

viden og vækst

Nr. 10 juni 2010 Holbæk Regionens Erhvervsråd



Nykredit - en bank med vokseværk...

GH Form har gjort op med det triste byrum...

Grib bolden inden andre gør det...

Femern Bælt Forbindelse...

Køkkenhaven i teltet er en kæmpe succes...

Det lysner...



Selv om jernstøberi traditionelt er en del af den tunge industri er virksomheden i Holbæk meget i langt med miljøvenlig produktion, blandt i form af en stor del genbrug.

Indhold

- 2 Det lysner...
- 3 Nykredit – en bank med vokseværk
- 4 GH Form har gjort op med det triste byrum
- 6 Grib bolden inden andre gør det...
- 8 Gode Femern Bælt forbindelser
- 10 Køkkenhaven i teltet er en kæmpe succes
- 12 Nye medlemmer

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



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

Sammen med det nye nummer af "viden og vækst" vedlægger vi dels erhvervsrådets kalender for 2. halvår 2010 med vores arrangementstilbud og dels en lokal konjunkturanalyse.

Det er første gang der udarbejdes en lokal konjunkturanalyse i vores område, men det er hensigten, at vi fremover vil lave denne analyse, så vi har en god fornemmelse af temperaturen på erhvervslivet indenfor Holbæk kommune. Analysen giver anledning til optimisme, idet virksomhederne forventer øget omsætning – eksport og beskæftigelse. Lad os tænke positivt og håbe, at vi er på vej ud af lavkonjunkturen.

Som sædvanligt har vi gennemført en forespørgsel hos vore medlemmer til brug for planlægningen af arrangementerne i 2. halvår i 2010. Vi håber, at de mange tilbud er attraktive, og glæder os til at se rigtig mange medlemmer. Husk at medlemmernes medarbejdere også er velkomne.

Det nye byråd i Holbæk kommune har i høj grad sat erhvervslivet på dagsordenen. Byrådet har vedtaget at etablere en vækstfabrik i Holbæk. Byrådet har også besluttet at nedsætte Holbæk Vækstforum, som skal komme med forslag til en erhvervs- og turismepolitik, som skal politisk behandles i december. Det lokale Vækstforum har været samlet et par gange, og skal mødes endnu tre gange i løbet af 2010. Arbejdet skrider godt frem, og til september bliver der afholdt en erhvervspolitisk konference, hvor man kan deltage for at høre om og bidrage til erhvervspolitikken. Der er også vedtaget en ny udbudspolitik, som gerne skulle give virksomhederne gode muligheder for at byde ind på lokale opgaver, som der bliver mange af netop i år. Der er bestemt grøde i vores område, og vi håber at "viden og vækst" kan medvirke til at stimulere troen på en spændende erhvervsfremtid i Holbæk og omegn.

I dette blad kan du også læse om to interessante virksomheder, som hver på deres måde arbejder med produktudvikling. Vi fortæller også om de mange muligheder, som Femern Bælt forbindelsen vil skabe – både før – under og efter opførelsen af forbindelsen. Det er et kæmpe projekt, som giver muligheder for opgaver for mange virksomheder. Vi håber, at bladet kan skabe inspiration til din virksomhed og medvirke til ny udvikling. Der bliver mange forskellige opgaver, der henvender sig til mange brancher.

Sommerferien står for døren, og på sekretariatets vegne vil jeg benytte lejligheden til at takke for godt samarbejde og opbakning til erhvervsrådet. Vi glæder os til 2. halvår, hvor vi håber, at rigtig mange af vores medlemmer vil trække på vores hjælp. Vi vil gerne udfordres på vores nye slogan: Fremtidens erhvervsråd – vi arbejder for Dig.



God læselyst med "viden og vækst" og rigtig god sommer.

Kenny Jensby
Erhvervsdirektør

Nykredit - en bank med vokseværk

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

Nykredit er en bank. Det er budskabet, som de lokale chefer Møllegaard og Lundgaard i øjeblikket spreder mest muligt i Nordvestsjælland. Ikke mindst i Holbæk.

Da Nykredit i august sidste år rykkede ind sit nye domicil på hjørnet af Kalundborgvej og Havnevej i Holbæk, handlede det ikke kun om at finde en tilpas stor ejendom. Det var lige så vigtigt at finde en placering i bymidten, hvor virksomheden helt bogstaveligt blev meget synlig. Og det er lykkedes. Den centrale beliggenhed ved byens mest trafikerede vejkræds sender et klart signal om, at Nykredit ligesom alle andre banker hører hjemme ved hovedstrøget i byens centrum.

Det er efterhånden en halv snes år siden, at kreditforeningen Nykredit besluttede sig for at udvide sit forretningsområde til også at omfatte almindelig bankforretning, og som led i den strategi har det været naturligt at rykke frem i bybilledet. Herudover var det ganske enkelt nødvendigt for Holbæk-centeret at få mere plads. I 2001 rykkede 11 medarbejdere ind i afdelingen i Bysøstræde - og 24 rykkede ud sidste sommer for at flytte over i den nyopførte ejendom ved fjorden.

"Vi blev for mange mennesker hurtigere, end vi havde regnet med", siger centerdirektør Henrik Møllegaard, der deler det daglige ledelsesansvar i Holbæk-centeret med Jens Lundgaard - som henholdsvis chef for privat-området og erhvervs-området.

Erhvervsafdelingen blev koblet på centeret i 2006, da der for alvor kom gang i bankdelen, og den afdeling er vokset fra fire til syv medarbejdere, mens der i dag er lige knap 20 ansatte i afdelingen for private kunder.

Stor troværdighed

Hos Nykredit på landsplan er det en klar strategi, at det er inden for bankdriften, virksomheden skal have vækst. Og det lever Holbæk-centeret fint op til. Efter de hurtige år med stor vækst er den lokale afdeling kommet igennem den økonomiske krise med en "nul-løsning" - altså med et uændret antal medarbejdere. Nu begynder makkerparret igen af sigte mod fremgang:

"Vi har flyttet os meget fra at være rent kreditforeningsinstitut til at være et pengeinstitut, der kan tilbyde hele pakken, dvs. forsikring pensionsordning, investeringer og almindelige pengeforretninger under samme tag. Rigtigt mange kommer til os, fordi de kender os som kreditforening og ved, hvad vi står for: Vi er et godt og solidt realkreditinstitut - og ja, som måske har været lidt støvet. Men man kan stole på os - vi har ikke været involveret i skandaler på noget tidspunkt. Det ligger folk mærke til", forklarer Henrik Møllegaard.

