

viden og vækst

Nr. 12 december 2010 Holbæk Regionens Erhvervsråd



Godt nytår...

En bank er et sted, man kan slappe af...

Erhvervsråd og fodboldklub skal sikre hinanden succes...

Lokale virksomheder ønsker flere netværk...

Vækstfabrikken Holbæk er klar til de første lejere...

Nyheder til det lokale erhvervsliv...

Amerikanerne tror på Holbæk...

Godt nytår



Nordvest FC er flyvende. Et nyt samarbejde mellem fodboldklub og erhvervsliv, skal give fælles synergi og samtidigt brande Holbæk.

- Indhold
- 2 Godt nytår
 - 3 En bank er et sted, man kan slappe af
 - 4 Erhvervsråd og fodboldklub skal sikre hinanden succes
 - 5 Fodbolden skal sætte Holbæk på landkortet
Det handler om at skabe netværk og være synlig
 - 6 Lokale virksomheder ønsker flere netværk
 - 7 Lokale virksomheder går nye veje under krisen
 - 8 Vækstfabrikken Holbæk er klar til de første lejere
Nyheder til det lokale erhvervsliv
 - 9 Det bliver næsten som at få kollegaer
 - 10 Amerikanerne tror på Holbæk
 - 11 Nej tak til nogle af de danske ordrer
En stærk og historisk tilknytning til Danmark
 - 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
Ved Faurgården 7
DK-4300 Holbæk
T+45 5944 4268
F+45 5944 4201
hre@hre.dk
www.hre.dk

Tiden nærmer sig, hvor vi kan ønske hinanden godt nytår og sige tak for det gamle. 2010 har været endnu en periode præget af den internationale krise. Nogen mærkes fortsat mere end andre, og det er et langt sejt træk, inden vi kommer op på tidligere tiders høje aktivitetsniveau. Spørgsmålet er, om vi kan forvente de gode gamle dage tilbage? Vi har netop gennemført en konjunkturanalyse i vores område, og her er der bestemt positive forventninger til fremtiden. Læs mere om det inde i bladet.

Det offentlige Danmark er også ramt af krisen. Holbæk kommune skal både effektivisere og spare sig ud af krisen. Byrådet skal den 22.12. tage endelig stilling til budgettet for 2011, og i november blev en lang række spareforslag sendt i høring. I blandt var også forslag om at spare på kommunens tilskud til erhvervsrådet. Der var tre forlag – reduktion med kr. 400.000 – 1,2 mio. kr. og hele tilskuddet på ca. 2,8 mio. kr. Bestyrelsen har fremsendt høringssvar, som på den ene side viser forståelse for kommunens situation, men på den anden side fremfører argumenter for, at vidtgående besparelser vil få store negative konsekvenser for beskæftigelsen – iværksætternes og virksomhedernes vækst og bidrag til et øget skattegrundlag. Tilskuddet til erhvervsrådet er i høj grad en investering, som giver et stort afkast for kommunen. Erhvervsrådet skal udgøre motorrummet i den nye Vækstfabrik og erhvervsrådet er en naturlig aktør til realisering af store dele af den nye erhvervs politik, som formentligt vedtages af byrådet den 22. december. I høringssvaret fraråder bestyrelsen de tre besparelsesmuligheder, men fremsætter forslag om en reduktion på kr. 300.000 svarende til ca. 11% for at vise forståelse og imødekommethed overfor den vanskelige økonomiske situation, som kommunen står i. I den politiske behandling af denne sag er jeg som direktør for erhvervsrådet naturligvis inhabil, men det er mit håb og min tro, at de politiske partier vil tage godt imod bestyrelsens forslag.

Erhvervsrådet har indgået en samarbejdsaftale med Nordvest FC – vores semiprofessionelle fodboldhold, der lige nu ligger til oprykning til 1. division. Læs om samarbejdet i en artikel i bladet. Erhvervsrådet ønsker at medvirke til, at klubben når sine mål, hvorved der kommer mere fokus på Holbæk. Både klubben og erhvervsrådet har erhvervsmæssige netværk, som styrkes gennem dette samarbejde.

2011 vil også betyde nye fysiske rammer for erhvervsrådets virke, idet vi flytter ind i den nye Vækstfabrik. Vi har planlagt flytning den 21. december og vil knokle på for at være klar til de spændende opgaver i det nye år straks efter nytår. Den 14. januar afholdes vores traditionsrige nytårskur kl. 14-16 på det gamle rådhus. Traditionen tro vil vi sammen med Junior Chamber i Holbæk overrække årets initiativpris til en spændende lokal virksomhed. Den 4. februar afholdes indvielsesreception for den nye Vækstfabrik. Aktivitetsprogrammet for første halvår 2011 er udarbejdet og kalenderen vedlægges dette nummer af viden og vækst. Vi håber programmet vil blive taget godt imod, og vi ser frem til en fortsat stor deltagelse i vore mange tilbud. Jeg ønsker alle vore medlemmer og samarbejdspartnere et godt nytår og på gensyn i 2011, hvor vi glæder os til at servicere alle i det stærke netværk – Holbæk Regionens Erhvervsråd.

Kenny Jensby
Erhvervsdirektør



En bank er et sted, man kan slappe af

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

Jyske Bank vil være anderledes end andre banker. Både når det gælder kundepleje, indretning og personalepolitik. I Holbæk vælger nogle kunder at slå et smut forbi afdelingen til en kop kaffe på vej til toget...

