

Nye indkøbsvaner
forandrer tømmer-
handel og
byggemarked
Side 6



Lageret er næsten
tømt for auto-
campere hos
Antons Camping
Side 8-9



Ny idé fra husbådproducent i Hvide Sande: Naturoplevelser skal være luksuriøse

SIDE 12-13



VIKARER OG REKRUTTERING LØSNINGER TIL ALLE BRANCHER

VI TILBYDER:

- Fleksible løsninger
- Kvalificerede vikarer
- Rekruttering med omhu
- Vi klarer alt administration

Kontakt os på tlf. 96 41 11 11.

akurat
www.akurat.dk

Bell's Rengøring

- PRIVAT • ERHVERV
- HOVEDRENGØRING
- SLUTRENGØRING
- RENGØRING EFTER HÅNDVÆRKERE
- TRAPPEVASK
- RENGØRING AF NYBYGGERI
- RENGØRING AF SKURVOGNE

- af samme person hver gang

HUSK
Fradrags-
ordningen gælder
for rengøring og
havarbejde

V/Bell
Andersen
Social &
Sundhedsassistent
22 47 95 44



Godkendt af Ikast-Brande og
Herning kommuner til
"Fritvalgsordningen"

BILLIGE PORTE

til private og industri

De kendte **HÖRMANN** porte

LETVÆGTS VIPPEPORTE I STÅL kr. 3.495,- incl. m

LEDHEJSEPORTE kr. 4.750,- incl. m

Eks. 4x4 = kr. 13.400,- + m

Vi udfører service på alle porttyper

Hurtigporte - Brandporte - Ledhejseporte - Ramper og Sluser

35 års erfaring - samme cvr.nr - 25 mand

PORTSPECIALISTEN.DK

70252625 - 40161621

2 VELKOMMEN

Kommentar.

Hvor dyre er de gode råd?

Henrik Skov Anhøj
hesk@stiften.dk

Gennem de seneste udgaver har Erhverv+ sat fokus på det gode bestyrelsesarbejde i serien Aktive Bestyrelser. Vi er efterhånden nået frem til sjette afsnit, og det er på tide at få fisken på disken.

For hvad koster det egentlig for virksomheden at etablere en professionel bestyrelse med eksterne medlemmer som sparringspartnere for ejerleder og direktør?

Det er der naturligvis ikke ét svar på. Også i bestyrelseslokalet hænger pris og kvalitet sammen, men som tommelfingerregel koster et eksternt medlem af bestyrelsen 50.000 kroner om året, mens formandens honorar i udgangspunktet er det dobbelte - i nogle tilfælde gange tre.

ER DET DYRT? Det kommer selvfølgelig an på, hvem man spørger, og hvad udbyttet i den anden ende reelt er. Man kan også spørge: Har virksomheden overhovedet råd til at lade være?

Ifølge de tidligere topchefer hos henholdsvis Carlsberg og Danish Crown, Jørn

Tolstrup Rohde og Flemming N. Enevoldsen, som serien blandt andet har været forbi, er udskrivningen på nogle få 100.000 kroner om året til de professionelle bestyrelsesmedlemmer godt givet ud.

Det skal de selvfølgelig sige, fordi de i dag tjener til dagen, vejen og lidt mere til som formænd for et par håndfulde bestyrelser hver, efter de forlod efter tunge direktørstillinger. Det giver begge en fortsat årsindtægt på den gode side af millionen ud fra tommelfingerreglen ovenfor.

SPARRINGEN FOR DEN ofte en-somme ejerleder kan være mere end guld det værd. Men der er også en billigere vej til ekstern rådgivning af personer med indsigt i virksomheden. Det er via advisory boardet, der er den professionelle bestyrelse i en light-udgave og uden juridisk ansvar.

For den fynske ejerleder, du kan møde i denne udgave, har etableringen af netop et advisory board været en åbenbaring, som har været med til at sikre væksten i Odenses sydøstlige udkant:

- Det er noget af det bedste, jeg har gjort i de otte år, jeg har stået i spidsen for



Foto: Axel Schütt

virksomheden, lyder det.

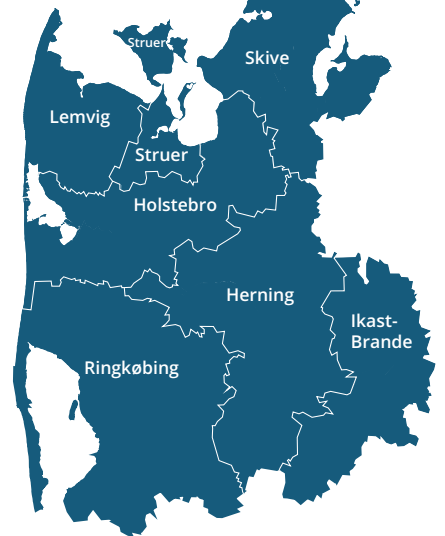
I SAMMENLIGNING MED et bestyrelsesmedlem er der ifølge Joakim Brüchmann, som sammen med blandt andre Jubii- og Dinero-stifteren Martin Thorborg har stiftet den digitale rekrutteringsportal Nboard, er der cirka halv pris for et advisory board. Her lader selv nogle af de tunge drenge og piger i klassen sig spise af med 25.000 kroner om året. Men aflønningen kan også variere mellem alt fra frivillighed til aktier og andele i væksten.

Joakim Brüchmann vurderer, at netop advisory bo-

ardet kan være et værdifuldt første skridt mod en professionel bestyrelse for mange nye og mindre virksomheder, fordi det er uden, at ejerlederen afgiver suverænitet. Og så skal ejerlederen huske, at han eller hun altid har retten til at hyre og fyre bestyrelsesmedlemmer, hvis kompetencer eller kemi ikke passer sammen.

Foreløbig er det kun omkring én ud af 17 ejerledede virksomheder i Danmark (seks procent), som har en professionel bestyrelse med eksterne medlemmer som en del af baglandet.

GOD FORNØJELSE

Udgivelsesområde
Vestjylland

+ Måltrettet erhvervslivet og den erhvervsinteresserede læser.
+ Gode erhvervshistorier og inspiration til samarbejde, netværk og partnerskaber.
+ Udkommer hver torsdag til 33.000 erhvervsaktive/ og eller erhvervsinteresserede læsere
+ Udkommer sammen med 4 dagblade: Dagbladet Holstebro, Dagbladet Ringkøbing-Skjern, Dagbladet Struer og Folkebladet Lemvig samt til udvalgte virksomheder, heriblandt de 200 største i Vestjylland

+ Digitalt: erhvervplus.dk, nyhedsmail to gange ugentligt, E-avis på dagbladernes nyhedssites, der lige nu har 17.313 unikke e-avislæsere hver måned – og via Nyhedsappen "Nyhedskiosken"

+ Tilmeld Nyhedsbrev – Send SMS ERHVERV til 1272
+ Følg Erhverv+ på linkedin

Vidste du i øvrigt, at Erhverv+:
- når flest i målgruppen erhvervsaktive/interesserede i erhverv og finans på landsbasis
- gør klogere, er interessant og er troværdig [kilde: Page-traffic Analyse af Erhverv+ 4. april 2019]
Kilde: Index Danmark/Gallup 2. halvår 2018 – 1. halvår 2019/Målgruppe: 12 år+/Stikprøve: 24.208 [Erhverv+ baseret på JFM 13 dagblade].

Erhverv+

Banegårdspladsen 1, 5000 Odense C, tlf. 65 45 53 70
erhverv@jfmmedier.dk · www.erhvervplus.dk

Udgiver: Jysk Fynske Medier

Ansvarshavende chefredaktør: Peter Orry

Tryk: Jysk Fynske Mediers Trykkeri

Oplag: 10.565

Udgivelsesdag: torsdag

Distribution: Udebliver avisen, kontakt udgiver

Redaktion

Redaktør Henrik Skov Anhøj, tlf. 25 18 38 35, hesk@erhvervplus.dk

Lone Schaumann, tlf. 63 45 21 68, losc@erhvervplus.dk

Fyn: Trine Grauholm, tlf. 65 45 52 12 / tgr@erhvervplus.dk

Syd: Carsten B. Grubach, tlf. 72 11 42 18, carsten@erhvervplus.dk

Vest: Thomas Maxe, tlf. 41 57 21 57, maxe@erhvervplus.dk

Øst: Laura U. Aggernæs, tlf. 87 54 26 45, lauag@erhvervplus.dk

Annoncesalg

Salgschef Ole Schmidt, tlf. 23 27 14 90, osch@erhvervplus.dk

Produktchef Ejvind Bruus, tlf. 40 13 11 03, ejvind@erhvervplus.dk

Fyn: Thomas Nanboe, tlf. 25 44 24 47, thona@erhvervplus.dk

Syd: Henrik Juul Kristensen, tlf. 25 45 80 75, henrik@erhvervplus.dk

Dorte Rosenberg Gram, tlf. 25 44 24 17, dorgr@erhvervplus.dk

Vest: Christian Abildtrup, tlf. 20 80 29 12, christian@erhvervplus.dk

Øst: Bo Liseborg, tlf. 23 44 69 75, bolis@erhvervplus.dk



Kommercielt indstik som udkommer hver uge til virksomheder og dagbladsabonnenter i hele Vestjylland.

Erhvervsmæssig fotografering af bladets redaktionelle tekst og annoncer er ikke tilladt. Bladet påtager sig intet ansvar som følge af fejl i tekst og annoncer.

Tilmeld digitalt Nyhedsbrev på erhvervplus.dk

Velkommen til Fanø

Fanø - Ø ferie er:

Hav, storslået strand og natur, løb, drager, kitebuggy, surf, sæler, østers, rav, festivals

Fanø Feeling

DANIBO

FANØ SOMMERHUSUDLEJNING

DANIBO – Fanø Sommerhusudlejning
www.danibo.dk · Tlf. 75 16 36 99

Vi udlejer også gerne dit sommerhus på Fanø

VI ARBEJDER MED INDUSTRI 4.0 I PRAKSIS

ENERGI- OPTIMERING

MASKIN- INSTALLATIONER

TEKNISKE INSTALLATIONER

FACILITY SERVICE

PRO ELTEKNIK

Lem St. · Skjern/Tarm · Tistrup · Sdr. Felding · Årnborg · Herning

Hos PRO Elteknik dækker vi hele spektret inden for el-installation. Vores 65 kompetente og engagerede medarbejdere løser alle slags installationsopgaver i det midt- og vestjyske for erhvervslivet, det offentlige og private kunder.

Døgnvagt tlf. 9975 2550 · proelteknik.dk

PLADS



Kontakt projektleder på PLADS, Karina Skovsgaard Nielsen, hvis du vil høre mere om virksomhedskit, tilflytterjobordning eller messer på ksn@rserhverv.dk eller 2924 2419.

PLADS til dig og din virksomhed

DANMARKS STØRSTE ARBEJDSPLADS

Kig ind på RSEHVERV.DK/PLADS

... og se, hvordan du kan plukke fakta i præsentationerne i virksomhedskittene, vise film, tage med på messer, rekruttere spændende kandidater og samtidigt være med til at sprede den gode historie om Ringkøbing-Skjern i vækst.

Pluk løs i film, billeder og fakta

Se brandingfilmen om Danmarks Største Arbejdsplads og brug løs af billeder og fakta fra præsentationen om Ringkøbing-Skjerns styrkepositioner, om tredjepladsen i DI's erhvervsvenlighedsundersøgelse og om det særlige vestjyske DNA, der gør det let at drive virksomhed i Ringkøbing-Skjern.

Præsentationen findes på både dansk og engelsk.

Hjælp til HR

I præsentationen til den nytilflyttede medarbejder fortæller vi om alt det, som der er PLADS til her i

Danmarks Største Arbejdsplads – børn, unge, sport & fritid, natur og foreningsliv. Vi fortæller også, hvor man leder efter drømmeboligen. Ligesom du let finder den viden, der skal til for at hjælpe udenlandske ansøgere på plads i Ringkøbing-Skjern.

Tilmeld dig nyhedsmailen Tilflytterjobordning

Du kan som virksomhed få kvalificeret arbejdskraft serveret på et sølvfad – eller i hvert fald direkte i din mailboks, når vi sender kandidater afsted i nyhedsbrevet Tilflytterjobordning.

