

viden og vækst

Nr. 6 juni 2009 Holbæk Regionens Erhvervsråd



Undervisningen rykker ud på virksomhederne...

Iværksætter ved et tilfælde...

Holbæk skal have en skarpere profil...

En bank uden kø...

Samarbejde har ført til ny erhvervspolitik...

Ny virksomhed har vækst i en krisetid...

Nytænkning, mod og kampånd

Jonas Thor er en lokal topidrætsmand, som har vist mod og evner til at tage kampen op med verdenseliten inden for langrend. Det er ikke den mest indlysende udfordring af kaste sig ud i, når man tænker på de ringe muligheder som vejrliget tilbyder danske idrætsudøvere. Alligevel er Jonas' resultater bemærkelsesværdige og et bevis på, at mod, evner og kampånd kan give gode resultater, selvom forudsætningerne ikke er de optimale. Sideløbende med kampen i sneen, har Jonas haft overskud til at springe ud som iværksætter. Derfor har vi valgt at sætte spot på Jonas Thor, idet vi ser ham som inspiration og rollemodel for mange virksomheder og iværksættere, som i den aktuelle globale finanskriser har store udfordringer, der løses bedst netop gennem nytænkning, mod og kampånd. Selvom udfordringerne er nok så store, så er der altid muligheder.

I lyset af finanskrisen har vi valgt i dette og de kommende numre af viden og vækst at bringe artikler om vores lokale pengeinstitutter. Den globale krise har medført regeringsindgreb – også i Danmark, hvor vi har fået to bankpakker, fordi det er så vigtigt, at vi har en finanssektor, der kan servicere ikke mindst vores virksomheder og iværksættere. I dette nummer er det DiBa Bank, der interviewes, og vi følger op med tilsvarende artikler om alle vore lokale pengeinstitutter i den kommende tid.

Erhvervsrådets arrangementskalender for 2. halvår er vedlagt bladet. Vi har som sædvanligt sendt en forespørgsel ud til medlemsvirksomhederne om ønsker til arrangementer, og vi håber, at programmet for næste halvår er attraktivt og vil tiltrække mange deltagere. Erhvervsrådets arrangementer i første halvår har haft et meget højt antal deltagere, og evalueringerne har været meget flotte.

Vi nærmer os med hastige skridt sommerferien og den helt unikke oplevelse – nemlig DGI's Landsstævne 2009, som tiltrækker tusindvis af deltagere og gæster i dagene 2. – 5. juli. De landsdækkende medier vil sværme i og omkring Holbæk, som virkelig kommer på landkortet. Vi ønsker alle en rigtig god sommer og en god oplevelse med landsstævnet.



Kenny Jensby
Erhvervsdirektør

viden
og vækst



Fortællingen om Jonas Thor Olsen og
ThoraxTrainer.

Indhold:

- 2 Nytænkning, mod og kampånd
- 3 Undervisningen rykker ud på virksomhederne
- 4-5 Iværksætter ved et tilfælde
- 6 Holbæk skal have en skarpere profil
- 7 Hele Holbæk er med på iværksættermesse Iværk og Vækst 09
- 8 En bank uden kø
- 9 Samarbejde har ført til ny erhvervs politik
- 10 Ny virksomhed har vækst i krisetid
- 11 Nye folk klar til at tage en tørn
- 12 Nye medlemmer

Udgiver:
HOLBÆK REGIONENS ERHVERVSRÅD
Ansvarshavende redaktør:
Kenny Jensby
Oplag: 2.000 stk.
Tryk: Prinfo Holbæk-Hedehusene
Layout: Stanley Design Holbæk ApS



HOLBÆK REGIONENS ERHVERVSRÅD
Stenhusvej 7
DK-4300 Holbæk
T+45 5944 4268
F+45 5944 4201
erh@reghol.dk
www.reghol.dk

Undervisningen rykker ud på virksomhederne

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

Med afsæt i virksomhedernes hverdag kan ansatte få opdateret og fremtidssikret deres viden inden for dansk, matematik, engelsk og it.

Regeringen og arbejdsmarkedets parter vil være sikre på, at den danske arbejdsstyrke også i årene fremover har den viden og de færdigheder, som arbejdsmarkedet kræver. Det er baggrunden for, at alle virksomheder nu har mulighed for at tilbyde medarbejdere at få opdateret deres kompetencer inden for dansk, matematik, engelsk og it.

De tre parter har alle skudt millioner i projektet, så virksomheder og ansatte ikke skal betale for den særlige efteruddannelse. Virksomhederne får desuden 100 kroner i kompensation pr. time, medarbejderen sidder på skolebænken i arbejdstiden - og dét er en forretning, som rigtig godt kan betale sig, forklarer Lars Jeppesen, der er konsulent på projektet i Nordvestsjælland:

"Enhver cost benefit-analyse vil vise, at pengene er godt givet ud. Ud over at medarbejderen får nye færdigheder, ved vi også, at det binder mange ressourcer i ledelse og administration at hjælpe folk med forskellige faglige problemer i hverdagen", forklarer Lars Jeppesen, som samarbejder med AOF, VUC, EUC og Holbæk Sprogskole om projektet i det nordvestsjællandske område.

I runde tal har omkring en million danskere problemer med at læse og skrive, omkring 200.000 har massive problemer. De er svage til ord og bogstaver, men de er ikke ordblinde og kan derfor blive meget bedre, når blot de får den rigtige undervisning. Det særlige tilbud gælder altså også ansatte, som på forudsigtelig

vis vil få nogle faglige problemer i nær fremtid, eller som f.eks. har problemer med at regne, ikke føler sig stærke i engelsk eller inden for it.

Undervisning tager afsæt i medarbejderens hverdag

Han understreger, at undervisningen ikke bygger på bøger fra folkeskolen, men tager afsæt i den hverdag, som medarbejderen kender fra virksomheden - meget praktisk grebet an:

"Den helt store fordel ved det her projekt er, at det handler om medarbejderens hverdag. Det kan have udgangspunkt i nogle meddelelser på en opslagstavle, nogle timesedler, der skal udfyldes, nogle elementer i kundekontakten eller måske nogle elektroniske udfordringer", forklarer Lars Jeppesen.

Erfaringen viser, at store virksomheder er bedre til at erkende problemer end små virksomheder, fordi de store har HR-afdelinger, der har fokus på problemet.