Hvis man hører til dem, der synes, at alle banker minder om hinanden, så er det måske en ide at lægge vejen forbi Jyske Bank. Ledelsen i Silkeborg har taget en beslutning om, at Danmarks tredjestørste bank skal være anderledes, og efter blot et par minutter i afdelingen i Holbæk er man overbevist. På væggene står citater af kendte kulturpersonligheder, alle skranker er byttet ud med barer, der er indrettet et lille bibliotek, og mødelokalerne er indrettet meget forskelligt med hvert sit tema.

"For os er det en kvalitet at gøre tingene forskelligt fra alle andre - det er en strategi", forklarer Kurt Nielsen, der er afdelingsdirektør for de 22 medarbejdere i afdelingen i Bysøstræde midt i Holbæk.

Den overordnede forretningsfilosofi er, at både kunder, aktionærer og medarbejdere skal have det godt, før banken kan have det godt. For kunderne opleves det ikke mindst i indretningen af afdelingen:

"Vi har ikke noget callcenter, alle vores medarbejdere har direkte nummer og mails, så kunderne får fat i deres rådgiver eller i hvert fald en kollega. Vi har ingen lange skranker, kun små barer, og de er placeret, så de fører folk ind banken - ikke så de stopper folk. Vi vil gerne på alle måder være tilgængelige for vores kunder", forklarer Kurt Nielsen.

Desuden har banken en centralt placeret kaffebar, og der er indrettet et lille bibliotek, som nogle kunder vælger at benytte, mens de venter på et tog:

"Det er vores ide, at kunderne skal opleve en uhyggelig atmosfære og få en fornemmelse af, at vi er en butik, hvor man befinder sig godt, og hvor man kan slappe af. Kunderne skal ikke have en fornemmelse af, at de kommer med hatten i hånden - det er jo i princippet os som medarbejdere, der er på lønningslisten hos dem".

Svære samtaler i bløde stole

For at understrege ønsket om kundernes velbefindende har afdelingen i Holbæk - ligesom alle øvrige afdelinger i øvrigt - indrettet sine fire mødelokaler med temaer, der passer til formål og kundegruppe. Kurt Nielsen fortæller, at lokalet, der er indrettet som stue med bløde møbler, måske har været med til at bløde op i nogle alvorlige situationer:

"Når man tænker på, hvor urolig finanskrisen har været, så synes jeg ikke, vi har haft så mange svære samtaler, som vi kunne have haft. Når vi får nogle gode snakke trods et tungt grundlag, tror jeg det skyldes vores indretning, vores miljø og vores kultur, hvor kunde og rådgiver er ligeværdige. Det er et godt billede af den måde, vi gerne vil kommunikere på", fortæller Kurt Nielsen.

"Når man tænker på, hvor urolig finanskrisen har været, så synes jeg ikke, vi har haft så mange svære samtaler, som vi kunne have haft."
Kurt Nielsen.



Men Jyske Bank er godt klar over, at bløde stole og gode samtaler ikke alene skaber tryghed. Det er også et spørgsmål om økonomi, og netop for at give kunderne tillid til banken i en krisetid, har banken takket nej til bankpakke to:

"Vi vil gerne vise, at vi som landets tredje største bank har en stor styrke og en høj grad af solvens. Vores kunder skal på ingen måde være bange for deres opsparing", forklarer Kurt Nielsen.

Jyske Bank er traditionelt et af de pengeinstitutter, der scorer højest på kundetilfredsheden, og det er en placering, banken arbejder hårdt for at bevare: "Vi vil have tilfredse kunder, vi ønsker loyale kunder, og vi satser på langvarige kunderelationer. Vi vil selvfølgelig også meget gerne have nye kunder", siger afdelingsdirektøren.

Ingen bonus til medarbejderne

Det er omkring fire år siden, Jyske Bank lod sin forretningsfilosofi blive synlig med de markant ændrede fysiske rammer i de 120 afdelinger. Langt de fleste kunder syntes godt om forvandlingen, men nogle medarbejdere var skeptiske i begyndelsen, erkender Kurt Nielsen. Helt bogstaveligt blev barriererne mellem ansatte og kunder brudt ned - kunderne kom tæt på:

"Men det har ændret sig fuldstændig. Langt de fleste medarbejdere synes i dag, det er en meget spændende proces, vi er i gang med", forklarer Kurt Nielsen. Afdelingsdirektøren mener også, at medarbejdernes trivsel og engagement er meget stort, fordi de i høj grad har tryghed i ansættelsen. De har ikke personlige budgetter, og alle er på fast løn uden nogen former for bonusordning - heller ikke direktørerne i Silkeborg. Det giver en ligeværdighed, og kunderne kan være sikre på, at ingen ansatte i Jyske Bank gør forretninger for egen vindings skyld, forklarer Kurt Nielsen.

Mødelokalerne i Bysøstræde er indrettet meget forskelligt: Som en stue, hvor man kan føle sig hjemme, som en rejse med flyvinger, hvor man kan drømme, som en tænketank med plads til visioner og - som her - som en børs for dem, der gerne vil tale investeringer. Afdelingsdirektør Kurt Nielsen har taget ophold i børs miljøet.



