

viden og vækst

Nr. 11 september 2010 Holbæk Regionens Erhvervsråd



Der er mennesker bag millionerne...

Vi skal ikke ud og kapre nye kunder...

Borgmesteren lover hurtigere sagsbehandling...

En kæmpe, der er let på tå...

Det er dårlig stil at sige nej til lærlinge...

Privat erhvervsbureau vil bidrage med gode ideer...

Ønske om at få et bredere felt af kandidater til Initiativprisen...

Velkommen tilbage...



Elektrikerlærlinge fra Eiland Electric i gang med skoleundervisning på EUC Nordvestsjælland.

Indhold

- 2 Velkommen tilbage
- 3 Der er mennesker bag millionerne
- 4 Vi skal ikke ud og kapre nye kunder
- 6 Borgmesteren lover hurtigere sagsbehandling
- 8 En kæmpe, der er let på tå
- 9 Det er dårlig stil at sige nej til lærlinge
- 10 Privat erhvervsbureau vil bidrage med gode ideer
- 11 Ønske om at få et bredere felt af kandidater til Initiativprisen
- 12 Nye medlemmer

Udgiver:
HOLBÆK REGIONENS ERHVERVSRÅD
Ansvarshavende redaktør:
Kenny Jensby
Oplag: 2.000 stk.
Tryk: Princo 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

Velkommen tilbage til virkeligheden efter en varm sommer – men dog våd august. Temaet i dette nummer af "viden og vækst" er bygge og anlæg. Vi har mange virksomheder indenfor dette brancheområde i Holbæk Kommune, og finanskrisen har jo i særlig grad påvirket bygge- og anlægsbranchen. Det går bedre. Ingen tvivl om det, men det er et langt sejt træk, inden vi er tilbage på tidligere tiders niveau. Artiklerne i dette blad vidner om gå på mod og initiativlyst i virksomhederne, og troen på fremtiden er der bestemt.

Vi kommer også ind på den kommunale sagsbehandling, når virksomheder – ingeniører og rådgivere skal have byggesager igennem. Der spores en lille forbedring i sagsbehandlingen – tiderne er blevet forkortet en smule – dialogen er blevet en del bedre, men vi har stadig store udfordringer med at bringe sagsbehandlingen op på et tilfredsstillende niveau, så erhvervslivet føler sig godt serviceret.

Arbejdet med at formulere en erhvervs- og turismepolitik er i fuld gang. Det lokale Vækstforum har afholdt en række frugtbare møder, som har givet gode input til politikken, som skal vedtages af byrådet i december 2010. Fokus er på bedre rammebetingelser til det eksisterende erhvervsliv – ideelle rammer for iværksætterne – tiltrækning af nye virksomheder og udnyttelse af det vækstpotentiale, der ligger på turistområdet. Tankegangen i arbejdet med erhvervspolitikken hænger godt sammen med kommunens vision om, at der er noget vi skal, og der er noget vi vil. Vi skal have gode rammebetingelser – herunder kort og effektiv byggesagsbehandling – og vi vil have udvikling på erhvervs- og turismeområdet.

Nytænkning og initiativer er der brug for, og det viser vores mange virksomheder hver dag. Indenfor bygge/anlæg er der skabt et nyt og spændende netværk – Bygbedst – hvor fokus netop er på at samle mennesker til i fællesskab at skabe nye ideer. Vi kommer tættere ind på det nye netværk i bladet. Initiativer belønnes. Det har Junior Chamber, Holbæk og erhvervsrådet gjort siden 2003, hvor årets initiativpris blev lanceret. Hvert år uddeles initiativprisen i forbindelse med nytårskuren i januar. I år har vi fornyet processen med at indstille kandidater til prisen. Nu får alle mulighed for at komme med forslag, så vi glæder os i særlig grad til at modtage mange gode kandidatforslag i løbet af efteråret. Læs mere om initiativprisen i bladet og medvirk til en spændende konkurrence, hvor vinderen præsenteres 14. januar 2011 på det gamle rådhus i Holbæk.

Jeg håber du vil finde bladet interessant og ønsker alle vore læsere et godt efterår med håbet om høj aktivitet og fremgang i erhvervslivet.



Kenny Jensby
Erhvervsdirektør

Der er mennesker bag millionerne

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

Det tætte og fortrolige forhold mellem erhvervsrådgiver og kunde er en bærende kraft i Nordeas erhvervsafdeling i Holbæk.

"Først og sidst drejer det sig om, at vores erhvervs kunder får en god bankoplevelse. Og det får de, når der er fortrolighed og tillid mellem kunde og rådgiver. Den personlige kontakt betyder utrolig meget". Derfor handler det både om mennesker og millioner, når erhvervs kundedirektør Jan Bonde fortæller om ambitionerne for den 10 mand store erhvervsafdeling hos Nordea i Holbæk. Pointen er klar: "Jo bedre vi kender virksomheden, jo bedre kan vi hjælpe og rådgive kunden. Og dermed sikre alle de bedste økonomiske betingelser". Forholdet mellem afdelingen og kunderne er blandt andet kendetegnet ved, at kunden kan forvente en langt mere opsøgende og aktiv rådgivning end for blot ti år siden. Ofte er det banken, der kontakter kunden med ideer, tips og informationer omkring de økonomiske forhold. Det har også høj prioritet hos rådgiverne at komme på besøg i virksomhederne med jævne mellemrum:

"Vi arbejder for de langvarige relationer. Vi vil rigtig gerne opleve virksomhederne, føle virksomhedens stemning og se de fysiske rammer. Derfor tager vi gerne på besøg. Vi måler os selv på, at vi har den nødvendige kontakt til kunden", fortæller erhvervs kundedirektøren, der også gerne selv tager med på besøg.