"De mindre virksomheder siger: 'Vi har nogle stykker, der kan have brug for hjælp, men det er ikke mere, end vi kan klare det selv'. Det er hjælpsomme folk, så måske får man hjælp af en kollega, en kontordame eller en tillidsmand. Men det binder jo hele tiden ressourcer. Herudover giver det de ansatte selvillid, når de begynder at kunne klare opgaverne selv", lyder meldingen fra Lars Jeppesen. Undervisningen kan foregå i eller uden for arbejdstiden, på arbejdspladsen eller på en af uddannelsesinstitutionerne. Det afhænger af de individuelle aftaler og antal kursister.

Lars Jeppesen er FVU- og uddannelseskonsulent (Forberedende Voksen Undervisning). Han træffes på 21 47 80 76 - jeppesen@vestnet.dk

Er du på jagt efter en ny erhvervsbank...



Vi ved, hvad en virksomhed forventer af en bank:

- Hurtige beslutninger.
- Fleksibilitet.
- Aktiv sparring.
- Service.



Vi ved godt, dét der med banken bare skal fungere. Derfor kan du altid regne med topmotiveret rådgivning i Danmarks ældste bank!

Kontakt filialdirektør **John Larsen** på telefon **5575 4122** og få en uforpligtet snak om, hvad en lokal bank med lokale medarbejdere kan gøre for dig.

www.diba.dk

Ahlgade 63
4300 Holbæk
Tlf. 5575 4120

DIBA
bank

Iværksætter ved et tilfælde

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

Skiløberen, ingeniøren og holbækkeren Jonas Thor Olsen har konstrueret en træningsmaskine, som begejstrer idrætsverdenen.



Jonas Thor Olsen

Er 31 år, opvokset i Holbæk. Han har levet som professionel langrendsløber i fem år og bor i Østrig. Jonas Thor Olsen er OL-kandidat til OL 2010. Han træner formiddag, arbejder med firmaet om eftermiddagen, og træner igen om aftenen.

Da Jonas Thor Olsen i sommeren 2007 gik i gang med sit afsluttende projekt på Danmarks Tekniske Universitet, DTU, var det ikke kun for at få sat et punktum for sit ingeniørstudie. Han ønskede samtidig at konstruere en træningsmaskine, der kunne gøre ham til en endnu bedre langrendsløber. Og begge dele lykkedes. Plus lidt til. For maskinen er blevet så populær blandt sportsfolk på tværs af idrætsgrene og landegræser, at den 31-årige skiløber har valgt at gøre opfindelsen ThoraxTrainer til sin lejevej. Eliteidrætsmanden er også blevet iværksætter og forretningsmand. ThoraxTrainer skiller sig ud fra andet træningsudstyr ved, at træningen med maskinen primært gavner overkroppen:

“Der findes mange maskiner til at træne ben og underkrop. Det særlige ved vores maskine er, at du styrker overkroppen og får konditionstræning samtidig - det er banebrydende”, fortæller Jonas Thor Olsen, der er vokset op i Holbæk og stadig har stor tilknytning til byen.

Ideen til maskinen fik den unge iværksætter i en periode, hvor han boede sammen med en del andre idrætsfolk, blandt andet roere. Han oplevede, hvordan de med romaskinerne var i stand til at få en træning med en effekt, der ligger meget tæt op at træningen i vand:

“Roerne har romaskinerne, og cykelrytterne brugte engang kondicyklerne til træning. På samme måde ville jeg lave en maskine, som kunne give mig en større effekt i træningen - den ultimative træningsmaskine for en langrendsløber”, forklarer Jonas Thor Olsen.

Han havde dengang ingen ide om, at han var i færd med at opfinde en succes og grundlægge en virksomhed:

“Ideen var bare at konstruere en maskine, jeg kunne bruge i min træning, og som kunne give en større effekt”, forklarer den 31-årige ingeniør, der konstruerede maskinen som afgangprojekt på DTU.

Engagement kan ikke købes

I begyndelsen var det egentlig ikke opfinderens selv, der var mest begejstret for maskinen. Jonas Thor Olsen var da godt tilfreds med resultatet, men det var reaktionen fra andre idrætsfolk og ikke mindst fra den tidligere landstræner i triathlon og langrend, idrætslægen Ulrich Ghisler, der for alvor åbnede den vordende ingeniørs øjne for, at han havde fat i noget rigtigt. Også virksomheden Rollco, der leverede komponenterne til prototypen, viste hurtigt stor interesse for et samarbejde om flere maskiner.

“Men jeg kunne også hurtigt se, at jeg ikke kunne stå alene med projektet, jeg skulle jo også passe min træning, og da Ulrich viste meget stor interesse for



Peter Ruhr (L) | Nina Nielsen (L) | Sten Rasmussen (H) | Maria Kjølback | Ole Vestergaard (L) | Jørgen Eriksen (L) | Jakob Warrer (H)

Erhverv, Privat og Bolig

Selandia Advokater i Holbæk er et hold af samarbejdende advokater. Hos os er det naturligt at hente råd hos hinanden, således at du kan få en kvalificeret rådgivning på ét sted.



Havnevej 19 · 4300 Holbæk
Tlf. 5948 0000
info@selandiaadvokater.dk
www.selandiaadvokater.dk

Blandt andet Team Danmark har vist stor interesse for ThoraxTrainer. Her bruger især svømmere og triatleter maskinen. Men i første omgang er det markedet for langrend, Jonas Thor Olsen og hans makker Ulrich Ghisler satser på.

sagen, spurgte jeg ham, om han ville være partner. Han har et stort netværk inden for sportens verden – også fordi han er en anerkendt idrætslæge”, forklarer Jonas Thor Olsen.

Med andre ord valgte han en kompagnon, der ligesom ham selv brændte for projektet og for sport. En partner, der med glød og lidenskab kan være med til at udbrede kendskabet til ThoraxTrainer – men også en partner, der ligesom Jonas er uden den store forstand på at sælge og på at markedsføre. Og det har været et bevidst valg:

“Det er helt klart, at vi mangler en forretningsmand, og vi har ofte tænkt på at få en tredje part med. Indtil da må vi købe os til ekspertisen, og jeg har fået en del hjælp i erhvervsrådet i Holbæk. Vi skal jo have en, der brænder for projektet, ligesom vi selv gør. Et engagement kan ikke købes for penge. Hvad hjælper det at have dyre markedsføringsfolk eller sælgere, hvis ikke de brænder for projektet. Det er lettere at lære om salg end at forstå det sportslige aspekt og brænde for det”, forklarer Jonas Thor Olsen om sine beslutninger.