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

Erhvervsråd og fodboldklub skal sikre hinanden succes

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation



HB&I/Nordvest FC og Holbæk Regionens Erhvervsråd har indgået et samarbejde, der skal sikre penge til fodbolden og give erhvervslivet nye netværk.

Fodboldklubben skaber nogle spændende rammer, hvor virksomhederne kan se fodbold og pleje netværk, og erhvervsfolkene kvitterer med penge i form af medlemskab. Klubben får dermed finansiering til at pleje sine sportslige ambitioner, og når Nordvest FC er kendt over det ganske land, vil Holbæk kunne tiltrække både tilflyttere og virksomheder.

Sådan lyder - lidt forenklet - tankerne bag det samarbejde, som fodboldklubben HB&I/Nordvest og Holbæk Regionens Erhvervsråd har indledt her i efteråret. Der er tale om en treårig aftale, men der ikke penge mellem parterne. De vil til gengæld i fællesskab fire gange om året bringe erhvervsfolk og idrætsudøvere sammen til foredrag og arrangementer, der appellerer til medlemmerne i de to organisationer. Herudover er det en bærende ide, at virksomhedsledere kan samles til både samvær og fodbold i forbindelse med kampene i Nordvest FC.

Den enkelte virksomhed får for sit kontingent adgang til netværket af erhvervsfolk omkring klubben - et netværk, der i øjeblikket vokser, fortæller Carsten Damgaard, der er næstformand for HB&I/Nordvest FC og en af initiativtagerne til det nye samarbejde:

"Vi har fået næste 30 nye virksomheder med, siden vi i efteråret gav erhvervsklubben et stort løft, og flere af de nye medlemmer har allerede meldt tilbage, at det, de har betalt i kontingent, er kommet flere gange igen i form af både kundebesøg og ordrer".

Brug for 15-20 mio. kr.

HB&I har en ambition om at rykke fra 2. division til 1. division inden for tre år, og Carsten Damgaard vurderer, at livet i landets næstbedste række kræver en omsætning på 15-20 millioner kroner. Og det er den tilværelse, den lokale klub er i gang med at ruste sig til.

Carsten Damgaard er ikke i tvivl om, at klubben i forvandlingen til professional

fodboldklub har brug for to ting: Tid og penge. Pengene kan delvist komme fra erhvervsklubben og sponsorer. Tid er der derimod hele tiden for lidt i af i den ambitiøse klub, hvor stort set alle arbejder frivilligt og bruger en stor del af deres fritid. Det er hårdt arbejde i overgangsfasen, indtil økonomien giver mulighed for at ansætte lønnet personale på nøgelfunktionerne:

"Vi skal være professionelle, men først når fundamentet er til det - organisationen og økonomien skal være på plads. Alle omkring klubben skal være klar - også spillerne", forklarer Carsten Damgaard

Fodbolden, erhvervslivet og Holbæk bliver styrket

Erhvervsdirektør Kenny Jensby har forhandlet aftalen om erhvervsklubben på plads med blandt andet Carsten Damgaard, og han mener, at samarbejdet på sigt ikke kun er til glæde for erhvervsliv og fodboldklub - men for hele Holbæk:

"Hvis begge netværk vokser, vil det i sidste ende være til glæde for Holbæk som by og kommune. Der vil ske en stærkere branding af Holbæk som en interessant by - også for tilflyttere og nye virksomheder. Flere mennesker vil lære byen at kende, og for os som forening handler det selvfølgelig også om, at vi håber, at vi via vores engagement med den lokale fodboldklub kan få nye medlemmer", forklarer Kenny Jensby.

Ud over medlemmerne af erhvervsklubben har HB&I/Nordvest FC omkring 300 store og små sponsorer. Tidligere var der omkring 15-20 deltagere i de sociale arrangementer i forbindelse med førsteholdets kampe. Siden samarbejdet mellem sportsklub og erhvervsråd blev indledt, har der været helt op til 70 deltagere:

"Så begynder det jo at blive sjovt for erhvervsfolkene at bytte visitkort og aftale forretningsmøder", konkluderer Carsten Damgaard.

Et medlemskab af erhvervsklubben koster 8.000 kroner for 2011.

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

Fodbolden skal sætte Holbæk på landkortet

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

Hovedsponsoren i HB&I/Nordvest FC, Sparekassen Sjælland, vurderer, at byens fodboldklub altid vil være et af egnens fyrtårne. Men lige så vigtigt er det, at klubben gør et meget stort stykke socialt arbejde.

Sparekassen Sjælland har støttet HB&I/Nordvest FC økonomisk i både medgang og modgang. For ordførende direktør Lars Petersson handler det ikke kun om at være til stede i de fede tider men at sende et signal om, at sparekassen føler sig forbundet med byens bedste fodboldhold.

"Vi har været sponsor i mere end 10 år, og vi har valgt også under finanskrisen at opretholde alle sponsorater på minimum samme niveau som før krisen. Vi er med, fordi HB&I/Nordvest FC altid har været et fyrtårn i Holbæk. Nogle gange et stort fyrtårn, som da klubben spillede pokalsemifinale mod FCK. Nogle gange lyser det mere end andre, men det er noget, som vi som lokal funderet virksomhed gerne vil bakke op. Vi har ikke så mange fyrtårne her i området, Nordvest FC er et af dem", siger Lars Petersson, der ikke er i tvivl om, at klubben har en værdi for hele byen:

"Klubben er med til at få Holbæk på landkortet. Når det går godt for Nordvest FC, smitter det af på hele Holbæk. Jo bedre, det går for klubben, jo mere positiv

fokus er der på Holbæk. På den måde får vi som virksomhed jo noget ud af det.