Du ser et foto af kandidaten, en kort tekst som appetitvækker og et link til hver enkel kandidats CV. Herefter er det op til dig at kontakte interessante kandidater.

Så kan det da næsten ikke blive lettere at få adgang til arbejdskraften...

Læs mere på rserhverv.dk/Plads



Ringkøbing-Skjern

**DANMARKS
STØRSTE
ARBEJDSPLADS**

Stærk dansk økonomi overrasker positivt i krisetid



FINANSNYT

Søren V. Kristensen,
cheføkonom Sydbank

tordensky i juni. Siden da har udviklingen været langt mere positiv, end vi næsten havde turde håbe på.

Faktisk ser det så relativt godt ud, at de økonomiske vismænd i deres seneste rapport efterhånden ser optimistisk på situationen i dansk økonomi. Det, der tidligere blev kategoriseret som det optimistiske scenarie, ligner nu til forveksling vismændenes hovedscenarie – en optimisme, som jeg grove træk deler.

De seneste uger og måneder har nemlig været præget af indtil flere positive overraskelser, og alt tyder på, at dansk økonomi er blandt dem, som kommer til at klare pandemien allerbedst.

Vismændene forventer nu, at Covid-19 krisen bliver mindre dyb end finanskrisen, og at vi allerede i 2021 har indhentet det tabte. Og det er endda selvom, at de økono-

Dansk økonomi har vist overraskende styrke den seneste tid, og de økonomiske vismænd vurderer, at dansk økonomi allerede i 2021 har indhentet det tabte. Jeg har ikke selv helt den samme optimisme, selvom jeg anerkender de positive overraskelser den hjemlige økonomi.

For nogle uger siden var fremtidsudsigterne for dansk økonomi mere sorte end en



For nogle uger siden var fremtidsudsigterne for dansk økonomi mere sorte end en tordensky i juni. Siden da har udviklingen været langt mere positiv, end vi næsten havde turde håbe på.

miske vismænds rapport ikke tager højde for de finanspolitiske stimulanser, som blev vedtaget tidligere på måneden. Med dem in mente må genopretningen forventes at blive endnu hurtigere.

Når jeg alligevel kun deler optimismen i grove træk, så er det, fordi der er nogle faktorer, som jeg ikke vurderer

værende helt så positive.

Det gælder primært tempoet på genopretningen, hvor det efter min vurdering sagtens kan tage længere tid end vismændene forudser. Det er dog vigtigt at påpege, at vismændene også opererer med et pessimistisk scenarie, hvor genopretningen tager adskillige år.

Et sted, som jeg er helt på linje med vismændene, er deres holdning om, at vi først for alvor kender krisens dybde og behovet for en mere aktiv finanspolitik, når de midlertidige hjælpepakker udfases.

Vismændenes rapport blev lige akkurat overhalet indenom, da regeringen vedtog en sommerpakke, hvor det absolut største element er udbetalingen af feriepenge. Det mener jeg fortsat er ganske fornuftigt, da det er en relativ enkel måde at stimulere forbruget og økonomien herhjemme.

Men yderligere finanspolitiske tiltag bør vente, indtil vi har mere klarhed over situationen og konsekvenserne af hjælpepakkerne udløb. Simplethen fordi krystalkuglen i øjeblikket er en tand for tåget til, at Nicolai Wammen og de andre politikere kan dosere finanspolitikken rigtigt.

Derfor er der god fornuft i at suge luft ind og se tiden an. Jeg hæfter mig også ved, at vismændene stikker hånden i en aktuel politisk hvepsere og kommenterer på den økonomiske politik i EU. Vismændene er fortalere for en koordineret lempelse i EU-regi og som minimum, at man også i 2021 suspenderer underskudskravene.

Det er et fornuftigt håndtag, fordi det i øjeblikket tyder på, at det bliver den udenlandske efterspørgsel, som vil holde den danske genopretning tilbage.

Grundlæggende er jeg også enig i det forslag fra vismændene – særligt forslaget om også at suspendere underskudskravet på maksimalt tre procent af BNP til næste år, da det kan forværre krisen i eurozonen betydeligt, hvis politikerne allerede næste år strammer livremmen.

ERHVERVS- OG BOLIGBYGGERI

Skal Erik Møberg A/S bygge dit næste projekt?

Vi er dine **kompetente partnere** gennem byggeforløbet med faglig **rådgivning/sparring** i planlægningsfasen og mindst mulig besvær i byggefasen.

Vi går ikke på kompromis med kvaliteten – og vi holder vores aftaler.

Vi løser alle typer opgaver...

- ✓ **Total- og hovedentrepriser**
- ✓ **Murerentrepriser**
- ✓ **Betonentrepriser**
- ✓ **Jord- og afløbsarbejder**

– mere end 35 års erfaring!

Læs mere på www.erikmoeberg.dk

-Effektivt byggeri...!

Erik Møberg A/S

Østermarksvej 39 · 7250 Hejnsvig · 7533 5900 · erikmoeberg.dk

Christian Møberg – Projektleder

Vi er medlem af...





LAGER/PRODUKTION - GODKENDT TIL FØDEVARER

EJENDOM MED MANGE ANVENDELSES- MULIGHEDER TIL SALG OG LEJE

Sagsnr. 80203934

Etageareal	5.710 m ²
Årlig leje ekskl. drift	1.850.500 kr.
Kontantpris	19.950.000 kr.

Kontakt 97 32 16 22



Thorsvej 11, 6950 Ringkøbing

Ejendommen er en fabriks- og lagerejendom med et samlet etageareal på 5.710 m², opført i 1986 og er anvendelig for mange typer virksomheder. Ejendommen er væsentlig om-/tilbygget i 1990, 2000 og 2008, og fremstår som en sammenbygget enhed, bestående af ca. 5.026 m² produktion og lager samt ca. 684 m² kontor/administrationsfaciliteter. I forbindelse med etableringen af den seneste udvidelse af ejendommen i 2008, blev den nye lagerdel på ca. 1.350 m² kloakeret således, at lageret er forberedt til produktion. Lagret har en fri loftshøjde på ca. 7 meter. Administrationsdelen er i 2 plan, og består af en god blanding af større og mindre kontorer, mødelokaler samt én stor kantine. Kanten er ikke indrettet med industrikøkken, men har ovne, opvaskemaskiner, køleskabe, kaffemaskiner etc.

Ejendommen fremtræder i generel god stand, og er opvarmet med fjernvarme. I følge tingbogen andrager grundarealet 15.138 m² som er delvis befæstet med mulighed for at køre hele vejen rundt om ejendommen. Det er muligt at overtage ejendommen i en selskabshandel. For yderligere oplysninger kontakt EDC Ringkøbing - Finn Jacobsen, indehaver, ejendomsmægler & valuar MDE, telefon: 28 40 16 23.

- Produktionsejendom med et samlet etageareal på 5.710 m²
- Ejendommen er godkendt til fødevarerproduktion
- Flot og velholdt kontor/administrationsafsnit
- Delvis befæstet grundareal på 15.138 m²
- Mulighed for særindretning og delvis leje af ejendommen
- Mulighed for trappeleje

6 FOKUS PÅ RINGKØBING-SKJERN



Tømmerhandler Jens Lykke Kjeldsen (tv) og tømmerdirektør for Ringkøbing-afdelingen Knud Jørgensen kan glæde sig over, at 2019 var et godt år for 10-4 byggecenter og tømmerhandel. Foto: Thomas Maxe

FAKTA

10-4 BYGGECENTER OG TØMMERHANDEL

● 10-4 har byggecenter og tømmerhandel i Ringkøbing, Ulfborg, Videbæk, Varde, Viborg og Aarhus og en netbutik med 42.000 varenumre.

● Virksomhedens formelle navn er Henry Kjeldsen, Ringkøbing Tømmerhandel A/S og A/S Henry Kjeldsen – opkaldt efter stifteren, der i 1947 åbnede den første tømmerhandel.

● Jens L. Kjeldsen og Kasper L. Kjeldsen er adm. direktører, henholdsvis 2. og 3. generation. Jens L. Kjeldsen var i 16 år desuden bestyrelsesformand for Ringkøbing Landbobank. Kasper L. Kjeldsen har skabt onlinesalget og arbejder fra Aarhus med sit team.

● 10-4 omsatte i 2019 for 700 millioner kroner. De 225 ansatte skabte et overskud før skat på 8,4 millioner kroner. Hjemmeside: www.10-4.dk

Mette F. gav os super-reklame, da hun sagde, vi skulle handle online

2020 bliver nethandelens guldalder. Nye indkøbsvaner har forandret vores måde at bruge tømmerhandel og byggemarked, og det er såmænd ikke så galt.

Thomas Maxe
maxe@erhvervplus.dk

RINGKØBING: 8,4 millioner kroner i overskud står der på bundlinjen for 10-4.

Det lyder måske flot, men tømmerhandler Jens Lykke Kjeldsen jubler ikke. Overskuddet bliver i virksomheden, så den bliver ved med at være polstret til både gode og dårlige tider.

- Vi har tjent én procent, mens branchen generelt har tjent tre-fire procent. Ville du investere i noget, der kun gav én procent i afkast? Nej, vel? siger han og fortæller om et marked, hvor konkurrencen er ubarmhjertig.

Alligevel er han stolt af den

virksomhed, som hans far stiftede i 1947. Og Jens Lykke Kjeldsen skriver "tømmerhandler" på sit visitkort, selv om han begræder, at ikke alle ved, hvad det er længere.

- Jeg er blevet spurgt, om det betyder, at jeg er udlært tømmer? Så svarer jeg, at "ja, selvfølgelig – lige som en foderstofhandler er udlært anlægsgartner", siger han med et glimt i øjet.

- Et byggemarked er en butik, men en tømmerhandel er noget helt andet. Her foregår det i store træk, som det gjorde for 73 år siden. Du kommer ind og siger: "Jeg vil gerne kigge på en pind", og så finder vi det til dig. Det er svært at håndtere tømmer, og derfor har det ikke forandret

sig så meget: Tømmer er langt, det er tungt, og det støver, så man kan ikke bare sætte robotter til at finde noget på lageret, forklarer Jens Lykke Kjeldsen.

Nedlukning boostede nethandel

Og alligevel er noget forandret, blandt andet takket være statsministeren.

- Mette F. gav os super-reklame, da hun sagde til danskerne, at "nu skal I handle online". Man kunne ikke ønske sig bedre reklame for os, der bruger store ressourcer på nethandel, siger tømmerhandleren.

For at sikre forsyningen til de professionelle kunder valgte 10-4 at henvise privatkunder til nethandel, mens Danmark var lukket ned i foråret. Men også erhvervskunderne har i højere grad fået øjnene op for nettets bekvemmeligheder.

- Vi har en storkundeafdeling, som kun tager sig af pro-



De unge har alle sammen en idé om, hvad et rejsebureau laver, men de ved jo ikke, hvad en tømmerhandel er, så det er en udfordring at få elever.

TØMMERHANDLER JENS LYKKE KJELDSSEN

fessionelle storkunder. De vil ikke stå og vente, mens der bliver fundet materialer til privatkunderne. Men flere af de professionelle har også taget vores "klik og byg"-koncept til sig. De opdagede, at det faktisk var ret smart, at de kunne bestille varerne over nettet, og så lå det hele klar, når de kom for at hente varerne, fortæller Jens Lykke Kjeldsen.

Netbutikken har samtidig klædt kunderne bedre på, når de møder op i tømmerhandelen eller byggemarkedet.

- Der er ikke længere man-

ge, som spørger efter, hvilke skruer de skal bruge til terrassebrædderne, for nu står det på hjemmesiden, når du bestiller træet: De her skruer passer til brædderne, siger Jens Lykke Kjeldsen.

Næppe plads til flere

Nethandelen betyder samtidig, at det måske ikke er helt så vigtigt, at der ligger en tømmerhandel i enhver provinsby.

- Jeg tror, at kapaciteten er dækket i Danmark. Vi ville nok gerne slå til, hvis der kom en "lækkerbissen" af en tøm-

merhandel til salg med den helt rigtige placering, men de lækre af dem er jo ikke til salg, siger Jens Lykke Kjeldsen, som også konstaterer, at det ville være en udfordring at skaffe faglært personale til at bemande nye tømmerhandeler.

