

MAGASINET

randersbiz

www.randersbiz.dk · april 2024

ERHVERVSVENLIGHED

I SYDDJURS, NORDDJURS OG RANDERS

ØGER EN

FIRE-DAGES UGE

ARBEJDSGLÆDEN?

BILEN&BOSSEN:

BENZIN | BLODET

MORTEN ARNESEN: JEG HAR ALDRIG VÆRET

KARRIEREMENNESKE

RANDERS

ERHVERVSSERVICE

Vi står klar til at hjælpe dig videre

Hverdage 8:00-15:00 på **8915 1600**

 mercatus

Få hjælp til at skabe
overblik og godt indhold
på dine **sociale medier**



8630 0619 · www.mercatus.dk

ER MANGLEN PÅ SOCIAL KAPITAL ET PROBLEM FOR RANDERS?

Det er min klare opfattelse, at vi har et problem med manglende social kapital i Randers! Først vil jeg dog godt lige dykke ned i, hvad jeg mener med social kapital. I denne sammenhæng vil jeg blot holde mig til en simpel forklaring. Nemlig at social kapital handler om relationer mellem mennesker, og er den vigtige ressource, der ligger i relationer mellem mennesker, når de skal skabe eller løse noget sammen.

Jeg synes, der lige nu i Randers er rigelig med eksempler, hvor man kan hævde, at der ikke er opbygget de nødvendige relationer mellem de rigtige mennesker, så man sammen kan skabe eller løse noget sammen.

Lige nu har vi en forfærdelig sag med Nordic Waste, hvor det udefra ser ud som om, at politikere, embedsværk og borgere er splittede. Det skaber frustrationer blandt grupperingerne. Dette er ærgerligt, da der måske netop i denne sag er brug for sammenhold. Der skal naturligvis være plads til uenigheder omkring årsager, håndteringer, m.m. Men kunne det ikke være dejligt, hvis man alligevel kunne blive enige om at gå efter bolden og prøve at samarbejde om en løsning til gavn for lokalsamfundet.

Vi har en midtby og en cityforening, der kæmper. Og tager man temperaturen nede i midtbyen, bliver det tydeligt, at der er splittelse i forhold til, hvordan man skal skabe en levende midtby. Det er også tydeligt, at der er en problematik i

forhold til, hvad kommunen bør gøre, og hvad cityforeningen bør gøre. Og det er også tydeligt, at der er en problematik i forhold til, om man er medlem af cityforeningen eller ej. Tænk nu hvis der var en fælles forståelse for, at man på tværs af grupperingerne skulle øge den sociale kapital og dermed løfte i flok til glæde for midtbyen.

Vi har i Business Randers, i samarbejde med Randers Kommune, fået lavet en ny erhvervs politik, som skal definere rammerne for den lokale erhvervsudvikling de kommende år. Desværre er det min oplevelse, at den sociale kapital mellem Randers Kommune, erhvervslivet og øvrige interessenter ikke er tilstrækkelig høj til, at vi får en effektiv udmøntning af erhvervs politikken. Det er ærgerligt, for jeg er ikke i tvivl om, at der ligger et kæmpe potentiale i, at vi løfter i flok i forhold til en positiv lokal erhvervsudvikling.

Nu har jeg arbejdet i Business Randers i ni år, og jeg er utrolig glad for at arbejde i Randers. Men jeg må også tilstå, at i alle årene har jeg siddet med fornemmelsen af, at Randers aldrig rigtig har fået forløst det store potentiale, jeg synes, Randers har både som by og kommune. Gad vide, om et af problemerne er, at vi ikke er dygtige nok til at øge den sociale kapital mellem de rigtige mennesker? Tænk hvad der kunne ske, hvis vi blev bedre til at tale med hinanden i stedet for om hinanden, og dermed bidrage til en styrkelse af den sociale kapital.



*Direktør Jens Enevold Kristensen,
Business Randers*



INDHOLD

4 ERHVERVSVENLIGHED I SYDDJURS, NORDDJURS OG RANDERS

Der er snart sæson for indsamling af data til Dansk Industris årlige analyse, der vurderer kommunernes erhvervsvenlighed. Vi har spurgt tre erhvervsledere – og medlemmer i DIs lokalbestyrelser i Syddjurs og Randers-Norddjurs, om deres forventninger til resultatet.



8 ØGER EN FIRE-DAGES UGE ARBEJDSGLÆDEN?

Spørgsmålet dukkede op hos kommunikationsbureauet Mercatus A/S under den årlige „ud-i-det-blå“ tur, der sidst i 2023 gik til hovedstaden. Et besøg hos Abticon A/S i samme branche, som direktør Palle Mikkelsen tidligere havde hørt et oplæg med, satte både først tankerne og dernæst et forsøg i gang.



10 BILEN Æ BOSSEN: BENZIN I BLODET

Noget af det første Troels Vikkelsø Løkke tegnede som barn var biler – eller rettere, noget der mindede om biler.

12 STRATEGISK SPARRING SOM STYRKER VIRKSOMHEDERNES POSITION

14 TILLIDEN ER DET VIGTIGSTE

18 MANGE BEHØVER IKKE AT SKIFTE ØKONOMISYSTEM

20 NETVÆRK STYRKER REKRUTTERING I RANDERS

22 VERDENSKLASSE GOLF TIL GAVN FOR LOKALE VIRKSOMHEDER

24 JEG HAR ALDRIG VÆRET KARRIEREMENNESKE

Personprofil Direktør Morten Arnesen, Arena Randers [forsidefoto] Direktøren for Arena Randers lægger stor vægt på, at det han arbejder med, er hans hjerte nært. Han har prøvet meget forskelligt i sit liv men har ingen ambitioner for sin karriere, bare arbejdet giver energi og motivation.

26 AJOUR – NAVNE – SELSKABER REGNSKABER – LEDIGHED – BOLIGMARKED

Udgivelse nr. 47. Magasinet Randers Biz er effektiv og målrettet kommunikation til alle virksomheder, håndværkere, kontorer og forretninger i Randers kommune.

Udgiver: Mercatus A/S, Grenaa tlf. 86 30 06 19.

Redaktion: Lars Chalmer Rasmussen (ansv.), Jens Nikolajsen og Haakon Rønnow Petersen.

Annoncer: Palle Mikkelsen, tlf. 28 10 20 44.

Oplag: 2.200. Samt online udgave til ca. 400 abonnenter.

Tryk / distribution: Grefta Tryk A/S, tlf. 86 32 29 22 / Distribution PLUS til samtlige postregistrerede virksomheder, håndværkere, kontorer og forretninger i Randers kommune.

Næste nummer udkommer i uge 24.

Tekst, foto og annoncer må ikke benyttes erhvervs-mæssigt uden skriftlig tilladelse fra redaktionen. Der må citeres fra magasinet med kildeangivelser efter gældende regler. Klummer og advertorials er betalte indlæg.



ERHVERVS- VENLIGHED I SYDDJURS, NORDDJURS OG RANDERS

Der er snart sæson for indsamling af data til Dansk Industris årlige analyse, der vurderer kommunernes erhvervsvenlighed. Vi har spurgt tre erhvervsledere – og medlemmer i DIs lokalbestyrelser i Syddjurs og Randers-Norrdjurs, om deres forventninger til resultatet.

Umiddelbart efter påske starter DI udsendelsen af spørgeskemaer til en lang række lokale virksomheder, hvor de får mulighed for at vurdere hjemkommunes erhvervsvenlighed, ved at give deres bud på, hvordan de blandt andet oplever dialogen med kommunen, sagsbehandling, trafikforhold samt skatte- og afgiftsniveau.