I det forgangne forår har Nykredits erhvervsafdeling fået tilført flere muskler, så den i dag kan levere fuld service over for erhvervslivet:

"Vores fusion med Forstædernes Bank har givet os den viden og de medarbejdere, vi har manglet for at kunne give erhvervslivet hele pakken, f.eks. inden for udenlandske transaktioner. Herudover har vi længe været stærke på områder, som erhvervslivet

efterspørger, blandt andet på nettet med et system, der er let at administrere. For mange virksomheder er et godt administrativt system lige så vigtigt som gunstige bank-aftaler", siger Jens Lundgaard.

Vil have flere kunder i Holbæk

Han og Henrik Møllegaard er på det rene med, at de som forholdsvis ny bank har mange store opgaver forude for at få nye kunder:

"Men vi behøver ikke længere fortælle, hvor i byen vi har hjemme, og folk har tillid til os, fordi de kender os som kreditforening. Vores udfordring bliver at få gjort tydeligt i lokalområdet, at vi er en bank, der tilbyder alle ydelser på lige fod med alle andre pengeinstitutter".



Især har de en opgave med at få fat i kunderne i selve Holbæk by. Centeret dækker Odsherred, Kalundborg og Holbæk kommuner, og det er særligt i landdistrikterne og oplandet til byerne, Nykredit står stærkt. Den kommende tid vil Møllegaard og Lundgaard derfor gøre en særlig indsats i byområderne - ikke mindst i selve Holbæk. Både inden for de private kunder og erhvervskunderne.

"Ingen må være i tvivl om, at Nykredit vil være i Holbæk mange år fremover - og vi vil være synlige. Både på privatområdet men ikke mindst som bank for erhvervslivet i Nordvestsjælland", siger Henrik Møllegaard.



Jørgen Eriksen (L) | Peter Ruhr (L) | Maria Kjølbæk | Sten Rasmussen (H) | Nina Nielsen (L) | Ole Vestergaard (L) | Karina Lafrenz | 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
Telefon 5948 0000
info@selandiaadvokater.dk
www.selandiaadvokater.dk

GH Form har gjort op med det triste byrum

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

Jane og Per Wolff-Petersen har med succes indtaget byerne med smukt og solidt inventar som lamper og bænke i støbejern. Succesen bygger blandt andet på evnen til at se ind i fremtiden...

Nøgetræt set gjorde erhvervsmanden Per Wolff-Petersen måske ikke sin bedste investering, da han i 1992 sammen med en række andre folk puttede penge i Holbæk Jernstøberi. Den tunge industri havde for længst haft sine bedste år, og det første år efter opkøbet måtte halvdelen af de danske støberier lukke. Men sammen med sin hustru valgte Per Wolff-Petersen at se muligheder frem for begrænsninger, og med etableringen af søstervirksomheden GH Form har familien høstet dansk hæder og nået stor international anerkendelse for arkitekttogte byinventar i støbejern.

"Vi ville ikke bare trække os ud og lukke jernstøberiet. Der var også andre, der havde sat penge i stedet, og desuden havde virksomheden et meget tidssvarende udstyr - alt var holdt fint ved lige", husker Per Wolff-Petersen.

Investeringen fik i første omgang den konsekvens, at parret flyttede fra Bornholm til Holbæk for at være tæt på deres nyerhvervelse og for kunne pleje den sjællandske investering bedst muligt. Men inden en fremtidsplan var klar, kom endnu en udfordring for jernstøberiet. Siden 1918 havde virksomheden ligget på Lundemarksvej, men i 1993 vedtog byrådet en lokalplan, der ændrede området status, så det ikke længere var erhvervszone men område for både boliger og lettere industri. Det var et klart signal om, at Lundemarksvej fremover skulle være beboelsesområde. Dermed stod det klart, at støberiet ikke havde mange udviklingsmuligheder på grunden, hvor den lå - og stadig ligger.

Men på det tidspunkt var Jane og Per Wolff-Petersen fast besluttet på at få noget positivt ud af deres investering.

"Vi kunne se, at vi ville være for sårbare, hvis vi alene skulle klare os som underleverandører. Vi ville ikke rigtigt kunne udvikle os, så vi havde brug for at etablere en virksomhed, der kunne udvikle og sælge produkter, som naturligvis skulle produceres på jernstøberiet", fortæller Jane Wolff-Petersen.

Billigt bybillede

Den grundlæggende forretningsidé hentede parret ved at analysere udviklingen i det danske bybillede de seneste årtier - og fremskrive det til det nye årtusinde. Ved at forstå deres samtid og fornemme nye tendenser besluttede Jane og Per Wolff-Petersen sig for producere inventar i støbejern til de danske byer:

"I 1960'erne og 1970'erne havde vi oplevet et byggeboom i Danmark. Det gik stærkt med at opføre boliger og helt nye bydele, og ofte blev der benyttet billige produkter på fællesarealer og i byrummene. Der blev brugt en del forgængeligt materiale, og inventaret havde intet designmæssigt indhold", forklarer Per Wolff-Petersen.

"Vi så dengang i 1993-94, at der ville være et overskud i Danmark til at gøre noget mere ud af fællesarealerne. Ud fra et demokratisk synspunkt ville det være oplagt at gøre

noget mere ud af det offentlige rum, som alle jo har adgang til. Og det har vist sig, at udviklingen er gået præcis i den retning".

GH Form blev etableret som platform for de nye ideer, og firmaet fik hjemme i jernstøberiet i nogle ledige lokaler, der blev sat i stand til lejligheden. Jane Wolff-Petersen blev direktør for den nye virksomhed, mens Per Wolff-Petersen stod for ledelsen af støberiet.