Men ud over at der ligger en forretningsmæssig ide i at knytte sig tæt til den største - og i øjeblikket mest succesfulde - fodboldklub i Nordvestsjælland, støtter sparekassen den lokale klub af sociale årsager. HB&I er kendt for en meget stor indsats for børn og unge:

"For vores engagement er det mindst lige så vigtigt, at HB&I/Nordvest FC udfører et kolossalt stort stykke socialt arbejde. De er med til at give børn og unge mulighed for at være fælles om noget med mening i. Det er et arbejde, vi meget gerne vil anerkende - det betyder meget for Holbæk, og det betyder meget for os som virksomhed. Det er noget, vi gerne vil være en del af", forklarer Lars Petersson.

Det handler om at skabe netværk og være synlig

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

For Henrik Jensen er engagementet i Nordvest FC en del af en strategi, der skal udbrede kendskabet til hans virksomhed i Holbæk-området og give ham et større netværk.

Det var ikke en pludselig indskydelse, der fik erhvervsmanden Henrik Jensen til at blive en del af erhvervsklubben i Nordvest FC. Han havde i længere tid taget tilløb til et fremstød i Holbæk-området, da muligheden bød sig.

"Jeg havde i en periode leget med tanken om at komme med i et netværkssamarbejde i Holbæk-området, da Carsten Damgaard fra Nordvest FC kontaktede mig. Jeg tænkte, at jeg på den måde også kunne have det lidt sjovt, mens jeg passede virksomhedens interesser", forklarer Henrik Jensen, der er indehaver af firmaet Vagt & Sikkerhed med base i Dianalund.

Han var meget begejstret for den første kamp han overværede, og han fandt hurtigt ud af, at medlemskabet af erhvervsklubben passende kunne suppleres med et sponsorat, hvor han "købte" en kamp og på den måde skaffede publikum fri entre. I den position havde virksomheden mulighed for at være meget synlig mange steder før og under kampen.

Har nået konkrete resultater

Erhvervsklubben er blot et af de steder, hvor Henrik Jensen har gjort sig synlig i det nordvestsjællandske hjørne. Han har suppleret med et fremstød på Holbæk-

messen, og han overvejer at være synlig på flere andre fronter i den kommende tid: "Det er nødvendigt at gøre noget igen og igen, så virksomheden bliver synlig. Det giver måske ikke kunder i begyndelsen, men det er vigtigt, at vores navn bliver kendt og slået fast. Det er noget, der tager tid, og jeg regner bestemt med at være med i erhvervsklubben i hvert fald tre år", siger Henrik Jensen.

I den periode forventer han at få udbygget sit netværk - ikke mindst i forbindelse med de sportslige og sociale arrangementer, erhvervsklubben står for. Og få måneder i klubben har allerede givet udbytte på det forretningsmæssige plan:

"Jeg har i netværket mødt andre virksomheder og har fået potentielle kunder, så der har været konkrete resultater", siger Henrik Jensen.

Vagt & Sikkerhed er kåret som Gazelle-virksomhed og er arbejdsplads for 16 medarbejdere, heraf tre elever, der løser opgaver på hele Sjælland. Virksomheden kunne i begyndelsen af december fejre 10 års jubilæum



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.

DiBa Bank
Ahlgade 63
4300 Holbæk
Tlf. 5575 4120

DiBa
bank

www.diba.dk

Lokale virksomheder ønsker flere netværk

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

Medlemmerne af Holbæk Regionens Erhvervsråd er meget tilfredse med rådets indsats - ikke mindst når det gælder den personlige vejledning. Og mange medlemmer tager del i erhvervsrådets arrangementer.



Medlemmerne af Holbæk Regionens Erhvervsråd tager flittigt del i de arrangementer, rådet står for, og er meget tilfredse med erhvervsrådet. Men de kunne godt tænke sig, at rådet tog initiativ til at danne nogle flere netværk blandt de lokale virksomheder.

Det er tre af hovedkonklusionerne i den tilfredshedsundersøgelse blandt medlemmerne, som erhvervsrådet har fået udarbejdet i løbet af efteråret 2010. 120 af 413 virksomheder har deltaget, og især en af tendenserne i undersøgelsen er erhvervsrådets konsulent Bodil Islann meget tilfreds med:

"Vi ved jo, at andres anbefaling er det bedste skulderklap. Derfor er vi rigtig glade for, at 94 procent af virksomhederne i undersøgelsen svarer positivt på, at de vil anbefale erhvervsrådet til andre virksomheder i deres netværk".

God personlig rådgivning

Bodil Islann fortæller, at erhvervsrådet generelt kan bruge undersøgelsen som et præj om, at kursen er rigtig. Tre ud af fire virksomheder i analysen fortæller, at de inden for det sidste år har deltaget i et af rådets arrangementer, og det er i øvrigt emner som salg, markedsføring, ledelse, HR og CSR, de gerne vil have erhvervsrådet til at skabe aktiviteter omkring.