Op- og nedture

Lokal Erhvervsvenlighed 2024 er en landsdækkende undersøgelse, der evaluerer og sammenligner erhvervsvenligheden i stor set alle landets kommuner, og som sidste år hvilede på næsten 8.000 virksomheders vurdering. Gennem de sidste ti års analyser har der været relativt store udsving på landsplaceringen hos de tre kommuner på Djursland og i Kronjylland.

På graferne kan du se de sidste tre år placeringer og antal besvarelser.

Om undersøgelsen

Ud over vurderinger fra de lokale virksomheder, er analysen baseret på en lang række statistiske parametre, der indikerer, hvordan det er at drive virksomhed i den enkelte kommune. Formålet med spørgeskemaundersøgelsen er at hente oplysninger om kommunerne, som man ikke kan finde i de officielle statistikker.

Resultatet af undersøgelsen offentliggøres i løbet af september.





Adm. direktør Per Hastrup, Prodan A/S

RANDERS KOMMUNE

BALANCE AT VÆRE RETVISENDE

Adm. direktør Per Hastrup, Prodan A/S, der også er bestyrelsesleder i DI Randers-Norddjurs, har store forventninger til Randers Kommunes placering i den kommende tilfredshedsanalyse. „Den gør det godt, og det gælder for den sags skyld også Norddjurs.“

Per giver gerne et par bud på opfordringer til de, der inviteres til at deltage i undersøgelsen. „Det er en svær balance, for på den ene side vil vi gerne have en god score, på den anden side skal den være

» **DE GIK I AKTION, MED EN BEVIDSTHED OM, AT DET ØKONOMISKE SLAGSMÅL MÅ AFKLARES EFTERFØLGENDE**

retvisende.“ Han opfordrer derfor til at sende et signal om de positive oplevelser og ikke om negative ting, man har hørt. „Vi er lidt nogle brokhoverder med hang til at hænge fast i en enkelt sag, der ikke gik helt som forventet eller har taget for lang tid.“

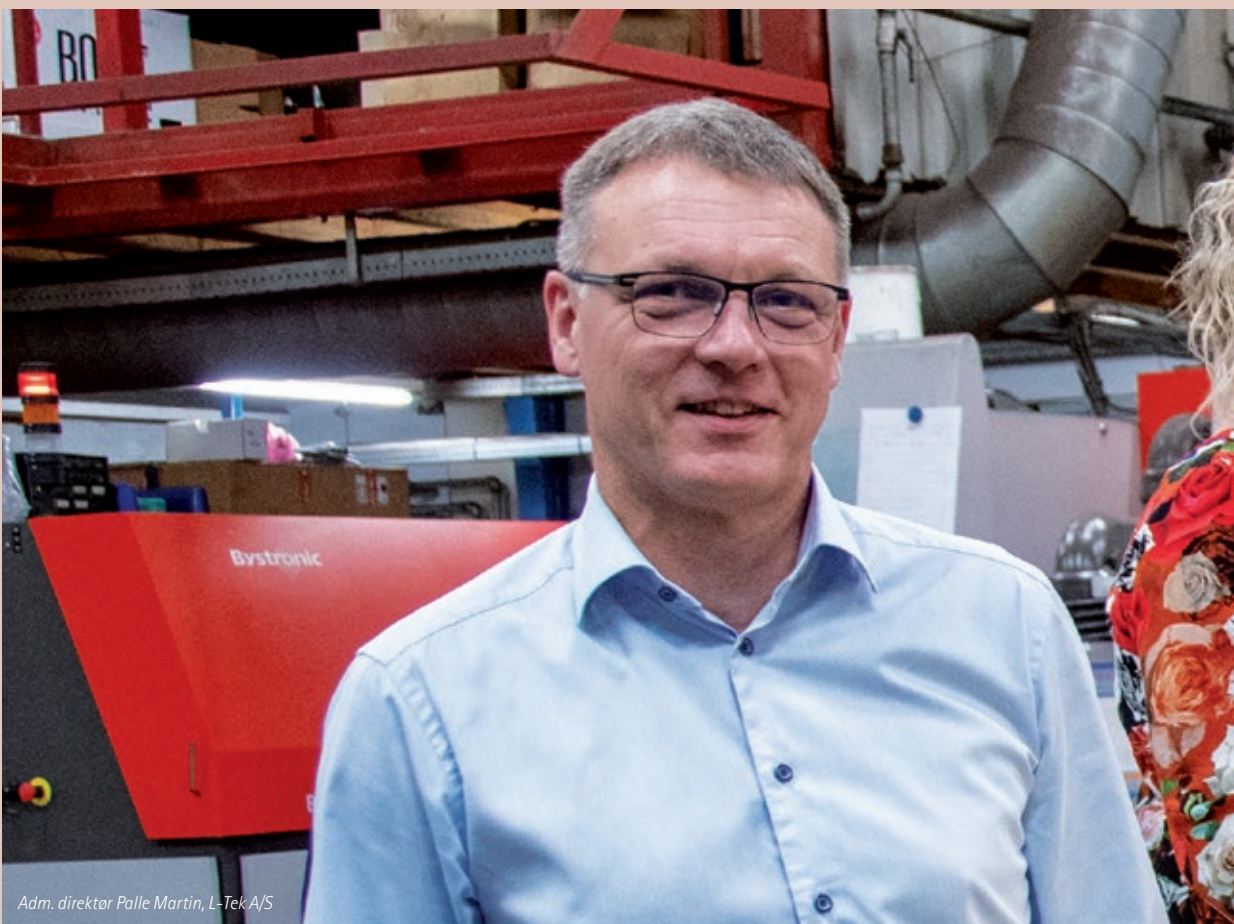
Nordic Waste

Kommunens ageren i forhold til miljø sagen omkring Nordic Waste, tror han ikke får særlig stor indflydelse på resultatet. „Jeg ved godt, det både kan blive en dreng eller

en pige. Men da skaden var sket, reagerede de meget professionelt. Kommunen kunne have fedtspillet og ventet på en afklaring af det økonomiske samspil mellem stat, kommune og kapitalejerne i selskabet, hvilket ville være gået katastrofalt ud over miljøet og beboerne i området. I stedet gik de i aktion, med en bevidsthed om, at det økonomiske slagsmål må afklares efterfølgende.“

Til slut noterer Per, at Randers aldrig kommer i top ti. „Det forhindrer de statistiske forhold, og at vi har den infrastruktur, vi nu engang her.“

Jens Nikolajsen, jens@mercatus.dk



Adm. direktør Palle Martin, L-Tek A/S

NORDDJURS KOMMUNE

DER LYTTES TIL RESULTATET

Hos L-Tek A/S i Nørager påpeger administrerende direktør Palle Martin – der også er vicebestyrelsesleder i DI Randers-Norddjurs – at udfaldet af den årlige tilfredshedsundersøgelse tages yderst seriøst af politikerne i Norddjurs. „Jeg oplever både interesse, lydhørhed og handling, når vi sammen med politikere og topembedsmænd gennemgår årets resultater,“ indleder han. „Der er et stort lokalt engagement, og det er en meget vigtig dialog, som fortæller mig, at DI har skabt et værktøj, der både bruges aktivt og bidrage til syn-

lige resultater lokalt.“ Derfor finder han det også vigtigt, at så mange som muligt udfylder spørgeskemaet. „Jo flere besvarelser, jo mere troværdigt bliver resultatet.“