Sammen med konsulenter fra innovationsafdelingen på Teknologisk Institut DTI satte hun sig ned for at udarbejde en forretningsplan, og Vækstfonden lånte firmaet penge til markedsundersøgelse. Også Holbæk Regionens Erhvervsråd var involveret, så både han og hun kom med i mentorgrupper. Anstrengelserne mandede ud i en meget klar forretningsplan:

"Der skulle være salg direkte til slutbrugerne, f.eks. kommuner og private virksomheder - ikke noget med mellemlid. Vi ville sælge på gedigne produkter og flot design, og vi lagde en strategi om, at vi ikke skulle ud og sælge vores varer ved at sætte en fod i døren. Vi ville være kendte ved at få god omtale, ved at modtage priser og ved at være synlige over for vores kunders rådgivere, blandt andet landskabsarkitekterne", forklarer Jane Wolff Petersen.

International hæder

I 1995 var GH Form på alle punkter klar som virksomhed, og allerede samme år nåede en prestigefyldt opgave til Holbæk: At producere de berømte københavnerbænke til en japansk kopi af Tivoli.

Ikke længe efter gik virksomheden ind i et samarbejde med den anerkendte designer og arkitekt Knud Holscher om udvikling og produktion af Pictoform blindeledelinjesystem med taktile belægningssten, som GH form modtog Dansk Designcenters Ide-pris for i 1997.

Heretter følger nogle meget produktive år, hvor virksomheden sammen med en række af landets fremmeste designere og arkitekter udvikler møbler og inventar til byrummet. Ud over Knud Holscher arbejder familien Wolff-Petersen også tæt sammen med blandt andre Nanna Ditzel og Henning Larsen. Netop Nanna Ditzel blev i 2002 så begejstret for en udstilling af virksomhedens produkter på Æglageret i Holbæk, at hun anbefalede den over for Dansk Design Center, der på den baggrund arrangerede en udstilling med virksomhedens produkter i udstillingslokalerne i centeret på H.C. Andersens Boulevard. I 2000 havde GH form sammen med firmaet Vilhelm Lauritzen udviklet serien Metropol, der omfatter bænke og bagagevognsstativer til Kastrup Station. Møbleringen blev tildelt fornem hæder i form af Brunel Award, der er opkaldt efter den britiske ingeniør, konstruktør og opfinder Isambard Kingdom Brunel. Prisen tildeles af

Vi har følgende certificeringer:



Danmarks grønneste trykkeri

prinfoholbæk- hedehusene-køge®

-ét komplet grafisk hus

K. P. DANØSVEJ 3 . 4300 HOLBÆK . TLF.: 59 45 90 30 . WWW.PRINFOHH.DK



Robust, enkel og elegant. GH Form har udviklet 'Metropolbænken' i et samarbejde med Vilhelm Lauritzen til jernbanestationen i Kastrup Lufthavn. Bænken sikrede firmaet fornem hæder i form af den internationale Brunel Award, som gives for unikt design inden for jernbane-industrien.

jernbaneselskaberne for bedste møblering af større stationer bygget i en treårig periode i Europa, USA og Japan.

Sønnen klar til at overtage

I 2005 var aktiviteterne i GH Form blevet så omfattende, at der ikke længere var plads nok i jernstøberiets bygninger. Og på grund af bestemmelserne i lokalplanen var en udvidelse helt udelukket. Familien Wolff-Petersen hørte Holbæk Kommune, om den kunne anviser lokaler, der kunne huse den succesfulde virksomhed, og parret lægger ikke skjul på, at de den dag er lidt skuffet over kommunens manglende ihærdig med at finde en egnet bygning. Eneste bud var lokaler i Tølløse, som slet ikke egnede sig, fortæller Jane Wolff-Petersen.

I stedet fandt hun og gemalen de helt rigtige rammer i industrikvarteret i Borup, som i dag er arbejdsplads for de 11 ansatte og som er det sted, hvor ikke kun GH Form men også støberiet en gang i fremtiden får hjemme:

"Det er vores plan at etablere et støberi i Borup. Jeg vil tro, at vi kun har tre-fire år tilbage

i Holbæk, inden det bliver for vanskeligt at drive industri på Lundemarksvej", siger Per Wolff-Petersen.

Til den tid vil ægteparret formentlig have trukket sig helt ud af deres livsværk. Sønnen Christian Wolff har været medejer af støberiet i en del år, og sidste år købte han sig ind i GH Form:

"Det betyder meget, at Christian vil overtage. Det har gjort, at vi er blevet ved med at udvikle nye produkter. Ellers havde måske bare satset på de varer, vi havde i forvejen", forklarer forældrene.

Jane og Per Wolff-Petersen kan her i foråret 2010 på paradoksals vis konkludere, at de ikke havde nået deres succes, hvis ikke de for snart 20 år siden havde købt jernstøberiet som især i de første år kostede mange bekymringer:

"Hvis ikke vi havde haft jernstøberiet i ryggen, kunne vi ikke have gjort det, vi gjorde. Designerne havde aldrig sagt ja til at gå ind i et samarbejde, hvis ikke de kunne se, det kunne blive til noget. Uden støberiet havde det være for tvivlsomt en proces for dem at gå ind i", siger Jane Wolff-Petersen.



John Larsen
Filioldirektør
Tlf. 5575 4122

Erhvervslivets bank

Danmarks ældste bank stiftet i 1871 under navnet **DiskontoBanken**

Vi har kræfterne til at løfte de opgaver, der gør os til en god samarbejdspartner.

Du kan trække på vores ekspertviden og kompetencer inden for alle typer erhvervsrådgivning.

DiBa Bank
Ahlgade 63
4300 Holbæk
Tlf. 5575 4120

DiBa
bank

www.diba.dk

Grib bolden inden andre gør det...

Af Bjarne Winther

Kenny Jensby, erhvervsdirektør for Holbæk Regionens Erhvervsråd, opfordrer politikere og virksomheder til at være opmærksomme på Femern-projektets utallige udfordringer og muligheder. Samtidig advarer han mod at tøve for længe med at gribe bolden – for ellers vil andre gøre det...