De vigtigste kunder

Makkerparret har fordelt opgaverne mellem sig, så Jonas Thor Olsen tager sig af produktudvikling og produktion. Ulrich Ghisler har ansvaret for salget, og han står også for målingerne af maskinens effekt – som faktisk har overrasket Jonas Thor Olsen: Ved at bruge ThoraxTrainer tre gange 20 minutter pr. uge i tre uger er der både målbare og synlige resultater, lyder meldingen.

De to ejere har med egne hænder samlet de første 10 maskiner i lokaler hos “Smeden i Tjebberup”, som Jonas Thor Olsens far er indehaver af. Og maskinerne er leveret til strategisk vigtige kunder, blandt andre Team Danmark. Her bruges maskinen af især svømmere og triatleter, men også idrætsudøvere inden for en lang række andre sportsgrene har glæde af maskinen. Der står ligeledes maskiner hos Team Danmarks søster-organisationer i Norge og Sverige, hvor ikke mindst Norsk Top Idrætscenter er interessant set med salgshøjne, fordi en stor del af verdenseliten inden for skisport holder til på centeret. Jonas Thor Olsen ser det også som et skulderklap, at Team Danmarks fysioterapeut bruger ThoraxTrainer i arbejdet med at genoptræne eliteidrætsfolk.

Strategien er i første omgang at satse på det europæiske langrendsmarked, simpelthen fordi de to virksomhedsejere her har de bedste kontakter. Herefter følger i prioriteret rækkefølge markederne inden for beslægtede idrætsgrene som svømning, triatlon og roning, hvor der også er et stort behov for at træne overkroppen. Dernæst kommer det almindelige fitness-marked, handicap-idrætten og på lang sigt også home training, altså maskiner i private hjem.



Det lokale samarbejde

En række lokale sponsorer fra Holbæk-området har gjort det muligt for Jonas Thor Olsen at leve som professionel langrendsløber. Men med etableringen af ThoraxTrainer har han fået mindre tid til at sælge sponsorater. Han har samarbejdet med SCA Packaing Flamingo på Østerled i Holbæk om at udvikle en transportkasse til ThoraxTrainer.

Økonomien

Jonas Thor Olsen og Ulrich Ghisler har hver skudt 125.000 kroner i ThoraxTrainer ApS. Jonas Thor Olsen vurderer, at det på et tidspunkt er nødvendigt at skyde flere penge i selskabet for at få en større produktion i gang.

Produktudvikling

Jonas Thor Olsen er i gang med at udvikle et særligt sæde til ThoraxTrainer, så maskinen kan bruges af handicappede. På lidt længere sigt er det ideen, at maskinen desuden skal kunne konstrueres med cykel eller pagaj, så den kan imødekomme behovene hos cykelryttere og roere.

Konkurrenter

Der findes reelt ikke andre tilsvarende produkter på markedet, der yder samme effekt og giver brugerne de samme bevægelsesmønstre som ThoraxTrainer.

Der findes dog to eksemplarer af en konstruktion på omkring 100 kilo, som også kan bruges til at træne overkroppen. Jonas Thor Olsen lånte den ene til inspiration i udviklingsfasen. Effekten af den store maskine er sådan set god nok, men den er ikke særlig god at arbejde med, og den kan ikke flyttes rundt som ThoraxTrainer, der med sine blot 30 kilo kan pakkes sammen i en kasse.

Holbæk skal have en skarpere profil

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

Det kan godt være, holbækkerne er glade for deres kommune, men andre kender ikke ret meget til den. Det er en arbejdsgruppe ved lave om på.

Det gav en masse positiv omtale over hele landet, da Holbæks bedste fodboldhold vandt over superliga-klubber og gav selv FCK værdig modstand. Men generelt er danskernes kendskab til købstaden og kommunen ganske beskedne - og det skal der laves om på.

Efter forarbejde fra Holbæk Regionens Erhvervsråd og grønt lys fra Holbæk Kommune, er der dannet en gruppe, som skal komme med et bud på, hvordan området får en mere klar profil i danskernes bevidsthed.

Ifølge Holbæk Kommunens kommunikationschef, Claus Westergaard, har brandinggruppen sin styrke i, at den er så bredt sammensat. Han er selv formand for gruppen, Carsten Iversen (Svinninge Skytteforening) repræsenterer idrætssamrådet, turistchef Ina Løndahl sidder med i gruppen, citychef Henrik Hastrup har et sæde, det samme har Mikkel Thorning fra Kulturkasernen og konsulent Henrik Jespersen, mens erhvervsdirektør Kenny Jensby repræsenterer erhvervsrådet.

"Erhvervsrådet har i flere år haft et stærkt ønske om at brande Holbæk, og i kommunen har vi set et behov for at skille os ud og få fortalt nogle af de mange gode

historier, der er om Holbæk. Vi har fået en del negativ omtale af kommunen som følge af fusionen mellem de fem gamle kommuner og kommunens overtagelse af de amtslige opgaver, og vi har ikke i tiltrækkeligt omfang fået fortalt om alle de ting, der fungerede helt som de skal", vurderer Claus Westergaard.

Fælles værdier i hele kommunen

Han fortæller, at kommunen har foretaget en kendskabsanalyse, der viste, at danskerne ikke kender meget til Holbæk. Underøgelsen gentages efter DGI's landsstævne til sommer for at finde ud af, om billedet har ændret sig. Også erhvervsrådet og handelsstandsforeningen har foretaget analyser, så alt i alt ligger der allerede en del brugbart materiale at arbejde videre med for gruppen, forklarer Claus Westergaard.

Gruppen er hidtil nået frem til, at Holbæk står over for tre særlige udfordringer: At tiltrække tilflyttere med uddannelser og viden, som igen kan gøre området attraktivt for nye virksomheder. At sikre et højt serviceniveau inden for turisme, handelsliv og det kommunale område - altså en slags fælles værdisæt for alle aktører i kommunen. At tilbyde familierne et liv, hvor der balance mellem job og fritid - blandt andet fordi afstandene til butikker, natur, skoler, børnehaver, idrætsanlæg er så korte i Holbæk.

Brandinggruppen vil de næste måneder udarbejde en strategi og en handleplan med konkrete anvisninger til, hvordan kommunen skal blive lidt mere kendt ude omkring, og hvad byen skal være kendt for. Og arbejdet med brandingsprojektet vil formentlig strække sig ind i 2010, så det nye byråd kan få indflydelse på en endelige udformning af indsatsen.