Nuancerne skal med

Den interesse kommunalbestyrelsen har for resultatet er grunden til Palles opfordring, hvor han i dialogen har mødt mange af kommunalbestyrelsens medlemmer gennem Arbejdsmarkeds- og Erhvervsudvalget. „Vi har ofte en tendens til især at svare på undersøgelser, hvor

vi er lidt utilfredse og leder efter hullerne i osten. Det er vigtigt med nuancerne og derfor også væsentligt at fortælle, hvad der går godt.“

Palle har derudover en klar oplevelse af, at der er et stærkt interessefællesskab for hele Djursland gennem DUR (Djurslands Udviklings Råd). „Det er et fælles projekt at positionere hele Djursland samlet.“

» **JO FLERE
BESVARELSER, JO MERE
TROVÆRDIGT BLIVER
RESULTATET**



Tømrermester Lennart Brouer, Tømrerfirma Thorkil Brouer A/S

SYDDJURS KOMMUNE

TRE UDFORDRINGER

Tømrermester Lennart Brouer er tilknyttet DI gennem den syv mand store lokalbestyrelse for håndværkere i det tidligere Dansk Byggeri, der i dag er en del af DI. Han peger på, at set fra en lokal håndværkers perspektiv, har kommunen en række udfordringer, der skal arbejdes med. „For det første er der plads til forbedring på byggesager, hvor behandlingstiderne både er for lange og svinger meget. Og så er det vigtigt, at kommunen bruger de lokale håndværkere til at løse de spjæld- og vedligeholdelsesopgaver, der er på deres egne bygninger som skoler og plejehjem.“ For Lennart er det den type opgaver, der gør, at de kan tage folk ind fra Jobcentret til forskellige småjobs.

Lennart opfordrer også Syddjurs til at se realistisk på økonomien i den grønne omstilling. „Den er helt nødvendig, og man skal have for øje, at det er dyrere at istandsætte

end at bygge nyt, og at det er mere kostbart at bruge brugte byggematerialer end nye. Det skal med helt i projekteringsfasen i udbuddene.“

Erhvervsenheden og borgmesterbesøg

Der er stor ros fra tømrermesteren

til etablering af den nye fælles erhvervsenhed. „Det er et rigtig godt tiltag, og selv om vi ikke bruger den så meget selv, får den megen ros. Ikke mindst for at komme med hurtige svar. Jeg

slår på tromme for den, og de mange forskellige ydelser, de kan hjælpe erhvervslivet med.“ Han mener også, at pengene er givet godt ud, så der kan komme nye virksomhe-

der til, samt at de, der er her, bliver og udvikler sig.

Også initiativet med at flytte borgmesterkontoret ud i lokalområderne, ser Lennart som godt. „Det er et godt forsøg, og han (borgmester Michael Stegger Jensen) virker reelt engageret og interesseret i at komme

ud og høre, hvad folk bokser med. Det er en rigtig god ide.“

Lokalbestyrelsen bruger en del tid på undersøgelsens resultater for at øge tilfredsigheden, så Syddjurs derved kommer

højere op på listen. „Derfor er det vigtigt, at de, der får spørgeskemaet tilsendt, udfylder det. Vi gør det altid selv,“ runder han af.

» JEG SLÅR

PÅ TROMME FOR ERHVERVSENHEDEN, OG DE MANGE FORSKELLIGE YDELSER, DE KAN HJÆLPE ERHVERVSLIVET MED

Spørgsmålet dukkede op hos kommunikationsbureauet Mercatus A/S under den årlige „ud-i-det-blå“ tur, der sidst i 2023 gik til hovedstaden. Et besøg hos Abticon A/S i samme branche, som direktør Palle Mikkelsen tidligere havde hørt et oplæg med, satte både først tanker og dernæst et forsøg i gang.

Abticon kunne dokumentere både produktivitet-, tilfredsheds- og indtjeningsfremgang ved at gå fra fem til fire dages arbejdsuge med fuld løn. De har fået mere arbejdsglæde og endnu mere tilfredse medarbejdere. Rekrutteringen i den hurtigt voksende virksomhed er pludselig ikke længere en udfordring. Succesen er så stor, at de nu har oprettet et „Institut for 4-dages arbejdsuge“, hvor de nu hjælper andre virksomheder med at komme i gang.

Ifølge en undersøgelse lavet af Norstat for Business Danmark, drømmer tre ud af fire lønmodtagere (72 pct.) om at arbejde fire frem for fem dage om ugen. Vel landet på Djursland igen blev fire partnere derfor enige om at arbejde videre med mulighederne for en fire dages

arbejdsuge og 50% mere weekend, og anden januar i år gik startskuddet for en forsøgsperiode frem til 30. juni med fast fredag om fredagen.

Arbejdsglæde og indtjening

Hele teamet er med på de nye tanker og muligheder. En 4-dages arbejdsuge, der hos Mercatus er på 34 timer, skal være et middel til at give en sundere balance mellem arbejde og fritid, forklarer Palle. „Vi

stræber efter at blive mere effektive, uden at gå på kompromis med resultaterne. Vi vil skabe de bedst mulige arbejdsbetingelser for vores

medarbejdere. Det er afgørende for at fastholde og tiltrække vores talenter.“

Palle forventer også et reduceret stressniveau, færre sygemeldinger

» VI STRÆBER EFTER AT BLIVE MERE EFFEKTIVE, UDEN AT GÅ PÅ KOMPROMIS MED RESULTATERNE

ØGER EN FIRE-DAGES UGE ARBEJDGLÆDEN?

og mere overskud på arbejdspladsen, fordi der er mere tid til at slappe af og dyrke tilværelsen uden for arbejdet.

„I forsøget med en 4-dages arbejdsuge har vi gentænkt vores arbejdsmetoder: Hvordan kan vi løse opgaverne smartere og

bedre, så vi skaber større trivsel for vores medarbejdere både privat og på arbejde? Hvordan kan vi både arbejde endnu bedre sammen og forstyrre hinanden mindre?“

Gentænker arbejdsmåden

Gevinsterne ved 4-dages arbejdsuge afhænger først og fremmest af, hvordan vi arbejder og ikke hvor meget vi arbejder, forklarer Palle, der fortæller, at der er indført en række konkrete tiltag: „Vi har indført

fokustid, hvor vi alle kan arbejde uden forstyrrelser på kryds og tværs. Vi har installeret 'busy lights', hvor en rød eller grøn lampe fortæller, om man er optaget eller ledig.“

Der afholdes nu alene interne møder efter frokost. De skal altid have en dagsorden og en fastlagt varighed. „Det kan virke banalt, men møderne er faktisk allerede blevet både kortere og skarpere. Vi har altid haft næsten fri mødetid. Den har vi strammet lidt op på, så alle nu som udgangspunkt skal møde mellem kl. 7 og 10. Det gør vi for at sikre arbejdsro om formiddagen, hvor hjernen beviseligt er mest frisk og effektiv. Vi får også på den måde et

bredt bånd over alle dage,

hvor alle er til stede. Det er stadig fleksibelt, hvornår man går hjem, men vi forventer, at alle placerer planlagt fravær til fx lægebesøg om fredagen.“

Mere tilfredse kunder

Palle understreger, at forsøget også skal give større smil hos kunderne. „Den større arbejdsglæde skal gerne smitte af på både vores opgaveløsninger og vores kundedialog, så kunderne også bliver mere tilfredse. Hvis hjernen er glad, bliver den mere produktiv,“ konstaterer han.