- De unge har alle sammen en idé om, hvad et rejsebureau laver, men de ved jo ikke, hvad en tømmerhandel er, så det er en udfordring at få elever. Derfor har vi også mange folk, som kommer fra andre brancher, for eksempel er udlært i en butik. Til gengæld så bliver de her længe. Vi har flere, som har 25 og 40 års jubilæum. Vi har sågar fejret 65 års jubilæum for en af vores ansatte, som er 83 år, siger Jens Lykke Kjeldsen.

Skulle nogen få lyst til at prøve kræfter med tømmerhandel, så søger 10-4 lige nu elever til uddannelsesstart i august. Se stillingsopslagene på www.10-4.dk.

VI UDFØRER ALLE FORMER FOR ENTREPRENØRARBEJDE, F.EKS:

Kloakarbejde | Nedrivning | Jordarbejde



Skjern Brolægning og Entreprenørforretning ApS

Snedkervej 2, 6900 Skjern
www.skjern-brolaegning.dk
sb@skjern-net.dk
Tlf. 9735 0709 - 2162 3235



Fra vision til virkelighed



Vores vision er at fastholde og
udvikle vores position som
områdets førende bygge-
og anlægsvirksomhed.

Privat

Erhverv

Landbrug

Hansen & Larsen A/S
Nystedvej 2, Dejbjerg
6900 Skjern

Tlf. 97 34 16 00
info@hansenlarsen.dk
hansenlarsen.dk



Autocamperen har fået sit gennembrud

Efter markant fald i afgifter er autocamperen endelig ved at blive tilgængelig for flere end de rigeste. Det mærker Antons Camping.

Thomas Maxe
maxe@erhvervplus.dk

VIDEBÆK: Det er lige før, kommunen kunne opsætte et skilt med parkeringsforbud på Falkevej i Videbæk.

De nye autocampere standser alligevel ikke meget længere end tre minutter foran Antons Camping, før de skal videre ud til nye, glade ejere. Der er virkelig gang i salget, især nu, hvor mange af de dyre udlandsrejser er blevet aflyst, og ferien i stedet skal foregå i Danmark.

- Vi har typisk et par hundrede campingvogne og 30-40 autocampere på lager, men det går virkelig stærkt lige nu. Vi leverer to autocampere bare i dag, fortæller indehaver af Antons Camping, Thomas Kaspersen, og tørrer sved af panden.

Også den gigantiske campingvogn, som er parkeret foran indgangspartiet, venter på afhentning. Vognen, der er på størrelse med en skibscontainer, er i et helt nyt design, der minder mere om modulbyggeri med døre og indretning, der ligner en almindelig bolig.

452.000 kroner står der på prissedlen – cirka tre gange så meget som de billigste campingvogne – men alt er jo relativt og set i det rigtige perspektiv, er det pludselig billigt.

- Kunden ejer en tom sommerhusgrund i et naturskønt område og har tænkt sig at parkere campingvognen der og bygge en træ-terrasse. På den måde får man jo faktisk et billigt sommerhus, forklarer Thomas Kaspersen.

Større og mere komfortabelt

Der er i det hele taget sket meget, siden vi gik i korte bukser og tog med mor og far på camping – og vi lærte helt nye gloser, når far skulle forsøge at samle stængerne til teltet.

- Nogle af vores populære fortelte er oppustelige. Du sætter ganske enkelt en kompressor til – eller bruger håndpumpen – og så er teltet rejst på ingen tid. Og når du skal pakke sammen, lukker du bare luften ud, siger Thomas Kaspersen og demonstrerer konceptet ved at hive proppen ud af et udstillet fortelt, som med et lille suk lægger sig hen over et campingbord som en slatten pandekage.

Tendensen er klar: Vi får al-

le sammen flere penge mellem hænderne, og det større rådighedsbeløb giver os smag for mere af det gode liv. Campingvognene og udstyret bliver større og mere komfortabelt.

Det skubber flere kunder i retning af autocampere, som for alvor har indtaget markedet efter en markant sænkning af registreringsafgiften for et par år siden.

Autocamper-salg stiger

Tal fra Danmarks Statistik viser, at autocampernes andel af camping-markedet stiger langsomt, men stabilt. Også selv om prisen for en ny autocamper begynder ved 550.000 kroner.

- Førhen var det kun de mest velhavende danskere, som kunne købe en autocamper. Nu ser vi flere, som prioriterer anderledes og køber sig en autocamper, for eksempel har de en lidt mindre bolig eller tager på færre udlandsrejser. Samtidig er det jo også blevet billigere at låne penge, forklarer Thomas Kaspersen.

Især én gruppe er blevet glade for autocamperne: Sejlere, som sælger lystbåden og bruger pengene til hel eller delvis betaling for en autocamper.

- Nogle af dem kommer op i årene og orker ikke at bruge kræfter på sejlbåden; nogle ærgrer sig over, at man som sejler er meget afhængig af vind og vejr i ferien, mens andre foretrækker en autocamper, fordi man så kan få oplevelser hele året, siger Thomas Kaspersen og tilføjer en anden væsentlig grund:

- Der bliver flere og flere autocamperpladser ved havnene, så når du for eksempel tager til Struer og ser en stribe autocampere ved lystbådehavnen, så vil der garanteret være en del sejlere imellem. De nyder stemningen og miljøet ved havnen, og så kan man jo gå rundt og kigge på bådene, selv om man er skiftet til autocamper.

Det grå guld vil opleve noget

En undersøgelse foretaget af Dansk Kyst & Natur Turisme viser, at den typiske autocamper-turist er 57 år. Det er da også det grå guld, som lægger en del af guldet hos Antons Camping, men Thomas Kaspersen håber at kunne flytte aldersgrænserne.

- Der er ikke mange under 25 år, som køber en campingvogn, men camping er enormt populært hos børne-



Et ægtepar fra Herning købte for to år siden en flot ny campingvogn. Nu overvejer de allerede at opgradere til autocamper. Foto: Thomas Maxe



Thomas Kaspersen, indehaver af Antons Camping i Videbæk, melder om en travl sæson med godt gang i salget. Foto: Thomas Maxe

FAKTA

ANTONS CAMPINGCENTER

● Antons Campingcenter er en af Midt- og Vestjyllands ældste og største forhandlere af campingvogne og autocampere.

● Normalt er der et par hundrede campingvogne og 30-40 autocampere på lager, men efter corona-nedlukningen bliver lageret tømt med stor hast.

● Autocampere udgør normalt cirka en tredjedel af salget. Trods prisen, der starter ved 550.000 kroner, er interessen stærkt stigende.

● Virksomheden har siden 1999 været ejet af Thomas Kaspersen, som i dag beskæftiger 16 ansatte i Videbæk. Hjemmeside: www.antonscamping.dk

familier. Børnene elsker det jo! Og erfaringen viser, at dem, som senere køber en campingvogn eller autocamper ofte har gode minder fra barndommen, så det er vigtigt, at vi får godt fat i det yngre segment, siger han.

YouTube-campingstjerne

Blandt andet derfor er Thomas Kaspersen blevet lidt af en YouTube-stjerne i campingkredse. Han bruger en

del tid på tre forskellige YouTube-kanaler, hvor han dels præsenterer produktnyheder, og dels giver tips til campister. I alt cirka 15.000 abonnenter følger ham på videokanalerne.

- Det har ændret vores salgsarbejde, for vi kan mærke, at kunderne allerede er ret langt henne i beslutningsprocessen, når de kommer ind i butikken. De er virkelig velforberedte hjemmefra. Før

havde de måske 40-50 spørgsmål om alt muligt, men nu har de kigget på nettet og kommer med tre-fire meget detaljerede, rigtig gode spørgsmål. Det sker da også, at jeg er nødt til at "ringe til en ven" for at kunne svare, siger Thomas Kaspersen og griner.

Det koster i runde tal 12.000-15.000 kroner om året i vægtafgift og forsikring at eje en autocamper. Så kan

man til gengæld også tage på udflugt og ferie hele året og i al slags vejr.



Campingvognen er nyeste design - med usædvanligt store døre, så den ligner et modulbyggeri mere end en campingvogn. 432.000 kroner står der på prismærket - og ja, den ER solgt. Foto: Thomas Maxe



Autocamperen giver større frihed - og så både kan og må den køre 130 km/t på motorvejen. Foto: Thomas Maxe

3F Jobformidling

Søger du arbejdskraft?

Tilbud til virksomheder

3F vil gerne samarbejde med din virksomhed.

Vi kan tilbyde hjælp til:

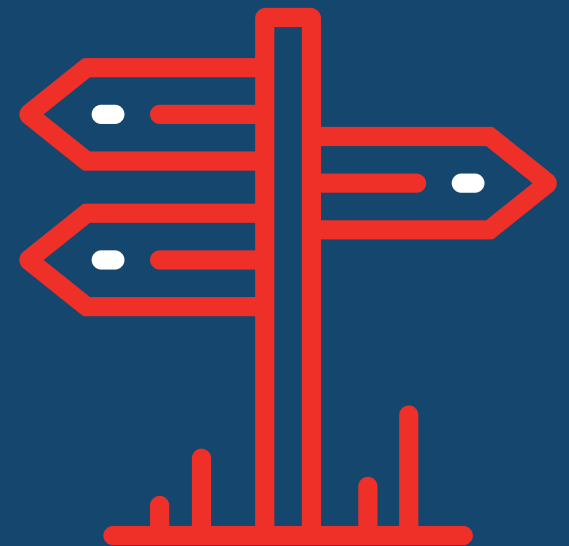
- Rekruttering af arbejdskraft
- Uddannelsesplanlægning
- Vi kan slå jeres ledige job op og stå for kontakten til jobsøgende.

3F har medlemmer, der arbejder inden for industri, bygge/anlæg, transport, rengøring, hotel og restauration, gartneri-, land- og skovbrug, stat, regioner og kommuner.

Kontakt

Du kan kontakte 3F Ringkøbing-Skjern
70 300 874 / Ringkobing-skjern@3f.dk.

Læs mere på www.3f.dk/jobservice.



Læs avisen digitalt
via Nyhedskiosken



Følg os på
ErhvervPlus



Tilmeld Nyhedsbrev
Sms ERHVERV til 1272



Tlf. 65 45 53 70 - Mail: erhverv@jfmedier.dk
www.erhvervplus.dk

Erhverv+
En del af Jyske Fynske Medier



10 FOKUS PÅ RINGKØBING-SKJERN



Butikschef Susanne Bruns har glædet sig til at byde tyskerne velkommen tilbage til WestWind i Hvide Sande. Foto: Thomas Maxe

Herzlich willkommen zurück!

Der var liv og glade dage i butikkerne ved vestkysten, da de tyske turister endelig fik lov at komme over grænsen.

Thomas Maxe
maxe@erhvervplus.dk

HVIDE SANDE: Det kunne ikke have været planlagt bedre, hvis man havde forsøgt: Samme dag, som de tyske turister endelig fik lov til at køre over grænsen, bagte solen over vestkysten fra en skyfri himmel.

Overalt i sommerlandet blev der spist is og drukket kolde øl og vand, og smilene strakte sig fra øre til øre. Inde i skyggen hos tøjbutikken WestWind var der også liv og glade dage.

- Kan jeg hjælpe med noget? spørger butikschef Susanne Bruns et ældre par – og skifter kort tid efter over i flydende tysk, til stor lettelse for kunderne.

- Normalt er cirka 90 procent af vores kunder tyskere, så det var ikke sjovt, da grænsen blev lukket. Der var dage, hvor der kun kom to kunder, fortæller Susanne Bruns.

Hun har en kæmpefordel: Hun er nemlig tyskfødt, så kunderne føler sig hjemme her.

- Der kommer ofte nogle turister ind og beder om hjælp til at finde vej eller spørger om, hvad der foregår på byggepladsen overfor, fordi de har hørt, at jeg taler tysk, siger Susanne Bruns og smiler.

Et bump på vejen

WestWind-butikken i Hvide Sande er ejet af René Lagoni, der også ejer fire andre butikker i blandt andet Hvide Sande og Søndervig. Han er meget lettet over, at turisterne endelig er tilbage.