En ny, stærk organisation

Claus Westergaard mener, at processen med at udarbejde en branding-strategi i sig selv har en meget stor værdi, fordi så mange aktører med forskellige interesser er samlet i gruppen.

"Vi får sammen skabt nogle helt nye netværk på kryds og tværs af kulturliv, idrætsliv, turisme, erhvervsudvikling og kommune. Vi får skabt en helt ny organisation, som vi kan bruge til rigtig mange ting fremover. Vi viser, at vi kan arbejde tæt sammen om et stort projekt. Derfor er processen så vigtig", siger Claus Westergaard.

Claus Westergaard og brandinggruppen er i gang med at bygge Holbæk Kommunes image op.



Nyistandsatte kontorer på Hørbygaard Gods udlejes

Enestående kontorer i vores historiske kampestensbygninger. Her forenes århundreders historie og arkitektur med topmoderne og lyse kontorfaciliteter. Rammerne er i orden, der er gode parkeringsforhold og de bedst mulige IT- og teknikforhold med super hurtig fiberbredbåndsforbindelse. Godsets park og skov gør arbejdspladsen på Hørbygaard til en daglig oplevelse. Kom og se det!

Hørbygaard - kontorlandsby Tuse Næs Vej 7 - 4300 Holbæk - Tel: 59 46 00 26 - www.hoerbygaard.dk

Hele Holbæk er med på iværksættermesse

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

Både kulturen og fritidslivet er med på Holbæks stand på erhvervsmessen Iværk & Vækst 09.

På flere måder er hele Holbæk samlet på messen Iværk & Vækst 09 i Forum til september. Dels har folkene bag initiativet besluttet at kulturen, fritidslivet og turismen skal præsenteres på lige fod med erhvervsråd og kommune. Dels pusler kreative folk med tanken om at udstyre standen med et 360 graders foto af Holbæk, så gæsterne simpelthen kan træde ind i kommunen.

Holbæk Kommunes kommunikationschef Claus Westergaard er formand for den branding-gruppe, der arbejder på at udbrede kendskabet til Holbæk, og som står for kommunens stand på messen. Han understreger, at overvejelserne om de forskellige elementer på standen endnu er på tanke-stadiet, mens den overordnede ide er helt på plads:

"Vi vil ikke kun være præsenteret med erhvervslivet. Alle i gruppen vil være med på standen, så byens kulturen, fritidsliv og turisme også er meget synligt på messen. Gæsterne skal kunne få den samlede fortælling om Holbæk, og vi får sendt et stærkt signal om, at der er et tæt samarbejde mellem de forskellige områder i Holbæk", forklarer Claus Westergaard.

Ud over bredden i gruppen ser kommunikationschefen en særlig styrke ved, at det reelt er de deltagende organisationer selv, der har taget initiativ til sætte gang i arbejdet - ikke konsulenter eller andre "fremmede". Og det giver gruppen en vis styrke. Når projektet er kommet lidt længere og er blevet mere konkret, er det ifølge Claus Westergaard hensigten, at indsatsen omkring branding skal foldes ud, så flest mulige aktører inden for kommunegrænsen bliver inddraget aktivt.

Mikkel Thorning, leder af Kulturkasernen, medlem af brandinggruppen
"Det væsentlige er, at vi har så mange erhvervsfacetter i gruppen, og forudsætningen for et godt samarbejde er, at vi overhovedet mødes. Det handler om at udnytte det potentiale, vi har, så vi ikke bruger tid på at opfinde den dybe tallerken. Jeg synes, det er en stærk gruppe. Alle er opsatte på, at arbejdet skal komme Holbæk til gode, alle tænker på helheder, og alle har en intention om at gøre noget for byen. Det er meget positivt at opleve. Det er jo det, der kan brande byen: At vi løfter kollektivt".

Henrik Jespersen, konsulent, medlem af brandinggruppen
"Det interessante er at se, hvem der deltager i processen. Arbejdet med at brande kommunen har ikke på noget tidligere tidspunkt været så stærkt funderet som denne gang. Det betyder meget, at vi ser en sammenhæng mellem turisme, erhverv, kommune og handel (de fire områder, der er repræsenteret i brandinggruppen, red.). Der er i gruppen stor enighed om de udfordringer, Holbæk står over for. Enten kan Holbæk blive en forstad til København eller en udkantsområde, som udviklingen kan gå udenom. Jeg tror ikke, det går så galt, men vi skal passe på".

Carsten Iversen, formand for idrætssamarrådet, medlem af brandinggruppen
"Det er afgørende at kunne bevare arbejdspladser, tiltrække virksomheder og sikre en bedre service over for borgerne for derigennem at skabe sammenhæng. Vi skal ikke skrue brandingspolitikken højere op, end den kan bruges i praksis. Holbæk Kommune har efter kommunesammenlægningen ikke været for god til at implementere noget nyt, så vi skal have nogle succeskriterier, som vi kan overskue. Det er vigtigt at genskabe borgernes tillid, så i første omgang skal vi have orden i eget hus, og så må vi tage den derfra. Brandingspolitikken, med de efterfølgende tiltag, skal være troværdig".

Iværk & Vækst 09

Messen i Forum er vokset fra at være en egentlig iværksætter-messe til at være en platform for meget større dele af erhvervslivet. På sin hjemmeside beskriver Iværk & Vækst 09 sig selv sådan:

"Danmarks største vækstforum er for iværksættere, vækstvirksomheder og erhvervsledere, der vil mere og videre".

Messen oplevede en stigning på 30% flere besøgende fra 2007 til 2008, hvor der blev talt 4.763 gæster. I øvrigt viser tallene, at især besøgsdagen lørdag også tiltrækker mange privatpersoner.



**Kend dine muligheder.
Det gør vi...**



ADVODAN

Erhvervsrådgivning
Selskabsret
Arbejdsret og - forhold
Personskade og erstatning
Lejeret og boligrådgivning
Pension og forsikring
Ejendomsadministration

Kanalstræde 10, 1.sal • 4300 Holbæk • Tlf. 59 43 44 45
holbaek@advodan.dk • www.advodan.dk

En bank uden kø

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

DiBa Bank gør det til sin fordel at være "den lille" i Holbæk.

Roskilde Bank er lukket, og Skælskør Bank har forladt Holbæk. Tilbage i byen er de tre største landsdækkende banker og Sparekassen Sjælland.