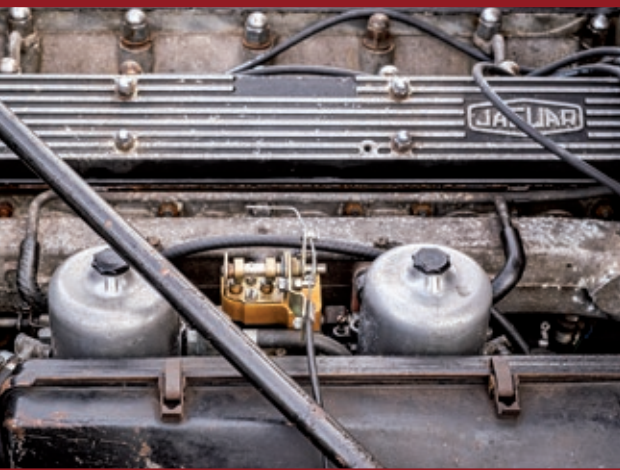
De fire partnere dækker fredagene ind på skift, så kunderne stadig altid kan få hjælp. „Det er vigtigt for os, at kunderne også nikker til vores tanker og rent faktisk oplever, at vi bliver endnu bedre til at hjælpe dem med deres kommunikation,“ slutter han.

Lars Chalmer Rasmussen, lars@mercatus.dk

» DEN STØRRE ARBEJDSGLÆDE SKAL GERNE SMITTE AF PÅ BÅDE VORES OPGAVELØSNINGER OG VORES KUNDEDIALOG



Direktør Palle Mikkelsen, Mercatus A/S



BENZIN I BLODET

Noget af det første Troels Vikkelsø Lerke tegnede som barn var biler – eller rettere, noget der mindede om biler.

På samme måde var det foretrukne legetøj modelbiler. Med årene er fascinationen blevet til hans levevej. Troels blev udlært hos en ejendoms-mægler og senere bilsælger hos forskellige forhandlere. „Jeg har ved siden af handlet med veteranbiler fra min private adresse i Randers, men gik i januar 2023 all in som selvstændig med virksomheden Classic Garage. I januar 2023 startede jeg virksomheden, og i december 2023 sagde jeg mit job op og fik i samtidig



nøglerne til den nye hal og gik all-in på Classic Garage," fortæller han.

Den ædle britte

For et par år siden købte han den smukke Jaguar XJ6, der har kørt det meste af sit liv i Viborg området, som sin private veteranbil. „Jeg har også kørt meget på motorcykel, men med to mindre drenge kan vi bedre tage på ture hele familien sammen. Det er hyggeligt, og køreturen i sådan en klassiker kan noget helt

ekstraordinært, som nye biler ikke kommer i nærheden af.“

Familien har været til Kalø Tirsdagstræf i Jaguaren masser af gange, hvor der også lokkes med softice og ristede pølser.

Jens Nikolajsen, jens@mercatus.dk

Jaguar XJ6, Series 1

Byggeår: 1971 | Assembly Coventry, England
Antal: 59,077 (1968–1973)
Motor: 4.2 L XK 16
6 cyl. Række
Effekt: 225 HK

HVAD BON'ER UD I DIT LIV?

HER BRUGER VI PENGENE:

BOLIGBENYTTELSE	33,3%
FØDEVARER, BEKLÆDNING	17,5%
ANDET	16,6%
FRITID, RESTAURANTER	16,1%
TRANSPORT	13,9%
KOMMUNIKATION	2,5%

FORBRUGSFORDELING FOR DANSKE HUSSTANDE IFØLGE DANMARKS STATISTIK

Årlig indkomst før skat for en gennemsnitsdansker:

DKK 338.122

Gennemsnit for et par med 2 børn:

DKK 1.026.376

KILDE: DANMARKS STATISTIK

Årlig udgifter til et barn i

gennemsnit i 18 år?

DKK 1 MIO.

Gennemsnitlige samlede

udgifter til at bo i hus pr. md.:

DKK 11.240

Den dyreste kommune er

Frederiksberg: DKK 30.000

Den billigste kommune er

Århus: DKK 5.000

KILDE: MIKRODT.DK

På de 10% billigste og

dyreste huse i Danmark:

DKK 5,9 MIO.

KILDE: BOLIGSIDEN

Gennemsnitlig pensionsform

STRATEGISK SPARRING SOM STYRKER VIRKSOMHED

Jyske Bank har udviklet et værktøj til at få ejendomskunder på forkant med muligheder og risici. Det er med til at gøre kunderne mere velhavende og økonomisk solide.

Jyske Risk Manager er et værktøj, der bruges af Jyske Bank i Randers til at skabe et risikooverblik for erhvervskunderne, når deres regnskabstal, strategi og lån, alt det hårde og bløde, kommer i. Værktøjet konsekvensberegner på forskellige scenarier, som rådgiveren drøfter med virksomheden.

„Jeg præsenterer risikoprofilen og spørger, hvad du som kunde tror på, er mest sandsynligt, og hvad du kan gøre ved det. Jeg arbejder fortrinsvist på kunder med eksponering imod projekt- og udlejningsejendomme. Med værktøjet ser vi sammen på renterisici og for eksempel indflydelsen på cash flow fra tomgang, altså ubesatte lejemål,“ forklarer Jes Holstein Nørgaard, erhvervspartner for projekt- og udlejningsejendomme hos Jyske Bank i Randers.

Med Jyske Risk Manager får han og kunden også indblik i tendenser og fremtidsscenerier i form af blandt andet udvikling i demografi og lovgivning, så udlejerer er på forkant.

Det kan være kommende krav om energirenovering og udvikling i lokalbefolkningens alderssammen-

sætning. Hvis man udlejer ungdomsboliger, og der vil blive flere ældre og færre unge, er det en risiko.

Vil gøre en forskel for kunderne

„At vente på det rigtige tidspunkt er det samme som at udskyde beslutningen. Vi hjælper igennem vores værktøj med at skabe et detal-

jeret overblik på langsigtet drift og likviditet, så beslutningen kan træffes i nuet.

Hvordan ser det ud med fast eller variabel rente og eventuelt udløb af afdragsfrihed eksempelvis om nogle få år...? Vi ser også på mulige besparelser på for eksempel forsikringer og el, om lejeniveau er repræsentativt

» VI SKAL FINDE LØSNINGERNE VED AT TILPASSE OS, OG JEG VIL GERNE GØRE EN FORSKEL FOR VORES KUNDER

for markedet, og om der skal energirenoveres og installeres vandmålere,“ fortæller Jes Holstein Nørgaard.

Han holder som regel et årligt møde med alle sine kunder, og her drøfter de årshjul, som han og kunden i samarbejde udfærdiger. På møderne taler de om markedets udvikling og planlægger eventu-

møder med nogle af bankens mange specialister.

„Det handler om at være proaktiv. Jeg ønsker at lære mine kunder at kende og levere noget, der betyder noget for dem. Verden ændrer sig, og forandringer er det eneste, der er konstant. Vi skal finde løsninger ved at tilpasse os, og jeg vil

gerne gøre en forskel for vores kunder,“ mener han.

Mange stabile og loyale kunder

„Inden det allerførste

møde med en ny kunde stiller jeg tre „brændende“ spørgsmål, der udfordrer, hvorfor kunden gør, som vedkommende gør. Jeg vil gerne have svarene inden mødet. Hvis kunden ikke kan formulere svarene, spørger jeg ind til det,“ fortæller Jes Holstein Nørgaard.

„Vi investerer massivt i banken for at skabe værdi. Det gør, at vi har en pulje af stabile og loyale kunder, vi har en lang relation til. Det er en tankegang, der gennemsyrrer banken. Vi ønsker at være en anderledes bank, der gør en forskel for dig,“ fortæller han.

