

viden og vækst

Nr. 22 - juni 2013 Holbæk Erhvervsforum



Nu kan de lokale virksomheder få håndværkere med studenterhue
Festlig dag på 'Orøsk vis'

Holbæks bilforretninger bliver større og større

Han griber de gode ideer i forbifarten

Fodboldklub står bag egnens hurtigst voksende netværk

Det handler ikke om kvalitet mere - kun om priser

Udendørskøkkener og -barer ...*made in Holbæk*

'Småfolk' har etableret web-shop og vil åbne flere fysiske butikker



Forsidefotoet viser Dronningen og borgmesteren på vej til toppen af "Margrethe-højen" på Orø.
Foto: Fotoklubben iso4300

Indhold

- 2 Leder: Orø – "Kongelig Hofleverandør"
- 3 Nu kan de lokale virksomheder få håndværkere med studentehue
- 4 Festlig dag på 'Orøsk vis'
- 5 En kurv med Orøs mangfoldighed
- 6 Masser af oplevelser i vente
- 7 Gymnasieelever med til at skabe større oplevelser i Holbæk
- 8 Arenaen er fyrtårnet, som Holbæk mangler
- 9 Holbæks bilforretninger bliver større og større
- 10 Han griber de gode ideer i forbitarten
- 11 Fodboldklub står bag egnens hurtigst voksende netværk
- 12 Det handler ikke om kvalitet mere - kun om priser
- 13 Udendørskøkkener og -barer ...made in Holbæk
- 14 Tre nye medlemmer af repræsentantskabet
- 15 'Småfolk' har etableret web-shop og vil åbne flere fysiske butikker
- 16 Nye medlemmer

Udgiver:
HOLBÆK ERHVERVSFORUM
Ansvarshavende redaktør:
Kenny Jensby
Oplag: 2.000 stk.
Tryk: Prinfo Holbæk-Hedehusene-Køge
Layout: Qvist Kommunikation



HOLBÆK ERHVERVSFORUM
Ved Faurgården 7
DK-4300 Holbæk
T+45 5944 4268
F+45 5944 4201
heforum@heforum.dk
www.heforum.dk

Orø – "Kongelig Hofleverandør"

Borgmesteren som chauffør og Dronningen som passager i en lånt golfvogn på sightseeing på Orø - med masser af glade og stolte orøboere og holbækkere som kulisser... Havde nogen for bare et halvt års tid siden hævdet, at dette scenarie snart ville blive til virkelighed, så havde vi - med ansvaret for udvikling og markedsføring af turismen her i Holbæk - formodentligt trukket bare en lille smule på smilebåndet. Ikke desto mindre taler forsiden på dette nummer af 'viden og vækst' sit eget tydelige sprog.

Holbæk har i dette forår gennemført en vellykket træskibsfestival og et succesfuldt regentbesøg med kun to ugers mellemrum. Det vidner om dygtighed og et tæt og effektivt samarbejde mellem Holbæk Kommune, Holbæk Erhvervsforum, erhvervslivet, kulturlivet og de frivillige m.fl. Et samarbejde som er guld værd. Holbæk kommer på landkortet som aldrig før. Vi bliver brandet, og det skaber intern stolthed og ekstern opmærksomhed og anerkendelse. Det er med andre ord en god måde at tiltrække nye borgere, turister og virksomheder på; samt fastholde de borgere og virksomheder, vi allerede har... en god vej til vækst.

Så der er al mulig grund til at tro på fremtiden her i Holbæk. Præcis som vores erhvervsliv gør det, hvilket understreges af den lokale konjunkturanalyse, som vi i Holbæk Erhvervsforum netop har fået udarbejdet. Analysen viser, at der blandt vores lokale virksomheder er en overordnet tro på vækst i omsætning og beskæftigelse i det kommende halvår. Opløftende er det også at konstatere, at en stor del af virksomhederne har et vedholdende fokus på innovation og forretningsudvikling. Det manifesterer sig ved udvikling af nye produkter, væsentlige forbedringer af hidtige produkter og services samt engagement i strategiske samarbejder med andre virksomheder.

I begyndelsen af maj afviklede Holbæk Kommune, Holbæk Handelsstandsforening og Holbæk Erhvervsforum en velbesøgt detailhandelskonference, som også gav grund til optimisme. Her bidrog eksterne eksperter med interessante indlæg om de fremtidige muligheder for at Holbæk kan udvikle sig til en handelshovedstad i det nordvestsjællandske. Budskabet var utvetydigt: Vi har et godt udgangspunkt. Skab et endnu tættere samarbejde mellem kommunen, detailhandlen, udlejerne og erhvervslivet. Og organiser jer på én platform, som kan stå for citymanagement, marketing og oplevelser. Holbæk Erhvervsforum har platformen. Og vi har allerede bevist, at denne platform sagtens kan bære nye store opgaver; eksemplificeret ved vores smidige overtagelse af turismeudviklingen her i Holbæk. Det samme kan vi gøre med detailhandlen. Bestyrelsen i Holbæk Erhvervsforum har sendt invitationen til både kommune og handelsstandsforening: Vi er klar!

Præcis som solen (forhåbentligt) også er klar til at skinne på os alle, når vi snart går på sommerferie. Sekretariatet ønsker alle en rigtig god sommer. På gensyn til et spændende efterår med vækst, udvikling og nye oplevelser.



Kenny Jensby
Erhvervsdirektør

Økonomisk sparring?

Erhvervsafdeling
Isefjords Alle 5
4300 Holbæk

☎ 59 48 11 11 @ erhverv@spks.dk

Kontakt en lokal erhvervsrådgiver.



Nu kan de lokale virksomheder få håndværkere med studenterhue

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

På EUX får eleverne både en håndværkeruddannelse og en studentereksamen - og dén kombination er en mangelvare hos virksomhederne. Efter sommerferien begynder det første hold i Holbæk.

Til august begynder 20-30 unge på en uddannelse, der vil give dem gode betingelser på fremtidens arbejdsmarked. Det er første gang, EUC Nordvestsjælland udbyder den nye EUX-uddannelse, der udmærker sig ved at kombinere studentereksamen og den traditionelle erhvervsuddannelse - ånd og hånd.

Ifølge områdedirektør Jens Kronborg fra EUC Nordvestsjælland kan den nye uddannelse levere lærlinge og medarbejdere med de kvalifikationer, som virksomhederne har efterspurgt de seneste år.

"Vi ved, at arbejdsmarkedet efterspørger medarbejdere, der både har boglig viden og kendskab til jargonen og kulturen på en arbejdsplads med håndværkere. Og det er den type medarbejdere, vi nu får mulighed for at uddanne", forklarer Jens Kronborg.

Via dialogen med virksomhederne ved han blandt andet, at fortidens teknikumingeniører i dag er en mangelvare. Uddannelsen var netop kendetegnet ved, at en håndværker efter endt læretid kunne bygge et ingeniørstudium på sin fag-uddannelse.

"Den samme kombination af håndværk og teori er bygget ind i EUX, og det giver de unge alle muligheder for at studere efter deres ungdomsuddannelse", forklarer Jens Kronborg.

Det bedste fra to verdener

Blandt andet på Københavns Tekniske Skole har man i et par år arbejdet med EUX, og de første erfaringer viser, at mestrene har taget mod den nye type lærlinge med stor begejstring.

"Virksomhederne får elever, der arbejder på et højt niveau men i øvrigt på helt samme betingelser som andre lærlinge. Jeg har været i kontakt med virksomheder, som har prøvet en EUX'er, og som er fast besluttet på aldrig at ansætte andre end EUX'ere fremover. Der findes jo en del unge, som både mestrer det faglige og det teoretiske, og de kan være en stor gevinst for virksomhederne", forklarer områdedirektøren.

Studemæssigt består den nye uddannelse af 'det bedste fra to verdener', mener Jens Kronborg: EUX'erne kan leve et traditionelt gymnasieliv samtidig

med, at de får en erhvervsuddannelse. Værkstedsarbejdet foregår sammen med de andre lærlinge, mens gymnasiedelen foregår sammen med de andre gymnasie-uddannelser - HHX og HTX - i en anden afdeling hos EUC Nordvestsjælland.