- 44 medarbejdere i West Wind-kædens 27 butikker har været sendt hjem på lønkomensation. Vi har været her i mange år og bliver her også, så jeg håber, at vi en dag vil se tilbage på 2020 som et "bump på vejen", siger René Lagoni.

De senere år er turistbesø-



90 procent af WestWinds kunder er tyskere. Her er det dog en ægte levende vestjyde fra Esbjerg, som er kigget ind for at købe en bluse. Foto: Thomas Maxe

gene nærmest eksploderet i Ringkøbing-Skjern Kommune, især fordi "sommersæsonen" efterhånden er afløst af helårsturisme. Både tyskere og hjemlige turister kommer glad og gerne for at opleve den skønne vestjyske natur, uanset om det er sol eller regn. Paradoksalt nok kan det ende med at give virksomhederne lidt af et "luxusproblem".



Normalt er cirka 90 procent af vores kunder tyskere, så det var ikke sjovt, da grænsen blev lukket.

SUSANNE BRUNS, BUTIKSCHEF
WESTWIND

- Vi mærker allerede nu, at det er blevet sværere at finde arbejdskraft, især om sommeren. Der er kamp om de unge, så da vi for nylig slog en stilling op, kom der én ansøgning. Og så kunne jeg læse i avisen, at det nyåbnede Naturkraft har fået langt over 300 ansøgninger, konstaterer René Lagoni.

Senere åbner også et stort Lalandia feriecenter i Sønder-

vig samtidig med, at feriehusbureauerne støvsuger området for arbejdskraft til rengøring og servicejob om sommeren.

Sprogkundskaber i høj kurs

Det bliver ikke nemmere for virksomhederne – men for de unge venter en gylden tid, hvor der er arbejde nok til dem, der vil arbejde, som Nils Hausgaard sang. Særligt én gruppe er i høj kurs: Medarbejdere med gode tysk-kundskaber.

- De unge, som kun har lært basal skoletysk, har ofte ikke lært helt nok til at kunne begå sig i samtaler med de tyske kunder. Men heldigvis lærer de unge hurtigt. Vi lærer dem også, at det er bedre at sige noget, der måske er grammatisk forkert end slet ikke at sige noget, siger René Lagoni.

I skrivende stund er der mindst ét ledigt job hos WestWind, så det skader ikke at kigge forbi med en ansøgning og et CV, hvis man har salgstalant – og kan et par tyske gloser eller tre – og mangler et sommerjob. Find nærmeste butik på www.westwind.dk

Sådan gør du din virksomhed salgsklar

Ville du købe din egen virksomhed?

Måske ved du endnu ikke, om du vil sælge – eller måske ønsker du ikke, at andre skal vide, du går med salgstanker. Heldigvis er indsatserne ofte de samme, man benytter til at skabe vækst og udvikling i sin forretning.

Kontakt os for et uforpligtende møde eller hent vores nye e-bog og **få 13 konkrete tips** til, hvordan du kan optimere og salgsmodne din virksomhed.

Hent e-bog her

martinsen.dk/salgsmodning

martinsen
Rådgivning & Revision

Min Strøm

Et produkt til solcelleejere og andre egenproducenter



TIL EGENPRODUCENTER

Min Strøm er et nyt grønt produkt fra Jysk Energi, der er særligt udviklet til husstande med egenproduktion af strøm. Det gælder især for solceller og husstandsvindmøller.

FORDELE VED MIN STRØM

- ✓ Abonnement på produktion: Gratis
- ✓ Abonnement på forbrug: 15 kroner pr. måned
- ✓ Forbrug og produktion afregnes til spotpris
- ✓ Pris for håndtering: 2,5 øre pr. kWh.
- ✓ Ingen skjulte gebyrer og ingen bindinger
- ✓ Indeholder grønne certifikater: Pris 2,5 øre pr. kWh.

Se mere på jyskenergi.dk

 JYSK ENERGI

OISTERFORALLE

...også til arbejdet



Mobiltelefoni til **erhverv**

- ✓ Ingen binding
- ✓ Nem nummerflytning
- ✓ 0 kr. i oprettelse
- ✓ Enkel selvbetjening

OiSTER®

Bestil i dag på
oister.dk/erhverv

12 FOKUS PÅ RINGKØBING-SKJERN



Glem alt om fugtige soveposer og rygsmerter. Nu kan man holde ferie i et luksus-shelter med køkken, bad, toilet og dobbeltseng.
Foto: Thomas Maxe

Skal du med på glamping?

Vestjysk husbåd-producent vil hjælpe flere til naturoplevelser i luksuriøse, arkitekt-tegnede glamping-shelters bygget af bæredygtige materialer.

Thomas Maxe
maxe@erhvervplus.dk

HVIDE SANDE: Åh, findes der noget skønnere end at vågne til lyden af fuglefløjt og fjordens bølgeskulp? Ja, der er selvfølgelig lige et par ting, der kan spolere glæden, hvis man overnatter i telt eller shelter: Myggestik, en fugtig og klam sovepose, sjaskende regnvejr og så ens gamle ryg, der er lige så stiv som den ubarmhjertige jord, man har ligget på hele natten. Uf!

Arh, der må vel findes et alternativ for os, der er lidt mere magelige? Og det gør der heldigvis: Glamping!

Det nye begreb glamping er en sammentrækning af "glamorous" og "camping" – eller på dansk: Luksuscamping. Og nu melder Hvide Sande-virksomheden Seasight sig på markedet med et nyt glamping-shelter, en arkitekttegnet hytte i bæredygtige materialer, bereg-

FAKTA

HVIDE SANDE SEASIGHT APS

- Hvide Sande Seasight har i omtrent 25 år bygget og solgt husbåde – og nu altså også luksus-shelters.

- Virksomheden er tæt forbundet med skibsværftet Hvide Sande Shipyard Steel Service, som H. P. Kristensens familie etablerede i 1950, og som H. P. selv stod i spidsen for i 26 år, inden næste generation for tre år siden tog over.

- De nye shelters er udviklet i samarbejde med Jakob Heichelmann med Tina Switzer som arkitekt. Cubo Arkitekter, som også har tegnet husbåde for firmaet, har projekteret de nye shelters. Hjemmeside: www.seasight.biz

net til opstilling ude midt i naturen.

Lad os kigge på det

- Jeg hørte om det for et par år siden fra en god ven, som var involveret som designer i et glamping-projekt i Holland. Det er tydeligvis et marked, der vokser, fortæller idémanden Jakob Heichelmann.

Han er uddannet grafiker, så han brugte sine evner til at visualisere ideen og gav sig til at lede efter en forretningspartner, der kunne realisere drømmene.

Da han og kæresten netop havde flyttet teltpælene til Ringkøbing-Skjern Kommune for selv at komme tættere på naturen, var vejen til Hvide Sande i mere end én for-



stand kort. Det blev til et møde med H. P. Kristensen, direktør for Hvide Sande Shipyard Steel Service's søsterselskab Seasight.

- Vi har fremstillet husbåde i mere end 25 år, men kundesegmentet er ikke så stort, i hvert fald ikke i Danmark. Til gengæld har vi erfaringen med at bygge kompakte boliger til "tiny living" for mennesker, som gerne vil være tæt på naturen, så jeg sagde til Jakob: "Lad os kigge på det", fortæller H. P. Kristensen, som straks sprang ombord i projektet efter at have set på sagen.

Lokal arkitekt har tegnet hytten

Seasight har allerede et tæt samarbejde med Aarhus-firmaet Cubo Arkitekter, og det nye glamping-

team blev yderligere forstærket af indretningsarkitekt Tina Switzer, som har tegnet det nye shelter.

Nu er den første udgave af det nye glamping-shelter allerede bygget og opstillet bag skibsværftet i Hvide Sande, næsten klar til fremvisning.

- Der skal være en hængekøje her på verandaen, og så mangler der et rækværk på tagterrassen, forklarer Jakob Heichelmann, mens han viser rundt.

Falder i ét med naturen

Hytten er ikke større, end at den kan løftes op på ladet af en lastbil, men de blot 20 kvadratmeter er udnyttet lige så effektivt som i en campingvogn eller husbåd: Uden-



Jakob Heichelmann viser Seasights nye glamping-shelter frem.
Foto: Thomas Maxe



Jeg ser vores primære målgruppe som B2B, altså erhvervskunder, der køber flere shelters med henblik på at køre en udlejningsforretning.

JAKOB HEICHELMAHNS, IDÉMAND BAG NYT LUKSUS-SHELTER

for med en lille veranda og et grovkøkken, hvor man kan rense fisk, og indendørs et opvarmet rum med køkken, køleskab, toilet, brusebad, dobbeltseng og en spisekrog, hvor bænken kan trylles om til en dobbelt sovesofa.

Udenfor er der også kælet for detaljerne. På taget er der plantet be-

voksning, så hytten kan være helt svær at få øje på, i hvert fald på afstand. Det giver mulighed for ikke bare at være tæt på, men faktisk helt ude midt i naturen, uden at forstyrre dyrelivet.

- Det er vigtigt for os, at hytten falder i ét med naturen, så vi har valgt en Kebony-beklædning. Det

er FSC-certificeret nåletræ, som i stedet for den klassiske trykimprægnering er behandlet med en biobaseret væske, så træet får en naturlig patina og falder i ét med omgivelserne, forklarer Jakob Heichelmann.

Vil sælge til erhvervskunder

Han tror så stærkt på det bæredygtige koncept, at han forventer at sælge mere end ét glamping-shelter ad gangen, også selv om stykprisen er lidt over en halv million kroner.

- Jeg ser vores primære målgruppe som B2B, altså erhvervskunder, der køber flere shelters med henblik på at køre en udlejningsforretning. Det kunne for eksempel være

en lodsejer, som har et uopdyrket naturareal, måske på en ø eller ud til en fjord eller sø, hvor det ville være ideelt at placere glamping-shelters, siger Jakob Heichelmann.

En af udfordringerne, som han og forretningspartneren H. P. Kristensen skal arbejde videre med, er navnet på deres fælles barn.

- Især på dansk har ordet "shelter" fået en specifik betydning, hvor man tænker på de meget billige brædde-shelters, man selv kan bygge hjemme i baghaven. Det her er jo noget helt, helt andet, mere i retning af et kolonihavehus eller fiskehytter, som er ombygget til feriehuse - både i forhold til den kompakte størrelse, komforten og prisniveauet. Det kan godt være, vi skal

have fundet et andet navn end "shelter" for at skabe de rigtige forventninger i salg og markedsføring, siger H. P. Kristensen.

Foreløbig har Seasight styr på design og produktion, og nu kan man fremvise det første færdige produkt til kunderne. Det er en meget stor og vigtig milepæl, inden det ihærdige team gør de sidste detaljer klar til de første salgskampagner.

Se flere billeder af det nye glamping-shelter på www.seasight.biz

14 FOKUS PÅ RINGKØBING-SKJERN

Billig-arbejdstøj.dk bygger og investerer millioner i robotter

Byggeriet af den 2000 kvadratmeter store lagerhal har været planlagt længe, og hos Billig-arbejdskraft.dk i Spjald lader de sig ikke stoppe af corona-krisen.

Artiklen er leveret af
Erhvervshus Midtjylland

SPJALD: Virksomheden Billig-arbejdstøj.dk i Spjald tænker fremad, mens coronakrisen fejrer hen over hele verden.

Byggeriet af en lagerhal på 2000 kvadratmeter er skudt i gang, og virksomheden investerer millioner i det nye robot-lager. Ugen før den afsluttende handel og underskrift på udvidelsen af virksomheden Billig-arbejdstøj.dk lukkede Danmark ned.

Gode råd var heldigvis lige ved hånden og ganske gratis, for da coronakrisen brød ud, ringede indehaver af virksomheden Tommy Søndergaard straks til den faste kontaktperson i Erhvervshus Midtjylland Troels Peter Gade og spurgte:

- Skal jeg vente?

Mere behøvede han ikke

sige, for konsulenten har gennem 10 år fulgt Tommy Søndergaards virksomhed.

- Han var enig i, at jeg skulle fortsætte. Det samme var andre, som jeg har stor tillid til, så jeg skrev under på aftalen online i stedet for på et møde. Det gav ro i maven, understreger Tommy Søndergaard.

