

Grønt potentiale i Rusland

MILJØ. Rusland vil skære 40 procent af sit energiforbrug de kommende 15 år. Du kan få del i kagen.

■ Af Jon Mathorne

Selv den russiske bjørn har følt kulde under den økonomiske krise. Især byggesektoren har haft det hårdt i Rusland og er næsten gået i stå. Til gengæld er der fortsat blus under bålet inden for andre sektorer, omend det er krævende land at give sig i kast med.

»Potentialet i Rusland er kolossalt stort, og det har vi vidst i mange år. Men ting tager tid. At få russerne til at købe og importere udenlandsk udstyr er en lang proces,« fortæller eksportrådgiver Klaus Sørensen fra det danske generalkonsulat i Skt. Petersborg.

Energispild

Mens byggesektoren ligger stille hen, er der liv i andre sektorer, som kan have dansk interesse. For eksempel dør man med et voldsomt energispild inden for alle sektorer.

»Energi- og miljøsektoren er en interessant sektor. Rusland har erkendt, at energibesparelser er noget, man bør gå ind på. Selv om man har mange energiresourcer, er det vigtigt, at man bruger dem fornuftigt i stedet for at spille energien, som man gør nu,« siger Klaus Sørensen.

I øjeblikket arbejder Rusland ud fra en målsætning om, at landets samlede energiforbrug skal skæres ned med 40 procent frem mod 2025.

Erhvervsorganisationen DI er enig i, at der er muligheder inden for grønne forretnings-tanker.

»Rusland er et fantastisk spændende marked. Landet har brug for næsten alt og for massive investeringer i hele infrastrukturen. Russerne er også meget hårdt ramt af krisen. Men der er stadig rigtig mange penge i Rusland, hvis man kan finde de rigtige folk at handle med,« siger Peter Thagesen, afsætningspolitisk chef i DI.

På nogle punkter har Rusland et blakket ry. Mange danskere, som har besøgt landet, vil blandt andet have oplevet, at man af og til bliver afkrævet penge med tvivlsomme motiver.

Enormt bureaukrati

»Det er et af de markeder, hvor der er mange problemer med bureaukrati og korruption. Men det er også et af de markeder, hvor du kan tjene de største profitmarginen. Hvis du først er i stand til at håndtere problemerne og arbejder på lidt længere sigt, kan du tjene rigtig gode

penge,« understreger Peter Thagesen.

Ej heller det enorme bureaukrati bør ifølge eksportrådgiver Klaus Sørensen give anledning til dybe panderynker. Nogle gange kan det være svært at få tilladelser igennem, men den hierarkiske rangorden har også sine fordele.

»Bureaukrati kan være en kæmpefordel, når man er inde i større projekter. Der findes beslutningstagere rundt omkring, og på den måde kan man få tingene igennem,« han.

En vej gennem de svære russiske papirgange kan være at gå sammen i et partnerskab forud for en introduktion på markedet. Du kan gå sammen med andre danske virksomheder eller finde en lokal partner. For tiden henvender flere og flere danske virksomheder til generalkonsulatet i Skt. Petersborg eller ambassaden i Moskva for at få hjælp med denne løsning.

»Det at gå ud alene og rejse rundt i Rusland er dyrt og besværligt. Du skal have nogle med, som har kendskab til det,« siger Klaus Sørensen.

Et andet tiltag er, at der i konsulatet i Skt. Petersborg er åbnet to inkubatorkontorer, hvor man kan leje sig ind

midlertidigt for at bringe omkostningerne ned. Konsulatet hjælper også de danske virksomheder med at hyre kvalificerede lokale medarbejdere. DI har et lignende kontor i Moskva.

Mange fordomme

»Rusland er et land, som danske virksomheder har frygtet, fordi Rusland er så besværligt. Men Rusland er faktisk vores 12. eller 13. største eksportmarked. Frygten for besvær og korruption bygger mere på fordomme end på realiteter,« slutter Klaus Sørensen.

Han er i Danmark fra slutningen af august. Fra 31. august til 4. september rejser han gennem landet, og du kan få besøg af ham i din virksomhed. Du kan få mere at vide, hvis du henvender dig til dit lokale væksthush.

joma@erhvervsbladet.dk

erhvervsbladet.dk

■ Find værdi i Malaysias affaldsdynger.

■ Danske netbutikker sælger ikke til udlændinge.

■ Nyt salgstip - sælg til FN.