Et godt afsæt for at blive selvstændig

Efter endt uddannelse kan EUX'erne vælge at forsætte som svende, eller de kan uddanne sig videre:

"I princippet kan man gå fra at være tømrersvend til at uddanne sig til præst. Men jeg vil tro, at de fleste vil benytte muligheden for fx at læse til ingeniører, arkitekter, konstruktører, installatører eller noget tilsvarende. Eller man kan gå i gang med en HD. EUX vil helt sikkert også være et godt grundlag for dem, der på et tidspunkt gerne vil være selvstændige", vurderer Jens Kronborg.



EUC Nordvestsjælland har udgivet en lille pjese om EUX, og symbolikken i forsidebilledet er tydelig: en kombination af hånd og ånd.

Fakta om EUX

EUX-uddannelsen har et grundforløb på 40 uger med både gymnasiale fag og faglig undervisning, mens det almindelige grundforløb på erhvervsuddannelserne typisk ligger på 20 uger. En samlet EUX-uddannelse strækker sig over en periode på mellem fire år og fire år og syv måneder. Til sammenligning varer en EUD - et klassisk lærlingeforløb - mellem tre et halvt og fire år. EUX-eleven er i praktik i en lidt kortere periode end en lærling i det traditionelle forløb.



Nyistandsatte kontorer på Hørbygaard Gods udlejes

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

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

Stanley Design Holbæk A/S

Festlig dag på 'Orøsk vis'

Af Claus Westergaard, Holbæk Erhvervsforum

Den 3. juni 2013 havde Orø for første gang i over 600 år besøg fra Kongehuset. Ikke siden Dronning Margrethe den 1. ifølge sagnet havde sit jagtslot på Stensbjerg-bakken i 1300-tallet har øen haft så fornemt besøg.

Den historiske dag blevet mærkeret på fineste 'Orøske vis' – fra regentparret lagde til kaj med chaluppen klokken 09.59 til de atter forlod øen ca. 16.40. Det var de store, nære oplevelser i det små, som Dronningen og Prinsgemalen blev budt på; alt sammen leveret med et nærvær som til fulde matchede konturen på den hjerteformede i ø i bunden af Isefjorden.

Prinsgemalen på to og fire hjul

Efter den officielle modtagelse på havnen, hvor Holbæks borgmester Søren Kjærsgaard bød velkommen – og Holbæk Teater sammen med en række frivillige stod for et historisk festspil på vandet – tog regenterne på hver deres lille ø-eventyr om formiddagen.

Dronningen besøgte således Orø Kro og Kursuscenter, for at kigge på lokal kunst fra foreningen "Kunst på Orø", mens hun efterfølgende var på visit på den gamle slægtsgård Hestebedgård.

For Prins Henriks vedkommende bød formiddagen på oplevelser på både to og fire hjul. Først lagde han vejen forbi den lokale brandstation, hvor han fik lejlighed til at køre i brandbil; og sidenhen sprang den 78-årige



Prinsgemalen kører af sted sammen med en biker fra MC Island. Foto: Fotoklubben iso4300.



Prinsgemalen og Dronningen nyder hinandens selskab på toppen af "Margrethe-højen" på Orø. Foto: Fotoklubben iso4300.

prinsgemal impulsivt – og udenfor programmet – op bag på en biker fra motorcykelklubben MC Island og fik sig en tur rundt på øen. Dette inden han igen – via kørsel i åben amerikanerbil – blev forenet med Dronningen til et fælles besøg på Orø Skole umiddelbart inden frokosten.

Tid til at nyde hinanden

Da de kongelige maver var mætte – ovenpå en god frokost på kroen med lokale råvarer tilberedt af "Den skaldede kok" – var regentparret klar til eftermiddagens program: Koncert i Orø Kirke, besøg på behandlingshjemmet OrøStrand (som også huser en zoologisk have), eftermiddagskaffe og -kage i Marliese's Gårdcafé, besøg i en til lejligheden etableret historisk udstilling om Orø i vandtårnet bag kroen samt hygge i Sejlklubben Orø Bådelaug. Og ikke at forglemme: Dagens højdepunkt i bogstaveligste forstand; nemlig en tur i hver sin golfbil – med borgmester og viceborgmester som chauffører – til toppen af Stensbjerg-Bakken også kaldet "Margrethe-højen". Herfra kunne regentparret nyde fortællinger om Orø ved 9. generations Orø-beboer Ole Nielsen – sammen med den storslåede udsigt over øen og Isefjorden badet i solskin. Men ikke mindst havde Dronningen og Prinsgemalen her også tid til at nyde hinanden i den afslappede atmosfære, hvilket var kendetegnende for hele deres besøg.

I sin afskedstale kunne Søren Kjærsgaard da også glæde sig over et vellykket besøg; og et regentpar som i den grad havde vist engagement og åbenhed over for dagens mange oplevelser:

"Den første dag på årets sommertogt er ved at være ovre. Det har været en dag, man sent vil glemme her på Orø og en dag, som vil stå stærkt i hukommelsen for alle i Holbæk Kommune. Lad mig til sidst takke Hendes Majestæt og Hans Kongelige Højhed Prinsgemalen for et engageret besøg", lød det fra borgmesteren inden et afsluttende trefoldigt leve for regentparret.

Vi har følgende certificeringer:



Danmarks grønne trykkeri

PRinfo Holbæk Hedehusene-Køge®

-ét komplet grafisk hus

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

En kurv med Orøs mangfoldighed

Af Claus Westergaard, Holbæk Erhvervsforum

Holbæk Kommunes og Orøs officielle gave til regentparret ved besøget den 3. juni foldede i den grad øens mangfoldighed ud; både overfor Dronningen og Prinsen - og overfor turisterne.

Den håndflettede pilekurv – lavet af øboerne Lillian og Finn Storm – bød således på delikatesser, kunst og håndværk fra det lille samfund i Isefjorden. Og udover at det har skabt stor stolthed på øen, så ser man også her videre perspektiver i den store eksponering, som Orøs tilbud til sine gæster dermed har fået.

"Det vigtigste har selvsagt været, at vi har givet regentparret en flot gave, som emmer af den sjæl og den autencitet, som kendetegner vores ø. Men samtidig har vi nu i kraft af besøget – og med gaven - fået vist turisterne, at her er masser af oplevelser at komme efter. Og så har vi jo rent faktisk fået lavet et fælles produkt – "Orø-kurven" eller måske snarere "Regentkurven" – som vi evt. kan gå sammen om, at få produceret i et større omfang i en eller anden form. Det ville jo være en oplagt lokal souvenir til vores gæster fremadrettet", forklarer MaLinda Chase fra OrøKontor.



To Orø-piger på vej til at overrække 'Orø-kurven' til regentparret!
Foto: Fotoklubben iso4300.

Det indeholdt "Orø-kurven" til regentparret

Den helt nye udgivelse: "Orøs herlighed. En bog til eftertanke."

Maj Bøttcher og Simon Bordal Hansen – som står bag det nystartede Fjordliv Forlag (på Orø) – har leveret tekst. Og Lene Gregaard – som er en del af foreningen "Kunst på Orø" – har stået for de smukke fotografier. Lene Gregaard er optaget af Orøs særegne natur og det foranderlige fjordlys. Hendes evne til at se det store i det små spiller sammen med de overvejelser som yogalærer Carin Brandt, præst Kirsten Schmidt og psykolog John Ewans Porting gør sig om grundvilkårene for at være.

Redekasse fra Orø (fx til at hænge ved vinstottet Château de Cayx)

Ved Niels B. Larsen og hans drenge på "Det lille Orø Værksted".

Ikon med "Orø/Margrethe"-korset

Lavet særligt til lejligheden af ikonmaler Madalina Simona Paunescu – som har arbejdet og udstillet på Orø – og som er tilknyttet foreningen "Kunst på Orø". Med ikonet fulgte kunstnerens fortrolige beskrivelse af sine arbejdsmetoder, som forhåbentligt vil interessere regentparret; ikke mindst Dronningen, der som bekendt er engageret i blandt andet billedkunst.

"Hemmelig kageopskrift", syltetøj og chutneys

Ved Marliese Wessels, som driver Marliese's Gårdcafé på Orø. Marliese leverede opskriften på den havtornkage som blev serveret for regentparret om eftermiddagen på Orø. Endvidere har Marliese Wessels budt ind med hjemmelavet syltetøj af havtorn, aronia og hyben samt to chutneys: ingefær/kvæde og mælkebøtteblomster.