"Og vi kan se, at det ikke er manglende lyst, der holder vores medlemmer fra at deltage i de forskellige tema-arrangementer. De svarer i undersøgelsen, at det først og fremmest handler om manglende tid, når ikke de kan deltage i

aktiviteterne, selv om der selvfølgelig også altid vil være nogle, der ikke finder tilbuddene interessante. Og så ved vi, at ikke mindst de lidt større virksomheder jo tit arrangerer deres egne kurser", forklarer erhvervskonsulenten.

Flest point får erhvervsrådet for sin indsats i den personlige vejledning, som medlemmerne generelt er meget tilfreds med. Både når det gælder de etablerede virksomheder og iværksættere. Som et apropos vil erhvervsrådet til foråret etablere en kursusrække med workshops for helt nye virksomheder, der skal erstatte de mere traditionelle kurser, som rådet hidtil har stået for.

Vil undersøge behov for netværk

Trods en stor tilfredshed blandt medlemmerne har undersøgelsen også givet rådet noget at arbejde videre med. Svarene viser, at der er udtalt ønske om, at rådet går foran i arbejdet på at få dannet nogle flere netværk i området:

"Vi vil rigtig gerne styrke netværksdelen, men vi ved bare ikke helt endnu, hvilke behov, der konkret er. Undersøgelsen giver kun nogle overordnede ønsker, men det vil vi kigge nærmere på – meget gerne i dialog med vores medlemmer. Vi håber da også, at vores erhvervssalon kan danne grundlag for nogle netværk, men det er så nyt endnu, at ikke mange har grebet bolden", siger Bodil Islann.



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

Lokale virksomheder går nye veje under krisen

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

Virksomhederne i Holbæk-området samarbejder mere end tidligere, de ansætter flere højtuddannede, og de udvikler flere nye produkter. Det viser en frisk analyse fra Holbæk Regionens Erhvervsråd.

Der er mere optimisme i Holbæks erhvervsliv end for blot et halvt år siden, og det er i byggebranchen, optimismen er mest afdæmpet. Sådan lyder et par af de mere forventede konklusioner fra den konjunkturanalyse, som Holbæk Regionens Erhvervsråd netop har udgivet.

Til gengæld viser undersøgelsen også, at virksomhederne reelt det sidste halve års tid har forsøgt at gå helt nye veje for at komme fri af den finansielle krise:

"Det er en myte, at virksomhederne bare læner sig tilbage for at vente på bedre tider", siger erhvervsrådets konsulent, Bodil Islann i en kommentar til analysen. Hun fremhæver, at mere end hver tredje virksomhed i analysen inden for det sidste halve år har søgt tæt samarbejde med andre virksomheder, og hele 72 procent fortæller, at de i samme periode har udviklet "nye eller væsentligt forbedrede produkter/services". Men mest overrasket er hun over, at 16 procent af virksomhederne har øget antallet af medarbejdere med videregående uddannelse:

"Det er både meget positivt og interessant at se, hvordan virksomhederne virkelig forsøger at gøre noget ved deres egen situation i øjeblikket.", siger Bodil Islann

Udfordringer med salg og markedsføring

I alt er 744 virksomheder i Holbæk Kommune - både medlemmer af erhvervsrådet og ikke-medlemmer - blevet bedt om at deltage i undersøgelsen, der er foregået på nettet og via mail. 157 virksomheder - 21 procent - har valgt at svare på spørgsmålene, og de indgår dermed i analysen, der på alle måder er anonym.

"Vi ved, det godt kan være vanskeligt at få virksomhederne med på den slags undersøgelser, men det er vigtigt for os at få en fornemmelse af, hvordan det går med vores virksomheder. Selvfølgelig ved vi en del fra vores daglige kontakt med virksomhederne, men her får vi et større overblik og en sammenhæng, der giver os et praj om, hvordan vi kan hjælpe bedst muligt", forklarer Bodil Islann.

Som eksempel nævner hun, at virksomhederne i analysen fremhæver salg og markedsføring som den største udfordring de kommende seks måneder, og det er netop temaer, der går igen i mange af erhvervsrådets arrangementer i foråret:

"Vi kan bruge analysen til at se, at der er en overensstemmelse mellem vores fornemmelser og virksomhedernes virkelighed", konkluderer erhvervskonsulenten.

Fra analysen fremhæver hun desuden, at virksomhederne har øget optimisme både omkring overskud, investeringer og omsætning for det næste halve år. Forventningerne til beskæftigelsen varierer til gengæld meget i forhold til, hvilken branche man kigger på. Overordnet forventer 71 procent uændret beskæftigelse, 17 procent forventer at få flere medarbejdere, og 11 procent forventer at få færre medarbejdere. Optimismen er størst inden for detailhandel, turisme, rådgivning og finansiering. Inden for industri og byggeri er optimismen som ventet ikke slået igennem. Her er der en forventning om, at der vil være nedgang i beskæftigelsen også det næste halve år, som jo også er ramt af vinteren, der traditionelt er lavsæson for aktiviteter i byggeriet.



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



Vækstfabrikken Holbæk er klar til de første lejere



Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

Der er underskrevet kontrakt med et par virksomheder, flere aftaler er på vej, og informationsmøde i november tiltrak 30 mulige "Vækstfabrikanter".