Det skal være let at få fat i sin rådgiver

Erhvervsrådgiverne på Ahlgade arbejder i mindre teams, der tager sig af særlige segmenter inden for erhvervslivet. Hver medarbejder i enheden har et indgående kendskab til de virksomheder, gruppen tager sig af. Det handler om at kunne give rådgivning når som helst og hvor som helst: "Det er meget vigtigt, at vi som personer er let tilgængelige. Verden må ikke gå i stå, fordi vi f.eks. er i en ferietid. Det er vigtigt, at kunden kan komme i kontakt med os, og at vi hele tiden kan stille med de rigtige kompetencer, selv om den faste kontaktperson ikke lige kan træffes", understreger Jan Bonde.

Den ene gruppe består af tre rådgivere, der servicerer de største erhvervs kunder i hele området Vestsjælland, som strækker sig fra Nykøbing i nord til Skælskør i syd, fra Kalundborg i vest til Holbæk i øst. En anden gruppe med fire rådgivere tager sig af en lidt større gruppe af mellemstore virksomheder, der holder til i den nordlige del af bankområdet. Den sydlige region håndteres af afdelingen i Slagelse. Andre igen tager sig f.eks. af iværksætterne og de små virksomheder:

Jan Bonde og erhvervsafdelingen i Holbæk har tilrettelagt arbejdet og kompetencerne, så erhvervs kunderne altid har let adgang til en rådgiver.



"Det giver en række fordele, at vi arbejder i teams på den måde, for hvert kundesegment har nogle fællesnævner. Vi får en stor ekspertise inden for det enkelte segment og kan desuden altid trække på særlig ekspertise andre steder i huset eller i Nordeas organisation, når der er brug for det".

Virksomheder går styrket gennem krisen

Afdelingen i Holbæk har naturligvis mærket krisen hos sine kunder. Men Jan Bonde mener samtidig, at afmatningen faktisk også har gjort nogle virksomheder stærkere - de kommer styrket ud på den anden side: "Vi har oplevet, at nogle virksomheder har været nødt til at tilrette deres omkostninger, så de - på trods af faldende omsætning - faktisk har fået en bedre bundlinje end før krisen. Herudover har virksomheder set værdien i at lave budget og derigennem at "bench-marke" resultatudviklingen", siger Jan Bonde.

Og selvom iværksætteriet måske ikke er blomstret de seneste par år, mener erhvervs kundedirektøren, at der også er positive historier fra den kant. Han fremhæver især det samarbejde, som Nordea har med Vækstfonden. Ideen er, at fonden yder kaution på 75 procent af det beløb, som banken låner iværksætteren. Lån på op til en million kroner. Virksomheden forpligter sig til at indgå i et samlet forløb, som indbefatter et samarbejde med uvildige rådgivere om at få udarbejdet en forretningsplan: "Vi har flere konkrete projekter, der blevet til noget på grund af disse komi-gang-lån", fortæller Jan Bonde.



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

Vi skal ikke ud og kapre nye kunder

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

Byggefirmaet Saabyg går sine egne veje. Virksomheden er ikke de billigste på markedet, til gengæld vender kunderne tilbage igen og igen. Ved at værne om kvaliteten kan Regstrup-firmaet runde de 50 år i næste måned.

Firmaet vinder stort set ingen licitationer, fordi de er for dyre. Til gengæld har Saabyg i Regstrup en stor fast kundekreds, der sætter pris på den kvalitet, firmaet leverer. Og så drives virksomheden af tre søskende, hvor lillesøster er direktør i den mandsdominerede verden.

"Vi lever af vores faste kunder og de kunder, som de anbefaler", forklarer direktør Charlotte Saabye, der driver virksomheden sammen med sine brødre Tom og Jesper.

"Vi deltager i mange licitationer, men vi vinder aldrig, fordi vi er for dyre. I 2003 før det store opsving oplevede vi et lille dyk i omsætningen og overvejede, om vi skulle gå ned i pris. Men vi valgte at holde fast i den kvalitet, der altid har kendetegnet Saabyg. Det kan ikke nytte noget at gå på kompromis med kvaliteten, og vi kan jo se på det lange stræk, at vores kunder gerne vil betale for kvalitet", siger Jesper Saabye om virksomhedens filosofi.

Faglig bredde er en fordel - og en ulempe

Saabyg blev etableret af faderen til de tre søskende, Hardy Saabye, i 1960, og virksomheden fejrer og markerer sit 50 års jubilæum den 1. oktober i år. Gennem årene er Regstrup-firmaet især blevet kendt for sine stålhallen og andre konstruktioner i stål, men de seneste år har også tømreropgaverne fyldt godt op i ordrebøgerne. Herudover løser virksomhederne opgaver inden for beton og kloak, og firmaets bredde betyder, at Saabyg ofte leverer totalentrepriser på byggeopgaver.

Og netop bredden er både virksomhedens styrke og ulempe, et tveægget sværd, fortæller Jesper Saabye:

"Vi kan jo deltage i mange opgaver, og det er helt sikkert et stort plus. Ikke mindst i krisetider er det jo en fordel at kunne lidt af det hele. Men ulempen er, at vi skal have en temmelig stor maskinpark, og det kan være temmelig dyrt for et lille firma, især når de står stille. Vi betaler jo både forsikringer og lovpligtige eftersyn uanset, om maskinerne bliver brugt eller ej".

Kun lille afmatning

I mange år har Saabyg haft en fast kreds af virksomheder som kunder, og tilgangen af nye kunder kommer hovedsageligt via anbefalinger. Også ude på byggepladserne kommer virksomheden i kontakt med firmaer og privatpersoner, som bliver en del af kundekredsen. Opgaverne til private er begyndt at fylde mere i den samlede omsætning de senere år – igen en udvikling, der alene skyldes, at virksomheden bliver anbefalet.

Saabyg favner bredt fagligt, og det er en stor fordel ikke mindst i de mere stille tider. Men bredden betyder samtidig, at der er en temmelig stor vognpark at forsikre og holde ved lige, fortæller Jesper Saabye, der her er fotograferet med sin søster, firmaets direktør Charlotte Saabye.