Plus DiBa Bank, som vil have en afdeling i den nordvestsjællandiske hovedstad. Set udefra kan opgaven umiddelbart se vanskelig ud for Næstved-banken, der både er på "udebane" i Holbæk, og som er blot tre et halvt år gammel. Filialen havde ikke nået at få et rigtig solidt tag i området, da den finansielle krise begyndte at sætte sine første spor. Men ledelsen i Næstved og filialens direktør John Larsen ville ikke give op, så mens DiBa Bank lukkede afdelinger i Næstved Storcenter og i Solrød og i november fyrede hver 10. medarbejder, blev den næsten nye filial i Holbæk fredet.

"Markedet omkring Holbæk bliver mere og mere attraktivt, fordi der er en befolkningstilvækst. Mange flytter fra København mod vest, og vi vil gerne have vores del af kagen. Vi ser et stort potentiale", fortæller John Larsen, der i to år har været filialdirektør i Holbæk-afdelingen.

Og det ser ud til, at strategien er ved at lykkes. Filialen i Holbæk havde i første kvartal 2009 sit hidtil bedste resultat for både privatområdet og erhvervsområdet.

Alternativ til storbankerne

I kampen med de store banker spiller DiBa Bank bevidst på at gøre sin svaghed til sin styrke. Altså at bruge de fordele, der er ved at være lille: Først og fremmest et tæt forhold til kunderne. Men det har på ingen måde været let at få fodfæste på markedet, erkender John Larsen:

"Det er svært at få nye kunder, helt sikkert. Men vi er i dag det eneste alternativ til storbankerne. Nogle bankkunder kan godt lide at komme i en bank, hvor de ikke skal stå i kø, hvor man ikke skal trække et nummer, og hvor de er et kendt ansigt hos de ansatte".

Nærheden til kunderne kommer også til udtryk på andre måder. Filialen på Ahlgade er indrettet, så alle medarbejdere kan se og hilse på den kunde, der kommer ind. Der er aktiviteter for børn i både kundeområdet og mødelokaler, og som noget helt særligt hænger der billeder af medarbejderne på bankens vægge. Fotografierne viser de ansatte i færd med deres fritidsaktiviteter og skal være med til at skabe tættere kontakt til kunderne.

Lokale medarbejdere

John Larsen vurderer, at kundekredsen først og fremmest er vokset på grund af tilfredse kunder, der anbefaler banken til andre.

Sideløbende sørger almindelig markedsføring for at øge kendskabet til banken i Nordvestsjælland, og da filialen i Holbæk blev etableret for tre et halvt år siden, lagde bankens ledelse vægt på, at de ansatte skulle være stærkt forankret i byen. Og sådan er det blevet. Alle medarbejdere bor i den gamle Holbæk Kommune, flere er endda indfødte holbækkere.

"Det betyder meget, at vi alle har nogle gode lokale netværk, at vi som personer er kendte i lokalområdet", siger John Larsen.

Det hjalp også på kundetilgangen, da Roskilde Bank og Skælskør Bank forsvandt fra bybilledet i Holbæk. Men der plads til mange flere kunder, bedyrer filialdirektøren, mens han viser, hvordan afdelingen på sigt kan rumme i alt 12 arbejdspladser, altså syv mere end i dag.




"Vi er i dag det eneste alternativ til storbankerne", siger filialdirektør John Larsen om DiBa Banks styrke i Holbæk.

Fakta om DiBa Bank

- Etableret i 1871 (Danmarks ældste bank)
- Tidligere navn: DiskontoBanken
- Hovedsæde: Næstved (+ tre filialer i byen)
- Herudover filialer i Ringsted, Holbæk (siden dec. 2005), Køge, Stevns, Rønne og Nexø
- Banken har pt. 300 medarbejdere
- Fjernkunde-afdelingen DiBa Direkte i Næstved har kunder i hele landet
- Bankens forsikringselskab DiBa Forsikring blev etableret i 1848

ALTID ÅBENT HUS

Der er Åbent hus 365 dage om året på vores hjemmeside www.eucnvs.dk
Nyheder om uddannelse, efteruddannelse, praktiksituation og meget mere.



ADVIDA

advokater

Ahlgade 15 · 4300 Holbæk
Tlf. 59 43 73 00 · Fax 59 44 20 58 · www.advida.dk · advokaterne@advida.dk

Samarbejde har ført til ny erhvervs politik

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

Holbæk Kommune er på vej til at få en erhvervs politik. Alle lokale virksomheder vil modtage en pjece, der fortæller om politikken.

Koncernen Prent's byggeri her på Rørvangsvej i Holbæk er ifølge Jens Hedegaard symbolet på et stærkt samarbejde mellem især kommune og erhvervsråd.



I denne måned vedtager økonomiudvalget efter alt at dømme Holbæk Kommunes erhvervs politik, og indholdet udkommer til august som en pjece, der sendes ud til alle virksomheder i kommunen.

En gruppe bestående af turistchef Ina Løndahl, erhvervsdirektør Kenny Jensby, citychef Henrik Hastrup og byplanchef Jens Hedegaard har formet politikken, som økonomiudvalget nu skal tage stilling til. Der er ifølge Jens Hedegaard tale om en erhvervs politik, der er sat sammen på baggrund af de mange papirer, som især erhvervsrådet og kommunen tidligere har udarbejdet hver for sig:

“Det har været arbejdsgruppens opgave at samle alt eksisterende materiale i en lidt populær udgave, som samtidig udgør kommunens officielle erhvervs politik”, forklarer byplanchefen.

Erhvervs politikken indeholder blandt andet nogle elementer fra kommuneplanen og kommunens strategi for turisme og oplevelsesøkonomi: Der skal satses på bosætning, arbejdes på gode trafikforbindelser til omverdenen og etableres 250 nye arbejdspladser årligt for fortsat at kunne tiltrække tilflyttere. Meget kort fortalt. “Helt overordnet er vores erhvervs politik, at handelsliv, bosætning og service er Holbæks styrke. Tilflytning er ensbetydende med en større og bedre uddannet arbejdsstyrke, og vi skal hele tiden udvikle Holbæk, så kommunen kan tiltrække bosættere med de uddannelser, der er brug for. Men der skal fortsat også være en tyngde inden for produktions-, værksteds- og transporterhvervene. Størstedelen af erhvervsudviklingen vil foregå omkring Holbæk by, i Tølløse og i Jyderup, hvor der allerede er lagt jord ud til formålet”, fortæller Jens Hedegaard.