Kenny Jensby vurderer byggeriet af den kommende faste forbindelse over Femern Bælt som værende en enestående chance for erhvervslivet i Region Sjælland. Derfor var det også med stor tilfredshed, at han på introduktionsmødet i april mellem udvalgte virksomheder i Holbæk-området og Fonden Femern Belt Development kunne konstatere, at erhvervslederne er interesseret i at få del i Femern-byggeriet. Introduktionsmødet var en præsentation af projektet "Klar til Femern Bælt 2012", som Fonden Femern Belt Development står bag, og som har til formål at opkvalificere erhvervsledere og deres ansatte i Region Sjælland til at kunne byde ind på opgaver i tilknytning til byggeriet på Femern. Samtidig med at Kenny Jensby glæder sig over den eksisterende interesse for Femern-projektet, ønsker han at opmuntre til et endnu større engagement.

"Der går en streg hen over Midtsjælland. Nedenfor den streg oplever jeg stor interesse for Femern – nord for stregen aftager interessen. Det gælder både for kommuner og virksomheder. Femern er langt væk – det er ikke noget, der berører os, er den udbredte holdning. Og det dur ikke – det er nu, det sker", understreger Kenny Jensby.

Den vurdering deler han med Poul Poulsen, ingeniør og direktør i PPConsult

A/S og faglig konsulent på projektet "Klar til Femern Bælt 2012".

"Optørelsen af forbindelsen over Femern begynder ikke med byggeriet i 2012 – men nu i 2010. Derfor skal erhvervsledere i Region Sjælland have opkvalificeret deres kompetencer, hvis de skal gøre sig forhåbninger om at komme i betragtning som underleverandører hos storetreprenørerne på Femern Bælt-byggeriet", siger Poul Poulsen.

Klar til Femern

"Klar til Femern Bælt 2012" tager udgangspunkt i regionens små og mellemstore virksomheder og stiller mod at samle alle interesserede i regionen til en række seminarer, der tager udgangspunkt i kurser, som er relevante, hvis virksomhederne ønsker at medvirke i et projekt af international karakter. I begyndelsen vil seminarerne primært være målrettet top- og mellemledere i virksomhederne i regionen.

Det kan være i form af uddannelsesforløb med udgangspunkt i ledelse, sprog, HR, joint ventures, indgåelse af kontrakter mv. Her vil lederne få nogle værktøjer og blive inspireret til kursus- og uddannelsesforløb for deres ansatte, som de senere vil blive tilbudt via projektet "Klar til Femern Bælt 2012".



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 hurtigt 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

Kampagnen retter sig mod mange forskellige brancher – typisk ingeniørfirmaer, smedevirksomheder, byggevirksomheder, el-installatører, rådgivningsfirmaer og servicevirksomheder mv.

Netværk en forudsætning

Udover at opbygge kompetencer indenfor sprog, ledelse, kontraktindgåelse mv. skal virksomhederne danne netværk og byde ind på opgaver som en netværksgruppe, for overhovedet at komme i betragtning på Femern. En mindre smedevirksomhed kan ikke alene byde ind på produktion af stålrammer, ligesom en installatør med få ansatte ikke alene kan byde ind på el-montering. Og dannelse af netværk skal ske i god tid. Erfaringerne viser, at storentreprenørerne allerede første dag på et projekt er bagud. Det skal med andre ord gå stærkt med at få løst helheder som veje og pladser, understreger Poul Poulsen.

"De grupper, der i god tid er i stand til at sætte sig sammen og danne netværk og udgøre en enhed, inden den dag entreprenørerne står ved Femern, det er de grupper, der har chance for at vinde opgaverne. Men hvis man først begynder etablering af netværk den dag, hvor der kun er en måned til at give tilbud, så er man dømt til at tabe", siger han.

Rigeligt med arbejde fremover

Og der bliver mange arbejdspladser i byggeperioden, vurderer Poul Poulsen. "Vi taler om at generere 6-7000 arbejdspladser i byggeperioden. Arbejdspladser for ingeniører, arkitekter og geologer. Der vil være mange administrative HK-arbejdspladser – og arbejdspladser for byg og anlæg, jord, beton, stål og tømmer. Der vil blive brug for folk, der skal køre med lastbiler, kraner og gaffeltrucks, der er folk, der skal sejle rundt med mindre både – og endelig skal der være nogen til at sørge for, at de mange mennesker får noget at spise", siger han og tilføjer, at der også vil blive brug for fritidsfaciliteter, når 6000 mand får deres familier på besøg. De skal også have nogle oplevelser.

"Man bør ikke et sted i fem år uden at tage rundt i området og få oplevelser", siger Poul Poulsen.

Frygt ikke kineserne – men jyderne

Erhvervsdirektør Kenny Jensby understreger, at Holbæk Regionens Erhvervsråd ønsker et tæt samarbejde med Fonden Femern Belt Development, herunder fuld opbakning til kurser og seminarer i forbindelse med "Klar til Femern Bælt 2012". Kenny Jensby vurderer, at Femern-projektet vil have en både positiv og negativ effekt på Holbæk-området.



"Efterspørgsel fra entreprenørerne på Femern på god arbejdskraft, ingeniører og håndværkere, vil kunne betyde mangel på arbejdskraft i vores område i byggeperioden. Ikke alle virksomheder i vores område kan forvente at blive underleverandør til byggeriet – men derimod leverandør af dygtige medarbejdere", siger Kenny Jensby og tilføjer, at det efter hans mening blot er en konsekvens, man bør være opmærksom på – men ikke ensbetydende med, at virksomhederne af den grund skal forholde sig tilbagelænet i forhold til udfordringerne på Femern. Tværtimod. Han mener, det er et spørgsmål om at gribe bolden, inden andre gør det.

"Jyske kommuner og virksomheder, især i Trekantsområdet, er langt fremme med planer. Vi skal være mere vakse ved havelågen", opfordrer Kenny Jensby. Også her er han på linje med Poul Poulsen, der fastslår, at jyske virksomheder lige nu viser større interesse for netværk i forhold til Femern end sjællandske virksomheder gør. Jyderne er langt fremme i skoen, siger han, og tilføjer: Den opfattelse deler Poul Poulsen.