Ikke kun på grund af sin virksomhedsfilosofi og sin kvindelige direktør skiller Saabyg sig ud. Krisen i byggeriet er nået til Virkelyst 6 langt senere end i den øvrige del af branchen. Først hen over den netop forgangne sommer har de tre søskende mærket en markant afmatning med afskedigelser til følge. Men det er en situation, Saabyg er vant til:

"Lige nu er vi seks, andre gange er vi ti. Når vi er så forholdsvis små, kan vi ikke have folk gående på værkstedet, når der ikke er noget at lave. Men vores folk vender altid tilbage, når der igen er opgaver", forklarer Jesper Saabye. Han og søsteren er fulde af fortrøstning, og stemningen på kontoret er altid præget af optimisme:

"Det skal nok gå. Det gør det altid. Vi har en del tilbud ude og ved, der er store opgaver på vej", konkluderer Charlotte Saabye.

Efterlønnere som fleksibel arbejdskraft

Hvis Saabyg skal give kollegaer i branchen et tip i krisen, er det at bruge efterlønnere i produktionen. De kan fungere på timebasis, når der er noget at lave.

Virksomheden i Regstrup hyrer indimellem to tidligere medarbejdere, som nu er gået på efterløn. Den ene kører på genbrugstationen, slår græs og reparerer maskiner. En anden træder til ved sygdom og i ferierne, og der er ikke andre omkostninger end løn forbundet med at hyre efterlønnere.

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

Generationsskifte var grundigt forberedt

Tom, Jesper og Charlotte Saabye driver Saabyg i fællesskab, og de har hver deres styrker. Derfor fungerer samarbejdet perfekt.

Hardy Saabye nåede at drive byggefirmaet Saabyg i 40 år, inden en kræftsygdom tog livet af ham i 2000. Da havde han allerede tre år forinden spurgt sine tre børn, om de måske på længere sigt var interesseret i at overtage firmaet. Og det var de.

Men af skattetekniske grunde kunne de først overtage virksomheden i 2002, to år efter faderens død. I den mellemliggende periode hjalp Jesper og Tom Saabye deres mor med at drive virksomheden, indtil de tre søskende på lige fod trådte ind som ejere. Med hver deres klare roller i foretagendet.

Jesper Saabye er tømreruddannet og kloakmester. Han var allerede inden faderens død begyndt at sætte sig ind i nogle væsentlige forretningsgange, blandt andet tilbudsgivning, og via sin interesse for it har han lært at tegne cad-tegninger. Han står derfor for de tekniske beregninger samt styring af de byggeprojekter, der involverer stålkonstruktioner.

Den tømreruddannede Tom Saabye er mest på byggepladserne, men det er

også ham, der regner tilbud ud på tømreropgaverne. Han er daglig leder på de opgaver, der involverer tømrerarbejde.

Lillesøster Charlotte er kontoruddannet og styrer regnskaberne. Og så er hun formelt direktør i firmaet, fordi hun – efter eget udsagn – nok er ”den mindst praktiske og mest administrative”.

”Vi har nogle meget veldefinerede roller, og derfor kan det fungere så fint i hverdagen. Vi har selvfølgelig haft en advokat til at klare de juridiske ting ved generationsskiftet, så hvis vi skulle blive uenige på et tidspunkt, ligger det fast, hvad der skal ske. F.eks. hvis en af os ønsker at komme ud af virksomheden”, forklarer Jesper og Charlotte Saabye.

Men hvis alt går vel, er det ikke helt umuligt, at tredje generation kan tage over en gang med tiden. Toms søn er netop udlært tømrer som sin far, og Jespers søn er ved at være igennem den samme uddannelse. Charlotte har to døtre, som slet ikke har besluttet sig for, hvad de skal arbejde med i fremtiden.

Direktøren er kvinde – og arbejdsmand

Charlotte Saabye er direktør i Saabyg og dermed i en byggebranche, der er stærkt mandsdomineret. Titlen betyder ikke så meget for hende – det er mest en praktisk foreteelse, fordi det er hende, der har indsigt i virksomhedens tal og har kontakten til leverandører, og de sælgere, der ringer. På byggepladserne er det hendes brødre, Tom og Jesper, der har ansvaret.

Men det kan godt give lidt tavshed i den anden ende af røret, når f.eks. en sælger spørger efter direktøren og Charlotte forklarer, at han har fat i den rette:

”Selvfølgelig tror de, det er en sekretær, der har taget telefonen, men det har vi altså ikke råd til i så lille en virksomhed. Og så regner man jo ikke med, at vi har en kvinde som direktør. Det giver ofte lidt tavshed i telefonen”, forklarer Charlotte Saabye.

Ud over at varetage funktionen som sekretær og direktør, sker det også indimellem, at hun træder til med praktisk assistance, når der er pres på produktionen:

”Når det brænder på, kan jeg sagtens gå ind og hjælpe som arbejdsmand eller som håndlanger på en byggeplads. Jeg har også klaret mange maleropgaver”, fortæller den 40-årige direktør, der er vokset op med de mange begreber og navne på værktøj, der hører til i byggebranchen, og som derfor finder sig ganske godt hjemme på en byggeplads.



Direktør Charlotte Saabye sidder en del på kontoret men har i perioder også taget en tørn især med malerarbejde.



John Larsen
Filialdirektør
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.

www.diba.dk

DiBa Bank
Ahlgade 63
4300 Holbæk
Tlf. 5575 4120

DiBa
bank

Borgmesteren lover hurtigere sagsbehandling

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

De første måneder af 2010 har der været fokus på at nedbringe sagsbehandlingstiden for erhvervsbyggesager, herunder byggesager for landbruget. "Nu er tiden kommet til at se på sagsbehandlingstiderne for enfamiliehuse, carporte og om- og tilbygninger", fastslår Søren Kjærsgaard.

Der er bedre tider på vej for håndværkere, entreprenører og arkitekter, der søger om lov til at opføre et nyt byggeri i Holbæk Kommune, lover borgmester Søren Kjærsgaard. Med Kalundborg som forbillede skal byggeansøgere i Holbæk fremover have grønt lys til byggeriet inden fire uger efter, ansøgningen er sendt. Det er en proces, der i dag kan tage op til 16 uger.