Velfungerende samarbejde

Byplanchefen mener, at den nye erhvervs politik er det håndgribelige bevis på et stærkt samarbejde mellem flere aktører - i første omgang mellem erhvervsråd og kommune, og siden også ved at inddrage handelsstandsforeningen og turistforeningen i arbejdet. Han mener, erhvervsrådet satte gang i processen ved at formulere nogle tanker med den klare hensigt, at der var brug for en fælles politik - og det er lykkedes: “Vi fandt ud af, at vi havde en fælles interesse, og samarbejdet har været yderst velfungerende”, vurderer Jens Hedegaard.

Også på et endnu mere konkret plan har samarbejdet mellem især kommune og erhvervsråd vist sig at bære frugt. Når det lykkedes at få den internationale concern Prent til Holbæk, skyldes det netop, at både erhvervsråd og kommune lagde ekstraordinært mange kræfter i projektet, mener Jens Hedegaard:

“Prent er symbolet på et godt forløb, hvor vi har samarbejdet, og hvor der ikke har været tale om f.eks. standardbehandlingstider”.

Hvis det står til Jens Hedegaard, er den nye erhvervs politik kun begyndelsen på en proces:

“Jeg håber, det nye byråd vil sætte udviklingen af erhvervs politikken højt på sin dagsorden. Der er brug for en vision for, hvad vi skal leve af i Holbæk om 15 år. Vi skal gå mere strategisk til værks. Det skal være sjovere at bo og arbejde i Holbæk, og personligt synes jeg ikke der er grund til at tøve med at gennemføre DGI-byen på havnen. Vi skal have købstadens nærhed men også det internationale udsyn, der gør, vi ikke bliver provinsielle”, forklarer byplanchefen.

Ina Løndahl, turistchef - medlem af erhvervsgruppen

“Det er vigtigt at få udarbejdet en erhvervs politik og cenerteret det gode samarbejde mellem kommune, erhvervsråd, handelsstandsforening og turistforening. Erhvervs politikken omfatter disse samarbejdspartnere.

Arbejdet i gruppen har dannet grundlag for et stærkt netværk, hvor vi kan bakke hinanden samt fælles tiltag op. Nu udarbejdes et dokument, hvor vi nedfælder de væsentlige strategier for en fælles, målrettet erhvervs politik. Arbejdet er også et konkret eksempel på, hvordan vi efter kommunesammenlægningen forener de gode, konstruktive kræfter. Vi er i gang med en meget fremadrettet proces”.

Henrik Hastrup, konsulent for Holbæk Handelsstandsforening, Center Holbæk - medlem af erhvervsgruppen

“Man har ikke tidligere haft en egentlig turist- eller erhvervs politik i Holbæk Kommune, hvorfor vi fra Handelsstandsforeningens side har en stor interesse i at deltage i detailplanlægningen på to så vigtige områder.

Det er første gang, så mange parter arbejder sammen, og da vi anser det for at være en meget vigtig opgave, deltager vi gerne i løsningen af den.

Det er vigtigt, at der er et samspil mellem aktørerne (medlemmerne af udvalget, red.) og politikerne - og politikerne skal bakke arbejdet helhjertet op. Hvis ikke der er tilslutning til det forslag til erhvervs politik, som gruppen når frem til, så tror jeg, det bliver svært at komme videre”.



REVISIONSFIRMAET FLEMMING HANSEN A/S
STATSAUTORISERET REVISIONSSELSKAB

Centergaarden
Ahlgade 15-17
4300 Holbæk

Tel: 59 43 88 88
Fax: 59 43 90 09
E-mail: info@revi-fh.dk



Ny virksomhed har vækst i en krisetid

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

Konsulenthuset Modulus i Holbæk har udviklet et særligt koncept til at skaffe arbejdskraft og arbejde inden for regnskab og økonomi.

Nytænkning og en særlig grundighed. Det er et par af de byggesten, som en af Holbæks nye virksomheder, Modulus, hviler på.

Anette Boholdt Koefoed og Torben Sander Larsen etablerede virksomheden i august 2008 netop som den økonomiske krise satte ind, men de vanskelige odds har kun været ekstra mentalt brændstof for de to iværksættere. I foråret har de ansat en medarbejder, og virksomheden er flyttet til lyse lokaler på Nygade. Troen på vækst og succes er stor:

"Jeg tror, vi er et par medarbejdere flere ved årsskiftet", lyder vurderingen fra Torben Sander Larsen.

Han har arbejdet freelance med HR som personalechef, og Anette Boholdt Koefoed har arbejdet både freelance og på økonomidirektør-niveau. Partnerskabet og firmaet er bygget op på hendes indsigt i virksomhedernes økonomi-funktioner og hans ekspertise i HR-funktioner og karriereplaner. Som navnet antyder arbejder Modulus i moduler, altså inden for flere felter. Firmaet formidler kontakt mellem mindre virksomheder og regnskabskonsulenter og bogholdere, der arbejder freelance. Herudover leverer Modulus alt fra bogholdere til økonomidirektører til virksomheder, der har brug for at få "lukket et hul" meget hurtigt på grund af f.eks. sygdom. Her er blandt andre DTU, Radiometer, LindPro, Cosmea på kundelisten. Virksomheden kan også med kort varsel finde den rette person, når der opstår et hul, fordi en medarbejder forlader en virksomhed hurtigere, end en ny kan ansættes. Desuden hjælper Modulus enkeltpersoner videre i deres karriere, en disciplin der populært kaldes outplacement.

Vigtige samtaler

Anette Boholdt Koefoed og Torben Sander Larsen mener, at deres succes skyldes både nytænkning og noget så gammeldags som grundighed.

Nytænkningen først. Dels er sammensætningen af opgaver lidt anderledes, end det andre firmaer arbejder med, men herudover har Modulus fundet en model, hvor deres kunder - altså virksomhederne - kan spare penge, når en ny medarbejder skal overtage et job:

"Vi sætter en konsulent ind i jobbet lidt før tid, så der sker en overlapning med den, vi skal afløse. Tiden bliver brugt til at skrive en jobbeskrivelse, som vores konsulent så kan give videre til den nye medarbejder, når den tid kommer. Virksomheden får en jobbeskrivelse og sparer penge på oplæring. Det kan vores kunder se en stor fordel ved", forklarer Torben Sander Larsen.