Vi investerer i din fremtid

Inden jul vil Holbæk Regionens Erhvervsråd flytte fra det nuværende domicil på Stenhusvej til Vækstfabrikken Holbæk i det istandsatte bygningskompleks på adressen Ved Faugården 7 i Holbæk. Og 3. januar flytter de to første unge virksomheder ind for at blive en del af et nyt erhvervsmiljø med sparring og professionel vejledning. Hele efteråret har Væksthus Sjælland og Holbæk Regionens Erhvervsråd arbejdet på at udbrede budskabet om muligheden for at blive en del af Vækstfabrikken. Erhvervsrådet har sendt breve ud til 125 virksomheder, der er etableret inden for de sidste tre år, og som derfor kan formodes at være interesseret i at indgå i et af de vækstforløb, der er den bærende ide med Vækstfabrikken. Efterfølgende er virksomhederne kontaktede telefonisk, og omkring 30 virksomhedsejere mødte op, da erhvervsrådet og Væksthus Sjælland holdt informationsmøde i slutningen af november. Senest har Odsherred Erhvervsråd valgt at indgå i et samarbejde med Vækstfabrikken, så også virksomheder fra Odsherred har mulighed for at blive «Vækstfabrikanter» i Holbæk.

Vækstforløb og fællesskab

Vækstfabrikken henvender sig til unge virksomheder samt etablerede, mindre virksomheder, der gerne vil udvikle sig og inddrage professionelle erhvervsfolk i processen. Det er tanken, at virksomhederne flytter ud igen efter at have gennemgået et udviklingsforløb på to-tre år.

Ejendommen råder over pladser til 44 virksomheder. Bygningen har både åbne og lukkede kontor, og huset er indrettet med konferencsal til 68 personer. Da stedet er færdigindrettet med borde, stole, skuffedarium, fælles kopimaskine, køkkenfaciliteter, mødelokaler, printer og trådløst netværk, skal virksomhederne stort set selv kun medbringe computer for at komme i gang. Men inden det kommer så vidt, vil den enkelte virksomhed blive screenet af erhvervsrådets og Væksthus Sjællands konsulenter for at vurdere, om virksomheden passer ind i det koncept, Vækstfabrikken bygger på: "Vi skal sikre os, at det er en virksomhed, der virkelig vil være med. Man forpligter sig til at gå ind i et vækstforløb med professionel sparring og mentorordninger. Men man bliver jo også en del af et fællesskab, og det er tanken, at virksomhederne i fællesskab skal få huset til at fungere ved at tage initiativer og samarbejde. Ikke kun virksomhederne men også huset skal være i stadig udvikling. Man skal have lyst til at blive en del af et socialt fællesskab og fagligt netværk", forklarer erhvervskonsulent Bodil Islann fra Holbæk Regionens Erhvervsråd.

Lysten til at indgå i fællesskab og i et vækstforløb er to af tre afgørende parametre, når konsulenterne screener mulige kandidater. Det tredje punkt handler om, at virksomheden skal have vækstpotentiale inden for omsætning, antal medarbejdere eller inden for eksport.

Nyheder til det lokale erhvervsliv

Medieselskabet er begyndt at udgive tillægget Erhvervsliv, og Qvist Kommunikation udgiver Ugebrevet Nordvestsjælland.

I løbet af efteråret er der kommet et par nye lokale medier, der serverer nyheder til det nordvestsjællandske erhvervsliv. En gang om måneden sender Medieselskabet tillægget 'Erhvervsliv' ud til abonnenter og erhvervsliv i samarbejde med de tre erhvervsråd, og én gang om ugen samler Ugebrevet Nordvestsjælland op på de lokale erhvervsnyheder i elektronisk form. "Vi vil gerne brande hele den nordvestsjællandske erhvervsregion samlet. Hvis der f.eks. kommer en ny virksomhed i Kalundborg, vil det jo skabe arbejdspladser og muligheder, som også kan være interessante i de to andre kommuner. Vi håber, 'Erhvervsliv' også kan være med til at skabe kontakt mellem

virksomheder på tværs af området. Det ville være rigtig godt, hvis vi kunne være med til at føre virksomheder sammen på kryds og tværs af området", fortæller annoncesalgsschef Peter Madsen fra Medieselskabet Nordvestsjælland om baggrunden for 'Erhvervsliv'.

Tillægget udkommer den første tirsdag i hver måned og er bygget op i et samarbejde med de tre erhvervsråd i Holbæk, Kalundborg og Odsherred. Der er nedsat et redaktionsudvalg bestående af de tre erhvervschefer samt redaktøren på 'Erhvervsliv', Adam Estrup. Erhvervsrådene kommer med forslag til relevante erhvervshistorier, og journalisten sørger for det efterfølgende skrivearbejde.



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.



Det bliver næsten som at få kollegaer

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

Karina Kjær er en af de første lejere på Vækstfabrikken Holbæk. Hun har valgt stedet for at få faglig sparring til udvikling af virksomheden "Forstå dit barn" - og for at have mennesker omkring sig.

Da Karina Kjær i oktober valgte at blive selvstændig med firmaet "Forstå dit barn", fandt hun et egnet lokale at etablere virksomheden i. Alligevel er hun klar til at flytte igen først i det nye år. Ikke fordi hun er utilfreds med forholdene, hvor hun er. Det handler mere om, at hun ser nogle åbenlyse fordele ved at flytte ind i Vækstfabrikken Holbæk.

