

Ny adm. direktør

DANSK BYGGERI Den 40-årige Lars Storr-Hansen bliver ny adm. direktør for Dansk Byggeri. Lars Storr-Hansen, der i dag er underdirektør i HTS, tiltræder på posten den 13. maj. Han er uddannet cand. polit. og har tidligere bl.a. været ansat som økonom i Venstres politisk-økonomiske sekretariat, journalist på Børsens Nyhedsmagasin og særlig rådgiver for tidligere skateminister Svend Erik Hovmand (V). Lars Storr-Hansen afløser Jens Klarsgaard, der skal være ny adm. direktør i Dansk Erhverv, hvor han afløser Lars Krobæk, der allerede ved dannelsen af organisationen annoncerede, at han ville stoppe som 60-årig.

/ritzau/

Max Bank i fremgang

KVARTALSRAPPORT

Resultatet efter skat i Max Bank A/S stiger med 24 pct. til 21,3 mio. kr. Stærkt kapital- og likviditetsberedskab med en solvens på 15,5 pct. og likviditetsoverdækning på 94 pct. Fremgang i netto rente- og gebyrindtægter på 4 pct. til 57,4 mio. kr. på trods af øgede renteudgifter til funding og nedgang i kurtageindtægter.

/ritzau/

kurrence end tidligere,« siger koncernchefen og understreger, at situationen er specielt hård for SAS, da selskabet ikke er polstret til en krisetid.

»Vi er nødt til at reagere endnu mere kraftfuldt og må gennemføre endnu hårdere indgreb end andre, fordi udgangspunktet er anderledes. Vi tjener kun 2 pct. af omsætningen; de andre tjener 4-6 pct. af omsætningen. Vi har ikke tilstrækkelig buffer, vi kan ikke tage chancer,« siger han.

Lavprisselskabet Sterling er enig i, at en ny krisetid er på vej.

»Det er fornuftigt af SAS at sætte fly på jorden, fordi sel-

siger Michael T. Hansen, kommerciel direktør i Sterling.

Også Sterling har måttet ændre strategi som følge af de økonomiske forhold.

»Vi er påpasselige og skruer lidt ned for væksten. Men vi har ikke behov for at sætte fly på jorden,« forklarer han.

Strategien bliver til gengæld mødt med bekymring af både pilotformand Mogens Holgaard og analytiker Jacob Pedersen.

Signalerer handlekraft

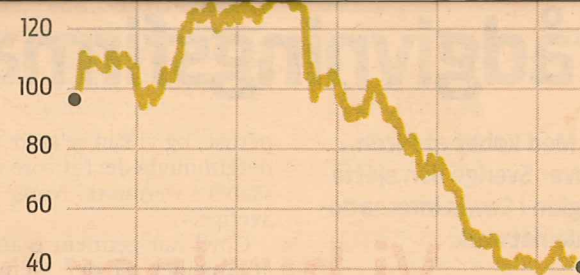
»Reaktionen signalerer handlekraft. Men spørgsmålet er, om det er den rette vej at gå. Det åbner døren for

det løser problemet at forære markedsandele væk.

Ikke en holdbar løsning

»Det bliver svært at sænke enhedsomkostningerne, når der er færre fly at fordele de faste omkostninger på. Jeg forstår, at det er fristende at skære ned, men det er ikke en langtidsholdbar løsning. På den måde rækker vi en hånd til konkurrenterne,« mener han.

Besparselserne kommer til at ramme Danmark relativt mildt. Ifølge adm. direktør i SAS Danmark vil omkring 100 stillinger blive nedlagt og kapaciteten reduceret med omkring to fly. ■



REGNSKAB SAS

■ Nøgletal januar-marts

Tal i mio. s.kr.	2008	2009
Omsætning	12.833	11887
Resultat før skat	-973	-96
Resultat	-1.134	-47
Belægning	67,8 pct.	68 pct.

Danske virksomheder er dårlige forhandlere

■ **Danske virksomheder er rene amatører, når det gælder forhandlinger i milliardklassen.**

■ **Resultaterne kan løftes med op til 42 pct., hvis man sætter fokus på forhandlingsstrategien.**

AF EVA ANDERSEN
eva.andersen@jp.dk

Elendige forhandlingsevner koster hvert år danske virksomheder milliarder i tabt indtjening.

Direktør i MarketWatch Management Keld Jensen og professor Verner Worm fra Copenhagen Business Scho-

ol (CBS) har regnet på det, og hvis virksomhederne havde større fokus på forhandlings-taktikken, ville man kunne forbedre udfaldet af en forhandling med op til 42 pct.

»Vi har set på den samlede sum, som der bliver forhandlet for. Går man f.eks. ind i A. P. Møller - Mærsk og ser på, hvor meget selskabet har solgt for, så er en del procentuelt til forhandling. Sælger virksomheden en containerfragt fra USA til Asien, så kan man se den aktuelle pris og ud fra vores generelle viden og forskning beregne, at her kunne der blive skabt en merværdi på x antal kr.,« forklarer Keld Jensen.

Manglende forhandlingskompetencer koster altså danske virksomheder milli-

arder, men de er ikke engang selv klar over det.

De er ubevidst inkompetente, mener Keld Jensen.

Som virksomhederne forhandler i dag, spilder de ikke alene enorme summer.

De løber også den risiko, at vigtige forhandlinger strandet på grund af inkompetence.

Mangler kompetencer

»Mange vil blive chokerede, når de hører om projektdirektører og projektchefer, som uden de fornødne kompetencer forhandler, helt alene, for milliarder. De har ingen som helst uddannelse eller træning i at forhandle,« siger Keld Jensen.

Engang var den metode fin nok, men den er ikke til-

strækkelig i dag.

»For 20 år siden kunne man lave en milliardaftale på en serviet. I dag kræver den samme aftale trehundrede ringbind udfærdiget af 20 advokater. Der bliver lavet escape-klausuler og undtagelsesparagraffer, og hvad gør vi hvis de lyver. Parterne forudsætter nærmest, at den anden ikke gør det, han har lovet.«

Forhandling er blevet en central kompetence, og det skal virksomhederne lære, mener han.

»Alene bevidstheden om, at nu forhandler man, er en god begyndelse. Danske forhandlere er for eftergivende. De afleverer ensidigt uden at få noget retur. Forhandlings-teknik ligger ikke naturligt i

den danske mentalitet. Vi er meget produktorienterede. Hvis en fabrik koster en milliard, jamen så koster den en milliard, tænker man. Det, som mange opfatter som en succesfuld forhandling, når de kommer hjem, er i virkeligheden, når man gransker den, en ret miserabel forretning, men man har ikke set, hvad man reelt kunne opnå,« siger Keld Jensen.

Blandt danske virksomheder, som allerede arbejder professionelt med forhandlingsdisciplinen, er Danfoss, Grundfos, Vestas og Carlsberg. ■

Læs Karriere, side 1