Og så grundigheden. Som først og fremmest sigter til den måde, Modulus rekrutterer kandidater på. De to partnere gennemfører samtalerne i et makkerskab, der sikrer, at virksomhederne præcist får den medarbejder, de har brug for - og dermed sparer både penge og tid. Den grundighed er en del af succesen, mener de to iværksættere:

"Alle kandidater kommer gennem samme proces. Jeg får afdækket kompetencer inden for det faglige og it - finder ud af, hvad de har i deres



Torben Sander Larsen (tv) og Anette Boholdt Koefoed er begge fra Holbæk og har desuden en fælles fortid i Manpower. De har i foråret ansat Morten Ravn, der har arbejdet som erhvervsrådgiver i et pengeinstitut, og som med sit kendskab til det lokale erhvervsliv skal være med til at finde nye kunder til Modulus.

værktøjskasse. Imens observerer Torben. Bagefter stiller han spørgsmål om personen privat og på jobbet, mens jeg observerer", fortæller Anette Boholdt Koefoed.

"Vi er ikke psykologer, det vil jeg gerne understrege, men vi er nødt til at kende både plusser og minusser hos en person, når vi skal finde ud af, hvor han eller hun passer bedst. Det kan godt være hårdt, men det viser sig, at kandidaterne er glade for forløbet, og virksomhederne er tilfredse med at få en medarbejder, der passer til jobbet. Som en brik, der passer i et puslespil", forklarer Torben Sander Larsen.

"Og vi får en mere helstøbt medarbejder", tilføjer hans partner.

Modulus arbejder sammen med lige knap 50 konsulenter, der enten hjælper mindre firmaer med regnskaberne eller er placeret i en periode ude på en virksomhed.

Tag Erhvervsrådgiveren med på råd

Ahlgade 20-24
4300 Holbæk
Tlf. 59 45 61 11

Nordea

Revision, rådgivning & skat
Ahlgade 63, 4300 Holbæk
Tlf: 5158 4300, Fax: 5158 4301
www.pwc.dk/holbaek

PRICEWATERHOUSECOOPERS

Nye folk klar til at tage en tørn

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

Ved erhvervsrådets generalforsamling den 30. marts i Strandparken blev der valgt fem nye medlemmer til repræsentantskabet. Her på siden kommer de fem erhvervsfolk med et bud på, hvad de kan bidrage med, og de fortæller, hvorfor de er gået ind i det frivillige arbejde.

Steen Marslew

46 år, advokat hos Advodan (møderet for højesteret).

"Jeg har været advokat i Holbæk i 13 år og er lokalt engageret. Jeg arbejder primært med rådgivning af virksomheder og kender mange af dem indefra. Derfor kender jeg også erhvervslivets udfordringer og muligheder, og jeg vil gerne gøre en indsats for, at virksomhederne får de bedst mulige vilkår.

For mig at se har erhvervsrådet tre hovedopgaver: At danne netværk mellem virksomhederne, at bidrage til uddannelse og efteruddannelse og at arbejde for politiske beslutninger, der gavner erhvervslivet".

John Larsen

55 år, filialdirektør DiBa Bank i Holbæk

"Jeg involverer mig kun, hvis jeg ved, jeg kan gøre det effektivt. Jeg var med til at etablere Jyske Bank i Holbæk i 1984, og har boet i byen siden 1985, så jeg kender mange mennesker og mange virksomheder. Det, håber jeg, kan bruges til noget i repræsentantskabet. Jeg håber da også selv på at få udvidet mit netværk. Så det handler både om at yde og nyde. Jeg går også ind i det her, fordi erhvervsrådet og sekretariatet gør en rigtig god indsats. Jeg føler, det er en velfungerende organisation Udviklingsparken er stadig en af de store opgaver for erhvervsrådet. Det handler også om at få tiltrukket virksomheder og skabe arbejdspladser, og jeg kan ikke se, hvorfor det ikke skulle kunne lade sig gøre".

Jesper Cordsen

direktør/partner Textil Basen Aps og Camus A/S

"Jeg synes, erhvervsrådet gør det rigtig godt - derfor vil jeg gerne være med. Men jeg synes også, der er nogle ting, vi kan gøre bedre eller anderledes. En af mine kæphesten er, at Holbæk skal være mere attraktiv for udenlandske virksomheder - vi skal være bedre til at tiltrække dem. Og det arbejde kunne jeg godt tænke mig at være en del af. F.eks. bør vi have en velkomstkommité bestående af lokale erhvervsfolk, der kan bistå med informationer og viden, når en virksomhed viser interesse for at komme til Holbæk. Samme erhvervsfolk kunne så følge op med egentlig sparring, når virksomheden har besluttet sig for at slå sig ned i området. Vi kunne bruge den nye fabrik Prent som forsøg.

Jeg synes, Holbæk er ideel for mellemstore virksomheder: Byen ligger tæt på København, der er forholdsvis billigt at bygge, og vi har arbejdskraften. Vi har en masse at tilbyde - så det må vi kunne gøre bedre".

Hans Henrik Ter-Borch

39 år, Form Arkitekter - indehaver/partner

"Jeg vil gerne blande mig i den lokale debat, og erhvervsrådet er en af de organisationer, der har indflydelse. Det ligger lidt til min branche at se lidt anderledes på tingene, så jeg har måske nogle nye og andre indgange til erhvervsdebatten.

Erhvervsrådet er synligt mange steder, og som medlem af repræsentantskabet kan jeg være med til at gøre rådet synligt også nogle af de steder, hvor det ikke er så profileret.

En af erhvervsrådets væsentligste opgaver er at hjælpe med at sætte virksomheder i gang, som kan få folk i arbejde - ligesom at trille snebolden det første stykke ned ad bakken".

Keld Harbo

52 år, indehaver af Berkland Consulting og lektor ved Syddansk Universitet

"Jeg ser det lidt som et borgerligt ombud at gå ind i erhvervsrådets repræsentantskab. Hvis alle siger nej til at være med, kommer vi ikke videre. Det er vigtigt at være med for at sikre roklade og udskiftning, så folk ikke kører trætte og så der hele tiden kommer nye ideer til Erhvervsrådets arbejde.

At holde fokus på iværksætteri er for mig en af erhvervsrådets vigtigste opgaver - at sætte nye virksomheder sammen med erfarne erhvervsledere i mentorgrupper. Det er en opgave, som ingen andre kan løfte. Jeg mener også, der ligger en udfordring i at give både nye og i gangværende virksomheder ny og inspirerende viden. Altså at skabe kontakten mellem virksomheder på den ene side og specialister og videncentre på den anden.