Byggeriet af den 2000 kvadratmeter store lagerhal og millioninvesteringen i robotter har været planlagt længe. Og Tommy Søndergaard er glad for, at han valgte at fortsætte uden at vakle, da coronakrisen brød ud.

Siden han startede virksomheden i 2009, har væksthjulene snurret lystigt, selv om det var under finanskrisen. Virksomheden har imponerende vækstrater i om sætningen.

Cirka 30-40 procent årligt de senere år. Og det er fjerde



Arbejdstøj til små projekter som legehuse og terrasser er der stadig brug for, og jeg tror på, at vi har en plads i markedet også efter coronakrisen.

**TOMMY SØNDERGAARD, INDEHAVER
BILLIG-ARBEJDSTØJ.DK**

gang spaden bliver stukket i jorden for at udvide og få mere plads til al arbejdstøjet på Ølstrupvej i Spjald.

De 60 medarbejdere har rygende travlt med at sælge arbejdstøj til private og erhverv. Travlheden er ikke ble-

vet mindre under krisen. Tværtimod.

Omsætningen er vokset, for salget af arbejdstøj til private er steget markant, mens danskerne har været sendt hjem.

- Arbejdstøj til små projekter som legehuse og terrasser er der stadig brug for, og jeg tror på, at vi har en plads i markedet også efter coronakrisen. På baggrund af den travlhed, vi har på lageret lige nu, er jeg glad for, at vi har investeret i at fremtidssikre det, siger Tommy Søndergaard.

Hvis alt går efter planen, er lagerhallen klar, og robotterne kommer til at rulle i september.

Sideløbende er Tommy Søndergaard efter råd fra Erhvervshus Midtjylland i gang med at forbedre virksomhedens markedsføring.

- Nogle gange ved Troels



Hvis alt går efter planen, er lagerhallen klar, og robotterne kommer til at rulle i september. Pressefoto

Peter Gade, hvad vi har brug for, før jeg selv gør. Blandt andet fortalte han om muligheden for tilskud til at analysere, hvordan vi kan skrue op

for vores markedsføring. Og det har vi nu hyret et bureau til, som er medfinansieret af Erhvervshus Midtjylland, fortæller Tommy Søndergaard.

Dit lokale jord-, kloak-, murer- og betonfirma



byg
garanti

HEE ENTREPRISE A/S

- den totale løsning

Holstebrovej 79 • Hee • 6950 Ringkøbing

Tlf. 97 33 53 60

www.hee-entreprise.dk • info@hee-entreprise.dk

Du KAN ikke tabe penge

på vores Callcenter og salgstræning



Salgskursus og Callcenter
Ingen betaling per time
Ingen betaling per emne
Vi tilbyder No cure, No pay

Årets sikreste investering: Callcenter og salgstræning

Vi har årelange erfaringer som aktivt Callcenter og tilbyder dokumenteret effektiv salgstræning. Krydret med referencer fra begejstrede klienter, tør vi love dig uafviselige resultater i form af nye kunder, bedre salgsprocesser, vækst og mersalg.

Din sikkerhed? Jo, hvis ikke du opnår resultater, koster det dig ikke en krone, altså No cure, No pay!

Ring om 5 minutter og hør, hvor vi vil skrue det sammen til din virksomhed.

📞 Telefon 52 678 969 – eller ✉ info@eaasalg.dk

Crafter

Erhvervsleasing

Fra 1.695 kr./md.



Når du sidder på førersædet i en Crafter bliver arbejdet et nøk nemmere. Du har mulighed for at udvide med alverdens assistentsystemer, som gør Crafter letkørt og elegant – på trods af det enorme lastrum. Så du skal hverken bekymre dig om trafikken, pladsen eller ekstra regninger, for leasingprisen er inklusive et Service- og Reparationsabonnement.

Kom forbi og oplev Crafter hos dit lokale Volkswagen Erhvervscenter.

Forbrug v. bl. kørsel 10,9-13,7 km/l. CO₂-udslip: 203-241 g/km. **E** – **F** Operationel leasing Crafter 30 kort med lavt tag 2.0 TDI 102 hk i 48 mdr./60.000 km. Udb. kr. 39.945 ekskl. moms. Prisen er baseret på var. rente, og er inkl. Service- & Reparationsabonnement samt lev. Ekskl. dæk, forsikring, brændstof og grøn ejeravgift. Samlet pris for 48 mdr. fra kr. 121.305 ekskl. moms. Positiv kreditgodkendelse forudsættes. Bil vist med ekstraudstyr.



Erhvervsbiler

Volkswagen Holstebro / Nybovej 27 / 7500 Holstebro / T 97 42 29 22 / volkswagen-holstebro.dk

Volkswagen Herning / Tjelevej 14 - 20 / 7400 Herning / 97 26 87 77 / vw-herning.dk

Volkswagen Ringkøbing / Enghavevej 1-9 / 6950 Ringkøbing / 96 74 26 00 / avvejgaard.dk

Brands skal være mere menneskelige



KLUMME

Martin Brems, strategisk rådgiver og stifter

Hting, som Covid-19 krisen har givet os,

vi skal ikke kun tænke på at være mennesker og familie – om livet før og efter krisen. Det kommer til at betyde forandringer for hele samfundet fremadrettet og særligt i den måde virksomheder i fremtiden skal markedsføre sig og skabe relationer til sine kunder på.

Her er fem bud på, hvad du som virksomhed selv kan gøre.

1. Find ind til kernen af dit brand

Når krisen rammer, så er tryk for kunderne altafgørende. Mange virksomheder forsøger at genopfinde sig selv og i desperation udvikle eller sælge nye produkter og services i et forsøg på at skabe cash-flow. Krisetider åbner bestemt op for nye muligheder, men når forbruget aftager, så er det ikke ensbetydende med, at jeres produkt eller services skal skrottes.

Derfor: Bevar i stedet for roen i maven og hav tiltro til dit brand og produkt. Hvis du havde succes før krisen – så får du det også bagefter. Hav endnu mere fokus på kernen og DNA'et i dit brand, dine produkter og det I står for – og brug tiden på at kommunikere det endnu mere slagkraftigt.

2. Tænk bæredygtighed ind i forretningen

Indtrykkene af en renere verden under en stillestående corona-verden har sat mere fokus på bæredygtighed, især klimaet. Billedet af gobler i Venedigs kanaler er gået viralt, en pludselig tom dobbelt-sekssporet motorvej i Los Angeles giver udsigt til helt nye horisonter, og faldet i luftforurening, som resultat af det globale samfunds-nedlukning, er af flere forskere blevet estimeret til at have reddet flere liv, end Covid-19 har taget. Den bæredygtige agenda kommer til at fylde

Illustration: Mikkel Damsgård Petersen

endnu mere, både hos virksomheder og forbrugere.

Derfor: Kom i gang med at udvikle en stærk vision og en mission, som fortæller og ikke mindst viser konkret, hvilken forskel du og din virksomhed gør og ønsker at gøre i verden med jeres produkter. Brug gerne FN's 17 Verdensmål som rammen for arbejdet. Det vigtigste er dog, at I kommer i gang. Hellere gør noget i det små for at komme i gang end ikke at gøre noget.

3. Kom online nu

Corona-tilværelsen har gjort mange flere åbne overfor digitale og virtuelle muligheder; og ikke mindst også gjort fordelene tydeligere. Krisen har med andre ord sat turbo på digitaliseringen, særligt indenfor web-handel og online markedsføring. Hvis man

førhen solgte sine varer igennem partnere og forhandlere, så er tiden måske inde til at overveje at sælge direkte til forbrugeren og undgå fordyrende mellemled – til fordel for både kunderne og dig selv.

Derfor: Læg en strategi for din digitale salgskanal. Hvilke fordele og ulemper kan du se? Hvad vil det betyde for din prisstruktur, din forretningsmodel, margin, indtjening, dit forhandlernet, slutkunderne og ikke mindst din organisation? Kom i gang med online marketing – udbyg dine sociale medier kanaler og skab indhold med værdi for dine kunder.

4. Fokuser på fællesskabet fremfor ego'et

Undersøgelser har vist, at under Covid-19 har folks behov flyttet sig fra selvrealisering,

til mere fællesskab, det nære, familien og de tætte relationer. For mange virksomheder og brands betyder det, at de i deres kommunikation skal fokusere mere på, hvordan deres produkt kan samle folk og skabe fællesskab og bidrage i en social kontekst. Sammen med et (øget) fokus på bæredygtighed, skal virksomheder ud at kommunikere deres værdier og eventuelle udvikle sociale koncepter omkring deres produkter og services i højere grad.

Derfor: Overvej hvordan din virksomhed, produkter og services kan bidrage i en social kontekst. Hvordan kan I lægge et socialt "lag" rundt om jeres produkt og services med udgangspunkt i jeres vision, mission, værdier og eksisterende produkter og services. Overvej, hvordan du

kan gøre fællesskabet til det primære og produktet til det sekundære.

5. Tænk mere dansk og lokalt

I forlængelse af ønsket om mere fællesskab, så viser undersøgelser, at danskerne i højere grad under Covid-19 ønsker at støtte op om det danske og i høj grad det lokale. Vi står mere sammen som nation og som lokalbeboere. Vi vil derfor i videst muligt omfang købe og støtte lokalt. Vi støtter i højere grad de gode formål og vi vil gerne forføres af gode lokale historier, hvor vi selv kan være med til at gøre en konkret og synlig forskel.

Derfor: Overvej, hvordan du kan markedsføre din virksomhed, dit brand og dine produkter lokalt. Kan du

+ Martin Brems har tidligere sidet i ledelsen hos Legos Future Lab, været marketingchef hos vækst-kometen Net-company og arbejdet med at opbygge stærke brand-positioner for en lang række danske og internationale virksomheder på reklamebureau i både Odense og i København.

I 2014 stiftede han Brems & Co. – et internationalt strategisk marketingbureau, som hjælper virksomheder og organisationer med at udvikle stærke bæredygtige brands.

Læs mere på www.brems.dk

Har du kommentarer til klummen, så skriv gerne direkte til Martin på mb@brems.dk eller ring på 60257572.

igangsætte initiativer, der understøtter og hjælper lokalsamfundet. Tænk over, hvordan du kan bidrage til fællesskabet? Det kunne være nye tiltag i produktionen, nye lokale samarbejdspartnere eller leverandører eller som sponsor for nye tiltag, der skal hjælpe Danmark eller lokalsamfundet i gang igen.

Grib muligheden nu

Ordsproget "Intet er så skidt, at det ikke er godt for noget" er i høj grad også gældende her post-corona – det handler blot om at gribe mulighederne. De virksomheder, som derfor formår at tænke mere menneskelighed ind i deres vision, mission, værdisæt, produkter og services – og tager mere samfundsansvar og udviser samfundssind vil overhale dem, som ikke gør.

Hotel Hvide Hus ➤ Højskole Østersøen ➤ **Hotel Østersø**

Hotel med Fjordudsigt i Aabenraa, 20 meter fra den store hvide sandstrand

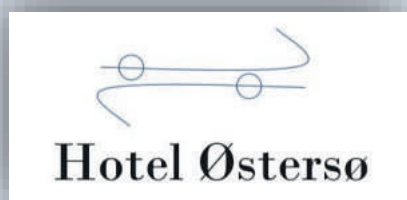
Book dit første **ophold** eller hold dit næste **arrangement** på **Hotel Østersø**!

- ✓ Mere end 50 værelser, priser fra 550kr.
- ✓ Prisvenlige erhvervsaftaler
- ✓ Arrangementer op til 150 personer



Spis godt på Restaurant Under Sejlet,
300m langs strandpromenaden

Find flere oplysninger på
www.hotelosterso.dk



" Hotel, med *måske* den bedste udsigt i Sønderjylland "



info@hotelosterso.dk

70 60 20 30

Flensborgvej 50, 6200 Aabenraa

Går du med tanker om
**Domicil, Erhverv eller
Boligbyggeri**
så kontakt **ROESGAARD BYG**



Du har ambitionerne...
– vi har erfaringen med store projekter!

- ✓ **Total- og hovedentreprise**
- ✓ **Mere end 30 års erfaring inden for byggeri**

Vi har mere end 30 års erfaring og løser alle typer opgaver hvad enten der er tale om totalentreprise, hovedentreprise eller fagentreprise.