"Vi må bare erkende, at vi ikke har gjort det godt nok indtil nu. Det har ikke været tilfredsstillende, hvad vi har vi har nået omkring byggesagsbehandlingen. Det skal blive bedre, og det er noget, der i høj grad har stor politisk bevågenhed", siger borgmester Søren Kjærsgaard, V, i en kommentar til blandt andre de fire arkitekter, der her i bladet lufter deres kritik af byggesagsbehandlingen.

"Jeg kan bestemt godt forstå, det er frustrerende at skulle vente 16 uger på en byggetilladelse. Mange arkitekter og håndværkere er hårdt presset og kan ikke vente fire måneder. Det giver nervøse bygherrer og nervøse købere. Den usikkerhed må vi se at komme af med".

Klare "spilleregler" for alle parter

Byrådet er i gang med at vedtage en helt ny måde at angribe byggeansøgningerne på. Inspirationen er hentet i Kalundborg, som indførte "Hurtig byggesagsbehandling" i august. Principperne bag den væsentligt hurtigere sagsbehandling er klar, forklarer Søren Kjærsgaard:

"Ansøgeren inden for 'Hurtig byggesagsbehandling' skal følge en tjekliste, som er udarbejdet til formålet. Sagen vil blive screenet med det samme og behandlet med det samme, hvis vi har de oplysninger, vi har brug for".

Ud over at fremgangemåden for ansøgeren er ganske enkel vil hele vejledningen om "Hurtig byggesagsbehandling" blive beskrevet på en overskuelig måde i et let forståeligt sprog. Med de klare retningslinjer forventer borgmesteren også færre misforståelser mellem kommunens sagsbehandlere og ansøgerne:

"Alle får en meget lettere dialog, fordi retningslinjerne er så enkle og klare.

Vi hører jo af og til, at en ansøger mener, han har afleveret, hvad han skal, mens vores folk mener, der mangler nogle oplysninger. Nu får vi nogle fælles spilleregler, som er til at forstå", lyder forventningen fra borgmesteren.

Ny chef på vej

Søren Kjærsgaard underbygger sin optimisme med, at der pr. 1. oktober er ansat en ny Plan og Bygchef, Kristian Nabe-Nielsen. Han kommer fra en stilling som områdechef for enhederne Byrum og Bygværker i Københavns Kommune. I den

egenskab har han haft det ledelsesmæssige ansvar for 18 stabsmedarbejdere samt ansvaret for blandt andet opførelsen af nye broer over Københavns Havn og Ny Nørreport Station.

I Holbæk Kommune skal Kristian Nabe-Nielsen blandt andet lede sammenlægningen af Planafdelingen og Byggesagsafdelingen, sikre sammenhæng i Holbæk Kommunes store udviklingsprojekter og samtidig sætte gang i kommuneplanprocessen, der skal analysere og beskrive kommunens fremtidige fysiske udvikling. Og ikke mindst vil Kristian Nabe-Nielsen få til opgave at effektivisere den politiske ambition om hurtigere byggesagsbehandling. Netop fordi emnet har stor politisk bevågenhed er Søren Kjærsgaard meget tilfreds med, at håndværkere og arkitekter kommer med meldinger om, hvordan det går med den kommunale service:

"Jeg er meget glad for de åbne og ærlige meninger, vi får. Vi er meget åbne for, at vi kan lære noget. Vi har haft rigtig god gavn af de henvendelser, vi har fået fra erhvervslivet, og det vil være meget positivt, hvis det fortsætter fremover".

Søren Kjærsgaard forventer, at "Hurtig byggesagsbehandling" kan sættes i værk hen over efteråret og vil være helt på plads i det nye år.

Forskellige typer udbud

"Vi har her i sensommeren og efteråret sendt langt flere udbud ud end tidligere, og langt flere lokale håndværkere er blevet spurgt om at være med".

Borgmester Søren Kjærsgaard mener, at kommunen har involveret det lokale erhvervsliv langt mere i lokale byggeopgaver end tidligere, og han vil gerne se effekten af indsatsen, inden han forholder sig til, om kommunens udbudsstrategi er klar nok.

Fleere Holbæk-arkitekter efterlyser her i bladet, at kommunen gør sit udbudsmateriale mere synligt og tilgængeligt.

"Jeg kan se, at arkitekterne ønsker større gennemskuelighed. Vi afvejer fra sag til sag, om vi skal sende opgaverne ud i fag-, hoved- eller totalentreprise. Det er nøje beskrevet i vores udbudsstrategi, hvilke kriterier der lægges til grund. Nu glæder vi os så til at gøre nogle erfaringer hen over efteråret", siger borgmesteren, som dog erkender, at et udbud på en energi-renoveringspulje på 10 millioner kroner ikke har fungeret optimalt på grund af uklare beskrivelser: "Viser der sig uhensigtsmæssigheder eller uklarheder, er vi naturligvis klar til at revidere vores strategi", fastslår Søren Kjærsgaard.



Eriksholm Slot

Komplet uforstyrrethed
Det ideelle sted for den lille, forvante mødegruppe eller bestyrelse

Eriksholmvej 40, 4390 Vipperød - Telefon 59 17 03 75 - info@eriksholm-slot.dk - www.eriksholm-slot.dk

Arkitekter efterlyser hurtigere sagsbehandling

Arkitekterne er nogle af de første der rammes, når byggeriet går i stå, og hele branchen kan mærke den økonomiske krise. Derfor er arkitekterne meget opmærksomme på, hvor hurtigt en byggesag bliver behandlet i kommunen – og interesserede i, hvordan de får del i de opgaver, kommunen udbyder. Viden og vækst har talt med fire arkitektfirmaer i Holbæk om den kommunale sagsbehandling og fået en vurdering af den måde, kommunen udbyder sine opgaver på.

Lone Backs, direktør, Arkitektgruppen Holbæk

Om byggesagsbehandlingen i Holbæk Kommune:

"Bygesagsbehandlingen er ikke blevet bedre det sidste halve år – det er 100 procent sikkert. Til gengæld er der kommet gang i de såkaldte formøder, hvor vi inden et byggeri kan fremlægge vores projekter over for kommunen tidligt i forløbet og få luset ud i de ting, der kan hindre en byggetilladelse. Dét er bestemt en forbedring.