Da lovgivningen foreskriver, at bankerne har homogene produkter, som han udtrykker det, er det på rådgivning, service og it-løsninger, de kan konkurrere. Jyske Bank har blandt andet en tv-kanal, Jyske Bank TV, og tilbyder grønne obligationer, og hertil kommer værktøjet Jyske Risk Manager.

Haakon Rønnow Petersen,
haakon@mercatus.dk

LEDERNES POSITION



TILLIDEN ER DE

I Randers er der et professionelt erhvervsnetværk, hvis primære formål er at skabe rammerne for, at en bred vifte af små og store virksomheder fra forskellige brancher kan opbygge gensidig tillid og relationer på tværs.

I alt 150 virksomheder er lige nu med i Netværk Randers.

„Det er en god blanding af store virksomheder med flere hundrede ansatte, mellemstore og små virksomheder inklusive enkeltmandsvirksomheden,“ fortæller Nils Erik Lund Skaarup, som driver Netværk Randers og desuden har virksomheden Jysk Telefon.

Netværket består af to spændende netværkskoncepter. Under hvert netværkskoncept er der et fast rul af relationsskabende morgenmøder, og løbende indbydes

der desuden til større arrangementer og events på tværs af koncepter og grupper.

„Vi har typisk fire årlige fællesarrangementer. Det kan være en tur i teatret, bøl og rødvin, forårsfest eller en tur på Hvidsten Kro. Vi arbejder løbende ud fra fantastiske indspark fra medlemmerne

men gentager også gerne succeserne,“ fortæller Nils videre.

» VI HAR ALTID BRANCHEEKSKLUSIVITET I DEN ENKELTE GRUPPE, ELLERS ÅBNER DE SIG IKKE

Nils Erik Lund Skaarup

To forskellige netværkskoncepter

De to netværkskoncepter differentierer sig ved at være henholdsvis med og uden rotation i netværksgrupperne. I koncept 1 er der et stort net-

T VIGTIGSTE

TILLIDEN ER DET VIGTIGSTE

værk af cirka 100 medlemmer, der altid roterer i grupper a ti personer, således det aldrig er de samme netværkere, man sidder til bords med. Koncept 2 består derimod af to faste grupper med hver 25 deltagere, som alle inviteres til samme møder. Her kan der i stedet laves rotationer i mindre grupper, men man lærer som udgangspunkt hele gruppen at kende fra begyndelsen.

„Vi har altid brancheeksklusivitet i den enkelte gruppe, ellers åbner de sig ikke. Det gælder i begge koncepter. Men til de store fællesarrangementer opsøger de hinanden. Vi er mange i et rigtigt godt netværk, men der er plads til flere. Det er dog ikke alle, der passer ind og kan være med,“ fortæller Nils Erik Lund Skaarup.

„Det kræver måske lige en yderligere forklaring, for det er ikke sådan at vi kører en form for casting på medlemmerne. Det skal nærmere forstås sådan, at der er nogle personer, som udelukkende netværker med direkte salg for øje, og således vil netværksmøder bære præg af mange erklærede salgstaler. Det er der allerede andre netværk, som gør rigtig godt. Vi slår os nærmere på at være et relationsnetværk, så her er det altid tilliden og relationerne, der

kommer først, og så sker der ofte en helt naturlig proces af samarbejder på tværs af virksomhederne hen over tid,“ uddyber han.

Taler hinanden op

Han understreger, at formålet ikke er at se netværket som kunde

gruppe men som et fortroligt forum, hvor man først og fremmest skal skabe tillid og herefter relationer og samarbejde.

En af deltagerne i en fast gruppe er Bjørn Christensen, som har virksomheden Proludic Danmark.

„Jeg syntes, netværk var spild af tid, og motivationen var for mig aldrig rigtig til stede. Da jeg startede for mig selv, blev jeg bekymret for at blive for snæversynet, og da Nils har kontor ved siden af og gav mig inputs, blev jeg motiveret til at være med. Vi snakker rigtig godt sammen og når kun sjældent til de faste punkter,“ roser han.

Han har nu været med i netværket i tre måneder mens andre i gruppen har været med i otte år.

Stanley Schmücker har virksomheden Green Adventure og har været

i rotationsgruppen siden 2018. Han har prøvet mere hardcore netværk, men de var ikke noget for ham.

„Det her er baseret på relationer. Vi kan stå inde for hinanden og har tillid til hinanden. Det fungerer supergodt for mig. Vi bliver tæt knyttet, selv om man selvfølgelig klikker bedre med nogen end andre. Vi gør vores ypperste for at tale hinanden op,“ mener han.

„Jeg startede i Netværk Randers for at blive kendt i området og skabe netværk. Det kan bruges på kryds og tværs til alt muligt, jeg ikke havde forestillet mig. Også privat. Man får gode venner og god business. Vi tipper hinanden om kunder og leverandører, og så er det også markedsføring at være i netværk,“ fortæller Allan Bundgaard, som er med i rotationsgruppen og har virksomheden Topptopo.

Haakon Rønnow Petersen,
haakon@mercatus.dk

VI KAN STÅ INDE FOR HINANDEN OG HAR TILLID TIL HINANDEN

Stanley Schmücker

MAN FÅR GODE VENNER OG GOD BUSINESS

Allan Bundgaard

KOM I DIALOG MED EN STRATEGI



Den digitale udvikling har gjort det nemmere at komme til orde, men sværere at blive hørt!

Brug dine ressourcer (tid og penge) rigtigt, så du får et udbytte, du kan måle.

Kom i dialog med dine vigtigste målgrupper med en skræddersyet kommunikationsstrategi, udformet til netop DIN virksomhed. Kommunikationsstrategien er den røde tråd for din virksomheds kommunikation. Gør du det rigtigt, vil du knytte et stærkt bånd til både kunder, medarbejdere, leverandører og samarbejdspartnere.



Book et møde

Skal vi hjælpe dig med din strategiske kommunikation? Ring til partner & kontaktchef Palle Mikkelsen på tlf. **28 10 20 44**, eller send ham en mail på palle@mercatus.dk



HAR DU HOVEDET FULD AF JORD?

Så har vi masser af gode erhvervsgrunde – også en til din virksomhed. Kvadratmeterpris fra kr 45/m². Jord tæt på E45 og med en stærk infrastruktur i kommunen. Se erhvervsjord på www.erhvervsgrunde.randers.dk eller ring 8915 1600.



RANDERS



Direktør Henrik Kruse, Digisense A/S

MANGE BEHØVER IKKE AT SKIF

Omkring 150.000 danske virksomheder bruger et økonomisystem, der ikke er forhåndsgodkendt af Erhvervsstyrelsen. Men langt de fleste kan nøjes med at udvide det eksisterende system, så det overholder den nye bogføringslov, forklarer direktør Henrik Kruse fra Risskovbaserede Digisense A/S.

Måske er du også blevet tæppebombet med reklamer om at skifte økonomisystem til et af dem, der netop er blevet forhåndsgodkendt af Erhvervsstyrelsen, så det overholder den nye bogføringslov. Men for langt de fleste findes der en anden og langt billigere mulighed, som Henrik Kruse og hans folk allerede har hjulpet en lang række lokale virksomheder med. Han tilbyder en anden og lidt overset løsning for de virksomheder, der ikke har lyst, råd eller ressourcer til at skifte hele økonomisystemet.

Erhvervsstyrelsen har gjort det muligt at beholde dit nuværende system, også selv om det ikke er på listen, blot du lever op til nogle digitaliseringskrav. Bogføringssystemet kaldes så for et specialudviklet system.