Friskslynget honning

Ved den lokale biavler Mogens Larsen.

Orø-te og Orø-snaps

Ved Jens Johan Dahlkild, som driver Orø Bed and Breakfast "Bo-i-haven" – og i tilknytning hertil har en større urtehave med krydderurter, snapseurter, lægeplanter og farveplanter. Orø-teen indeholder: Amerikansk skjolddrager – Gyldenris – Brændenælde – Hjertespan – Lodden dueurt – Lægstockrose – Røllike – Oregano – Mynter – Citronmelisse – Rød solhat – Læge betonie. Orø-snapsen er fremstillet af kvanplantens midterskud overhældt med brændevin.



Claus Hanghøj (H) | Tove Nyström | Peter Ruhr (L) | Maria Kjølæk | Sten Rasmussen (H) | Nina Nielsen (L) | Ole Vestergaard (L) | Finn Sandgaard (H) | Jakob Warrer (H)

Selandia Advokater er et af Vestsjællands største advokatkontorer og har lokalt en førende position inden for rådgivning om Erhverv, Privat og Bolig.

På www.selandiaadvokater.dk kan du få nyttige oplysninger og gode råd. Du kan også orientere dig om vores faglige kompetencer, således at du kan vælge din advokat med omhu.


SELANDIA
ADVOKATER

Havnevej 19, 4300 Holbæk
Tlf. 5948 0000

info@selandiaadvokater.dk
www.selandiaadvokater.dk

Masser af oplevelser i vente

Af Claus Westergaard, Holbæk Erhvervsforum

Træskibsfestivalen på Holbæk Havn og regentbesøget på Orø er nu gennemført med succes. Men sommeren '13 byder på endnu flere store kulturelle events her i Holbæk Kommune. Nedenfor finder du et udpluk af de begivenheder som venter - lige uden for din hoveddør.

22. - 24. juli

pilgrimsTOGTET på Orø

Rejs med tilbage til årene 750-1250, når en flåde af vikinge- og middelalderskibe – med verdens største rekonstruerede vikingeskib Havhingsten i front – vender hjem fra togt til Orø. Med skibene følger en kulturhistorisk festival på Orø Havn, som byder på en masse oplevelser i relation til pilgrimsfærd og den lyse middelalder. Hør bl.a. om den mystiske "trætte" pilgrismunk, som gennemgik en renselsesproces for krop og sjæl ved at vandre fem gange fra Holbæk til Santiago de Compostela i Spanien. Oplev også musik med Niels Skousen, toner af gregoriansk munkesang, "pilgrims-vandreture" og meget, meget andet; herunder Orø-beboernes eget store vikingemarked og festivitas for både børn og voksne.

Se mere på dadanmarkblevtil.dk



ENKELTSTART
POST DANMARK RUNDT
Lørdag d. 3. august 2013 Kl. 18.00 - 21.00

LIVE
HER I
AHLGADE

3. august kl. 18.00 - 21.00

Post Danmark Rundt – enkeltstart, start og mål i Ahlgade

I år afgøres Skandinavien største professionelle cykelløb med al sandsynlighed i Holbæk, når de mange internationale stjerner begiver sig ud på en 12,3 kilometer lang enkeltstart ad ruten Ahlgade – Munkholmvej – Tjebberup – Dragerup – Strandmøllevej – Ahlgade. Der er med andre ord lagt op til spænding og en sand folkefest.

Se mere på postdanmarkrundt.dk

15. - 18. august kl. 10.00 - 17.00

Holbæk Middelalderdage på Fælleden

Her inviteres publikum til at være en aktiv del af et stort og autentisk marked, hvor en masse aktiviteter skaber en helt særlig atmosfære og giver mulighed for et lærerigt historisk indblik i middelalderen. Det er en helhedsoplevelse der involverer alle sanser, idet der laves mad på kogehøjer og bålsteder, opføres slag og tvekampe, fremvises og sælges udstyr og tøj, og gøgles. Voldene – på det store landsstævnestadion på den smukke fælled – danner rammen om arrangementet.

Se mere på hmd.dk



31. august - fra kl. 15.00

Kashmir og Tina Dickow i Østre Anlæg

Vær med, når to af de absolut største navne på den danske rock-/popscene indtager den smukke park i Østre Anlæg, hvor der er plads til ikke færre end 2.300 mennesker. Interesserede virksomheder kan i øvrigt købe sponsorpakker og få adgang til "Østre Anlæg Loungen" på KulturKasernen - kun et stenkast fra koncertpladsen. Loungen vil danne rammen om networking, foredrag og middag før koncerten; ligesom man i det aflukkede område vil kunne slappe af med kaffe, kage og sandwich i musikpauserne. Se mere på oestreanlaeg.dk



Find flere lokale oplevelser på kulturholbaek.dk og visitholbaek.dk

Gymnasieelever med til at skabe større oplevelser i Holbæk

Af Claus Westergaard, Holbæk Erhvervsforum

Da Træskibsfestivalen løb af stabelen i Pinsen, stødte en del af de 30.000 gæster på spørgelystne elever fra Slotshaven Gymnasium. De var nemlig ude for at blive klogere på, hvilke oplevelser der virkede godt – og måske mindre godt under eventen.

I alt ti HHX'ere havde meldt sig til opgaven på en ellers højhellig fridag. En opgave, som var udstukket af Holbæk Kommune og Holbæk Erhvervsforum, der – sammen med Center for Kultur- og Oplevelsesøkonomi – er ved at udvikle et fælles værktøj til evaluering og udvikling af fremtidige events i Holbæk Kommune.

"I de seneste år har vi arbejdet målrettet på at skabe en by og en kommune med en interessant oplevelsesprofil, hvilket blandt andet manifesterede sig ved juleaktiviteterne i Brorfelde sidste år. Vores forventning er, at det nye værktøj vil afstedkomme en større bevidsthed om netop de eventmæssige greb der skal til for at fintune fremtidens events, dvs. skabe endnu større oplevelser for både borgere og gæster; og på sigt skabe større indtægter", forklarer Brian Worm Ahlquist der er kultur- & fritidschef i Holbæk Kommune

og nævner endvidere "pilgrimsTOGTET" på Orø i juli samt det store besættelsesarrangement i 2014 som de næste milepæle.

Som led i disse bestræbelser blev den første prototype af evalueringsværktøjet – som både omfattede en kvantitativ og kvalitativ del – altså afprøvet under Træskibsfestivalen. Resultatet forventes at foreligge i løbet af sommeren.



Ti elever fra Slotshaven Gymnasium stillede borgere og gæster, som besøgte Træskibsfestivalen, spørgsmål om deres oplevelser, når det kom til træskibene, byen, vandsportsaktiviteter, transport, forplejning m.v.



Vi støtter og hjælper, samt sikrer dig gode vilkår i din bank

Revisionsfirmaet Flemming Hansen

Statsautoriseret revisionsaktieselskab

Centergaarden • Ahlgade 15 - 17 • 4300 Holbæk
info@revi-fh.dk • www.revi-fh.dk

Tlf. 59 43 88 88



Holbæks bilforretninger bliver større og større



Jan Stormgaard (tv) og Tom Frederiksen med udsigt til Holbæk, som de begge har valgt at satse stærkt på. Foto: Jesper Iversen

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

Med en stærk pendlerkultur, en ny motor- trafikvej og et stigende antal københavnere på kundelisten er Holbæk godt gearet til handel med biler. Men det kræver store bilhuse at overleve i branchen.

Bilforhandlerne Jan Stormgaard og Tom Frederiksen har satset voldsomt på udvidelser og opkøb i Holbæk i de år, hvor finanskrisen har presset bilsalget i bund. De har begge været drevet fremad af lysten til vækst, men de har også stået i situationen, hvor de har været nødt til at træffe et afgørende valg: Enten skulle de købe op og forhandle flere bilmærker - eller også ville de selv blive købt op.