"Her kan jeg få professionel sparring, som forhåbentlig kan hjælpe min virksomhed til at vokse. Selvfølgelig skal og kan jeg gøre meget selv, men her er der hele tiden kort til hjælpen - eller jeg kan få at vide, hvordan jeg kan få hjælp. På den måde kan jeg koncentrere mig om hverdagen i virksomheden, og jeg tror, at jeg i det her miljø kan spare mig selv for at gøre for mange iværksætterfejle", siger Karina Kjær om sine overvejelser.

Hun driver det specialpædagogiske firma "Forstå dit barn", der rådgiver og formidler viden om ADHD og autisme hos børn. Hun sigter imod at få både kommuner og private som kunder, og hun ser sit ophold på vækstfabrikken som en mulighed for at holde kursen mod sine mål:

"Jeg regner med at få en virksomhed, der kan tilbyde andet end rådgivning. Jeg håber at kunne etablere netværksgrupper og holde kurser for f.eks. seminarierne. Og foredrag for forældre med børn, der har ADHD og autisme. Det er i hvert fald min drøm. Jeg kunne godt tænke mig at åbne et trivselshus, hvor alle aktiviteter kan være samlet, og hvor flere konsulenter er knyttet til".

Ud over at finde en masse faglig sparring håber Karina Kjær også at blive en del af et fællesskab i Vækstfabrikken Holbæk.



"Jeg glæder mig til at komme tæt på andre iværksættere. Det bliver lidt ligesom at få kollegaer. Det bliver dejligt at få mennesker omkring sig og have nogen at sige godmorgen til hver dag"

Herudover får hvert erhvervsråd stillet en side til rådighed i hvert nummer. 'Erhvervsliv' bæres af annoncer og følger med Holbæk Amts Venstreblad og Kalundborg Folkeblad, og medlemmerne af de tre erhvervsråd kan downloade tillægget. Nærmere informationer om 'Erhvervsliv' fås hos Peter Madsen på mail-adressen pm@nordvest.dk.

Herudover har Qvist Kommunikation siden midt i oktober udgivet Ugebrevet Nordvestsjælland, der hver tirsdag fortæller om ugens store og små erhvervsnyheder i området. Nyhederne er samlet fra ugeaviser, dagblade, nyhedsbreve og de regionale, elektroniske medier, og de ugentlige nyheder skal

ifølge Lars Qvist give læserne et hurtigt overblik:

"Vi ved, at mange erhvervsfolk har travlt, så vi forsøger at give dem den service, at de på få minutter kan få et overblik over den forgangne uges nyheder. Vi vil også gerne være med at sprede nyheder på tværs af kommunegrænserne, da erhvervslivet ikke er for fastlåste i geografien".

Også Ugebrevet Nordvestsjælland er finansieret af annoncer, og alle kan modtage det ved at tilmelde sig på www.ugebrevetnordvestsjælland.dk.

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



ADVODAN

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

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

Amerikanerne tror på Holbæk

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

Aktiviteterne på Spånnebæk spiller en væsentlig rolle for den amerikanske virksomhed Caspari, der blandt andet producerer og sælger servietter. Virksomheden drømmer om nyt byggeri i Holbæk.

Stormagasiner og specialforretninger i mange verdensdele forhandler det eksklusive amerikanske mærke Caspari, og en stor del af varerne bliver distribueret via koncernens nordeuropæiske afdeling på Spånnebæk i Holbæk. Reelt er aktiviteterne i afdelingen så store, at Caspari er nødt til at sprede sit lager over to adresser med få hundrede meters mellemrum, og COO (Chief Operating Officer) for Caspari Europa, Lars Feddersen, drømmer om at opføre en industribygning med plads til kontorer og lager et sted i Holbæk:

"Jeg tror, vi kunne nå omkring 30 procent større effektivitet, hvis vi fik alle vores aktiviteter i Holbæk under et tag", vurderer Lars Feddersen.

De mange tons varer ankommer og afsendes fra adresserne Spånnebæk 11 og



36, og to vogne flytter dagligt adskillige paller varer mellem de to adresser. Men ligesom så mange andre virksomheder afventer også Caspari, hvad udgangen af finanskrisen bliver. Virksomheden fik overskud i '09 og forventer et endnu bedre resultat i '10, men aktiviteterne er og bliver hele tiden justeret undervejs. Og medarbejderstaben tilpasses et sæsonbetonet salg.

"Vi er inde i en generel omstillingstase og har besluttet at flytte et af vores lagre i USA, fordi det vil give lavere transportomkostninger. Vi har også lige lukket vores lager i England, fordi vi lige så hurtigt kan levere varerne til vores engelske kunder herfra Danmark. Jeg tror, vi ligesom mange andre har brugt finanskrisen til at finde ud af, hvordan vi kan gøre tingene på den mest effektive måde", siger Lars Feddersen, der har en fast medarbejderstab på 18 fordelt på kontoret og lagrene i Holbæk.