Men formøderne skulle samtidig sikre en lettere og kortere sagsbehandlingstid, og sådan er det ikke gået. Der dukker alligevel ofte en lang liste op med ekstra småting, som kommunen mangler oplysninger om, når de sender en kvittering for at have modtaget et projekt. Det er et stort problem, at der på det tidspunkt stadig dukker emner op, som kommunen mener mangler i projektet, før myndighedsbehandlingen kan gå i gang. Behandlingen går i stå indtil disse ting er samlet op. Desværre gør 'puklen' i byggesagsbehandlingen, at disse kvitteringsskrivelser ikke kommer af sted rettidigt. Der er eksempler på 8 ugers 'leveringstid'.

I øjeblikket (ultimo august, red.) går der forlydender om op til 15 ugers ventetid på at få en byggetilladelse i Holbæk Kommune. Denne ventetid er vel at mærke eksklusiv tiden inden kvitteringsskrivelsen. Jeg tror, alle ved, at afdelingen er underbemandet. Kommunen er udmærket klar over problemet, med kan ikke løse det. Det bliver så ikke bedre af, at der indimellem er nogle meget 'grundige' og nidkære sagsbehandlere, som er med til at trække sagsbehandlingen unødigt langt ud, og som kan være med til at ødelægge nogle gode intentioner med et byggeri. Det er meget frustrerende".

Om Holbæk Kommunes udbudspolitik:

"Jeg vil helst ikke være konkret på dette område. Jeg føler mig ikke godt nok ajourført på dette punkt i øjeblikket".

Camilla Løntoft Nybye, indehaver, Karsten Rønnøws Tegnestue A/S

Om byggesagsbehandlingen i Holbæk Kommune:

"Det værste tilfælde jeg har oplevet er en byggesagsbehandling på op til 11 måneder i Holbæk Kommune – og aldrig på under to måneder. Vi har ikke haft ansøgninger inde om byggetilladelse i Holbæk de seneste måneder, så jeg ved ikke, om det er blevet bedre i løbet af foråret og sommeren".

Om Holbæk Kommunes udbudspolitik:

"Man ser stort set aldrig rådgiverudbud fra Holbæk Kommune i de af branchen anvendte kanaler for annoncering af udbud. Så man skal selv være opsøgende via kommunens hjemmeside. Jeg er ikke klar over, om det er en fast politik, at de kun annoncerer på egen hjemmeside. Hvis det også gælder for stillingsannoncer, kan det måske forklare forsinkelsen med ansættelse af en ny planchef ..."

Hans Henrik Ter-Borch, direktør, Form Arkitekter

Om byggesagsbehandlingen i Holbæk Kommune:

"Jeg har ikke oplevet de store ændringer i den tid, der går med at vente på byggesagsbehandlingen. Jeg har hørt fra en embedsmand, at det er politisk dikteret, at en byggesag skal vare omkring 16 uger. Det virker som om, at sagerne bliver behandlet ovenfra, og en ny sag kommer nederst i bunken, uanset om det er et projekt, som betyder noget for mange mennesker. En carport i et privat byggeri kan godt komme foran et større erhvervsbyggeri, og det kan mærkes i byggebranchen.

Til gengæld har kommunen været rigtig god til at holde de såkaldte formøder omkring det enkelte projekt, hvor kommunen forholder sig til det konkrete projekt. På det punkt har vi fået den dialog, vi har savnet, og det skal kommunen have ros for".

Om Holbæk Kommunes udbudspolitik:

"På kommunens hjemmeside findes en liste med opgaver, som de skal have lavet i løbet af året. Men der mangler gennemsigtighed, synes jeg. Det måtte gerne være lidt mere konkret, så vi kunne gå ind og finde de rigtige samarbejdspartnere til projekterne. Men så præcise er udbuddene ikke, og nogen gange bliver det lagt ud så sent, at vi ikke kan nå at være med. Jeg synes ikke helt, vi har fået, hvad vi er blevet lovet".

Thomas Kullegaard, direktør, Kullegaard Arkitekter

Om byggesagsbehandlingen i Holbæk Kommune:

"Jeg fornemmer, der er sket en forbedring i sagsbehandlingen – den er nok blevet afkortet lidt. Men det er lidt svært at sige noget helt præcist om, for det er nogle af de lidt større og tunge sager, vi arbejder med i øjeblikket. Men det er mit indtryk, at det blevet bedre.

Og med hensyn til formøderne, er det blevet klart bedre. Det betyder, at vi får screenet problemstillinger og projekter på forhånd og får en ide om, hvad vi f.eks. kan forvente at få dispensation til, og hvad vi kan forvente ikke at få noget ud af. Det er en ubetinget forbedring. Det er noget, vi har sukket efter i lang tid, så det byder vi velkommen med stor tilfredshed".

Om Holbæk Kommunes udbudspolitik:

"Jeg synes, man må sige, at der har været en forbedring – hensigten er i orden, kan man sige. På hjemmesiden er udbudsmaterialet blevet lettere at gå ind i, og kommunen får også sendt udbudsmateriale ud via deres bygherrerådgivning. Så jeg synes, det bliver meldt klart ud, hvad kommunen ønsker at sætte i gang. Det er udmærket – ja, det er klart blevet bedre".



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



En kæmpe, der er let på tå

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

Franske Loxam er Europas største virksomhed inden for materialeudlejning. Alligevel opfatter afdelingen i Holbæk sig selv som en nærbutik med et tæt og personligt forhold til kunderne.

Fakta om Loxam

I 2007 overtog Loxam det selskab, der kom ud af fusionen mellem de to store danske udlejningsfirmaer JJ Maskinudlejning og DNE. Afdelingen i Holbæk var tidligere en del af JJ Maskinudlejning.

LOXAM A/S

- har 18 afdelinger i Danmark, med i alt 135 medarbejdere.
- er repræsenteret i 10 lande i Europa, med 4.400 medarbejdere,
- der er fordelt på knap 525 afdelinger.