Vi sætter en ære i at være en kyndig og kompetent partner gennem hele byggeforløbet med mest muligt faglig rådgivning/sparring i planlægningsfasen og mindst mulig besvær i byggefasen.

Uanset opgavens størrelse og omfang, går vi aldrig på kompromis med kvalitet og vi holder altid vores aftaler.



Følg os på Facebook

ROESGAARDBYG.dk

Trabjerggårdvej 20 · Gudum · 7620 Lemvig · T: 9786 3410 · M: 2161 0941 · info@roesgaardbyg.dk

Børsen Gazelle
2008 og 2009

Et advisory board er light-udgaven af den professionelle bestyrelse

- Etablering af et advisory board er noget af det bedste, jeg har gjort, efter jeg overtog virksomheden for otte år siden, fortæller fynsk ejerleder, som har valgt bestyrelsen med eksterne medlemmer fra.

Henrik Skov Anhøj
hesk@stiften.dk

DANMARK: Det er stadig et fåtal af de ejerledede virksomheder i Danmark, der har en professionel bestyrelse med eksterne medlemmer som en del af baglandet.

Joakim Brüchmann, administrerende direktør for den digitale bestyrelsesdatabase og rekrutteringsportal Nboard har en forklaring på årsagen:

- Den professionelle bestyrelse giver mange ejerledere gåsehud, fordi de ser det som en suverænitetsafgivelse, men ejerlederne skal huske, at det er dem, der hyrer og fyrrer medlemmerne.

- Der er tale om et politisk stigma. Bestyrelsen er et kontrolorgan, som kigger ejerlederen over skulderen, fordi bestyrelsen også har et juridisk ansvar, og mange ejerledere har netop startet egen virksomhed for at få den totale frihed, forklarer Joakim Brüchmann.

Han peger på, at ejerlederne med fordel kan begynde et andet sted - med et advisory board, der er en anderledes uforpligtende størrelse.

- I et advisory board er der alene fokus på sparring og mentorarbejdet, som eksterne medlemmer af bestyrelsen også typisk vil komme med, og hvis advisory boardet ikke skaber værdi, kan man hurtigt skille sig af med det igen, siger Joakim Brüchmann.

Start i det små

Et advisory board er på den måde light-udgaven af den professionelle bestyrelse, og især for nye virksomhedsejere kan det være et værdifuldt skridt, påpeger Brüchmann:

- Det behøver jo ikke altid

være 0-100 fra første færd, men sådan lyder det ofte fra de rekrutteringskonsulenter, som styrer debatten. Jeg anbefaler i stedet at begynde med et advisory board med to eller maksimalt tre medlemmer, få det op at køre og så udvide senere. Og er der et krav om en professionel bestyrelse, hvis man eksempelvis har et lån fra Vækstfonden, så begynd med at finde formanden og byg ud derfra.

Sidstnævnte er tilfældet for mikrobryggeriet Åben i Kolding, som netop har søgt efter en ekstern bestyrelsesformand via Nboards platform.

Mere end 2100 kandidater

Det fynske familie-gartneri PKM er en af de 120 virksomheder, der har benyttet sig af Nboard til at rekruttere blandt mere end 2100 kandidater til bestyrelser og advisory board.

Gartneriet PKM, der efter et generationsskifte nu er ejet af sønnen Poul Madsen, mens Anett Madsen er mor og administrerende direktør, fandt deres nye bestyrelsesmedlem via et åbent opslag på Nboard i maj 2020.

Feltet med 28 ansøgere blev i første omgang skåret ned til seks kandidater, og det endelige valg faldt på Erik Bo Christensen fra Randers. Han matchede bedst de kompetencer, som virksomheden søgte inden for salg, produktionsoptimering, supply-chain og et dybt kendskab til gartneribranchen.

Brug for kompetencer

Et andet eksempel er niche-virksomheden Nordisk Microfiber Danmark ApS i Odense SØ, der producerer, sælger og udvikler rengøringsartikler til 100 forhandlere i Skandinavien.

Virksomheden valgte i 2016 at rette fokus på miljø

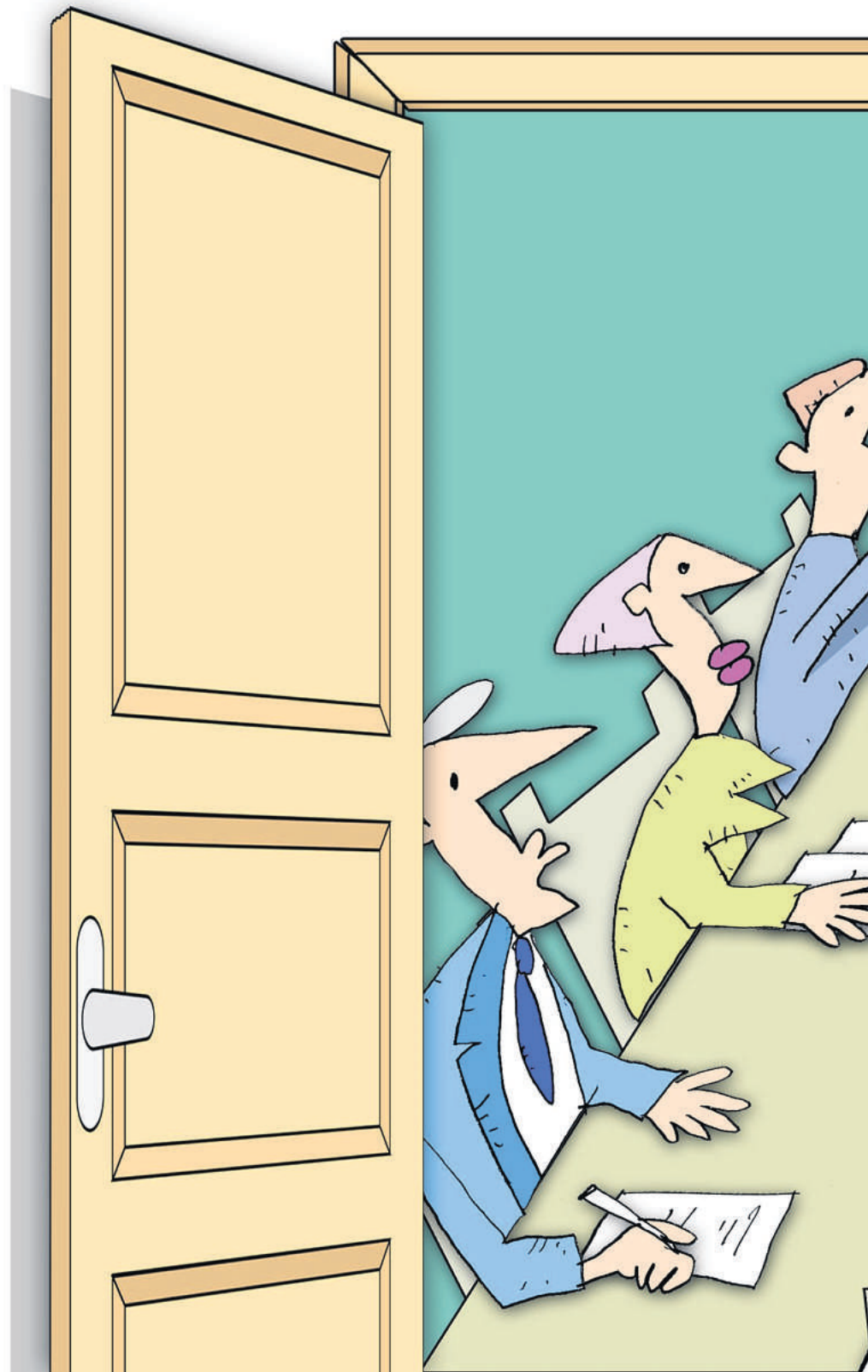


Rune Sejten er ejerleder og direktør for Nordisk Microfiber Danmark ApS, der beskæftiger fem ansatte i Odense. Ifølge direktøren ligger virksomhedens vækstrate på 20-40 procent om året og landede i 2019 et overskud på 1,6 mio. kroner før skat. Pressefoto



Joakim Brüchmann er direktør og medstifter af Nboard.dk, der har Martin Thorborg som bestyrelsesformand og medstifter. Pressefoto

og svanemærkede produkter, og især det seneste år har satsningen vist sig at være den rigtige bedømt på efterspørgslen ifølge direktør Rune Sejten. Han har benyttet Nboard til at finde et nyt medlem til virksomhedens advisory board, der blev etableret første gang for fire år siden.



Jeg frygtede, at det ville blive for tungt med eksterne medlemmer i bestyrelsen. Jeg er selv en person, som kan lide at eksekvere, og jeg kan godt lide at have personer omkring mig som eksekverer.

RUNE SEJTEN, DIREKTØR NORDISK MICROFIBER DANMARK APS

- Jeg overtog virksomheden i 2012 fra min far, som stiftede selskabet i 1998. I de første år havde jeg en mentor, som jeg kunne sparre med, men efterhånden havde jeg brug for flere kompetencer, og i de otte år jeg har stået i spidsen for virksomheden, er etableringen af advisory boardet noget af det bedste, jeg har gjort, forklarer Rune Sejten og fortsætter:

- Jeg frygtede, at det ville blive for tungt med eksterne medlemmer i bestyrelsen. Jeg er selv en person, som kan lide at eksekvere, og jeg kan godt lide at have personer omkring mig som eksekverer. Derfor passer advisory boardet bedre til mig og min må-



FAKTA

AKTIVE BESTYRELSER

I en artikelserie sætter Erhverv+ fokus på emnet Aktive Bestyrelser.

Ifølge en rapport fra Center for Ejerlede Virksomheder ved CBS med afsæt i 76.000 danske aktie- og anpartsselskaber havde blot seks procent af de ejerlede virksomheder en professionel bestyrelse i 2019, mens tallet er henholdsvis 22 og 29 procent for semi-ejerlede og ikke-ejerlede virksomheder.

Omtrent halvdelen af Danmarks cirka 300.000 virksomheder er personligt ejede, mens mere end 90 procent af samtlige virksomheder er familie- eller ejerlede.

Første afsnit i serien handlede om betydningen af at have en professionel bestyrelse som sparringspartner i en krisetid. Interview med tidligere topchef i Carlsberg og i dag professionelt medlem af ni bestyrelser, Jørn Tolstrup Rohde.

Andet afsnit var et uddrag fra bogen Den Aktive Bestyrelse - udvikler virksomheden og skaber konkurrenceevne skrevet af Lars Bo Hansen og Steen Ernlund.

I tredje afsnit gav Flemming N. Enevoldsen, tidligere administrerende direktør for Tulip og DC Foods i Danish Crown-koncernen, gode råd til sammensætningen af bestyrelsen, det optimale samspil og strukturering af bestyrelsesarbejdet.

Fjerde afsnit satte fokus på at sikre arvefølgen og betydningen af at skifte ud i direktion og bestyrelse, så kompetencerne passer til, hvor virksomheden befinder sig på vækstkurven.

I femte afsnit mødte vi Henrik Enegaard Skaanderup, professionel bestyrelsesformand for familieejede og -lede Marlon Tørmørtel i Brædstrup, som søger ny eksternt administrerende direktør og nyt eksternt bestyrelsesmedlem for at tage næste skridt i udviklingen af virksomheden.

Sjette afsnit vender advisory boardet - den professionelle bestyrelse i en light-udgave.

Alle afsnit er tilgængelige på erhvervplus.dk efterhånden som de udkommer.

de at drive virksomhed på.

Nordisk Microfibers advisory board mødes typisk fire-fem timer hver anden måned, og nogle er de store landvindinger gennem årene er arbejdet med at tydeliggøre Value Propositions - hvorfor kunderne skal handle hos Nordisk Microfiber - og Total Cost of Ownership - et produkts pris medregnet alle omkostninger.

Klassens frække dreng

Tilbage til Nboard.dk, som Joakim Brüchmann selv kalder den digitale og frække dreng i klassen:

- Vi etablerede Nboard, fordi vi mener, at rekrutteringsmarkedet til bestyrelser

og advisory boards var dysfunktionelt. I 95 procent af alle tilfælde, skete rekrutteringerne via netværk, hvormed der også var en familie- eller vennerelation på spil, og det kan give store problemer for dynamikken i lokalet og gøre konstellationen mindre professionel.