» MANGE TROR, AT DE ABSOLUT SKAL SKIFTE SYSTEM FOR AT LEVE OP TIL KRAVENE, MEN DET ER IKKE ALTID DET BEDSTE

Henrik Kruse, Digisense A/S

Undgå at skifte system

Henrik har siddet med til nogle af møderne hos Erhvervsstyrelsen og er kommet med input til lovgivningen. Derfor er han og Digisense specialister, når det kommer til specialudviklede systemer, og har sat sig grundigt ind i de krav, der skal opfyldes for at overholde den nye bogføringslov. Digisense har bygget moduler, der kan implementeres i de fleste bogførings-systemer, så de lever op til kravene.

„Der er rigtig mange, der slet ikke kender til denne mulighed.

Vi har fået henvendelser fra en lang række lokale virksomheder, der ikke anede deres levende råd, for mange tror, at de absolut skal skifte system for at leve op til kravene, men det er ikke altid det bedste. Med vores mo-



Bogholder Lone Hager Pedersen, David Super-Light

TE ØKONOMISYSTEM

duler er det nemt og meget billigere få sit nuværende system udvidet, så det lever op til kravene,” konstaterer Henrik.

Fra 400.000 kr. til 15.000 kr.

En af de virksomheder, Digisense har hjulpet, er David Super-Light – et belysningsfirma med omkring 20 ansatte og en årlig omsætning på 17 mio. kr. Bogholder Lone Hager Pedersen forklarer, at det „var voldsomt“, da konsekvenserne af den nye bogføringslov gik op for hende og kollegerne.

De første meldinger lød på, at virksomheden kunne kigge ind i en udgift på omkring 400.000 kr. for at skifte fra dens nuværende regnskabssystem, C5 til et af de forhåndsgodkendte.

» VI BEHOLDER DET SYSTEM, VI KENDER, SÅ VI SLIPPER OGSÅ FOR AT BRUGE EN MASSE RESSOURCER PÅ OPLÆRING AF MEDARBEJDERNE

Lone Hager Pedersen, David Super-Light

„Det er rigtig mange penge for vores virksomhed og virkede uoverskueligt, og vi havde heller ikke lyst til at skifte system,” siger Lone

Hager Pedersen.

Virksomheden blev anbefalet at kontakte Digisense, som hjalp med en alternativ løsning, der havde en opstartsudgift på 15.000 kr.

„Det er vi virkelig glade for

og lettede over. Samtidig beholder vi det system, vi kender, så vi slipper også for at bruge en masse ressourcer på oplæring af medarbejderne,” siger Lone Hager Pedersen.

Engangsomkostning plus abonnement

Henrik forklarer, at engangsomkostningen på at komme i gang med at bruge modulerne fra Digisense

typisk er 10-15.000 kr.: „På vores hjemmeside er det nemt at få overblik over, hvordan du kan optimere dit nuværende bogføringssystem og leve op til kravene og hvad det cirka vil koste i abonnement i forhold til det aktuelle behov. Hvis jeg får en henvendelse, kan jeg hurtigt komme med et konkret tilbud.”

Lars Chalmer Rasmussen, lars@mercatus.dk

Inden udgangen af 2024 skal alle virksomheder og foreninger med en nettoomsætning over 300.000 kr. bogføre digitalt. Det omfatter bl.a. at koble sig op til NemHandel og sende og modtage elektroniske fakturaer som datafiler.

Virksomheden kan vælge at skifte til et af de bogføringssystemer, der er blevet forhåndsgodkendt af Erhvervsstyrelsen eller at beholde sit nuværende men specialtilpassede bogføringssystem.



Center for Virksomhedsservice og Rekruttering i Randers er gået sammen i et netværk med nogle af de mest socialt ansvarlige virksomheder i kommunen. Formålet er at sparre med hinanden og i sidste ende forbedre matchet mellem virksomhed og medarbejder.

Hvor jobcentrene tidligere fandt jobs, der passede til den ledige, er der nu også et andet fokus. Jobcentrets erhvervsafdeling har skiftet navn til Center for Virksomhedsservice og Rekruttering og fokuserer i samarbejde med virksomhederne mere på hvordan end på hvem og hvad.

„Vi gør meget for at stimulere mødet mellem virksomheden og den ledige. Vi besøger 2.000 virksomheder og behandler mere end tusind jobåbninger årligt. Hver gang går vi målrettet efter at løse virksomhedens behov for arbejdskraft,” fortæller Tine Arensbach, som er virksomhedsservicechef for Center for Virksomhedsservice og Rekruttering.

» UD OVER REKRUTTERING TALER VI OM VI SOCIAL ANSVARLIGHED, S'ET I ESG

Diskuterer rekruttering og ESG
Omkring to tredjedele af alle ansættelser sker igennem jobskifte og påvirker derfor ikke ledighedskøen. Den tredjedel, hun arbejder med, kræver tilpasning og åbenhed fra både den ledige og virksomheden. Når en ledig får job, er det derfor hver gang en gevinst for personen selv, virksomheden og samfundet.

„Med 150 af de mest socialt ansvarlige virksomheder har vi skabt et netværk. Ud over rekruttering taler vi om vi social ansvarlighed, S'et i ESG, som handler om mangfoldige arbejdspladser, fastholdelse af medarbejdere, CSR-job, uddannelse af lærlinge og elever samt køn,” fortæller Tine Arensbach.



NETVÆRK STYRKER REKRUTTERING I RANDERS

Skal være fedt at drive virksomhed i Randers

Også hvordan man kan blive bedre til at forebygge fyringer, som er et kæmpe driftstab for virksomhederne, bliver drøftet. Ud af de 150 virksomheder er der cirka 40 gengangere til netværksmøderne. Møderne holdes på skift på virksomhederne, så der er god mulighed for at inspirere hinanden. I marts foregik det på Regionshospitalet Randers, og næste gang er det på Overgaard Gods. Ofte er der rundvisning, her efter et tema og endelig den vigtige netværksdannelse.

„Vi får værdifuld feedback fra virksomhederne. De stiller sig til rådighed for både os og hinanden og deler deres erfaringer. Vi vil sammen gerne skabe et Randers, hvor det er fedt at drive virksomhed. Fælles udfordringer kræver fælles

løsninger, hvilket også har skabt nye samarbejdsformer internt i Randers Kommune, hvor Virksomhedsservice også læner sig op ad både Erhvervs- og Klimaservice,“ fortæller hun.

Vil gerne have flere med

Overordnet er det Tine Arensbachs formål med netværket at kitte erhvervslederne sammen, så de bliver ambassadører for den gode, mangfoldige ledelse. At de investerer i mennesker som resurser. De rette personer i de rette jobs er reelt Danmarks råstof, mener hun. Hun vil derfor gerne arbejde for, at alle virksomheder får øje på potentialerne hos de mennesker, der pt. står uden

for arbejdsfællesskabet – blandt

» DE STILLER SIG TIL RÅDIGHED FOR BÅDE OS OG HINANDEN OG DELER DERES ERFARINGER

skal man forholde sig til det. I vores netværk forholder vi os til det, og vi vil gerne have flere virksomheder med, uden det på nogen måde skal blive for stort. Alle med interesse for netværket er velkomne til at henvende sig,“ slutter hun.

Haakon Rønnow Petersen,
haakon@mercatus.dk

andet igennem opkvalificering.

„Alle, der vil levere til store virksomheder, skal ifølge EU rapportere deres ESG. Derfor

Eventchef Mette Berthelsen, Randers Kommune, afdelingsleder Lene Bjarke Skov og kulturkonsulent Lise Grankvist Larsen, Syddjurs Kommune, eventmanager Allan Tambo Christiansen, Aarhus Kommune, natur- og kulturkonsulent Joan Niedoborsky Knudsen, Norddjurs Kommune og direktør Flemming Astrup, Dansk GolfPromote



VERDENSKLASSE

TIL GAVN FOR LOKALE VIRKSOMHEDER

Med forventning om op mod 70.000 gæster over de fire turneringsdage i august kan din virksomhed få stort udbytte.