Lars Bruun Spange og hans kollegaer udlejer alt fra boremaskiner til meget store gravemaskiner. Da der var allermost gang i byggeriet måtte afdelingen i Holbæk leje ekstra plads for at opbevare sine maskiner.



Der er nogle fordele ved at være en stor virksomhed – og andre ved at være lille. Den daglige leder af Loxams afdeling i Holbæk, Lars Bruun Spange, forsøger at forene det bedste fra de to verdener i dagligdagen på Rebslagervej.

"Vi er en del af Europas største virksomhed, og der er større sikkerhed for at overleve i en krise for en virksomhed med en stor egenkapital. Her i Holbæk betragter vi samtidig os selv om en slags nærbutik, hvor vi har mange faste kunder, og vi vil gerne kendes på vores høje service", forklarer Lars Bruun Spange, der har været afdelingsleder i Holbæk siden maj i år.

I alt har Loxam 18 afdelinger i Danmark med hovedkontor i Karlslunde, og den markante tilstedeværelse gav blandt andet en række fordele, da landet på det nærmeste druknede i regn i august i år:

"Vi kunne jo sammen med de andre afdelinger hurtigt skaffe en masse pumper og vandstøvsugere og sende derhen, hvor skadeservice-firmaer havde brug for dem. Det kunne vi ikke have klaret, hvis vi havde været en mindre virksomhed. Vi kan flytte maskiner rundt i hele Europa, hvis der er behov for det. Vi kan lynhurtigt tilpasse os ethvert behov".

Leje frem for køb

Generelt er der godt gang i udlejningen, når vejrguderne raser over Danmark. Det kan være pumper og affugtere ved regnskyl, og udlejning af lifte, når voldsomt blæsevejr har hærget landet. Men i hverdagen er det en stor og forholdsvis fast kundekreds, Loxam i Holbæk betjener:

"Vi har mange kunder, der kommer igen og igen, og vi har mange kunder, der bruger langtidsløje. Vi kan leje en maskine ud til samme kunde i både halve og

hele år. Hvis du har brug for maskinen til et projekt og er usikker på, hvad der skal ske bagefter, kan det være en stor fordel at leje frem for at købe", forklarer Lars Bruun Spange.

Afdelingen er leveringsdygtig i alle tænkelige maskiner og redskaber lige fra en boremaskine til gravemaskiner på 25 tons. Med varmekanoner og diverse vandpumper som nogle af de populæreste – både blandt virksomhederne og hos de private kunder.

Stigning i antallet af private kunder

Kundekredsen består i høj grad af entreprenører og håndværksmestre, men også landmænd og maskinstationer fylder en del i kundekartoteket. Og så er de private kunder begyndt at få øje på virksomheden, der ellers ligger lidt anonymt placeret i industrikvarteret:

"Vi oplever i øjeblikket, at udlejningen til private er opadgående – det er begyndt at fylde en større del af den samlede omsætning end tidligere. Vi er begyndt at gøre os lidt mere synlige, blandt andet med stor skilte ude ved vejen her i Holbæk".

Generelt har afdelingen ligesom så mange andre virksomheder oplevet et fald i omsætningen i den periode, hvor den finansielle krise har haft magt:

"I vinter brugte vi arbejdsfordeling, men nu er vi alle tre i gang igen. Jeg tror, vi er nogle af de første der mærker, når håndværkerne får mere at lave – eller mindre. Her i sommer er det begyndt at gå fremad igen. Vi har plads nok her på Rebslagervej, men kan leje mere plads et andet sted byen, hvis der bliver brug for det. Det har vi gjort før".



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.

euc
nordvestsjælland

Det er dårlig stil at sige nej til lærlinge

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

Indehaveren af Eiland Electric, Jens Andersen, mener det på tide at aflive nogle myter omkring uddannelse og lærlinge: De unge er hverken dovne eller dvaske, og en lærling kan sagtens være en god forretning for virksomheden.

"Vi har taget samme antal lærlinge de sidste 10 år. Også mens vi har haft krise, for vi ved jo, at kriser ikke varer evigt. Jeg har da kollegaer, der ikke tager lærlinge, og jeg synes egentligt det er lidt ukollegialt ikke at hjælpe med at uddanne fremtidens elektrikere. Og så er det dårlig stil over for de unge, som gerne vil i gang med en uddannelse".

For el-installatør Jens Andersen, Eiland Electric, findes der ikke ret mange gode grunde til ikke at tage lærlinge ind. Hverken de økonomiske argumenter eller snakken om en håbløs ungdom kan han bruge til ret meget:

"Jeg kender godt argumentet med, at det skulle koste virksomheden mange penge at have lærlinge. Men det regnestykke er der noget galt med. Langt de fleste lærlinge kan bidrage positivt til virksomhedens indtjening", forklarer indehaveren Jens Andersen, der i øjeblikket beskæftiger 48 medarbejdere, heraf 10 lærlinge.

"Det handler også om, at vi godt kan lide at have unge mennesker ansat. Vi læser godt nok i avisen, at de unge er både dovne og dvaske - men det gælder ikke dem, vi får. Selvfølgelig er der nogle, der lige skal pudses lidt af, og det sker da, at der en lærling, der runder mit kontor. Så får vi en god snak om livet og hverdagen, og så er den ting på plads".

Nye lærlinge kommer "automatisk"

Jens Andersen var selv lidt af en vildbasse som ung, og er glad for den chance, han fik hos installatør Ancher-Jensen for mange år siden. På samme måde giver han nu selv plads til de unge - og han foretrækker dem med en god portion energi frem for dem, der hænger over computeren hele dagen.

Den positive tilgang til at uddanne nye elektrikere kommer ikke mindst Eiland Electric til gode, når virksomheden skal have nye lærlinge. EUC Nordvestsjælland og Produktionsskolen Nordvestsjælland, NVpro, henvender sig med jævne mellemrum for at præsentere egnede unge, der søger lærerplads: "De ved, vi tager lærlinge, så derfor får vi mange gode henvendelser. Af samme grund søger vi stort set aldrig efter lærlinge".