- Alt for ofte rekrutterer virksomhederne fra en meget lille andedam. Processen er drevet af netværk, og køber man sig til at bruge en headhunter, så er det for at forlænge sit netværk. Der kan vores løsning noget andet og mere, siger Joakim Brüchmann.

Han tilføjer, at prisen for at rekruttere et eksternt bestyrelsesmedlem afhænger af alt

FAKTA

NBOARD

Nboard er stiftet i foråret 2019 af Joakim Brüchmann (med en fortid i finansverden hos blandt andet Goldman Sachs i London), Oscar Vingtoft Jacobsen (it-ingeniør og serie-iværksætter) og Martin Thorborg (serie-iværksætter, stifter af Jubii, Dinero med mere).

Nboard er en digital platform til rekruttering af eksterne medlemmer til bestyrelse og advisory boards. Platformen giver mulighed for at vælge mellem mere end 2100 kandidater, og foreløbig har 120 virksomheder rekrutteret via Nboard.

Platformen er inspireret af Martin Thorborgs Dinero-model, hvor det er gratis at gå på jagt i databasen, søge efter specifikke kompetencer, chatte direkte med kandidater og oprette favoritlister, mens det koster henholdsvis 4500 kroner at lave et opslag og få hjælp af dedikeret recruiter, samt 12.500 kroner, hvis recruiteren skal køre den fulde proces og præsentere de fem bedste kandidater.

NBOARD.DK

fra virksomhedens størrelse til kandidatens kompetencer, men tommelfingerregel er

50.000 kroner i årligt honorar til et eksternt bestyrelsesmedlem og det dobbelte -

minimum - til formanden.

- Men til et advisory board kan du få tunge kandidater

ind for 25.000 kroner om året, fordi medlemmernes ansvar også er anderledes, slutter Joakim Brüchmann.

EU søger at styrke sit nye sundhedsprogram markant

NYT FRA EU

Artiklen er leveret af
Midtjyllands EU-kontor
(CDEU)

MIDTJYLLAND: Covid-19 pandemien har vist behovet for at øge EU's beredskab og kapacitet til at reagere effektivt på store sundhedstrusler på tværs af grænserne.

Derfor har Europa-Kommissionen i sit udspil for det nye EU-sundhedsprogram foreslået et budget på hele 9,4 milliarder euro. Det giver gode støttemuligheder for blandt andet virksomheder, der arbejder med medicinsk udstyr.

Målet er øget sundhedsberedskab og modstandsdygtige sundhedssystemer.

I kølvandet på Covid-19 pandemien har Europa-Kommissionen præsenteret sit nye sundhedsprogram kaldet EU4Health. Covid-19 pandemien har nemlig vist behovet for at øge EU's beredskab og kapacitet til at reagere effektivt på store trusler på tværs af grænserne, herunder bedre koordinering mellem



Maria Heilskou Pedersen, sundhedskonsulent, CDEU. Pressefoto

medlemslandene og flere investeringer i sundhedssystemer, så de kan klare de frem-

tidige udfordringer.

- Sundhedsprogrammet kan ses som EU's svar på de

udfordringer, som pandemien har medført. Programmet vil således styrke EU's beredskab og gøre sundhedssystemerne mere modstandsdygtige, og her vil virksomhederne også komme til at spille en stor rolle, lyder det fra CDEU's sundhedskonsulent, Maria Heilskou Pedersen.

Sundhedsprogrammet vil få tre overordnede formål, nemlig at beskytte EU-borgere mod grænseoverskridende sundhedstrusler samt at forbedre krisestyringskapaciteten; at styrke de europæiske sundhedssystemer og arbejdsstyrker inden for sundhedsvæsenet; samt at gøre medicin, medicinsk udstyr og andre kriserelevante produkter tilgængelige foruden at støtte innovation.

Her vil især den sidste prioritet være interessant i et virksomhedsperspektiv:

- Når det gælder om at udvikle de nødvendige løsninger, så kommer virksomhederne til at spille en nøglerolle. Sundhedsområdet har, som man også kan se på forslaget til budgettets størrelse, meget stor bevågenhed fra EU's side, og derfor vil der



Når det gælder om at udvikle de nødvendige løsninger, så kommer virksomhederne til at spille en nøglerolle.

også i denne henseende være særligt gode støttemuligheder for virksomheder, der kan hjælpe med at udvikle og levere de rette, innovative sundhedsløsninger.

- Der kan være tale om for eksempel lægemidler og medicinsk udstyr, herunder produkter og løsninger til hospitaler, samt digitale værktøjer og tjenester, der muliggør kontinuitet i plejen, og som kan hjælpe med at bevare adgang til vigtige varer og tjenester i krisetider, fortæller Maria Heilskou Pedersen.

Sundhedsprogrammet var oprindeligt tiltænkt som en del af European Social Fund Plus (ESF+), men grundet de

indvirkninger, som Covid-19 har medført, har Kommissionen valgt at præsentere EU4Health som et 'stand-alone' program. I Europa-Kommissionens nye udspil til MFF (den syvårige budgetramme) er der således blevet afsat 9,4 milliarder euro til sundhedsprogrammet, hvilket er betydeligt mere end de 414 mio. euro, der tidligere er blevet spillet ud med.

Hele EU's syvårige budget er i øjeblikket til forhandling mellem EU's stats- og regeringschefer, og det er håbet, at et endeligt budget kan landes snarest muligt, allerhelst inden august.

Alt MURERARBEJDE

udføres - få råd og vejledning - også om

LANDBRUGSBYGGERI

Ombygninger, tilbygninger, flisearbejde og reparationer

Ring og få et uforbindende tilbud
- intet er for småt...

Murermester

Ivan Berthelsen APS

Mimersvej 74 . 7620 Lemvig . ivan-berthelsen@hotmail.com . 2123 3164

Se her

Alle tiders rengøring
Vestjysk hjemmeservice Aps

Rengøring til private og enhvers rengøring
vindues polering fra 7kr. - Have service.

Hanne Jensen: 26221554

Villy Jensen: 40526389

AUT. KLOAKMESTER

BrianBorg.dk

Lemvig . Tlf. 2424 6025

• Nyanlæg & reparationer • Jord- & betonarbejde
• Belægning • Salt & snerydning

HS Rengøring

Helle Skoven Lock • 6893 Hemmet • hsrengoring.dk

**Vil du have ekstra tid,
så giv et kald:**

* rengøring til private og erhverv
* fraflytningsrengøring
* hovedrengøring
* haveservice
* gavekort
2324 4885

**Her kommer mutter med kost og
spand og gør alle mennesker glade**



Erhverv+

Tlf. 65 45 53 70 - Mail: erhverv@jfm.dk - www.erhvervplus.dk

Skab vækst for din virksomhed med en IT-løsning fra Elite IT

- ✓ En autoriseret **Navision/Dynamics NAV-partner** med højtspecialiserede konsulenter
- ✓ Et kontaktpunkt: ERP, software, apps og hosting under ét tag
- ✓ Ekspert i procesunderstøttelse med effektive IT-løsninger, fx projektstyring med timeregistrering i smartphone-app

www.eliteit.dk
Tlf. 88 16 88 10



Elite IT
lad IT hjælpe dig

Nye betalingsfrister for A-skat og AM-bidrag



ARNE B'S BLOG

Arne B. Jepsen, Senior Partner, BDO

betød, at virksomhederne fik længere frist med betalingen af indeholdt A-skat og AM-bidrag af løn for april, maj og juni måned. Helt konkret betød ændringen, at maj, juni og juli måned blev gjort betalingsfri for de mindre og mellemstore virksomheder, mens de store virksomheder blev betalingsfri i april, maj og juni måned.

Prisen for betalingsfriheden i de tre måneder var, at de indeholdte beløb i stedet skulle betales sammen med de beløb, som indeholdes ved lønudbetalingerne for august, september og oktober måned. Det ville betyde dobbeltbetaling tre måneder i streg.

Nu er fristerne for betaling af indeholdt A-skat og AM-bidrag for april, maj og juni forlænget yderligere og denne gang således, at der ikke skal betales for to måneder tre gange i træk. Nu bliver der i stedet tale om to betalinger i henholdsvis januar, marts og maj måned næste år, men ikke på de samme datoer.

I nedenstående tabel er virksomhedernes betaling af

Lønperiode	Betalingsdato - små og mellemstore virksomheder	Betalingsdato - store virksomheder
Juli 2020	10. august 2020	31. juli 2020
April 2020	10. september 2020	31. august 2020
Maj 2020	12. oktober 2020	30. september 2020
Juni 2020	10. november 2020	30. oktober 2020
November 2020	10. december 2020	30. november 2020
December 2020	18. januar 2021	30. december 2020
August 2020	29. januar 2021	15. januar 2021
Januar 2021	10. februar 2021	1. februar 2021
Februar 2021	10. marts 2021	1. marts 2021
September 2020	31. marts 2021	16. marts 2021
Marts 2021	12. april 2021	31. marts 2021
April 2021	10. maj 2021	30. april 2021
Oktober 2020	31. maj 2021	17. maj 2021

indeholdt A-skat og AM-bidrag rangeret efter betalingsdato. Som det fremgår, medfører ændringen, at indeholdt A-skat og AM-bidrag for juli måned nu skal betales før de tilsvarende beløb for april, maj og juni måned,

mens indeholdt A-skat og AM-bidrag for oktober måned 2020 skal betales senere end de indeholdte beløb for april måned 2021. Reglerne for indberetning er ikke ændret.

+ Med 40 år i revisionsbranchen er Arne B. Jepsen rådgivende revisor for kunder fra vidt forskellige brancher.

Specialet er rådgivning inden for skat, køb og salg af virksomheder samt generationsskifte.

Interessen går især i retning af de små og mellemstore virksomheder, da det særligt er herfra, at landets vækst skal komme.

Hold jeres kursus på Hotel Nørre Vinkel i Lemvig

Kursusdøgn

Store og små konferencer
- op til 450 pers.

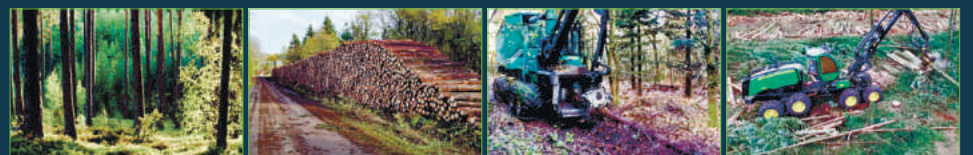
Receptioner

Alle med den fantastiske
udsigt ud over Lemvig by
og fjord



**HOTEL
NØRRE VINKEL** ★★★

Søgårdevejen 6 · 7620 Lemvig · Tlf. 9782 2211
www.norrevinkel.dk · E-mail: info@norrevinkel.dk



Haderup Skovservice A/S

Skovbrugets professionelle samarbejdspartner

- Rådgivning - projektering - projektudførelse
- Kulturforberedelse og plantning
- Skovning - tynding - flishugningsopgaver
- Køb og salg af råtræ og flis
- Rydning/tynding af læhegn og træerødder

Vi projekterer og udfører både små opgaver, og helt store projekter i totalentreprise.



Haderup Skovservice A/S | Teglværksvej 3-7 | 7540 Haderup
Haderup-skovservice.dk | info@haderup-skovservice.dk
T: 73 70 99 98



DRØMMEBOLIG

- skal boligen udvides eller moderniseres så
hjælper vi med rådgivning og har kompetencerne!

Vi tilbyder at være med fra processens spæde start, til du står foran dit
drømmehus - helt efter dine ønsker...



...når det handler om teknik

Telefon 96104000 + info@plusel.dk
www.plusel.dk

Ikke alle er med i det store aktiecomeback

INVESTOR

Otto Friedrichsen, aktiechef og partner, Formuepleje



Det ser imponerende ud, at aktiemarkedet på lange stræk ser ud til at have indhentet tabene under coronakrisen. Men kradsen man lidt i overfladen, vil man se, at comebacket dækker over, at nogle få sektorer og selskaber har klaret sig uforholdsmæssigt bedre end andre, skriver Otto Friedrichsen i sin klumme. Pressefoto

Mange undrer sig med god grund over, hvordan aktiemarkedet ser ud til at have genvundet alt det tabte og nærmest står uberørt af hele coronanedlukningen, den stigende arbejdsløshed og den igangværende recession. Men der er faktisk en relativt god forklaring på, hvordan det hænger sammen.