Direktør Flemming Astrup fra Golfpromote, som er arrangør sammen med de fire kommuner Norddjurs, Syddjurs, Randers og Aarhus som sponsorer, glæder sig til at sætte området på verdenskortet, når Danish Golf Championship 2024, der

er en del af DP World Tour, afvikles i dagene 22-25. august på Lübker Golf & Spa Resort. Han har store forventninger. „Der er 19 danskere med på DP World Tour, og de deltager

alle i den danske afdeling hos os. Det betyder massiv interesse fra både golfere og alle andre i ind- og udland,“ lyder det fra Astrup.

Små og store sponsorater

Allerede nu har både fonde, pengeinstitutter og både store og små lokale virksomheder engageret sig som aktive sponsorer. Men det er vigtigt for Flemming at slå fast, at der kan laves sponsorater i alle prisklasser. „Det er oplagt at bruge vores event

til både egen eksponering og pleje af kunder og medarbejdere. Turneringen kører over fire dage, hvor man kan gå til og fra, som man vil. Der er golf fra 7:30 til 19:30. Vi bygger en ret stor teltby med mad, drikke og shopping, hvor alle også kan byde ind, samt aktiviteter for børn og voksne. Et sponsorat kan være at købe fire VIP-billetter til 1.000 kr. for en dag. De kan udbygges med fx. loungeadgang. Men vi har også dagsbilletter fra små 200 kr,“ siger Flemming Astrup.

Store tal

De 156 deltagende spillere flyves direkte ind fra Prag, hvor den tjekkiske afdeling af DP World Tour er afviklet ugen før. Hele arrangementet TV-dækkes til mere end 600 millioner husstande i 67 lande. Spillere, caddies, TV crew og staff alene har et overnatningsbehov på 4.400

overnatninger gennem ugen. Hertil kommer overnatninger til sponsorer, frivillige og alle øvrige besøgende. Budgettet for hele arrangementet er på godt 40 mio. kr., hvoraf arrangørkommunerne samlet investerer tre en halv million.

Resultat af tæt samarbejde

Chefkonsulent Poul Møller fra Syddjurs Kommune, der er koordinator for kommunerne, er begejstret for, at det er lykkedes at få turneringen til området. „Arrangementet med sin massive opmærksomhed gør de fire nabokommuner langt mere attraktive. Det kommer os alle til gode, både lokale virksomheder, detailhandel, hele turismesektoren og lokalbefolkningen som helhed. Vi skal være stolte af at bo og leve her – og sådan en turnering er helt sikkert med til, at vi ranker ryggen.“

Når turneringen skal afvikles på Lübker er det ifølge Poul Møller stærkt medvirkende, at der i hele processen har været en stærk politisk vilje i de fire kommuner til at få det til at lykkes. „Vi har et godt og tæt teamwork omkring arrangementet og får med dette event en helt unik promovning af området

som helhed, og som en del af samarbejdet er der aftalt en lang række aktiviteter, både med de 15 lokale golfklubber og i Aarhus, Randers, Grenaa og Ebeltoft,“ forklarer han.

Skoler,

erhvervsorganisationer og andre interesserede bliver tilbudt at byde ind med aktiviteter i forbindelse med eventet. Konkret bliver der oprettet såkaldte Fanzoner i de fire byer. Fanzonerne drives af de lokale golfklubber. På storskærmene her sendes der live fra Lübker, ligesom Viaplay og V Sport Golf viser transmitterede udsendelser. Der bliver også afviklet en række golfrelaterede aktiviteter i byerne på de fire turneringsdage. Poul håber på, at byerne og klubberne griber muligheden og bakker op med flere lokale aktiviteter i løbet af ugen.

Lars Chalmer Rasmussen, lars@mercatus.dk

» DET ER OPLAGT AT BRUGE VORES EVENT TIL BÅDE EGEN EKSPONERING OG PLEJE AF KUNDER OG MEDARBEJDERE

Flemming Astrup, Golfpromote

» DET KOMMER OS ALLE TIL GODE, BÅDE LOKALE VIRKSOMHEDER, DETAILHANDEL, HELE TURISMESEKTOREN OG LOKALBEFOLKNINGEN

Poul Møller, Syddjurs Kommune

GOLF

JEG HAR ALDRIG VÆRET KARRIEREMEN

Direktøren for Arena Randers lægger stor vægt på, at det han arbejder med, er hans hjerte nært. Han har prøvet meget forskelligt i sit liv men har ingen ambitioner for sin karriere, bare arbejdet giver energi og motivation.

Morten Arnesen har været direktør for Arena Randers i snart to år, hvor færdiggørelsen af den nye multiarena, som blandt andet har været uden tribuner siden oktober 2022, har fyldt meget. Han glæder sig til at arenaen går over i drift. For 48 år siden blev han født i Aarhus.

„Jeg er vokset op i Lystrup med min lillesøster og forældre, som var meget vellidte med en positiv tilgang. Vi havde få penge og kom ikke på store rejser. Min far var kreativ med skøre opfindelser. Hans valgsprog var, at vi hopper ud fra broen og bygger vingerne på vej ned,“ husker Morten Arnesen.

Faren var norsk, og allerede i en tidlig alder blev Morten sendt med færgen til oldeforældrene i Norge. En gang blev han snuppet med en skinke i tolden, men han fik lov at beholde den. Efter 10. klasse bestyrede han Lønstrup Iscafé med en kammeret i sommerferien.

Engagerede sig i Randers

„Jeg troede, jeg skulle på HH efter ferien, men jeg fik et postkort fra min far i Australien, hvor han var rejsemontør for Terma i Lystrup. Jeg blev fristet og tog til Australien i stedet og tomlede alene i tre måneder,“ fortæller han.

Efter Australien flyttede han til Oslo, men efter to måneder rejste han til Aarhus og tog en HF. Efter en kort karriere i det norske artilleri og som restaurantchef på et højfjeldshotel, tog han hjem til Danmark, hvor han var med til at starte en Bones-restaurant i Trekantområdet. Siden blev han assisterende biografchef på Palads i København indtil 2003, før han drog mod Jylland og var med til at bygge biografen op på Thors Bakke i Randers.

„Det var en fed udfordring. Ved siden af blev jeg formand for cityforeningen og engagerede mig i lokalområdet her. Efter 18 år i Nordisk Film bankede Randers FC på med et job som kommerciel chef, men økonomien var presset, og man prioriterede investering i spillerne, så jeg blev opsagt,“ fortæller han.

Skal turde tage chancer

Et rekrutteringsfirma kaprede ham til et job som administrerende direktør for Dansk Hestevæddeløb. Det gik rigtig godt men var hårdt, og han fandt ikke energi i at arbejde med noget, der ikke lå hans hjerte nær. Da var det, han fik tilbudt sin nuværende stilling.

„Jeg har aldrig været et karrieremenneske men ønsker indflydelse. Det medfører ofte stillinger med stort ansvar, som jeg trives med. Arbejdet skal være sjovt og give energi. Jeg vil have en organisation med styr på fundamentet og en struktur, som sikrer, de ansatte har og tager ansvar og ikke frygter at fejle men tør tage chancer og træffe beslutninger,“ mener han.