Kun er Jens Andersen ærgerlig over, at afmatningen de sidste par år ikke har gjort det muligt at opretholde traditionen med at fastansætte en lærling et halvt år efter udstået læretid - det har der ikke været mulighed for i alle tilfælde.

Kigger på muligheder for udvikling

Eiland Electric har i kriseårene 2008-10 fastholdt antallet af medarbejdere på et niveau mellem 46 og 52, og det er lykkedes at undgå de røde tal på bundlinjen.

Eiland Electric er kendt som en virksomhed, der gerne tager lærlinge ind. Derfor får virksomheden mange henvendelser om og fra unge, der har brug for en læreplads, og Jens Andersen oplever kun sjældent at han må slå en elev-stilling op.



Også 2010 ser ud til at ende med et plus, og når virksomheden er kommet hæderligt gennem krisen, skal forklaringen ses i årene op til de magre år: "Vi har været heldige, at der har været et flow i opgaverne hos vores store erhvervs-kunder. Når den ene var lidt i tomgang, var der gang i en anden. Men det har nok også betydet en del, at vi ikke ansatte mange nye medarbejdere i de gode år. Lønningerne var høje, og nye medarbejdere skal have værktøj, bil og arbejdstøj. Man kan godt skære i medarbejderstaben, når indtjeningen ikke er så stor mere, men de faste omkostninger er de samme, når vi først én gang har investeret i biler og værktøj. Fordi vi ikke ekspanderede, da det gik godt, skal vi ikke reducere, når det nu går lidt langsommere", forklarer Jens Andersen. Og derfor har virksomheden nu - krisetid eller ej - ressourcer til at overveje, om der skal ske ændringer de kommende år. Fra august i år til februar næste år kører Eiland Electric et forretningsudviklingsprojekt, der skal give inspiration til udvikling af virksomheden, og et konsulentfirma er tilknyttet som sparringspartner:

"Det ville være forkert at sige, at vores indtjening ikke kan blive bedre. Vi vil kigge på, om der er noget, vi kan gøre anderledes end i dag. Det kan handle om ledelse, om nye forretningsområder og markedsandele. Det skulle gerne ende med, at vi får tingene skrevet ned i en slags ide-katalog, som vi kan arbejde videre med, og som kan justeres hen ad vejen. Jeg kan bestemt ikke garantere, at vi laver de samme ting om ti år som i dag".

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

Privat erhvervsbureau vil bidrage med gode ideer

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

Anders Pedersen har samlet 110 lokale virksomheder i BygBedst, som skal arbejde på byggeprojekter til håndværkere og industri.

Der er i dag 110 virksomheder med i BygBedst, og nu vil Anders Petersen forsøge også at få medlemmer fra Odsherred og Kalundborg.



Anders Pedersen fra Holbæk har valgt at byde de magre år trods. Han har etableret det private erhvervsbureau BygBedst, hvor mere end 100 erhvervsfolk sætter hinanden stævne for at få ideer til at komme helskindet gennem en tid med lavvande i ordrebøgerne.

"Ideen har været at prøve, om vi ved fælles hjælp og tankevirksomhed kunne få ideer til konkrete byggeprojekter, som kunne give opgaver til lokale håndværkere og byggefirmaer. Når vi sætter de rigtige folk sammen, må vi kunne få sat nogle projekter i gang. Alt starter jo med en tanke", forklarer Anders Pedersen.

Det var en snak i en morgemødeklub i Rotary, der gav ham ideen til bureauet: "Det var i sommeren 2009, og mange virksomheder viste interesse for at være med. Der var virkelig brug for at få sat skub i noget, og mange havde brug for at føle, at de trods alt forsøgte at gøre noget ved situationen med de halvtomme ordrebøger", forklarer Anders Pedersen.

Konkrete projekter

I alt meldte 110 virksomheder sig ind i bureauet, og på de første tre møder deltog hver gang 30-45 virksomheder. På hvert møde har der været indlæg, og der er dannet forskellige undergrupper. Den mest aktive af grupperne - kaldet Udviklingsgruppen - består blandt andet af byens arkitekter, og her bliver der talt om meget konkrete byggemuligheder. Gruppen har holdt flere møder hen over sommeren for at drøfte muligheden for at etablere en markedshal efter svensk forbillede på Holbæk Havn. En anden mulighed er at få kommunen til at dele planlagte byggeprojekter op i mindre bidder, så det bliver lettere at finde investorer med den nødvendige kapital.

Anders Pedersen erkender, at det er tung opgave, BygBedst forsøger at løfte. Han kender håndværkerne fra sit daglige virke som mangeårig direktør for Dansam,

og tålmodighed er ikke en dyd, der er meget fremtrædende i virksomhederne: "Det er klart, at tålmodigheden ikke bliver ved at række, hvis ikke vi når frem til nogle projekter med kød på. Men omvendt tror jeg ikke, mange springer fra, for det gælder jo om at være med, når vi får sat skub i noget. Og så længe arkitekterne er med - blandt andet i Udviklingsgruppen - så er jeg rigtig optimistisk", forklarer Anders Pedersen.

I stedet for golf ...

Han klarer arbejdet med BygBedst sideløbende med sin virksomhed Dansam, som han har drevet i 20 år. Også her er der fokus på netværk. Dansam formidler via hjemmeside og nyhedsbreve kontakt mellem producenter i jern- og maskindustrien og har desuden en markedsplads for køb og salg af udstyr i branchen. I de fede tider var 550 virksomheder med i Dansam, i dag er tallet nede på 250.

Indtil videre har BygBedst ikke kunnet bidrage væsentligt til Anders Pedersens økonomi. De 110 medlemmer betaler ganske vidst en honorar for at være med, men omvendt har han haft masser af udgifter til møder og annoncer, så der er tale om et ganske beskedent overskud:

"BygBedst er jo også en slags hobby for mig. Jeg spiller ikke golf, og det her interesserer mig. Men selvfølgelig regner jeg med at få noget økonomi ud af det på længere sigt. Jeg håber blandt andet, at vi kan få hele Nordvestsjælland med". Og han tror 100 procent på projektet:

"Vi skal samarbejde med boligforeninger, kommuner og developere om at få skabt projekter. Lige nu har vi en opgave med at få flere pengefolk med i BygBedst".