"Jyske virksomheder er traditionelt gode til at netværke. Flere jyske virksomheder har allerede fokus på Femern Bælt-opgaverne. En hård konkurrence herfra kan forventes, men det kunne også tænkes, at alliancer med disse med fordel kunne etableres allerede nu, siger han.



REVISIONSFIRMAET FLEMMING HANSEN

STATSAUTORISERET REVISIONSAKTIESELSKAB

Centergaarden
Ahlgade 15-17
4300 Holbæk

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



Gode Femern Bælt forbindelser

Netværk og samarbejde skal give Femern-opgaver

Daurehøj Erhvervsbyg i Tuse vil benytte sig af sine kontakter til storetreprenørerne for at få del i arbejdet med Femern-forbindelsen.

"Vi vil prøve at hægte os på store virksomheder som MT Højgaard og Pihl, som vi har arbejdet en del sammen med. Vi vil bruge vores kontakter den vej rundt - det er vores chance for at få del i Femern-opgaverne".

Direktør Birger Daurehøj fra Daurehøj Erhvervsbyg/Tømrergården i Tuse er ikke i tvivl om, at samarbejde, kontakt og netværk er vejen frem, hvis mindre og mellemstore virksomheder ønsker at få del i opgaver i forbindelse med Femern-byggeriet.

Han erkender, at det er en ganske kompleks sag at komme i betragtning til de attraktive opgaver:

"Opgaven er lidt diffus. Jeg kan godt forstå, at mange virksomheder synes, det er en opgave, det kan være svært at gå til, og det er vigtigt at finde samarbejdspartnere, hvis man skal have en chance".

Netop samarbejdet er i fokus, når Birger Daurehøj ud over at hægte sig på entreprenørerne også har dannet en gruppe af lokale virksomheder, der vil byde på mindre totalentrepriser i forbindelse med de mange byggepladser og bygninger til halvfabrikata, der skal etableres:

"Vi vil byde ind på totalopgave som gruppe, og her kan man ikke kigge på sin egen virksomhed alene men mere på den samlede gruppe. Vi er nødt til at løfte i flok - og løfte hinanden".

Endnu er det uvist, hvordan samarbejdet mellem de lokale virksomheder skal foregå:

"Vi har ikke besluttet, om vi skal være et team eller ligefrem skal danne et selskab til lejligheden. Men generelt er det nu, der skal til at ske noget for alle virksomheder, der på en og anden måde vil have del i opgaverne - det tager tid at skruer en samarbejdsaftale. Om et år er det formentlig for sent", siger Birger Daurehøj. Andersen.

Eiland electric vil være med - alene og sammen med andre

Holbæk-virksomheden forbereder sig til Femern-opgaver blandt andet ved at hente særlig viden hos Teknologisk Institut.

Eiland electric satser meget målrettet på at få opgaver, der udspringer af arbejdet med den faste forbindelse over Femern Belt. Direktør Jens Andersen ser to muligheder for at komme i betragtning: Enten som selvstændig virksomhed eller som en del af et konsortium, der til lejligheden er sat sammen af lokale håndværkere. Selve tunnel- og broarbejdet overlader han til de store og specialiserede virksomheder, men han er klar til at byde ind på de lidt mindre projekter på land.

"Som selvstændig virksomhed forsøger vi at kvalificere os til de opgaver, der bliver udbudt inden for el-installation. Vi skal ikke involveres i selve anlægget af forbindelsen, men der skal oprettes en lang række faciliteter på land som led i det samlede anlæg. Det er faciliteter, der ikke nødvendigvis skal ligge i

vandkanten på Lolland og som kan etableres i en radius på 80-100 kilometer", fortæller Jens Andersen.

De store, komplicerede opgaver skræmmer ham på ingen måde. Eiland electric har blandt andet stået for installations-arbejdet i laboratorier, fabriksbygninger, hos bla. NKT og Lundbeck:

"Det er opgaver, vi ikke havde fået, hvis ikke vi havde kvalifikationerne i orden.

Men i dette tilfælde skal vi leve op til nogle ekstraordinære krav, og det vil vi kvalificere os til blandt andet ved at hente den nødvendige viden hos Teknologisk Institut og Femern Belt Development", forklarer Holbæk-direktøren.

Win-win-situation

"Den anden mulighed er, at vi etablerer en gruppe af håndværkere, som samlet kan løfte de opgaver, der knytter sig til etableringen af den nye forbindelse.

Det kan være en gruppe, der blandt andet består af firmaer inden for beton, tømrerarbejde, murerarbejde, el, smedearbejde, ingeniører og arkitekter. En gruppe, der samlet kan byde ind på bestemte projekter".

Jens Andersen erkender, at det kan være dyrt at sætte ressourcer og energi ind på at få del i det store dansk-tyske projekt, når der ikke er nogen garanti for at komme i betragtning. Men han vælger at se Femern som en win-win-situation:

"Hvis ikke vi får del i opgaverne, så er der andre, der gør det, og når de bliver optaget af arbejdet ved Femern, er der andre opgaver, de ikke kan løse. Det kommer jo i sidste ende os til gode".

Herudover ser Eiland-direktøren Femern som et eksempel på, at virksomheder anno 2010 er nødt til at flytte med opgaverne:

"Man må ikke tro, at man kan leve af kun at løse opgaver i sin egen baghave. Vi kan jo også se, at jyderne viser stor interesse for få del i Femern-projektet", siger Jens Andersen.

"Jeg håber, de går efter kvalitet"

Vagtfirmaet Grane Security i Ugerløse vil forsøge at få opgaver på de byggepladser, der følger med Femern-byggeriet.

"Hvis de går efter at få gode folk og høj kvalitet, så har vi måske en chance. Men kigger de kun på priserne, kan vi ikke gøre noget".

Indehaveren af Grane Security i Ugerløse, Svend Erik Grane, er meget interesseret i at få vagtopgaver ved Femern-byggeriet - men han er også klar over, at andre og større firmaer på markedet kan dumpe prisen.