FAKTA

Sådan kommer du i gang

■ 1. Brug energien rigtigt på de rigtige: Der kommer ofte en række forespørgsler fra Rusland. Det anbefales at bruge ambassaden/generalkonsulatet som etisk filter for vurdering af seriøsitet i forespørgslerne, inden man bare kaster sig ud i det.

■ 2. Strategisk overvejelse: Vil man Rusland, skal det også være en strategisk beslutning om at ville på den lange bane. Det er derfor vigtigt at overveje et konkret projekt for at have en reference eller business-case, der viser, at man har erfaring med Rusland.

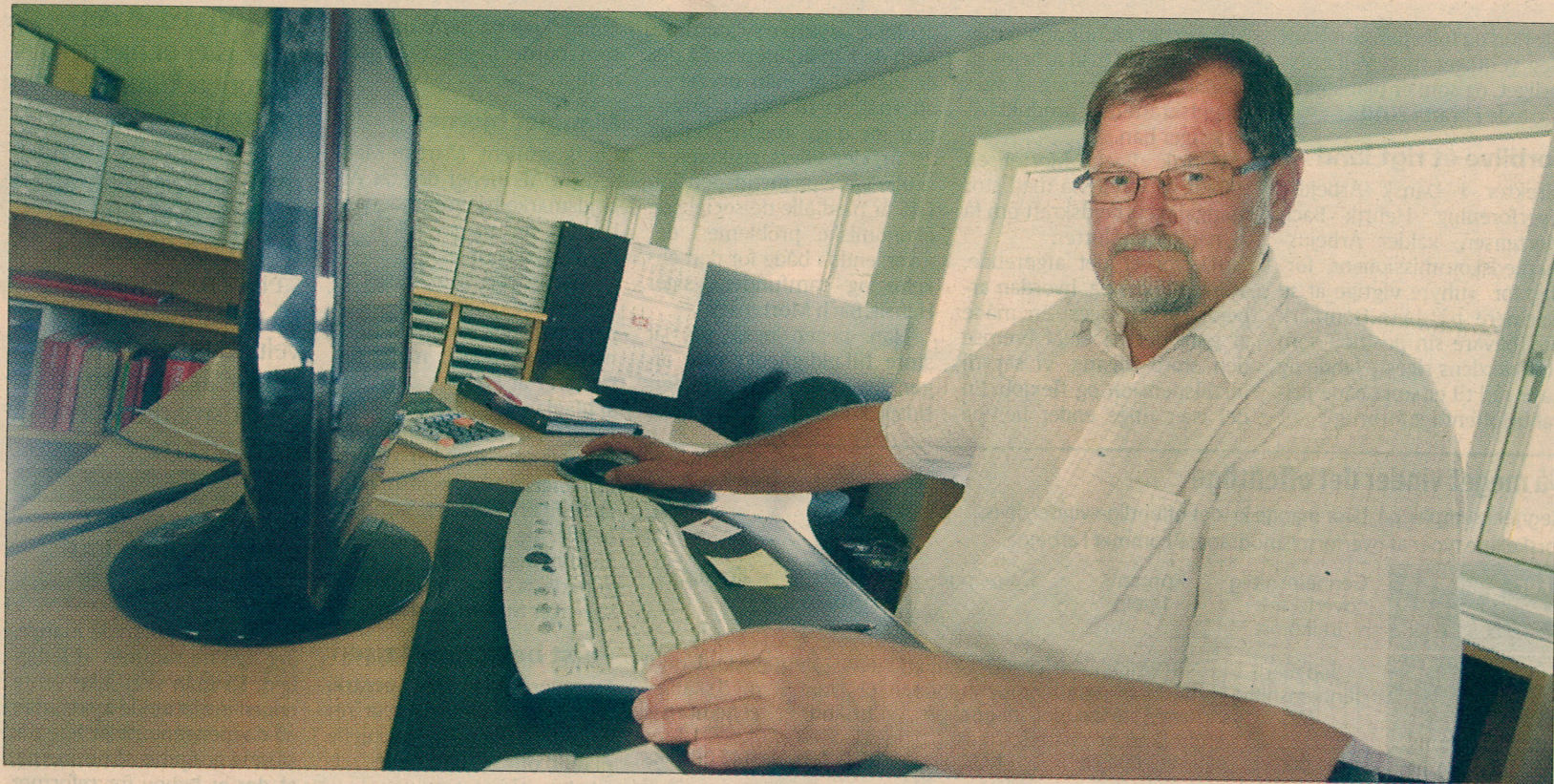
■ 3. Markedsindsigt: Rusland er på en måde lettere at bearbejde, da det er relativt hurtigt at få foretræde for de endelige beslutningstagere. Der er færre aktører og ikke mindst beslutningstagere. Derfor er et lokalt netværk alfa og omega.