For blot få år siden kunne der deltage 13 bilforhandlere, når den lokale brancheforening holdt møde. I dag er der kun brug for otte stole, og om fem år, vil der være endnu færre forhandlere i byen, forudser Jan Stormgaard og Tom Frederiksen, der har henholdsvis seks og fem mærker under deres tag i Autohuset Stormgaard og Bin2Bil. De etablerede sig i Holbæk i henholdsvis 2000 og 2001 med hver et enkelt mærke. Jan Stormgaard begyndte med Skoda, og fik i 2006 forhandlingen af endnu et mærke:

"Jeg tog forhandlingen af Mitsubishi, fordi jeg var klar over, at min forretning ellers hurtigt ville blive for lille til at overleve. Valget var sådan set meget enkelt: Enten skulle jeg samle flere mærker eller også ville jeg selv blive købt op på et tidspunkt", forklarer Jan Stormgaard.

Stort pres fra bilimportørerne

Det er ikke mindst krav fra bilimportørerne, der driver branchen i retning af større bilhuse. For at få - eller beholde - forhandlingen af et bilmærke, skal en

forretning kunne honorere særlige krav til både indretning af udstillingslokaler, værkstedsfaciliteter, salgstal og antallet af udstillede biler. Og presset på forhandlerne fortsætter de kommende år:

"Kravene fra importørerne er så skrappe, at ikke alle kan eller vil leve op til dem. Det er også derfor, både Jan og jeg udvider. Det er ikke mindst de store kæder, der er på opkøb", forklarer Tom Frederiksen.

Han måtte sidste år træffe et valg om fremtidens strategi med udsigten til, at Bin2Bils lejekontrakt udløb i de nuværende lokaler i Smedelundsgade med udgangen af 2013:

"Vi kunne regne ud, at vi skulle vækste med 20 procent, hvis vi eventuelt skulle flytte i et nyt bilhus ved megacentret. Og da vi i forvejen har godt fat i Ford-markedet, var det en betingelse, at vi skulle have fat i flere mærker, hvis vi ville følge den plan".

Brikkerne til planen for Tom Frederiksen faldt på plads, da indehaveren af Brdr. Olsen, Finn Olsen, ønskede at foretage et generationsskifte. Hermed fik Bin2Bil mulighed for at overtage forhandlingen af Volvo og Renault.

Holbæk er godt gearet

Når både Tom Frederiksen og Jan Stormgaard har haft modet og lysten til at etablere store bilhuse, skyldes det også en tro på, at Holbæk har et stærkt potentiale som bilby: Adskillige tusinde holbækkere kører hver morgen til og fra arbejde i København på en motorvej, der netop er blevet udbygget - dét giver et naturligt behov for en vis mængde biler. Herudover oplever både Autohuset Stormgaard og Bin2Bil, at københavnere i stigende grad søger mod Holbæk for at købe bil på grund af en højere grad af service og personlig betjening. Og så vil motortrafikvejen mellem Tuse og Vig også være med til at generere bilhandel i Holbæk:

"Det tager kun 20 minutter at komme til Holbæk, og der bliver færre forhandlere i Odsherred. På den måde vil Holbæk blive det naturlige sted for folk i oplandet at handle bil", vurderer Jan Stormgaard, der selv er opvokset og bosat i Odsherred.

Arenaen er fyrtårnet, som Holbæk mangler

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

Bilforhandlerne Jan Stormgaard og Tom Frederiksen er tilfredse med erhvervsklimatet i Holbæk - men efterlyser lidt flere visioner hos politikerne.

Det er rigtig set af politikerne i Holbæk, at de bakker op omkring projektet med Arena Holbæk, som lokale ildsjæle har sat i gang. Arenaen er det fyrtårn, som Holbæk mangler, og generelt er der fremover brug for flere store visioner ikke mindst hos de lokale politikere.

Sådan lyder vurderingen fra to lokale erhvervsfolk, som bogstaveligt talt har satset rigtig meget på at drive forretning i Holbæk. Bilforhandlerne Tom Frederiksen og Jan Stormgaard fra henholdsvis Autohuset Stormgaard og Bin2Bil er generelt tilfredse med erhvervsklimatet i byen, men de er også opmærksomme på, at byen har brug for at udvikle sig.

"Der er brug for nogle visioner. Det handler meget om mod - om at turde. Selvfølgelig skal politikerne have styr på de grundlæggende ting i kommunen, men man kan ikke gå gennem livet med livrem og seler - hverken som politiker eller som forretningsmand", siger Tom Frederiksen.

Vestsjællands 'hovedstad'

Han og Jan Stormgaard glæder sig over, at der de seneste år er kommet en mere smidig behandling af f.eks. lokalplaner, så de ikke bremser erhvervsprojekter i samme grad som for blot få år siden. Der er blandt andet gjort plads til dagligvareforretninger, hvor det ikke tidligere var muligt: "Byrådet har givet de store kæder lov til lidt flere ting, og det giver god mening. For de store kæder trækker andre forretninger og kæder med sig", forklarer Jan Stormgaard.

De to erhvervsfolk fremhæver også, at politikerne har givet plads til det private centerprojekt Rosen i midtbyen. Hvis Rosen og arenaen bliver til

noget, kan Holbæk få status som Vestsjællands 'hovedstad'. Og blive en mere interessant by end Slagelse, hvor Tom Frederiksen bor:

"Holbæk er kendetegnet af ja-sigere, mens folk i Slagelse lidt mere har tendens til bare at trække på skuldrene. Der er en stærkere erhvervsvilje i Holbæk", lyder hans vurdering.

Kulturen er vigtig

Begge bilforhandlere har også stor respekt for det forrige byråd, der bidrog til at trække virksomhederne Pharmacosmos og Prent til Holbæk, ligesom det også var forgængerne, der så muligheden for at etablere en bilby ved megacentret. Nu gælder det i høj grad om at trække liv og mennesker til byen - og holde på eksisterende arbejdspladser:

"Det skal være attraktivt for familierne at bo i Holbæk, og moderne familier vil have underholdning. Derfor har vi brug for arenaen. Den kan også give byen mulighed for at stå for nogle kulturelle tilbud, som kan trække publikum til fra hele Sjælland", siger Tom Frederiksen.

Jan Stormgaard fremhæver Holbæk Teater og Elværket som små fyrtårne, der også er med til at gøre Holbæk interessant, ligesom byen ifølge bilforhandleren har fået et stort løft ved at bruge havneområdet til boliger frem for hændende skibstrafik.



Jan Stormgaard, Autohuset Stormgaard.

Foto: Jesper Iversen



Tom Frederiksen, Bin2Bil.

Foto: Jesper Iversen

Jan Stormgaard og Autohuset Stormgaard

- 2000 Åbner Autohuset Stormgaard, der sælger Skoda, i Holbæk.
- 2006 Begynder at forhandle Mitsubishi.
- 2007 Overtager F.O. Frederiksen og forhandlingen af Citroën og Ssang Yong.
- 2009 Overtager Carl Weinreich og forhandlingen af Opel.
- 2013 Overtager Autocentralen og forhandlingen af Hyundai.

Tom Frederiksen og Bin2Bil

- 2001 Overtager Bin2Bil i i Holbæk forbindelse med et glidende generationsskifte. Forhandler Ford og driver i forvejen Hans Frederiksen Automobiler i Kalundborg sammen med sin far, Hans Frederiksen.
- 2004 Begynder forhandlingen af Mazda.
- 2005 Køber en grund i 'Bilbyen' ved Holbæk Mega Center.
- 2012 Overtager Brdr. Olsen og dermed forhandlingen af Volvo og Renault
- 2013 Planlagt indflytning i nyt bilhus på grunden ved megacentret med plads til alle bilmærker.

Zentura IT a/s' Sikker Citrix Maksimal effektivitet – minimal administration

Få dine programmer ud til mange brugere - ens, hurtigt, nemt og med minimal administration!
Arbejd på samme aktuelle skrivebord hjemme, i virksomheden eller ude hos dine kunder.
Kan du komme på nettet, kan du også komme på Citrix. Overalt i verden!

PS: husk også at holde fri fra dit skrivebord

Roskildevej 319a | 4390 Vipperød - DK | Tlf: (+45) 70 23 11 23 | kontakt@zentura.dk

ZENTURA IT 

Han griber de gode ideer i forbifarten

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

En stor del af entreprenør Morten C. Henriksens særdeles alsidige forretning bygger på tilfældigheder, hurtige beslutninger og modet til at tage chancer.