Til gengæld er han ikke i tvivl om, at han og hans medarbejdere kan løse opgaven:

"Det er en type sikkerhedsopgaver, vi har løst før. Vi har arbejdet på store byggepladser, haft vagter på metroen på Nørreport og løst opgaver ved byggeriet af Øresundsforbindelsen. Grane Security var også med under opførelsen af operaen i København. Desuden var jeg driftschef i det firma, der havde vagten, da Statotil blev udbygget i Kalundborg i 1980'erne. Så på den måde er vi klar til opgaven".

Men alt står og falder med, hvad der bliver lagt vægt på i udbudsmaterialet:

"Jeg håber, de går efter kvalitet. Jeg har de bedste folk, og det koster penge. Så vi kan ikke konkurrere alene på pris", forklarer Svend Erik Grane, der blandt andet er oppe imod giganter som G4S (tidligere Falck Securitas).



Bliv bedre til det du gør - få styr på dine kompetencer

Se vores hjemmeside www.eucnvs.dk, og tilmeld dig online.

EUC Nordvestsjælland er et udviklingsorienteret uddannelsescenter som tilbyder erhvervsuddannelser, erhvervsgymnasiale uddannelser og efteruddannelse. Vi sætter brugerne og den høje kvalitet i centrum. 400 ansatte fordelt på flere adresser er i løbet af et år med til at uddanne omkring 10.000 elever og kursister.



Nye folk klar til at gøre en indsats

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

Ved erhvervsrådets generalforsamling den 23. marts valgte de fremmødte tre nye medlemmer til repræsentantskabet: direktør Peter Bay, erhvervscoach Lene Bakgaard og administrerende direktør Lars Petersson. De tre nyvalgte erhvervsfolk kommer her med et bud på, hvad de anser rådets store opgaver for at være de kommende år - og hvad de hver især kan bidrage med.

Peter Bay - 40 år, direktør, Prent Thermoforing, Holbæk

"Først og fremmest ønsker jeg at medvirke til at fastholde og sikre fundamentet for et dynamisk, stærkt og handlekraftigt erhvervsråd. Det er vigtigt, at rådet ikke alene tænker erhvervspolitiske tanker men også sætter handling bag.

Jeg mener, at vi i erhvervsrådet fortsat skal arbejde på at forbedre de eksisterende rammer for erhvervslivet i regionen, og samtidig skal vi bidrage positivt til at udvikle den kommende vækststrategi, så regionen fremover bliver langt mere synlig på landkortet.

Som direktør i en ny virksomhed i Holbæk ser jeg på egnen med helst friske øjne, så jeg håber, at jeg kan tilføre erhvervsrådet nogle nye impulser. Herudover håber jeg, at jeg kan bidrage med viden i arbejdet med at tiltrække andre virksomheder til området".

Lene Bakgaard - 41 år, Bakgaard Coaching, Hørby

"Jeg synes, Holbæk Regionens Erhvervsråd gør et godt stykke arbejde. Jeg fik selv god hjælp, da jeg etablerede egen virksomhed i 2006, og siden har jeg haft mulighed for at løse opgaver for rådet. Det er en organisation jeg gerne vil støtte og være en del af.

Jeg ser mig selv som et supplement til de erhvervsfolk, der har fokus rettet mod strategi, udvikling og produktion. Jeg repræsenterer nok de mere bløde værdier - som jo bliver vigtigere og vigtigere for virksomhederne: Forholdet mellem medarbejdere og mellem medarbejdere og ledelse. I kraft af mit arbejde har jeg erfaring med, hvordan man holder på og tiltrækker gode medarbejdere - hvordan man får et godt team. Det er en viden, jeg meget gerne vil give videre til de virksomheder og personer, der kan have brug for det".

Lars Petersson - 42 år, adm. direktør, Sparekassen Sjælland

"Erhvervsrådet har en vigtig opgave med at vejlede især mindre og nye virksomheder, og her er det planlagte væksthus et særdeles relevant og spændende initiativ, som vi hilser velkommen i Sparekassen Sjælland. Professionel markedsføring af Holbæk som erhvervskommune er et andet område, hvor jeg ser erhvervsrådet spille en vigtig rolle.

Jeg synes, det er vigtigt, at erhvervslivet selv finansierer en væsentlig del af driften, så rådet ikke fremstår som kommunalt men som et fællesfinansieret erhvervsråd, hvor erhvervslivet og kommunen samarbejder i fælles interesse og fælles finansiering.

Det er i øvrigt vigtigt, at Holbæks større virksomheder bakker op, selvom nogle af disse måske ikke trækker nævneværdigt på erhvervsrådet i hverdagen. Ingen af de store virksomheder må opfatte kontingentet som en udgift men som et bidrag til en fælles erhvervsudvikling, der i sidste ende kommer alle til gode".

Bestyrelsen for erhvervsrådet

Efter generalforsamlingen den 23. marts har Holbæk Regionens Erhvervsråd følgende sammensætning. Søren Kjærsgaard er eneste nye medlem af bestyrelsen:

Formand Frank Tonsberg, EUC Nordvestsjælland
Næstformand Karsten Hector, Plass Data Software A/S
Thomas Kullegaard, Kullegaard Arkitekter
Per Bjørk, Danske Bank
Brian Rosendal, FR-Kemi ApS
Borgmester Søren Kjærsgaard

Konjunkturanalyse signalerer bedre tider

Af Erhvervsrådgiver Mads Lindelof

Erhvervsrådet har i maj måned fået udarbejdet en konjunkturanalyse. Resultatet indikerer at virksomhederne i Holbæk ser lyst på forventningerne til fremtiden.

Omkring 250 Holbæk virksomheder deltog i begyndelsen af maj måned i en spørgeskemaundersøgelse med det sigte at afdække den aktuelle økonomiske situation blandt virksomhederne i kommunen. Analysen blev gennemført i samarbejde med Dansk Erhvervsfremme. Det er målet at gennemføre lignende undersøgelser et par gange om året. Formålet med analysen er, at erhvervsrådet, medlemsvirksomheder og samarbejdspartnere meget konkret får informationer om det lokale erhvervsliv. En temperaturmåling baseret på virksomhedernes vurderinger af tiden 6 måneder før og forventningerne til de kommende 6 måneder.