Efter de hurtigste og dybeste fald nogensinde i aktiemarkedet i februar og marts ser det ud til, at meget usikkerhed allerede nu er ude af systemet igen. Det er naturligvis sket i takt med, at samfundene stille og roligt genåbner igen, og at myndighederne i større eller mindre grad får bugt eller kontrol med virusudbruddet, men fremfor alt også det faktum at centralbankerne i mange tilfælde har genoprettet markedsorden igen.

Graver man lidt dybere

end blot at kigge på, hvordan aktiemarkedet er kommet igen oven på panikken i februar og marts og har klaret sig som helhed siden da, vil man finde ud af, at comebacket dækker over, at nogle få sektorer og selskaber har klaret sig særligt godt i løbet af

coronakrisen. Polariseringen i aktiemarkedet er ikke set siden IT-boblen og finanskrisen.

Selskaber som Amazon, Microsoft og andre techselskaber har ligefrem nydt godt af coronakrisen, og for en lang række sundhedsselska-

ber gælder det, at de som altid under kriser er mindre konjunkturfølsomme og derfor ikke bliver ramt på driften i samme omfang, som vi har set det med selskaber inden for energi, luftfart og finans.

En række af de biotek- og medicinalselskaber, der blandt andet jager en vaccineløsning på Covid-19-virussen, har ligeledes og ikke overraskende tiltrukket sig positiv opmærksomhed fra investorernes side.

På den baggrund har der fundet en form for udskilningsløb sted, hvor aktier inden for finans, energi og transport har mistet momentum i forhold til IT- og sundhedsaktier, der nu udgør over 40 procent af vægten i det amerikanske S&P 500-indeks, hvor de fem største selskaber – alle inden for teknologi – samtidig udgør over 20 procent af vægten.

Det fortæller dels, at det ikke er alle selskaber, der deltager i det store aktiecomeback, vi har set siden 23. marts og dels, at den undren, som mange har over, hvordan det pludselig ser ud til at gå godt på aktiemarkedet, også rum-

mer en mere nuanceret forklaring. Medianselskabet i S&P 500 klarer sig således væsentligt dårligere rent afkastmæssigt, og det skal man være opmærksom på, når man udvælger sine aktier, så man ikke investerer i blind tillid til, at coronakrisen er et overstået kapitel.

Nedlukningerne efter corona har naturligt nok bragt fokus på selskabernes likviditet og solvens. Omsætningen og indtjening er under pres, men de faste omkostninger mm. skal fortsat betales, hvorfor investorerne i stor stil fokuserer på balancesammensætning og konkursrisiko i det enkelte selskab.

På den baggrund er mange virksomheders normale dominerende fokus på at sikre indtjeningen skubbet i baggrunden. Indtjeningen vil komme under pres i 2020, men som investor er det mere afgørende, at det enkelte selskab kan leve længe nok til at opleve også at opleve normaliseringen gående mod 2021.

På lang sigt er det virksomhedernes indtjening, der driver aktiemarkedet, men et

+ Klummen er leveret til Erhverv+ af Formuepleje, der er Danmarks største bankafhængige kapitalforvalter med cirka 80 milliarder kroner under forvaltning og har cirka 11.000 investorer.

Formuepleje investerer i aktier, obligationer, virksomhedsobligationer og ejendomme.

Hovedsædet ligger i Aarhus, og der er over 90 medarbejdere, som primært har base i Aarhus og København.

Virksomheden blev grundlagt af Claus Hommelhoff og Erik Møller i 1986, mens Niels B. Thuesen har været administrerende direktør siden 2012.

udefrakommende og pludseligt fænomen som Covid-19 og de enorme økonomiske konsekvenser, der kommer i kølvandet på det, har midlertidigt rykket de kortsigtede indtjeningsforventningerne i hierarkiet til fordel for fokus på likviditet og solvens for at sikre mange selskabers overlevelse.

REPMOBIL

Din professionelle samarbejdspartner

Vi udfører reparationer af mobiltelefoner, tablets og computere m.m.

REPMOBIL

Østergade 8A, 7500 - Holstebro - Tlf.: 97 42 12 05

◊ Vi har vestjyllands hurtigste skruetrækker ◊

Opret en erhvervsaftale i dag og opnå en masse fordele

GØR DRØMMEN TIL VIRKELIGHED

- Indgangspartier
- P-pladser
- Fortov
- Beskæring
- Beplantning

Lad dig inspirere på vores facebookside:

→ f/AnlægsgartnerKimLundager



Anlægsgartner
Kim Lundager
Vildbjerg - 40 83 35 95
www.kimlundager.dk

RING OG FÅ ET UFORPLIGTENDE TILBUD PÅ 4083 3595 · kimlundager@mail.dk

SKJERN ELEKTRO



Auto – el værksted

Vi har mange års erfaring i reparation af startere og generatorer til både samt kørende materiel.

Mange opgaver kan klares nu og her fra vort vel udstyret lager af starter og generatorer.

Vi forhandler og servicerer

- Eberspächer varmer
- Webasto varmer



Vi er også forhandler for

- Garmin (kun marine)
- Vetus
- Palby Marine



Vardevej 34
6900 Skjern

Innovationssamarbejde sendte lille virksomhed ind i varmen hos vindmøllegiganter

OFFSHORE

Søren Munch,
Erhvervsstyrelsen

AARHUS/ESBJERG: Store og små aktører fik gevinst af struktur-fondsprojekt i Energy Innovation Cluster, som står bag en række vellykkede innovationssamarbejder.

- Alle virksomheder burde arbejde med innovation, og man skal ikke holde sig tilbage, fordi man er en lille virksomhed. Det åbner døre til steder, hvor man ellers ikke ville kunne komme ind.

Sådan siger direktør Kim D. Jensen i Aarhus-virksomheden Advantis efter et vellykket innovationssamarbejde med nogle af vindmøllebranchens allerstørste aktører i et regionalfondsprojekt under Energy Innovation Cluster (EIC) i Esbjerg. EIC er en klyngeorganisation og et innovationsnetværk for energiproduktion.

Advantis er en af mange virksomheder, som har deltaget i et innovationssamarbejde i projektet "Innovationssamarbejder i offshoreklyngen". Projektet har fået 13,3 mio. kroner i støtte fra EU's Regionalfond.

Samarbejderne har til formål at skabe innovative virksomheder, og det foregår efter EIC's succesrige opskrift: En problemerer efterspørger et produkt eller en løsning, som leveres af en problemløser, der får hjælp fra underleverandører og en videninstitution.

- Det er en stor fordel i et innovationssamarbejde, at der er nogen, der står med et problem, som de skal have løst hos nogle som os. Det giver langt mere vind i et projekt, siger Kim D. Jensen.

Den lille Aarhus-virksomhed, der leverer industrielt design, sad i Common Equipment Towers-projektet til bords med vindmølle-producenterne Siemens Gamesa og MHI Vestas under arbejdet med at udvikle en ny, standardiseret stålfod, der kan bære op til 200 tons tunge vindmølletårne under transport.

Arbejdet i projektet er netop afsluttet med en prototype, som er testet i Give og på Esbjerg Havn.

Udstyret kan anvendes fra det tidspunkt, tårnet er produceret, og indtil det rejses og



En ny tårnfod, der passer til alle gængse typer møllesektioner på markedet, er det konkrete resultat af et innovationssamarbejde i struktur-fondsprojektet "Innovationssamarbejder i offshoreklyngen". Pressefoto



Den nye standardiserede fod passer til alle gængse typer møllesektioner på markedet. Den er lettere end tidligere versioner, og der kan spares op mod en hel dag alene i montagen, vurderer Advantis. Pressefoto

samles i den havn, hvorfra havvindmølleparken skal udsendes.

Både Siemens Gamesa og MHI Vestas har allerede afgivet bestillinger på den nye standardiserede fod, og for Advantis har projektet betydet, at virksomheden har fået en rammeaftale med MHI Vestas om at være leverandør på design.

- For vores lille virksomhed har det været spændende at sidde og udveksle viden og erfaring med to megastore virksomheder, og generelt har samarbejdet været en

kæmpegevinst. Og på sigt kommer den investering i udviklingsarbejde til at give flere arbejdspladser, siger Kim D. Jensen fra Advantis.

Projektleder Christian Munk Jensen er enig:

- Det har givet Advantis super erfaring på et helt særligt område hos to store producenter af vindmøller, og det har gjort virksomheden mere innovativ end tidligere.

I projektet lød opgaven på at udvikle en standardiseret transportramme og løfteudstyr til transport og opbevaring af vindmølletårne, som

kan bruges af aktører i vindmølleindustrien. På den måde kan industrien have en fælles pulje af udstyr i stedet for at have hver deres, ligesom det i dag er tilfældet med europaller.

Bag ønsket stod Siemens Gamesa og MHI Vestas, som siden 2017 har samarbejdet med EIC om at standardisere standarder, udstyr og guideliner på områder, som ikke er forretningskritiske for vindmølleproducenterne.

Både standardiseringsprojekterne og EU-projektet bidrager til industrialiseringen

af vindmølleindustrien, så omkostningerne kan sænkes, og sikkerheden og kvaliteten kan øges.

- Det mål nåede vi, for produktet er enkelt og billigt. Mange værktøjer er simpelthen så avancerede i dag, og de bliver nemt meget dyre at producere. Vi udviklede derfor en løsning, der kræver meget mindre svejsning, er lettere og billigere at transportere og montere, siger Kim D. Jensen, som vurderer, at man i montageprocessen kommer til at spare en del tid.

Tårnfoden er udviklet som et industrialiseringsprodukt uden rettigheder, så produktets specifikationer efterfølgende kan tilgås af alle aktører i vindindustrien.

Regionalfondsprojektet "Innovationssamarbejder i offshoreklyngen" har siden august 2016 arbejdet på at skabe flere innovative virksomheder i offshorebranchen via samarbejder om konkrete projekter mellem virksomheder og videninstitutioner. Overliggeren ligger højt i projektet, idet der skal skabes 12 nye innovative virksomheder gennem udviklingen af konkrete nye produkter eller services. Når virksomhederne for alvor begynder at folde sig ud, ventes

det at afføde 535 mio. kroner i øget omsætning, 291 mio. kroner i øget eksport og 231 nye job.

Og det første mål skal nok blive nået, lyder det fra ledelsen i EIC.

- Vores vurdering er, at halvdelen af de 12 innovative virksomheder skabes undervejs i projektperioden, mens resten kommer efter projektperioden. Og virksomhederne er nye virksomheder, som parterne i innovationssamarbejdet grundlægger. Effekterne på omsætning, eksport og arbejdspladser kommer i de følgende år, men dem tror vi også på, siger Glenda Napier, der er administrerende direktør i EIC.

Hun peger på organisationens model for innovations-samarbejder som grundlag for succesen, og hun håber, at den vil danne skole andre steder i landet:

- Vi tror, at det samlede projekt med alle 12 innovationssamarbejder er med til at skabe en "Silicon Valley"-effekt i Danmark. Vi har skabt en fælles opfattelse af, at det er i orden og en god metode at arbejde sammen på kryds og tværs, dele viden og i fællesskab udvikle løsninger og produkter.



**JULEFROKOST-
MAGASIN**
til virksomheder

Kontakt

Ejvind Bruus
på telefon 6545 5370



Magasinet JULEFROKOST

udkommer 24. september 2020

Eksklusivt julefrokostmagasin omdeles til virksomheder på Fyn, i Vest-, Syd- og Østjylland.

I alt 49.200 eksemplarer ved annoncering i alle 4 udgaver.

Synlig på nettet...

Magasinerne udgives også som e-avis på avisernes nyhedssites - både for abonnenter og ikke-abonnenter.



Magasinet udkommer
i 4 udgaver - forhør på
specialtilbud ved flere udgaver

■ Fyn
■ Sydjylland
■ Vestjylland
■ Østjylland

 jysk fynske medier