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

Ønske om at få et bredere felt af kandidater til Initiativprisen

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

Junior Chamber og erhvervsrådet lægger det ud til en langt større kreds af personer og virksomheder at pege på egnede virksomheder og ledere, der gør sig fortjent til den lokale erhvervspris.

Siden 2003 har Junior Chamber og Holbæk Regionens Erhvervsråd i fællesskab uddelt en initiativpris til en virksomhed eller virksomhedsleder i Holbæk Kommune, der har gjort det særlig godt.

Hidtil har makkerparret stort set været alene om af at finde egnede kandidater, og en priskomite har så efterfølgende fundet frem til den endelige modtager af prisen. Men de to organisationer ønsker nu at få bragt flere kandidater i spil end hidtil, og derfor lægger de op til, at alle virksomheder og personer skal kunne indstille egnede emner til initiativprisen 2010.

"Her i rådet vil vi skrive ud til alle vores medlemmer og opfordre dem til at komme med forslag, vi vil annoncere i de lokale medier, kontakte handelsstandsforeningen og i øvrigt håbe på, at Venstrebladet også vil skrive om prisen, når vi nu lægger det så bredt ud", siger erhvervsdirektør Kenny Jensby.

Alle virksomheder i spil

Rådet og Junior Chamber er, er enige om, at kandidatfeltet godt kan blive lidt snævret, når så forholds få personer kan indstille kandidater. Ved at inddrage langt flere mennesker, er det det både forventningen og håbet, at et bredere felt af gode virksomheder kan komme i spil som modtagere af initiativprisen. Herudover er det vigtigt for erhvervsdirektøren at understrege, at alle virksomheder i Holbæk Kommune kan komme i betragtning til prisen - ikke kun medlemmer af erhvervsrådet:

"Det ville ikke være fair. Vores mål er først og fremmest at finde den virksomhed, som bedst lever op til de kriterier, som vi bedømmer kandidaterne efter. Og det kan sagtens være en virksomhed uden for vores medlemskreds".

Selv om langt flere kan indstille kandidater end tidligere, er det fortsat en lille priskomite, der vælger en endelig prismodtager blandt alle indstillingerne. Komitéen består af Bjørn Schülein og Helle Dyhr Hector fra Junior Chamber samt erhvervsrådets formand, Frank Tonsberg, og erhvervsdirektør Kenny Jensby. Plus et medlem udefra, chefredaktør Mogens Flyvholm.

Et fortjent skub fremad

I en årrække er initiativprisen blevet tildelt en ung virksomhed i Holbæk Kommune, mens Nordea har delt sin erhvervspris ud til en af de mere etablerede virksomheder i området. Det er dog flere år siden, at Nordea sidst delte sin lokale pris ud, og Kenny Jensby vil ikke udelukke, at initiativprisen skal finde sin modtager i en større kreds end i dag, hvis Nordea-prisen ikke vender tilbage:

"Vi giver prisen til en forholdsvis nystartet virksomhed, der har fortjent et skub fremad, og vi har haft en fin aftale med Nordea om at uddele hver vores pris. Men jeg vil da ikke udelukke, at Initiativprisen kan udvikle sig, hvis ikke Nordea vender tilbage med erhvervsprisen. Det må vi vurdere til den tid", siger Kenny Jensby.

Initiativprisen består af hæderen, et diplom samt et kunstværk, som er udført af

en lokal kunstner. Det er blevet en tradition, at prismodtageren afsløres og prisen overrækkes i forbindelse med den årlige nytårskur i det gamle rådhus i Holbæk. Initiativprisen 2010 bliver således overrakt prismodtageren fredag den 14. januar 2011 i overværelse af de 130 gæster, der er plads til ved den årlige kur.

Tidligere modtagere af Initiativprisen

Følgende virksomheder har tidligere modtaget Initiativprisen, som Junior Chamber og Holbæk Regionens Erhvervsråd deler ud hvert år.

Peo-Tech, 2003
SuRi, 2004
Wallin Computer, 2005
BJ Cykler, 2006
Stavnskær Elektrik A/S, 2007
Dalhoff Travel, 2008
Lind's Sekretær- og Sundhedsvikarer, 2009

Mod, initiativ og fantasi...

Initiativprisen uddeles til en lokal virksomhedsleder eller virksomhed, der gennem sit virke:

- har turdet satse
- har taget et ekstraordinært initiativ
- har udvist fantasi og kreativitet
- har udviklet et innovativt produkt
- har uddannelse, efteruddannelse, medarbejderpleje, medarbejderindflydelse, socialt medansvar og et godt arbejdsmiljø på dagsordenen

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

Act Vikar- og Rekruttering
Bellisvej 7
4340 Tølløse

Aerbo & Hansen ApS
Skovhusvej 15
4300 Holbæk

ASA Bogholderi Vest
Nyvej 8
4420 Regstrup

Brandt Entreprise A/S
Ladegårdsalleen 13
4300 Holbæk

Caspari Skandinavien ApS
Spånnebæk 11-13
4300 Holbæk

Compromotion
Byvej 22
4532 Gisløse

Hagemann, Center for Udvikling
Nykøbing Landevej 58
4200 Slagelse

Helle og Steen Gjerrild
Stestrupvej 102
4360 Kirke-Eskildstrup

Kkk Consulting & Trading ApS
Tersløsevej 6
4190 Munke-Ejergby

Malergården V/ Eva Juul Jensen
Skullerupvej 11
4330 Hvalsø

Oluf Jørgensen A/S
Jernbanevej 14
4300 Holbæk

Q-Interline A/S
Stengårdsvej 7
4340 Tølløse

Ren Næring
Skimmedevej 10
4390 Vipperød

Vagt & Sikkerhed
Atterupvej 13
4293 Dianalund

Villa Vino ApS
Mikkel Bryggers Gade 11
1460 København K.

VIP Bogføring ApS
Kuskevænget 12
4390 Vipperød



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 **BOLIG**advokater

Danske **INKASSO**advokater

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