Hovedkonklusionerne signalerer et positivt syn på fremtiden. De adspurgte virksomheder ser generelt lyst på deres økonomiske situation i de kommende 6 måneder. Der spores stadigvæk skepsis omkring fremtidige investeringer og kunders betalingsevne. Der ses lyst på omsætning, indtjeningssevne og eksportmuligheder ligesom der også ses en positiv forventning til beskæftigelsen. Man forventer dog ikke mangel på arbejdskraft og kapacitet. Analyseresultatet er vedlagt dette magasin.

**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

Køkkenhaven i teltet er en kæmpe succes

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

Irritation over kállarverne i køkkenhaven var årsag til, at Dorthe Rasmussen gik i gang med at udvikle verdens første drivtelt. I øjeblikket oplever GrowCamp stor salgssucces i blandt andet USA.

Et almindeligt drivhus er velegnet til blandt andet agurker, tomater. Drivteltet har en sæson fra februar til meget sent på efteråret og egner sig også fint til kål, gulerødder, salat og krydderurter. En af fordelene ved højbedet er, at man både kan så og høste flere gange i løbet af en sæson.



Efter mange år som medindehaver og et par år som direktør på Egebjerg International i Odsherred trådte Dorthe Rasmussen for nogle år siden et skridt tilbage - blandt andet for at få tid til at passe sin nye have i Holbæk. Men havearbejdet gik ikke helt som ventet. Insekter og orme ødelagde gulerødder og kål, og i irritation over de små dyr begyndte den tidligere direktør at eksperimentere med sin køkkenhave - et arbejde, der siden har resulteret i produktionen af salgs- og eksportsuccesen GrowCamp.

Dorthe Rasmussen er gift med Henrik Rasmussen, som i slutningen af 1960'erne grundlagde Egebjerg Maskinfabrik - nu Egebjerg International - som udvikler og sælger staldsystemer til hele verden, og som i dag er en del af koncernen Chima

Group. Sammen med smede og teknikere har Henrik Rasmussen gennem årene udviklet de produkter, der har gjort Odsherred-virksomheden til den største på sit felt i Danmark. Dorthe Rasmussen har ofte medvirket og været den, der satte system i tingene, og hun har ofte erfaret, at vejen frem mod de simple løsninger kan være både lang og snoet:

"Det har altid handlet om at finde så enkle løsninger som muligt. Vi har siddet med både 400 og 500 tegninger for hele tiden af finde fællesnævnerne, så vi til sidst sad med blot 20 tegninger og kunne bygge komplicerede produkter med ganske få komponenter", forklarer Dorthe Rasmussen. Og det er præcis den samme fremgangsmåde, hun har anvendt i arbejdet med at udvikle GrowCamp, der i dag videreudvikles og sælges fra lokaler i Springstrup

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

Dorthe Rasmussen og hendes medarbejdere arbejder fortsat på at udvikle GrowCamp. I øjeblikket undersøger de muligheden for at udstyre drivteltet med et vandingsanlæg og med udluftning. Der eksperimenteres også med et højere telt, hvor der er plads til f.eks. tomatplanter.



ved Holbæk. Men med den store forskel, at hun ret langt henne i udviklingen af drivteltet ikke havde nogen anelse om, at hendes ihærdige kamp mod orme og larver ville ende med omfattende salg til blandt andet Japan og USA.

Inspiration fra stalde og telte

Efter et mildest talt træls forår i haven drøftede ægteparret Rasmussen de irriterende smådyr indgående under en ferietur til Norge. Tilbage i Nordvestsjælland besluttede Dorthe Rasmussen, at en form for højbed skulle være det strategiske træk i kampen mod insekterne. På fabrikken i Egebjerg hentede hun nogle plastplanker, og på en anden af familiens virksomheder, CombiCamp, fik hun fat i noget insektnet. Blandt camping-udstyret faldt hendes øje på det kraftige plastfolie, der gør det ud for vinduer i telte. Og så var grundprincipperne for det nye drivtelt egentlig på plads: Et telt med faste sider, egen jord, insekt-net til at holde småkryb ude og folien til at holde på varmen. Hun forsøgte sig med lynlåse men fandt hurtigt ud af, at velcro-lukninger fungerede både mere enkelt og langt bedre, når net og folie skulle monteres. Hen over sommeren 2007 gik det langsomt op for iværksætteren, at andre end hun og ægtefællen kunne se fordelene med et drivtelt, der både forlænger "havesæsonen" og holder de irriterende insekter ude. Hun havde sat et telt ved familiens sommerhus i Odsherred kun 50 meter fra havet - hvor ikke ret meget kan gro. Men i teltet voksede de lækreste grøntsager frem, og det var der ret mange forbigående, der lagde mærke til. Flere ville gerne købe et af de særegne telte, og den positive modtagelse hos sommerlandets haveejere fik familien Rasmussen til at se, at de her havde fat i noget lidt lidt ud over det sædvanlige: Der var et marked for ideen.

"Vi har brug for enkle løsninger"

"Men jeg måtte begynde næsten forfra med produktudviklingen. Teltet skulle bygges op, så det passede til masseproduktion. Vi vidste, at elementerne skulle komme fra Kina, hvor vi har vores leverandører, og det skal pakkes, så det passer til 40 fods containere - det kendte vi alt til fra maskinfabrikken. Og de skulle kunne pakkes, så det fylder mindst mindst muligt - både af hensyn til transporten og af hensyn til forbrugeren", forklarer Dorthe Rasmussen. Herefter gik produktudviklingen ind i en afgørende fase, hvor direktøren hurtigt fik masser af gode input fra nogle af de udviklere, der i forvejen var ansat i Chima-koncernen, og som langsomt blev knyttet til GrowCamp og det firma, der blev oprettet til formålet: En tekniker, der arbejder fejlfrit, en kreativ udvikler med flyvske ideer, en grafiker der tænker i former - og Dorthe Rasmussen til at styre processen:

"Det handler om at gøre tingene så enkelt som muligt - sådan har jeg det bare. Måske fordi jeg er dårlig til at have overblik. Tingene må ikke være for indviklede - vi har brug for enkle løsninger. Vi må finde de rigtige komponenter, der kan

give helhedsløsninger", forklarer Dorthe Rasmussen.