Der er ikke langt fra tanke til beslutning, når entreprenør Morten C. Henriksen får øje på en god ide. Derfor driver han i dag en virksomhed, der løser alle former for entreprenøropgaver, udlejer feriehus i Alperne, der har stået for produktion af gummi, der ejer og udlejer markante bygninger i Holbæk, og som senest har købt Kompetenceporten, der hjælper borgere på dagpenge, sygedagpenge, kontanthjælp og revalidering tilbage på arbejdsmarkedet. Siden han begyndte som helt ung i midten af 1980'erne har Morten C. Henriksen fået nogle økonomiske øretæver indimellem, men bundlinjen har aldrig været i nærheden af en rød nuance. Tværtimod springer de økonomiske resultater i øjnene, når man kigger ud over en byggebranche presset af finanskrisen. Overskuddet hos Hagested-firmaet med de 35 medarbejdere blev på 3,4 millioner kroner før skat i 2012.

Den 49-årige entreprenør erkender, at det er svært at se en rød tråd i de projekter, han er gået ind i igennem snart tre årtier. Men han har en god forklaring på, hvorfor en ide ofte ender som en succes:

"Det drejer sig om at finde de rigtige mennesker til at stå for de forskellige ting, vi går i gang med. Finder du de rigtige folk, kan du sådan set kaste dig over alt. Forretning er forretning".

Og selv om virksomheden stadig i høj grad er båret af entreprenøropgaver, er Morten C. Henriksen temmelig overbevist om, at knopskydningen og iværksætteriet fortsat vil være en del af hans dagligdag fremover:

"Jeg kan ikke lade være. De fleste af mine forretninger er kommet i gang ved at gribe en chance, når den var der. Jeg kan godt lide at gå ind i noget nyt, men jeg siger også nej til en del".

Går langt for at opretholde et godt ry

Morten C. Henriksen har vist, at han har evnen til at sige ja på de rigtige tidspunkter. Og holde fast i en ide, selv om andre ryster på hovedet. Banken bakkede ikke op, da entreprenøren i 1990 fik mulighed for at overtage et anlæg til produktion af gummiprodukter. Men i stedet for at droppe ideen, fandt den lokale erhvervsmand en medinvestor, og næsten tyve år senere solgte han gummifabrikken Bilgutex til det serbiske firma Tigar Tire, der er en af Europas største dækproducenter. En handel, som serberne i øvrigt fejrede med en stor fest, ministerbesøg og tv-transmission i Beograd.



En af årets store opgaver for Morten C. Henriksen er opførelsen af Bin2Bils nye domicil ved Holbæk Mega Center.

Morten C. Henriksen mener også, at succes som entreprenør med blandt andet nybyggerier, renoveringer og kloakeringer inden for industri og landbrug i høj grad skyldes, at han går meget langt for at få tilfredse kunder. Hvor andre går ind i tvister og retssager, kan han godt finde på at tage et økonomisk tab for at undgå støj, dårlige historier og et ødelagt forhold til kunden: "Hvis vi får en kunde, er han med 98 procent sikkerhed også kunde bagefter. Nogen vil måske mene, vi går langt for ikke at skabe problemer, men vi tager gerne skraldet i en sag, hvis det kan sikre en god relation. Det er vigtigt for os at have et godt omdømme i en branche, som generelt måske har et lidt flosset ry", forklarer Morten C. Henriksen, der sidste år var indstillet som Entrepreneur of the Year i Region Sjælland.

Morten C. Henriksen - år og tal

1982 Køber landejendom på Tuse Næs dagen efter sin 19 års fødselsdag.

1985 Etablerer eget entreprenørfirma.

1990 Etablerer Bilgutex, der producerer gummimaterialer, blandt andet fliser og skilte-fødder. Har som 26-årig 20 medarbejdere.

2006 Etablerer ejendomsselskabet Møllergården, der har to store erhvervsjendomme på Tåstrup Møllevej.

Etablerer sammen med tre andre Alpen Travel, der udlejer og sælger ferielejligheder i de østrigske alper. Et søsterselskab køber og ombygger egnede ejendomme til feriehoteller samme sted.

2012 Et overskud på 3,4 millioner kr. før skat. Kandidat til titlen Entrepreneur of the Year i Region Sjælland.

2013 Køber Kompetenceporten, der hjælper borgere på dagpenge, sygedagpenge, kontanthjælp og revalidering tilbage på arbejdsmarkedet.

Virksomheden Entrepreneør Morten C. Henriksen ligger i Hagested og har 35 medarbejdere i Danmark samt fem ansatte i Østrig + indlejet rengøringspersonale.



STÅR DIN VIRKSOMHED OVER FOR NYE UDFORDRINGER?

Taber din virksomhed penge på dårlige betalere? Skal du ansætte eller afskedige? Står du over for et generations-skifte de kommende år?

ADVODAN kender din hverdag. Spørg os til råds, så juraen kan hjælpe din virksomhed på vej.

ADVODAN Holbæk/København
Kanalstræde 10 · 4300 Holbæk
Haynegade 29 · 1058 København V
Telefon 7030 1006
holbaek@advodan.dk
www.advodan.dk



ADVODAN
- et netværk til forskel

Fodboldklub står bag egnens hurtigst voksende netværk

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

Den uformelle tone og det afslappede miljø hos NVFC Bizz tiltrækker erhvervsfolk, som ikke ønsker at være del af de mere strømlinede netværk. Målet er 200 medlemmer ved årets udgang.

Erhvervsmanden og ildsjælen Carsten Damgaard tør ikke udråbe NVFC Bizz som det største erhvervsnetværk i Nordvestsjælland – måske findes der et sted et netværk med mere end 110 medlemmer. Men han er til gengæld overbevist om, at NVFC Bizz i øjeblikket oplever den største tilgang af lokale erhvervsfolk – med et stigende fremmøde ved hvert arrangement.

”Vi har ramt noget rigtigt med et netværk, der bygger på det uformelle og afslappede samvær. Jeg tror, det lidt er et opgør med de mere strømlinede, amerikaniserede møder, hvor alt handler om effektivitet”, vurderer Carsten Damgaard, der er bestyrelsesmedlem i klubben bag netværket, Holbæk Bold- og Idrætsforening/Nordvest FC.

Frem til 2010 havde den store forening på lige fod med mange andre idrætsforeninger en snes sponsorer, der bidrog med økonomiske summer i varierende størrelser til det frivillige arbejde. For at understøtte klubbens sportslige ambitioner besluttede Carsten Damgaard og de øvrige medlemmer af bestyrelsen at etablere et egentligt netværk, hvor medlemmerne kunne se nogle klare fordele ved at gå ind i en form for samarbejde med foreningen. Ideen var at tilbyde virksomheder nogle modbydelser for deres sponsoring i form af gode oplevelser og adgang til et stærkt erhvervsnetværk.

I første omgang blev det gjort attraktivt at mødes med andre erhvervsfolk ved arrangementer forud for førsteholdets kampe, og med en ihærdig salgssindsats lykkedes det klubben at nå omkring 75 medlemmer ved indgangen til 2012. P.t. består erhvervsnetværket af 106 virksomheder, og Carsten Damgaard fremhæver samarbejdet med Holbæk Erhvervsforum som en væsentlig grund til virksomhedernes interesse for det nye netværk.

”Samarbejdet med Holbæk Erhvervsforum har gjort det muligt at gøre netværkets fordele synligt for en større kreds. På den måde har samarbejdet bidraget rigtig positivt på tilgangen af medlemmer”, forklarer Carsten Damgaard. Efterhånden ønskede virksomhederne at give netværket sit eget forum – altså ikke kun i forbindelse med fodboldkampe. Derfor mødes medlemmerne nu fast den tredje tirsdag i hver måned fra morgenstunden, forklarer Carsten Damgaard:

”Det er et business-netværk i harehøjde. Nogle gange har vi foredragsholdere, andre gange har deltagerne mulighed for i grupper at udveksle visitkort og

fortælle, hvad de kan bidrage med, og høre, hvad andre har at byde på. Vi har som betingelse, at der skal være netværksfordele for alle deltagere ved hvert møde”.

Ikke kun for ”fodbolddosser”

Selv om det er den afslappede fodboldstemning fra tribunen, der er rykket ind i erhvervslokalerne, er netværket bestemt ikke kun for ”fodbolddosser”, som Carsten Damgaard udtrykker det. Også virksomhedsejere og -ledere uden den fjerneste interesse for fodbold er med i netværket, alene fordi de kan se nogle forretningsmæssige fordele:

”Man er med i et erhvervsnetværk, fordi man kan se en mulighed for at forbedre bundlinjen. Så enkelt er det. Men i vores tilfælde er det en kombination, fordi mange gerne vil bidrage til en fodboldklub, der gør en kæmpe indsats for de unge mennesker”.

