

de 24 mia. kr. regler om udbud.

»Og ifølge Rigsrevisionens rapport viser en stikprøve, at 42 pct. af de offentlige virksomheder faktisk købte for dyrt ind,« påpeger Henrik Møller.

Umulig opgave

Skulle langt flere opgaver alligevel ende med at blive sendt i udbud, kunne de mindre virksomheder måske få lettere ved at byde, hvis de gik sammen i konsortier. Men den model fungerer ikke i praksis, mener Henrik Møller.

»Jeg har selv forsøgt det. Men det er umuligt at finde ud af, hvem der skal have den konkrete opgave. Typisk er den nemlig ikke større, end at hver deltager i konsortiet kan løse den alene,« siger han.

Med mindre der lynhurtigt arrangeres nogle konferencer for at belyse problemet, vil de små virksomheders muligheder for at levere til stat og kommuner helt fordufte.

Risiko for kartel

»Og hvis det ender med, at så mange mia. kr. skal fordeles på relativt få virksomheder, opstår der efter min mening en langt større risiko for karteldannelser,« siger Henrik Møller, som efterlyser et

større engagement i sagen fra de forskellige erhvervsorganisationer og politikere.

I Håndværksrådet er man i højeste grad opmærksom på problematikken. Og man gør også noget ved sagen, oplyser kontorchef Peter Vesterdorf.

»Der er givetvis noget om, at mange mindre virksomheder ikke kommer i betragtning. Derfor har vi også sendt 13 anbefalinger til kommunerne,« siger han.

Med sin 13-punktsplan vil Håndværksrådet animere kommunerne til at føre en udbudspolitik, der også giver de små og mellemstore virksomheder en chance, f.eks. ved at opdele store ordrer i flere mindre.

Ikke flere sammen

»Desuden foreslår vi, at kommunerne lader være med automatisk at købe ind via Statens og Kommunernes Indkøbs Service, hvor det jo altid bliver stordrift,« siger Peter Vesterdorf. Også han afviser ideen om, at flere mindre virksomheder kan byde sammen.

»Kan man forestille sig, at fem konkurrerende kontormøbelfirmaer går sammen om at byde? Det tror jeg ikke så meget på.«

knud.rasmussen@borsen.dk

Giga-millioner til lille chip-udvikler

Kapitalrejsning

AF JESPER KONGSKOV OLSEN

Ledelsen i det lille elektronik-selskab IPTronics, der udvikler højteknologiske chips til computere, får nu en kontant hilsen fra nogle af sine gamle Giga-venner. Selskabet har netop afsluttet sin anden kapitalrejsning, der tilfører selskabet 13 mio. kr. Pengene kommer fra en 12 mand stor investorgruppe, blandt andre flere tidligere Giga-topfolk samt en tidligere Navision-partner.

Direktionen i IPTronics består ligeledes af tidligere Giga-folk, så det er fortrinsvis gamle venner, der spytter i kassen. En af dem er tidligere Giga-chef Henrik Johansen, der ikke tøver med at trække tegnebogen op ad lommen.

»Jeg arbejdede tæt sammen med de her folk i både Giga og Intel Corporation, og jeg er overbevist om, at de er i stand til at overføre deres stærke, professionelle konstellation og erfaring på området til resultater i verdensklasse – til glæde for kunder, ansatte og aktionærer,« siger han.

Ud over tidligere Giga-folk er

også en tidligere Navision-partner med i investorkredsen. Det er Peter Bang, der ellers ikke har haft travlt med at investere nogle af de hundredevis af mio. kr., han tjente, da Navision i 2002 blev solgt til Microsoft for mere end 11 mia. kr.

IPTronics blev stiftet i 2003 af fire tidligere Giga-chefer, der havde tjent penge på, at Giga i 2000 blev solgt til amerikanske Intel for 10 mia. kr. Selskabet arbejder med en teknologi, der erstatter elektriske forbindelser med optiske fiberforbindelser i computere. IPTronics har allerede udviklet teknologien bag chippen, så de 13 mio. kr. skal især bruges på salg og markedsføring af chippen. Adm. direktør Niels Finseth venter, at egentlig produktion vil begynde næste år.

Allerede nu er IPTronics langt i forhandlinger med internationale ventureselskaber om den tredje investeringsrunde i selskabet, som Niels Finseth venter vil tilføre selskabet 20-25 mio. kr. i løbet det næste år til halvdelen.

jesper.kongskov@borsen.dk



www.virksomhedsborsen.dk

Vi har et fanatisk forhold til vore kunders resultater...

salgsudvikling salgsværkstedet
www.salgsvaerkstedet.dk +45 2090 8523

BURBERRY

Lang vindjakke med aftageligt uldfor. Beige, navy, sort eller oliven.

Kr. 3.499,-

www.troelstrup.com
TROELSTRUP
VESTER VOLDGADE 5
KØBENHAVN
TELEFON 33 12 13 94

Fra kanten af fortovet til kanten af verden.



Den nye BMW X3.

Vejbanen synes uendelig bred med den nye BMW X3, og bestemmelsesstedet er mere op til din fantasi end asfaltens udstrækning. Med et xDrive der stadig er klasser over alle andre firehjulstræk-systemer. En ny kraftigere dieselmotor med variabel twin turbo. Et nyt forbedret DSC-system der aktivt griber ind ved over- og understyring. Et nyt design samt et DTC-system der tillader en mere sporty kørestil. Mulighederne ligger med andre ord forude i den nye BMW X3 – om du er på vej op ad Møllebakken eller Matterhorn.

BMW X3 fra 651.000 kr. Motorer fra 150-286 hk, 200-580 Nm, forbrug 8,7-13,9 km/l, CO₂ emission 191-243 g/km. Lev.omk. 3.380 kr. BMW PRIVATLeasing: BMW X3 2.0i fra 6.500 kr./md. baseret på 25.000 kr. i førstegangsbetaling, 24 måneders løbetid, 40.000 km, inkl. BMW Service + Repair inklusive aftale, ekskl. dæk. Etableringsomkostning 3.219 kr. Bilen er vist med ekstraudstyr.

Find den nærmeste BMW forhandler på www.bmw.dk

BMW X3
fra 651.000 kr.
PRIVATLeasing
fra 6.500 kr.

www.bmw.dk



Glæden ved at køre