Vejen til de enkle løsninger blev både ujævn og snoet, fordi direktøren satte som betingelse, at drivteltet skal kunne samles uden værktøj og uden skruer. Og sådan er det blevet: GrowCamp anno 2010 kan samles af både unge og gamle, mænd og kvinder, skolelærere og ingeniører i løbet af en times tid.

"Det har været vigtigt for hele processen, at vi kender hinanden så godt som personer. Flere af os har arbejdet sammen tidligere. Vi arbejder på en måde, hvor vi taler os frem til løsningerne. Det er ikke noget, der kan klares på møder - vi tager fat i hinanden, når der er brug for det. Man kan ikke være kreativ på kommando. Det vigtigste er energien mellem mennesker", fortæller Dorthe Rasmussen om processen.

Internationalt gennembrud

Den nye prototype af GrowCamp blev testet i 100 haver hos venner, familie og bekendte i løbet af 2008, og i begyndelsen af 2009 fik selskabet ved et tilfælde sin første sælger.

Familien Rasmussen var ved at få installeret nyt køkken i huset i Holbæk, og køkkensælgeren var så begejstret for striben af drivteltet i haven, at han i første omgang meget gerne ville købe et eksemplar - og kort efter ringede tilbage for at spørge, om han ikke måtte være med til at sælge produktet - så meget troede Henrik Haahr på ideen, og han er i dag salgsschef i virksomheden i Springstrup. I søstervirksomheden CombiCamp har firmaet hentet sin salgsdirektør Peter Glumsøe.

I efteråret 2009 fik GrowCamp det helt store gennembrud ved at vinde ikke færre end to priser på en stor international haveudstilling i Birmingham, og hæderen sendte en sand strøm af gæster på besøg i den danske stand. Opkøbere fra både USA og Japan afgav ordrer på stedet. På det tidspunkt var drivteltet allerede ude på det danske marked, blandt andet via havecentrene i kæden BoGrønt og de 14 Bauhaus-butikker i Danmark.

I maj førte en udstilling i Las Vegas til en stor ordre til en californisk kæde, Orchard Supply Hardware, der består af 100 havecentre. Kort forinden havde et andet amerikansk selskab, Costco, taget GrowCamp ind i sortimentet i sine 400 butikker, og det store selskab har vist interesse for også at sælge det danske drivtelt i Mexico, Canada, Japan, Korea og England. Herudover er der i øjeblikket varme forbindelser til Australien samt en god kontakt til den store, amerikanske supermarkeds kæde Walmart.

Tyskland er et andet stort eksportmarked - blandt andet på grund af de 132 Bauhaus-markeder, og Dorthe Rasmussen har netop ansat en sælger til det tyske marked. I England og Frankrig har selskabet ikke fundet de rette samarbejdspartnere og har i stedet selv etableret kontorer til at sælge og distribuere GrowCamp.

Kullegaard Arkitekter

VI SKABER RUM TIL MENNESKER

- BOLIGBYGGERI
- ERHVERVSBYGGERI
- INSTITUTIONSBYGGERI
- SPORTSANLÆG
- PRIVATBYGGERI
- RENOVERING

KANALSTRÆDE 10, 2.SAL · 4300 HOLBÆK · TLF 59 43 17 41
arkitekter@kullegaard.dk · WWW.KULLEGAARD.DK



www.jyskebank.tv

- nyheder om erhverv, finans og din økonomi

jyskebank.tv

Afsender
HOLBÆK REGIONENS ERHVERVSRÅD
Stenhusvej 7
4300 Holbæk



Nye medlemmer

12trincenter
Amtmandsvej 1
4300 Holbæk

Grøn Fokus ApS
Industriparken 29
4450 Jyderup

Lykke Grafisk Design
Fjordhuset
4300 Holbæk

Trendstar.dk
Ahlgade 61
4300 Holbæk

A. C. Heiberg Rådgivning
Amosevej 69
4440 Mørkøv

Growcamp A/S
Springstrup 11
4300 Holbæk

MS Sikring/Holbæk
Låseservice
Spånnebæk 18
4300 Holbæk

Unik Consult
Fasanvej 26
4300 Holbæk

Cordial
Vibekærret 4
4060 Kirke-Såby

Hammershøj
Gyldenstens Vænge 31
3600 Frederikssund

Muremester Michael Sahrner
Hansen ApS
Præstemærken 5
4300 Holbæk

Unique Travel
Elmegårdsvej 23
4532 Gislinge

Dyva Consult
Lundemarksvej 48
4300 Holbæk

HR United
Strandmøllevej 36
4300 Holbæk

Tagsnedkeren ApS
Sorøvej 68
4295 Stenlille

Vestfragt A/S
Dalsvinget 22
4200 Slagelse

Friskpresset.dk/Scancup
Drikkesystemer
Rebslagervej 4
4300 Holbæk

Kildehaven A/S
Hovedgaden 95
4520 Svinninge

Tempelgården
Tempelvej 32
4390 Vipperød

Frugtboden I/S
Skovhusvej 19
4300 Holbæk

Kontorcirklen
Ringstedvej 112
4300 Holbæk

STANLEYDESIGN

Ekspert i markedsføring, herunder:
Googleoptimeret hjemmeside, visitkort, brevpapir,
brochurer, årsrapporter og meget mere.
Ring for et gratis møde på 40 50 88 38
www.stanleydesign.dk

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

Danske BOLIGadvokater

ADVIDA

advokater

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

BERENDSEN

REFLEKSTØJ HVOR SYNLIGE ER DINE MEDARBEJDERE?

Læs mere på www.berendsen.dk

Berendsen
Textil Service A/S
Tlf. 59 43 22 22

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
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