Målet for NVFC Bizz er at vokse fra de nuværende 106 til 200 medlemmer inden årsskiftet – og gerne ved at få flere medlemmer fra omegnskommunerne: ”Vi ønsker i høj grad at få Kalundborg og Odsherred med ombord. Både på erhvervsdelen og i fodboldsamarbejdet. Ideen er jo at skabe et stærkt fodboldhold i Holbæk og Nordvestsjælland, som kan gøre sig gældende på landsplan – men i et meget tæt samarbejde med en række samarbejds klubber. Ellers kan det ikke lade sig gøre”, siger Carsten Damgaard.



Stemningen er uformel, når medlemmerne af fodboldklubbens netværk mødes. Uanset om det er ved de månedlige morgenmøder, eller når lokale erhvervsfolk mødes til frokost inden kamp på stadion. Foto: Stanley Photography

Bag om netværket

Erhvervsfolk mødes på kryds og tværs i mange sammenhænge. I de kommende numre af ’viden og vækst’ kigger vi nærmere på nogle af de netværk, hvor forretningsfolk søger samarbejdspartnere og samvær med ligesindede.

000011

pwc.dk

Nye veje til vækst

Start med et møde

pwc

Kontakt: PwC, Ahlgade 63, 4300 Holbæk, T: 5158 4300

Mere ligetil.
PricewaterhouseCoopers
skifter navn til PwC

Det handler ikke om kvalitet mere - kun om priser

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

Thomas Rasmussen er fjerde generation i spidsen for Holbæk Ny Maskinværksted. Han kæmper for kvalitet i en tid, hvor alt i branchen handler om penge.

Når man er direktør i virksomhed, der i næsten 100 år har haft kvalitet som adelsmærke, giver det store udfordringer at være på et marked, hvor kun de lave priser tæller.

Thomas Rasmussen er fjerde generation i spidsen for Holbæk Ny Maskinværksted (HNM), der producerer mindre stålkonstruktioner og specialprodukter, primært som underleverandør. Som ung direktør og smedemester nåede han at få to-tre år i byggebranchens gode tider, inden finanskrisen satte ind. Hans 'front-beretning' fra krisen i byggebranchen vidner om et marked, der kun giver plads til de stærkeste virksomheder. "Vi har aldrig været kendt for at være de billigste. Vi har været kendt for at levere til tiden, for at levere i høj kvalitet og for at være fleksible. Derfor er det meget svært at forklare de ansatte, at der ikke længere skal *nurses* for meget om tingene - de skal kun levere det, vi bliver betalt for. På den måde er det ikke så sjovt mere. Byggemøder handler kun om penge, og på byggepladserne hjælper virksomhederne ikke hinanden uden at få noget for det", fortæller Thomas Rasmussen om markedet anno 2013.

Men han har valgt at sætte hælene i: Tingene kan blive for billige, og så vælger Holbæk-virksomheden at trække sig. Og HNM har såmænd klaret sig, mens andre i branchen er bukket under. Men det har haft sin pris, understreger den 40-årige direktør. I 2010 skar virksomheden i omkostningerne ved at afskedige funktionærer, og her i 2013 har det været nødvendigt at justere i staben af timelønnede. Samtidig har fabrikken taget en række opgaver hjem, som tidligere lå hos underleverandører. HNM har i dag 35 medarbejdere.

Konkurser og lange kontrakter

Samtidig med, at priserne er presset i bund på grund af færre opgaver, er der i branchen også en stor frygt for at miste penge på opgaverne, forklarer Thomas Rasmussen. Dels er der faren for, at en kunde bliver ramt af konkurs, dels gælder det i disse tider om at læse med småt i aftaler og kontrakter.

"Der er kommet en masse jurister. Alt bliver skrevet ned og aftalt til mindste detalje. Tidligere kunne en aftale beskrives på to sider, nu fylder en kontrakt på 300.000 kroner 30 sider. Vi bruger masser af tid på at læse den slags materiale igennem for at være sikre på, at vi ikke kan komme i klemme".

STAFETTEN

I serien 'Stafetten' bringer 'viden og vækst' portrætter af virksomheds-ejere og iværksættere, som andre lokale erhvervsfolk har ønsket at få sat fokus på. I dag retter vi lyset mod direktør og smedemester Thomas Rasmussen fra HNM i Holbæk. Det er advokat og partner hos Advodan, Kelvin V. Thelin, der har sendt stafetten videre smedemesteren, som peger på bedemand Lars Bindesbøll Jakobsen som den næste erhvervsmand her på siden.



Thomas Rasmussen nåede kun at stå i spidsen for Holbæk Ny Maskinværksted to-tre år, inden krisen i byggebranchen satte ind. I flere omgange har han været nødt til at justere i staben. Foto: Jesper Iversen

Når en ordre så er i hus begynder en ny kamp om at hente penge hjem. Alle holder længst muligt på pengene. Thomas Rasmussen har flere gange været nødt til at sætte en opgave i stå, indtil en kunde betalte det, han skyldte. Herudover har Holbæk-virksomheden tabt flere millioner på konkurser.

Fra produktion til handel

Hvor virksomheden tidligere kunne hente små opgaver gennem sit netværk, skal der nu kæmpes hårdt for hver opgave:

"Netværket kan ikke give ordrer mere - kun muligheden for at komme i betragtning til en opgave. Lige nu virker det mest som om, alle er inde i kampen om, hvem der overlever: Hvem har den største egenkapital at tære på?", siger Thomas Rasmussen.

Han har dog en tro på, at markedet nok skal rette sig en smule med årene - udbuddet af opgaver vil formentlig vokse lidt igen. Men grundvilkårene vil ikke forandre sig, vurderer han:

"Vi er presset på lønninger fra Østeuropa, og vi bruger masser af energi på bureaukrati. Hvis omkostningerne fortsætter med at vokse, kan der komme et tidspunkt, hvor håndværksvirksomheder bliver til handelsvirksomheder, der leverer varer produceret i lande, der ikke er så omkostningstunge", vurderer Thomas Rasmussen.

Udendørskøkkener og -barer ...made in Holbæk



Stig Hasselby har netop leveret og opsat sit første udendørskøkken på Rørvig Havn.

Af Claus Westergaard, Holbæk Erhvervsforum

Iværksætteren Stig Hasselby står bag firmaet EURE – European Restaurant Equipment – som producerer udendørskøkkener og -barer til restauranter. Unikke løsninger som skaber atmosfære på gader, stræder og i havne.

Stig Hasselby, der i knapt et år har haft kontor på Vækstfabrikken Holbæk, fik ideen til sine udendørskøkkener og -barer for år tilbage. På det tidspunkt drev han tømrervirksomhed, og lavede her forløberne for det modulbaserede koncept: en mobil udendørs restaurantkulisse uden inventar.

Duften af gode bøffer

"Dengang som nu savnede jeg steder, hvor man nemt kunne slå sig ned og få noget ordentligt at spise og drikke; gerne baseret på lokale fødevarer. Altså et alternativ til fastfood-kæder eller indendørs restauranter. Steder hvor der også er plads til børnene under åben himmel, og hvor man ikke gemmes væk i et hjørne, mens man venter – ofte halve timer – på serveringen", forklarer Stig Hasselby og uddyber:

"Samtidig kunne jeg godt bruge noget mere atmosfære i bybilledet her i Holbæk. For 'jo', der er hyggeligt og gang i cafélivet på Ahlgade, ligesom der er smukt på havnen. Men der mangler bogstaveligt talt duften af gode bøffer på grillen og synet af flittige kokke i arbejde".

I 2012 kom idéen op af skuffen igen. Her gik Stig Hasselby i første omgang på halv tid i jobbet som driftschef hos Lejerbo, for at få flere timer til at realisere iværksætterdrømmene. Og 1. januar '13 blev han fuldtids-iværksætter efter at have afdækket forretningspotentialet i en dialog med restaurationsbranchen

som viste, at man også derfra så perspektiver i at tilbyde gæsterne noget nyt, skabe bedre flow i betjeningen og større omsætning.