Op så er det da også en opgave for erhvervsrådet at stå for møder og temadage, der både kan inspirere og provokere - det er der ingen andre, der gør."

Farvel til Helle Bagger

Helle Bagger er med udgangen af maj stoppet som konsulent for erhvervsrådet i Holbæk for søge nye udfordringer i Center for Socialøkonomi.

"Tidligere skiftede jeg arbejde hvert tredje år, så efter 10 år som erhvervsråds konsulent i Holbæk er det på tide, at der skal ske noget nyt. Men de mange år viser, at det er et godt job, jeg forlader. Der har været masser af udfordringer og variation i hverdagen med mange nye virksomheder hele tiden", fortæller den bankuddannede Helle Bagger.

Hun lægger ikke skjul på, at udsættelsen af Udviklingsparken Holbæk har haft indflydelse på jobskiftet. Helle Bagger var stillet i udsigt at blive chef for parken, som er udskudt på ubestemt tid på grund af den økonomiske krise:

"Jeg har arbejdet med at forberede parken i halvandet år, så selvfølgelig spiller det ind, at det ikke bliver til noget i denne omgang".

I Center for Socialøkonomi skal Helle Bagger rådgive ildsjæle med at etablere såkaldte socialøkonomiske virksomheder, der arbejder for at fremme et socialt formål, som kan være alt fra beskæftigelse af udsatte grupper til miljøbevarende indsatser. De er desuden kendetegnet ved, at eventuelle overskud bliver investeret i virksomhederne eller i samfundet, alt efter virksomhedens formål.

"Jeg ved ikke, om det har noget med min alder at gøre, men jeg har lyst til at arbejde mere med værdier og holdninger, og det er der meget af i mit nye job", fortæller 45-årige Helle Bagger.

Hun skal bistå med at danne netværk og etablere mentorordninger, ligeom hun skal hjælpe med at udvikle projekter til egentlige virksomheder.

Ud over privatpersoner er også især kommunerne begyndt at se mulighederne i disse virksomheder, blandt andet for at beskæftige de udsatte grupper. Som eksempler på sociale virksomheder nævner Helle Bagger Huset Venture i Århus, Plejehjemmet Lotte og bladet "Hus forbi", som de hjemløse sælger.



Vælg Holbæk Go Kart Land til firmafesten, salgsmødet, temadagen, familiefesten, etc...

Vi klarer let arrangementer med op til 100 deltagere. Dette gælder både go-kart og bespisning.

Ring og få et uforpligtende tilbud. HUSK at vi har åbent HELE ÅRET imod forudbestilling.

59 44 64 44 info@go-kart-land.dk www.gokartland.dk



Lokale, kompetente og personlige IT partnere
www.itcompany.dk

Jylland	Messingvej 22A	Tel: 70 277 360
	8940 Randers SV	Fax: 87 119 898
Sjælland	Roskildevej 319A	Tel: 70 277 360
	4390 Vipperød	Fax: 43 332 448

Afsender
HOLBÆK REGIONENS ERHVERVSRÅD
Stenhusvej 7
4300 Holbæk

 **POST**
PP DANMARK
ID nr. 47433

Nye medlemmer

abc dental Marievej 59 4300 Holbæk	Fest for de Mindste Højbergvej 85 4340 Tølløse	ManMachine Engineering ApS Kyrringevej 47 4100 Ringsted
Agroplast Technology ApS Kaldredvej 27 4593 Eskebjerg	FH Miljøbyg v/Flemming Højenvang Bjergbyvej 8 4520 svinninge	Pipefos Vilhelmshøjvej 5 4593 Eskebjerg
Anlægsgartner Grønberg Kalundborgvej 299 4300 Holbæk	I. Anker Andersen A/S Lundemarksvej 29 4300 Holbæk	Skelbæk Maleren Skelbæk 6 4460 Snertinge
Apricore Løvsangervej 5 4300 Holbæk	JLP Consult Fjordparken 14 4300 Holbæk	Succesfuldt Samarbejde Næbbevej 7 4534 Hørve
Bindesbøll Begravelse ApS Kalundborgvej 12 4300 Holbæk	Krogh & Løvschal Provstehøjvej 3 4300 Holbæk	Thorax Trainer Tjebberupvej 60 4300 Holbæk
Café Green Simgolf ApS Ahlgade 17A 4300 Holbæk	Kundby Smedie og VVS Teknikvej 2 4532 Gislinge	
CM Team Vimmelskafte 19 4300 Holbæk	Lystfiskeren ApS Ahlgade 8 4300 Holbæk	

RIR·REVISION
STATSAUTORISERED E REVISORER I/S

○ Roskilde ● Holbæk



Havnegade 2
4300 Holbæk

Telefon: 59 43 81 00
Telefax: 59 43 81 91

www.rir.dk
e-mail: rir@rir.dk

Inden du tager en økonomisk beslutning...

...kontakt os for sparring!

Erhvervsafdelingen · Isefjords Alle 5
4300 Holbæk · tlf. 59 48 11 11
fax 59 48 11 49 · erhverv@spks.dk


Sparekassen Sjælland
- kendt for hurtigt svar!
www.spks.dk

*vi sikrer jeres virksomheds IT
og passer driften
- så i kan passe jeres arbejde!*

 **PERSPEKTIVA·IT**

Perspektiva IT ApS · Telefon 88 53 02 00 · www.perspektiva-it.dk

STANLEYDESIGN

Lej en webmaster...

der kan forbedre, markedsføre og opdatere jeres hjemmeside.

Se mere på www.stanleydesign.dk

eller ring: 40 50 88 38

VI FØLGER DIG I TYKT OG TYNDT

DANSK REVISION HOLBÆK

 **Dansk
Revision**

 an independent member of
**BAKER TILLY
INTERNATIONAL**

nyboligerhverv.dk

Nybolig Erhverv Jørgen Klode

Nygade 6, 1. tv,
4200 Slagelse
Tlf. 5850 1212
4202@nybolig.dk

Københavnsvvej 65,1.
4000 Roskilde
Tlf. 4635 2292
4003@nybolig.dk

Nybolig
... sammen med Nybolig
Erhverv

... din strategiske samarbejdspartner i Region Sjælland

Vi har åbent lige nu

Ring til os, når det passer dig!

Holbæk Afdeling
Telefon 45 12 02 20

Danske Bank