

En fælles agenda: succes i USA

Længe før networking blev et buzzword, dannede en gruppe danske erhvervsledere netværket Danish-American Business Forum for at dele viden om succeser og fiaskoer på det amerikanske marked.

AF ANNEMARIE ZINCK



Hvorfor klarer danske virksomheder sig ikke så godt på det amerikanske marked som vores nabolande?

Det spørgsmål stillede en gruppe erhvervsledere med Niels Foss fra Foss Electric i spidsen hinanden i 1997. Deres undren blev kimen til Danish-American Business Forum (DABF), der i dag er et netværk bestående af omkring 130 danske virksomheder. Alle har det til fælles, at de gerne vil have succes i USA. Men så hører ligheden også op. I netværket er der plads til alle størrelser virksomheder, alle brancher og alle grader af kendskab til det amerikanske marked.



KEND DIN SAMARBEJDSPARTNER

Portræt af en partner

I artikelserien 'Kend din samarbejdspartner' tegner vi portrætter af nogle af Eksportrådets tætteste samarbejdspartnere. Mød i dette nummer: Danish-American Business Forum (DABF)

"Grundideen i netværket er i dag som udgangspunkt det samme, som da det blev etableret, nemlig at inspirere hinanden og dele viden om både 'worst and best practise'," siger Executive Director i DABF Einar Dyrhauge.

Viden er kernen i netværket

Når et medlem har et problem, kommer rådene fra netværket hurtigt. En dansk virksomhed med en filial på den amerikanske østkyst var i gang med at lægge budget og i tvivl om, hvordan de skulle skabe den rette balance mellem løn og bonus. I USA er der tradition for en lønpakke med høj bonus for til gengæld at tilbyde en lavere grundløn. I Danmark er bonus en lille del af lønnen, hvis den overhovedet indgår. Hvordan kunne virksomheden sætte lønpakken sammen, uden at de danske medarbejdere følte sig snydt?

"Vi tog fat i to firmaer med lignende filialer i USA for at få deres input, og allerede dagen efter havde firmaet fået en brugbar løsning fra netværket," siger Einar Dyrhauge.

Det er ikke alene erfaringer om forretningsforståelse, der udveksles i DABF. Kulturel forståelse, som i USA-sammenhæng ofte bliver undervurderet, står også højt på netværkets agenda. Mange af netværkets arrangementer koncentrerer sig derfor om at forberede danske medarbejdere, der enten skal udstationeres i USA eller på anden vis styre amerikanske projekter, på at møde deres nye amerikanske hverdag og udfordringer.

"Danskernes tilgang er ofte, 'Jamen, vi taler det samme sprog og har den samme humor, så hvor svært kan det være'," siger amerikanske Renis Rahn, som er Marketing og Events Manager i DABF.

"Men der er mange forskelle, som vi lader danskere, der har prøvet udstationering, fortælle medlemmerne om."

Medlemmerne sætter dagsordenen

Danish-American Business Forum er en rent medlemsejet organisation, og agendaen afhænger alene af medlemmernes behov. Derfor er det helt naturligt, at DABF er involveret i diskussionerne om den kommende transatlantiske frihandelsaftale, Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP.

"I efteråret 2014 tog vi initiativ til et Round Table-møde om TTIP, som er meget vigtige forhandlinger for vores medlemmer," siger Einar Dyrhauge.

På mødet kunne DABF's medlemmer åbent diskutere konsekvenserne af aftalen for danske virksomheder med den daværende danske ambassadør i USA, Peter Taksøe-Jensen og den daværende handelsminister Mogens Jensen samt den amerikanske ambassadør i Danmark, Rufus Gifford.

Møderne er fortsat i 2015.

"Vi følger udviklingen nøje, og TTIP vil bestemt også være på agendaen i 2016", siger Einar Dyrhauge.

USA vokser som eksportmarked

Nu er det snart 20 år siden, Niels Foss og andre erhvervsledere med interesser i det amerikanske marked grundlagde netværket for at komme op på siden af vore nabolande – eller give dem baghjul. Men er det lykkedes? Hvis man måler på, hvor vigtigt det amerikanske marked er som både eksport- og investeringsmarked, er Einar Dyrhauges svar ja.



Gennem de seneste seks-syv år er det amerikanske marked blevet Danmarks tredjestørste eksportmarked, målt på både varer og services

Einar Dyrhauge, Executive Director, DABF

"Gennem de seneste seks-syv år er det amerikanske marked blevet Danmarks tredjestørste eksportmarked, målt på både varer og services. Det bringer os på niveau med Tyskland og Sverige. Det er blandt andet et udtryk for stigende robusthed i danske virksomheders tilgang til det amerikanske marked og flugter godt med den ambition, DABF blev grundlagt på og fortsat arbejder på."

HVIS DU VIL VIDE MERE

Danish-American Business Forum
Einar Dyrhauge
Telefon: +45 2063 2161
E-mail: ed@dabf.dk

Danish-American Business Forum

- Er et netværk af cirka 130 danske virksomheder
- Arrangerer cirka 20 events årligt
- Tilbyder uformel erfaringsudveksling og dag til dag-rådgivning
- Samarbejder med Eksportrådet, DI og den amerikanske ambassade. Desuden tæt samarbejde med lokale amerikanske organisationer både på føderalt niveau og i de enkelte amerikanske stater
- Tilbyder nyhedsbrevet 'Reach across the Pond', der udsendes kvartalsvis – du kan tilmelde dig på www.dabf.dk



På Danish-American Business Forums årlige møde 2015 hos Novo Nordisk slog den amerikanske ambassadør i Danmark, Rufus Gifford, et smut forbi.