Totalløsning

EURE's koncept er unikt i Europa og bygget op af moduler, som kan sammensættes på vidt forskellige måder og med forskelligt udstyr. Alt sammen af høj kvalitet og i elegant design. Konceptet kan skaleres op og ned; hvilket manifesterer sig i, at priserne for udekøkkener og -barer spænder fra 35.000 til 450.000 kr.

"Min løsning er en totalløsning, som afstemmes med den enkelte restaurations behov. I samarbejde med mine overvejende lokale samarbejdspartnere leverer jeg alt; fra køleskuffer og håndvaske til grill og kaffemaskiner m.m.", fastslår Stig Hasselby.

"Endvidere står jeg selv for tømrerarbejdet, ligesom jeg samler modulerne, tager dem ned igen, når sæsonen er slut, og opbevarer dem til næste sæson. Det fremgår af den serviceaftale, jeg indgår med kunderne, og som også omfatter administrativt arbejde som fx ansøgning til myndighederne om opsætning af udendørsrestauranter."

Store ambitioner

Stig Hasselby har netop solgt sit første udendørskøkken med bar til "Rørvig Fisk og Røgeri". Køkkenet er sat op og åbnes, når sommerhusegæsterne gør deres entré her i juni. Men ambitionerne rækker videre:

"Jeg hørte en fremtidsforsker fortælle, at de nye generationer i høj grad 'vil ses og høres'. Når de går ud, vil de ikke puttes ind 'i huller' væk fra offentlighedens liv, hvilket jo matcher det, mine produkter kan. Og som i øvrigt bekræftes af interessen for EURE i restaurationsbranchen nationalt, men også i Tyskland, Polen, Sverige og Norge. Min videre målsætning er derfor, at etablere mig på disse markeder", fortæller Stig Hasselby og forklarer, at han derudover har idéer om andre typer af udendørs inventar, og et nyt spændende, sundt fastfood koncept.



MØDER, SELSKABER og A LA CARTE RESTAURANT
i smukke historiske rammer med udsigt til park og fjord!
Ring **59 43 06 16** og hør mere om mulighederne på
Hotel Strandparken i Holbæk!

www.hotelstrandparken.dk



Hotel Strandparken
En del af Vilcon Konferencehoteller

Tag Erhvervsrådgiveren
med på råd

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



Tre nye medlemmer af repræsentantskabet

Ved generalforsamlingen tidligere på året fik Holbæk Erhvervsforum tre nye medlemmer af repræsentantskabet. De fortæller her om nogle af de emner, de gerne vil arbejde med.



Lene Lauritzen, varehuschef i Føtex - og nyt medlem af Holbæk Erhvervsforums repræsentantskab.

Den store opgave er at få bymidten til at hænge sammen

Når varehuschefen for Føtex i Holbæk gerne tager en tørr i Holbæk Erhvervsforums repræsentantskab, er det for at kunne sætte sit præg på udviklingen. Og helt aktuelt ser Lene Lauritzen en spændende udfordring i at få handelslivet i Holbæks bymidte til at blomstre - og meget gerne i samspil med et nyt center - Rosen - i Smedelundsgade.

"Den helt store opgave er at få bymidten i Holbæk til at hænge sammen, så vi bliver en attraktiv handelsby, der kan trække kunder til fra et større område, end vi gør i dag. Hvis Rosen bliver til noget, tror jeg på, at centeret vil betyde meget for den tiltrækningskraft, Holbæk vil have på hele regionen. Rosen vil formentlig også få en dagligvarebutik, der bliver konkurrent til Føtex, men alligevel er jeg fortalende for centeret, for kun ved at forny os som handelsby, kan vi holde på kunderne", siger Lene Lauritzen.

På det helt konkrete plan kunne hun godt tænke sig, at Ahlgade bliver ført sammen med Rosen på en eller anden måde, så man bliver ledt ind i centeret fra hovedgaden - og fra centeret ud i Ahlgade.

"Jeg tror, det er vigtigt, at vi som by finder en løsning, vi kan stå sammen om. Og dette er noget af det, jeg meget gerne vil debattere - også fra mit sæde i repræsentantskabet", forklarer den 41-årige varehuschef, der bor med familien i Hagested.

Liv i byen, nedbryd barrierer og giv plads til de unge

Et samlet forretningsliv. Væk med unødvendige erhvervsbarrierer. "Giv nu et nap med - de unge skal i gang".

Det er i den meget korte version de emner, som direktør Thorkil Baugaard, Zentura IT, gerne vil sætte på dagsordenen som nyt medlem af repræsentantskabet for Holbæk Erhvervsforum.

Han ser Ahlgade som en interessant gågade, der skal bringe sig selv i spil med de forretningscentre der er i byen. Alternativet er tomme vinduer og døde facader. Vejen væk fra butiksøden er kortest med et konkret organisatorisk samarbejde mellem handelsstandsforeningen og Holbæk Erhvervsforum, som også omfatter turismen, lyder vurderingen fra direktøren.

Han mener, at jo stærkere kontakt der er mellem myndigheder og de små virksomheder, jo lettere er det at identificere barrierer for virksomhedernes trivsel og vækst. En systematisk tilgang med barriere-indmeldinger til erhvervsforum kan være linket til myndighederne - og til forbedringer.

Men mest presserende ser han behovet for at skaffe lære- og praktikpladser til egnens unge:

"Det er fint nok, at vi skriver om det i aviserne og taler om det ved møderne. Men hvordan gør vi noget konkret ved det? Min påstand er, at hvis jeg eller



Jakob Schiøtt, direktør i Concura - og nyt medlem af Holbæk Erhvervsforums repræsentantskab.

Særlig fokus på iværksætterne

Jakob Schiøtt har en baggrund der har sit afsæt i bankverdenen, siden 15 år som selvstændig med reklamebureauet Aktiv Partner, og han er i dag direktør for den fond, der driver den socialøkonomiske virksomhed Concura i Holbæk. Dermed er det en bred erfaring, han byder ind med som nyt medlem af Holbæk Erhvervsforums repræsentantskab.

"Jeg har altid været meget interesseret i iværksætteri og håber, jeg kan bidrage med noget med den baggrund, jeg har - inden for økonomi, etablering af virksomhed og som direktør", siger Jakob Schiøtt.

Og når han taler om iværksætteri, skal det forstås meget bredt:

"Det drejer sig naturligvis om etablering af nye virksomheder, men iværksætteri er kendetegnet ved at få nye ideer og skabe noget nyt, og det kan bestemt også være aktuelt for eksisterende virksomheder. Altså udvikling af en etableret virksomhed", forklarer den 47-årige erhvervsmand, der bor med familien i Ugerløse.

Ud over at kunne bidrage med erhvervs erfaring har Jakob Schiøtt også takket ja til sædet, fordi der ikke er andre repræsentanter for fondsejede virksomheder i repræsentantskabet:

"Det er en særlig virksomhedskonstruktion, som måske har nogle andre problemstillinger og løsninger i hverdagen end mange andre virksomheder. Det kan formentlig give anledning til inspiration og nogle gode snakke".

en anden erhvervsleder ringede til en række lokale virksomheder og opnåede et en-til-en-møde, ja, så ville vi i et ud af fem tilfælde skaffe en eller anden form for uddannelsesplads til en ung der skal i gang. Jeg ved, at mange erhvervsledere gerne vil hjælpe i den retning", siger Thorkil Baugaard.



Thorkil Baugaard, direktør i Zentura IT a/s - og nyt medlem af Holbæk Erhvervsforums repræsentantskab.

'Småfolk' har etableret web-shop og vil åbne flere fysiske butikker



Småfolk har udviklet et koncept for, hvordan virksomhedens produkter skal præsenteres i varehuse og specialforretninger.

Af Lars Qvist, Qvist Kommunikation

Den lokale producent af farvestrålende børnetøj udvider med butikker i Danmark, nye samarbejdspartnere i udlandet og med salg på nettet.

Siden Småfolk i januar 2011 modtog årets initiativpris, har virksomheden på Østerled i Holbæk haft fremgang på flere fronter: Stigende omsætning på næsten 15 procent, en helt ny web-shop, planer om flere fysiske butikker - og en unik kontakt til kunderne via hele 29.000 'venner' på Facebook. Selv om en stribe professionelle forretningsfolk er knyttet til virksomheden, er det i dag som ved virksomhedens begyndelse i 2005 stadig i høj grad mavefølelsen hos indehaverne, der afgør, hvordan Småfolk skal udvikle sig.

