfri København.

STERLING