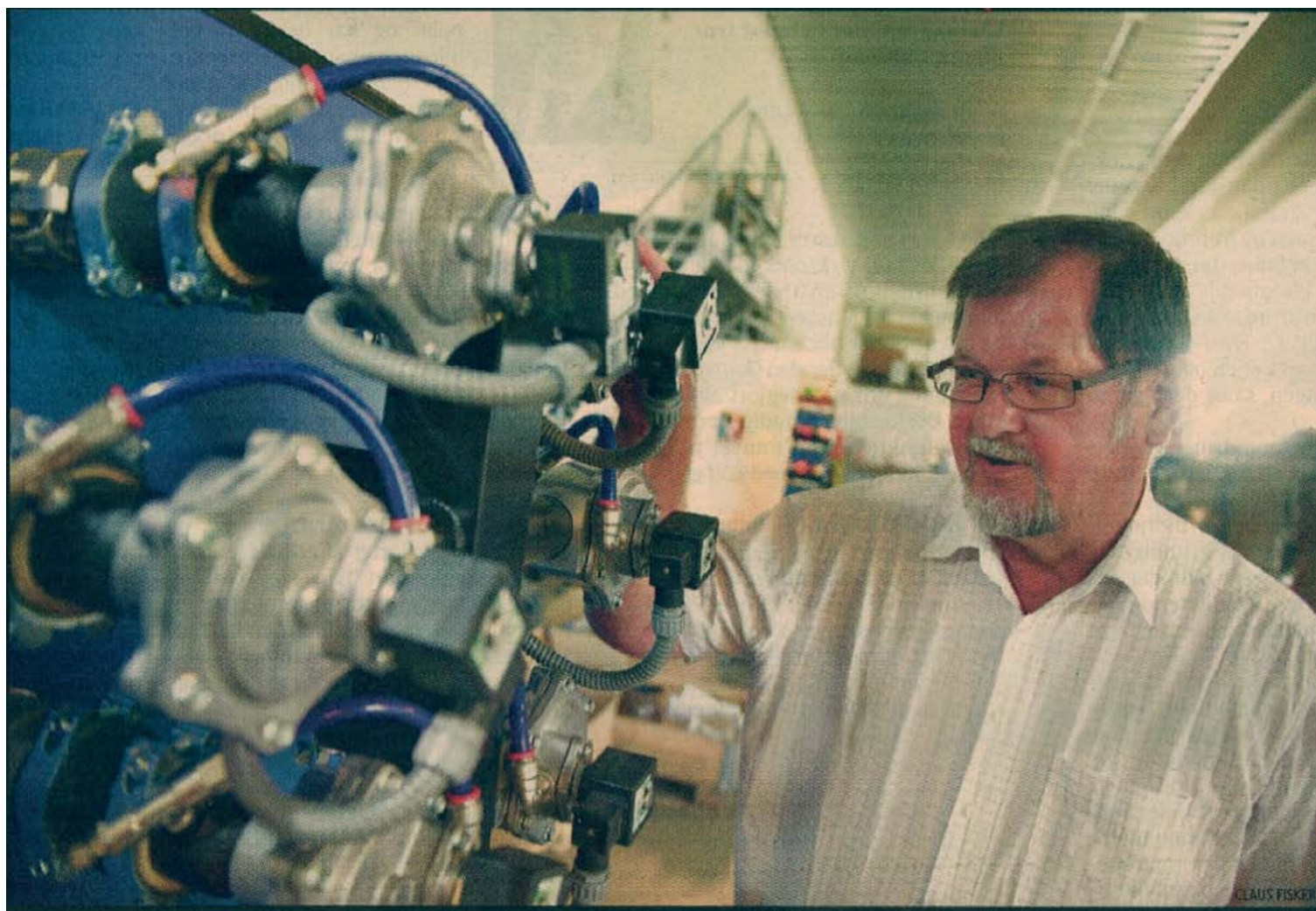


TJEN PENGE PÅ RUSLANDS TILTAG FOR MILJØET

vækst maskinen

Rusland skal i de kommende 15 år skære 40 procent af sit energiforbrug. For danske virksomheder i energi- og miljøbranchen er beslutningen ensbetydende med et kæmpemæssigt potentiale. Det russiske marked er dog krævende at give sig i kast med. En af dem, der mestrer det, er direktør Knud Sundgaard fra OKR Cleaning. Virksomheden sælger rensnings-systemer til kedelanlæg og er godt i gang med at etablere sig i Rusland.



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 leverancer 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@
erhvervs-
bladet.
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

HØVEDSPONSORER

Børsen

Amino

CODAN

STARTVÆKST

MAMM