Og parret bag den lokale tøjsucces, Mikkel Hauger og Tana Kretzschmer, har da også en god fornemmelse for, i hvilken retning udviklingen skal gå. Selv om Småfolk med de 12-15 procents fremgang slet ikke lider som den øvrige danske tøjbranche med en samlet tilbagegang i omsætningen på 13 procent, er det en hård kamp at få fodfæste i udlandet, forklarer parret.

"Vi har et klart ønske om at blive større i udlandet, men det er svært at komme ind på de forskellige markeder i øjeblikket. Imidlertid har vi nogle gode kontakter til både finske, engelske og tyske varehuse, som kunne være interesserede i at gå ind i et samarbejde med os", siger Mikkel Hauger og Tana Kretzschmer, der på den internationale scene dels satser på agenter, dels ekspederer udenlandske kunder direkte fra Holbæk.

I alt beskæftiger virksomheden 20 medarbejdere plus et svingende antal timelønnede på lageret alt efter travlhed.

Web-shops er godt for de fysiske butikker...

I Danmark har Småfolk allerede et godt samarbejde med flere kæder, blandt andet Babysam og Ønskebørn. I løbet af foråret 2014 kommer Småfolk ind i de sidste butikker, så tøjet vil være at finde i alle de to kæders afdelinger. Herudover har virksomheden sine egne butikker i Holbæk, på Bornholm og i Aarhus - de to første forhandler børnetøj, den sidste voksentøj, som ellers kun udgør en lille del af det samlede salg. Går alt vel får smilets by i en ikke så fjern fremtid en butik med børnetøj, ligesom de to indehavere er klar til at 'indtage' København, hvis det rigtige lokale dukker op.

Men her og nu er alt fokus rettet mod web-shoppen, som Småfolk åbnede for en måneds tid siden. Og Mikkel Hauger og Tana Kretzschmer er på ingen måde bange for, at shoppen vil tage kunder fra deres egne eller samarbejdspartnernes fysiske butikker:

"Det er en helt forkert teori, at folk besøger de fysiske butikker for at gå hjem og bestille på nettet. Det er lige omvendt. Trafikken den anden vej er ti gange så stor - langt de fleste bliver inspireret på nettet men køber i butikkerne. Den anden version er en skrøne - det findes der dokumentation for".

Ud over at sælge egne produkter - inklusiv den serie af børnemøbler, som netop er sat i produktion - vil den nye hjemmeside også forhandle andre varer, som indehaverne finder på deres ture rundt på messer i Europa. Det er varer, som passer ind i Småfolks særegne univers: Anderledes, unikke, sjove og tankevækkende produkter.

I tæt dialog med kunderne på Facebook

Da Tana Kretzschmer som Småfolks kreative kraft på Facebook spurgte, om der var ideer til sommertøjet, fik hun 250 tilbagemeldinger.

Holbæk-virksomheden har 29.000 'venner' og er blevet lidt af et fænomen på grund af sin meget tætte kontakt til sine kunder via Facebook. Men måske er den succesfulde brug af det sociale medie især opsigtsvækkende, fordi der ikke ligger store strategiske overvejelser til grund for den elektroniske markedsføring - dialogen med 'vennerne' drives 100 procent af lyst:

"Man skal ikke gå ind i sådan noget, hvis ikke man synes det er interessant. Jeg tror folk kan se, jeg synes det er sjovt", fortæller Tana Kretzschmer, der flere gange dagligt kigger forbi, kommenterer eller lægger lidt nyt til 'vennerne'. Hun viser billeder fra messerne og af hjemmebagte kager, fortæller om livet på virksomheden, sociale projekter og nye kollektioner. Tana Kretzschmer mener også, der er så god kontakt til 'vennerne', fordi hun kommunikerer med en meget klar og afgrænset målgruppe: Kvinder mellem 28 og 44.

Virksomheder, vi satte pris på

I 2004 uddelte Junior Chamber i Holbæk og Holbæk Regionens Erhvervsråd for første gang Initiativprisen til en lokal virksomhed, der har tænkt innovativt og udvist særligt mod, initiativ og kreativitet. Men hvordan er det gået med prismodtagerne, siden de fik prisen? Det ser 'viden og vækst' nærmere på i dette og de kommende numre.

Tilmeld dig nyhedsbrevet og del 'viden og vækst' med dine medarbejdere. Se mere på www.heforum.dk

Nye medlemmer

Assura ApS
Ahlgade 40 A1
4300 Holbæk

Dansk Net A/S
Markedsgade 8
4300 Holbæk

Event4300.DK ApS
Ringstedvej 160
4300 Holbæk

Harlekin
Nygade 5
4300 Holbæk

**Naturdagplejen/
Børnegen Munkholm**
Eriksholmsvej 46
4390 Vipperød

**Preben Hansen -
Avdebogård**
Bjergskovvej 24
4300 Holbæk

Bangs Hønniker ApS
Tingstedvej 38
4350 Ugerløse

DC Entertainment
Gl. Skovvej 130B
4420 Regstrup

**Gert Jørgensen
Holbæk VVS ApS,
Vestergades
Maskinværksted**
Tåstruphøj 50
4300 Holbæk

Jehl ApS Ejendomme
Ahlgade 51, 1.
4300 Holbæk

Nisseland ApS
Lindholtvej 4
4440 Mørkøv

Solfilm & Folie
Kolåsvej 15
4534 Hørve

Cfo Services
Blomsterhaven 55
4300 Holbæk

doArt.dk
Rolighedsvej 9 2 tv
4300 Holbæk

H. Helbo Hansen A/S
Jernager 5
4050 Skibby

Lidt-af-alt
Stenhusvej 24
4300 Holbæk

Per's VVS ApS
Virkelyst 2
4420 Regstrup

Sundstrøms Køreskole
Stationsvej 1
4532 Gislunge

Continuous Growth
Stengårdsvænge 26
4300 Holbæk

Eskesen A/S
Tåstrupvej 7
4370 Store-Merløse

Michael Winkler
Ved Faurgård 7
4300 Holbæk

**PEUGEOT Holbæk
Vejebo & Winther**
Mellemvang 1
4300 Holbæk

**Tøftegården
Ejendomsselskab ApS**
Dragerupvej 30
4300 Holbæk

Holbæk Afdeling
Ahlgade 28
4300 Holbæk
Telefon 45 12 02 20

Danske Bank

ADVIDA^{P/S}
advokater

Ahlgade 15 · 4300 Holbæk · Tlf. 59 43 73 00 · www.advida.dk

Steen Christiansen | Kaj Høj | Jørgen Spilcker | Mikael Vester
Jens Klokhøj | Dan Jordy | Shalaleh Momeni

- et advokatpartnerselskab

Der er et bredt udvalg af
Gør dine medarbejdere endnu bedre
.... og få resultat på bundlinjen.

Kontakt: VEU konsulent Susanne Vang Jensen
5945 6420 / svj@eucnvs.dk

Se vores samlede kursusudbud på eucnvs.dk/udbud

kurser
FOR DIG PÅ EUCNVS



Kullegaard Arkitekter

VI SKABER RUM TIL MENNESKER /



www.kullegaard.dk

Vi skaber værdi
for din virksomhed



RIR · REVISION
STATSAUTORISERET REVISIONSPARTNERSKAB

Havnegade 2
4300 Holbæk
www.rir.dk

T: 5943 8100
F: 5943 8191
E: rir@rir.dk

Uafhængigt medlem af
Revisorgruppen Danmark
og BKR International

GVA Worldwide

Nybolig

...sammen med Nyhedsbrev

Nybolig Erhverv Jørgen Klode

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

Københavnsvej 69, 1. · 4000 Roskilde
Tlf. 4635 2292 · 4003@nybolig.dk

Præstøvej 111 · 4700 Næstved
Tlf. 5950 1212 · 4701@nybolig.dk

En del af en landsdækkende kæde med internationale relationer - nyboligerhverv.dk

Tilmeld dig nyhedsbrevet og del
'viden og vækst' med dine medarbejdere.
Se mere på www.heforum.dk