Sprogkunderskaber er altafgørende

Caspari producerer og sælger blandt andet alt til det veldækkede bord: servietter, lys, bordkort, duge, krus og tallerkner i karton - alt i den eksklusive ende af skalaen. Virksomheden har aftaler med en lang række kunstnere, der leverer motiver til produkterne. I nogle tilfælde køber virksomheden rettighederne til et værk, andre gange får kunstneren royalty ud fra den solgte mængde. Og nogle enkelte kunstnere er knyttet så tæt til virksomheden, at de næsten arbejder 'full time' for Caspari.

Afdelingen i Holbæk har i høj grad grossistens rolle i Caspari-koncernen, som ifølge Lars Feddersen er et netværk af lagre og produktionsenheder. Der sendes varer på kryds og tværs af lande og verdensdele alt efter, hvor det bedst kan betale sig, og hvor varerne er. Fra Holbæk udgår der varer i hele containere til blandt andet USA, Japan, Canada og Australien - og på paller til blandt andet Tyrkiet, Saudi-Arabien, Sydafrika og New Zealand. Personalet på kontoret i Holbæk taler både spansk, italiensk, engelsk, tysk, fransk og skandinavisk for at kunne tage imod ordrer og servicere alle kunderne. Ifølge Lars Feddersen er sprogkunderskaberne en væsentlig nøgle til at komme ind på nye markeder, og her er ikke mindst det spanske marked meget interessant for Caspari i øjeblikket:

"Vi var aldrig kommet ind i Spanien, hvis ikke vi havde personale der kunne tale spansk. Sådan har det også været i Italien - og franskmænd taler som bekendt helst ikke andet end fransk".

Chief Operating Officer (COO) for Caspari Europa, Lars Feddersen, drømmer om at opføre en industribygning med plads til kontorer og lager et sted i Holbæk.

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

Nej tak til nogle af de danske ordrer

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

Caspari har sagt nej til at levere til danske supermarkeds-kæder for at værne om sit image.

Caspari er meget bevidst om, at virksomhedens produkter hører til i den mere eksklusive del af markedet, og det er et image som virksomheden går meget langt for at værne om.

"Vi bliver kontaktet af supermarkeds-kæder, som ønsker at føre serier eller specifikke produkter fra vores sortiment, og i den forbindelse har vi i Danmark været nødt til at sige nej til temmelig store ordrer", forklarer Lars Feddersen. Pointen er, at supermarkederne langt hen ad vejen lever af discount-salg, og det vil Caspari ikke kendes på:

"Vi er eksklusive, og vi sælger på design og kvalitet", konkluderer Lars Feddersen.

Omkring en procent af det europæiske marked ligger i Danmark, og det tal må gerne vokse. Men det kræver, at virksomheden går offensivt ind og finder den rigtige struktur for salget og den rigtige agent - og altså de rigtige butikker.

En stærk og historisk tilknytning til Danmark

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

Amerikanske Caspari begyndte med at importere glas og porcelæn fra Skandinavien for mere end 60 år siden, og virksomheden er stadig tæt forbundet med Danmark.

Caspari importerede i virksomhedens første år og porcelæn og glasvarer, hvor Danmark også dengang havde nogle meget stærke virksomheder. Da virksomheden også begyndte at importere papirvarer brugte Caspari nogle af de kontakter, de i forvejen havde i København. De tætte relationer fra dengang er årsagen til, at Holbæk i dag har en central funktion på det europæiske marked.

En af kontakterne fra den første tid er den danske kunstner Karen Fjord Kjærsgaard, som stadig er tilknyttet Caspari. Hun har lige siden starten produceret mange af de mest populære og bedst sælgende design. Koncernens nuværende ledelse, ejeren Douglas Stevens og koncerndirektør Lisa Millbank er meget tro mod virksomhedens historie, og de historiske forhold er i det hele taget meget stærke overalt i organisationen, fortæller Lars Feddersen.

To vogne flytter dagligt adskillige paller varer mellem Spånnebæk 11 og 36,



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
Ved Faurgården 7
4300 Holbæk



Nye medlemmer

C-Communication
Georginevej 2
4420 Regstrup

Damernes Butik
Stenhusparken 10
4300 Holbæk

Farmen
Maglesøvej 89
4340 Tølløse

FD-Entreprise
Nordgårdsvej 5
4520 Svinninge

Forlaget Afart
Ahornvej 14
4390 Vipperød

Holbæk Lift & Materieludlejning
Sophienundsvej 4
4300 Holbæk

Kingspan Denmark A/S
Lillevang 9A
4300 Holbæk

Krogh Rasmussen Rengøring
V/ Jens Krogh Rasmussen
Tåstrup Møllevvej 9A
4300 Holbæk

KVIK Køkkener Holbæk ApS
Stenhusvej 54 A
4300 Holbæk

Ludvig, gratis designer mDD
Cikorievej 14
4300 Holbæk

Q Foods A/S
Nygade 4
4300 Holbæk

Småfolk
Parallellvej 50
4300 Holbæk

Stenhus Gymnasium og HF
Stenhusvej 20
4300 Holbæk

Superavisen
Tølløsevej 32
4340 Tølløse

TJ Tømrerservice ApS
Audebo Skolevej 14
4300 Holbæk

Verland.dk v/Bo Verland
Blegstræde 5, st
4300 Holbæk

Webtimiser.Dk I/S
Højvangsparken 10
4300 Holbæk

Hjælp til salg og markedsføring?

Ring og få et gratis møde

Telefon 40 50 88 38

-første fix er gratis ☺



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



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



... 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