■ 4. Vær indstillet på projektsalg: Især på energi- og miljøområdet skal man være klar til at forestå en totalleverance, da de russiske købere har et kompetencegab ved implementering af nye produkter og installationer. Derudover skal der ved større projekter sandsynligvis også assisteres med udarbejdelse af finansierings-

planer. Danmarks Eksportråd i Rusland har en energi- og miljøklub, hvor nu 14 danske virksomheder er medlemmer. Denne klub arrangerer jævnligt netværksmøder og besøg ude i regionerne for at markedsføre dansk energi- og miljøteknologi. Disse besøg har resulteret i flere projektopgaver i samarbejde med to-fem leverandører.

■ Læs mere på www.kortlink.dk/6vg5

Kilde: Klaus Sørensen, eksportrådgiver og sektorekspert ved det danske generalkonsulat i Skt. Petersborg



Spuler sig vej ind i Rusland

MILJØ. OKR Cleaning skal i gang med at sælge rensningssystemer til kedler i Rusland.

■ Af Jon Mathorne

Støv og brændselsrester sætter sig fast i kedler og øger driftsudgifterne. OKR Cleaning i Gedved mellem Horsens og Skanderborg tjener penge på at løse problemet med et systemet, som renser kedlen under drift.

Rusland har store målsætninger inden for energi- og miljøområdet, og derfor arbejder Gedved-virksomheden nu på at gøre sit indtog i landet, som strækker sig over 11 tidszoner.

»Der er et akut behov for forbedring og optimering af bestående anlæg, indtil man får udskiftet kedelanlæg til mere moderne anlæg. Man har besluttet, at brændselsforbruget i Rusland skal sænkes med 40 procent for at komme ned på vestligt niveau,« siger Knud Sundgaard, direktør i OKR Cleaning.

Rensningssystemet fungerer på den måde, at kedlerne bliver rensede, mens de er i drift. Det sker ved hjælp af en kombination af sod og trykluft, såkaldt sodblæsning.

Kunderne er kedelfabriker, men i Rusland vil man i første omgang fokusere på at levere anlæg til eksisterende kedler.

»Vi griber det an ved at få en russisk samarbejdspartner, som bliver vores forlængede arm og repræsentant i Rusland. Og så opbygger vi et agentnet af distributører i forskellige regioner af føderationen,« forklarer Knud Sundgaard.

Inspirationen til ruslandsindtoget har OKR Cleaning fået gennem foreningen DBDH, hvis medlemmer driver forretning inden for fjernvarme- og fjernkølingsteknologi.

»Vi deltog i et DBDH-eksportfremstød, hvor man laver et ugelangt roadshow med besøg i to byer per gang. Vi var med i april 2008 og april 2009 med tilskud fra det offentlige i form af eksportstøtte til små og mellemstore virksomheder,« siger Knud Sundgaard og kritiserer i en bisætning den siddende regering på Christiansborg for at have skåret i støtten.

Inden for de næste seks måneder forventer Knud Sundgaard, at de første partnere og leverancere er på plads. Samtidig skal virksomheden certificeres som leverandør til Rusland.

»De største udfordringer er sprogbarrierer, kulturbARRIERER og afstande. Vi går bredt ind i Rusland ud fra, hvor vi får skabt kontakt,« siger direktøren.

OKR Cleaning har otte ansatte, og medarbejderstaben ventes at blive større takket være salg til Rusland.

Næsten hele omsætningen kommer fra eksport.

joma@erhvervsbladet.dk

**MØD REMEE
MARTIN THORBORG
MIKE MICHALOWICH
OG HØR HISTORIEN BAG
FRANCHISEEVENTYRET
BUILD-A-BEAR
MULTIDATA VÆKSTFORUM
11. & 12. SEPTEMBER
FORUM COPENHAGEN**

SE HELE PROGRAMMET OG KØB BILLET PÅ IVAERK.DK

HOVEDSPONSORER:

Børsen

Amino

CODAN

STARTVÆKST

MAMUT

VÆKSTHUSENE