Som far til to tvillingepar piger på 14 og 18 år har han samme tilgang. Han vil gerne danne dem til at være nysgerrige med leg og skøre oplevelser, for at livet ikke er for alvorligt. Han blev skilt for halvandet år siden, og det har været den absolut sværeste tid i hans liv. Derfor glæder han sig særligt meget til sejlturen med døtrene til Sverige i egen sejlbad til sommer.

Haakon Rønnow Petersen, haakon@mercatus.dk

» JEG BLEV FRISTET OG TOG

TIL AUSTRALIEN I STEDET OG

TOMLEDE ALENE I TRE MÅNEDER

» ARBEJDET SKAL VÆRE

SJOVT OG GIVE ENERGI

NESKE



Direktør Morten Arnesen, Arena Randers



På vej med el-konvertering af dieseltog

Det handler stadig om tog på en del af den gamle togfabrik i Randers. Selvom virksomheden Projector A/S ikke bygger hele tog, laver den alene dele til tog. Men opgaverne er en hel del anderledes, end da virksomheden startede helt tilbage i 1998. Morten Hartvig Jakobsen kom til som direktør i 2014, hvor der var 17 medarbejdere. Her ti år efter er staben fordoblet, og Morten forventer, at der om fem år er omkring 45 medarbejdere i virksomheden.

Eldrevne tog

Morten og hans folk har gennem de sidste år arbejdet på et nyt og spændende projekt, som han ser store perspektiver i: „Jeg har den store forhåbning, hvor vi snart kan udskifte nogle af de gamle dieselmotorer i togene med en elmotor drevet af batterimoduler. Vi er sådan set klar med hele pakken, men det har der ikke været den store

interesse for indtil nu. Jeg tror ikke, der er motivation og vilje til at lave de forandringer, der skal til, når togene skal skifte teknologi fra diesel til el. Det er svært at komme igennem hos de virksomheder, der driver persontrafik og godstransport, både herhjemme og i udlandet. Sporene fra IC3 og IC4 skræmmer måske. Beslutningstagerne er nervøse for, om resultaterne bliver som forventet.“

Han forklarer, at de tog, der kan komme i betragtning, typisk har en grundlevetid på 30 år. Han anslår samtidig, at tilbagebetalingstiden på et teknologiskift er tre til fire år, fordi der slet ikke er de løbende omkostninger, som med et dieseldrevet tog. Altså en ret god businesscase, som han er overbevist om vil vinde udbredelse. „Måske er det muligt at få ministeriet til at sponsorere et pilotprojekt,“ foreslår han med et smil.

Virksomheden er også i gang med at producere kabinetter for brændselsceller til brinttog for Ballard i Canada. Indtil videre er det forsøgstog, der skal køre i Tyskland.

200 hjulsæt om året

Ret hurtigt efter at Morten kom til som direktør begyndte virksomheden at producere færdige hjulsæt. De første kunder var operatørerne i den svenske togtrafik. Morten forklarer, at det har udviklet sig stille og roligt derfra. „Det har været lidt mund-til-mund metoden. Vi har fået en del kunder fra store tyske fabrikker. Når kunderne vælger os, har det nok noget at gøre med fleksibilitet, priser og leveringstider. Kunderne bliver store kunder hos os og var måske før små kunder hos de tyske fabrikker. Vi er mere omstillingsparate, og har stort fokus på at lave hjulsæt. Det er vores hovedproduktion, og fylder hverdagen for omkring

halvdelen af medarbejderstyrken.“

Indtjeningsmæssigt anslår Morten, at hjulsættene også står for cirka 50%, mens andelen af omsætningen kun er omkring 30%. Det skyldes, at kunderne typisk leverer nogle af delene til hjulsættene, hvorfor Projector til de opgaver sælger betydeligt flere timer.

Mere vækst på vej

Bruttofortjeneste og resultat har været ret stabilt de seneste år, men direktøren forventer vækst i begge dele de kommende år: „Om fem år laver vi endnu flere hjulsæt og flere undervogne til tog. Jeg tror også på, at vi har fået godt gang i teknologiskiftet til eldrevne tog, og tjener nok også lidt flere penge.“

PROJECTOR A/S

Tebbestrupvej 107,
8940 Randers SV

Regnskabsafslutning 30-09-2023

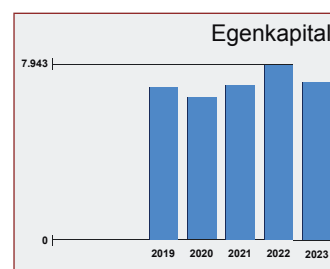
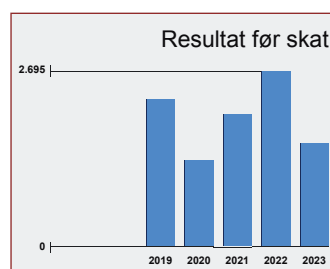
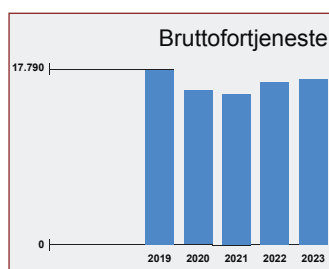
Bruttofortjeneste 16,8 (16,5)

Resultat før skat 1,6 (2,7)

Egenkapital 7,2 (7,9)

Antal ansatte 37

Alle beløb i mio. kr. (forrige regnskabsår)



REGNSKABER

VERNER HØJ MIKKELSEN OG SØNNER APS

Regnskabsafslutning 30-09-2023		
Bruttofortjeneste	16,6	(13,6)
Resultat før skat	3,1	(-0,1)
Egenkapital	15,8	(13,4)
Antal ansatte	23	

VINKLER & CO. A/S*

Regnskabsafslutning 30-09-2023		
Bruttofortjeneste	2,5	(2,1)
Resultat før skat	0,1	(-0,0)
Egenkapital	1,0	(0,9)
Antal ansatte	11	

VINTHER OG LASSEN A/S

Regnskabsafslutning 31-12-2023		
Bruttofortjeneste	31,8	(34,4)
Resultat før skat	3,7	(5,0)
Egenkapital	11,5	(11,6)
Antal ansatte	70	

VON WOWERN

EJENDOMSADMINISTRATION APS

Regnskabsafslutning 30-09-2023

Bruttofortjeneste	5,8	(4,4)
Resultat før skat	-0,3	(1,3)
Egenkapital	13,8	(13,9)
Antal ansatte	11	

VORUP LÆGEHUS APS*

Regnskabsafslutning 31-12-2023		
Bruttofortjeneste	10,2	(10,5)
Resultat før skat	2,7	(2,9)
Egenkapital	2,1	(2,3)
Antal ansatte	22	

VULKAN DÆK A/S

Regnskabsafslutning 30-09-2023		
Bruttofortjeneste	10,8	(14,9)
Resultat før skat	0,4	(4,1)
Egenkapital	7,2	(9,9)
Antal ansatte	20	

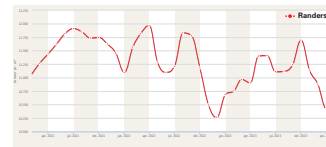
AAGE LANNGS FABRIKER A/S

Regnskabsafslutning 30-06-2023		
Bruttofortjeneste	7,8	(6,5)
Resultat før skat	-0,2	(-2,1)
Egenkapital	5,6	(5,8)
Antal ansatte	17	

BOLIGMARKED

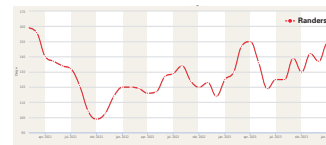
Salgspris pr. kvm.

Villaer/Rækkehuse



Salgstid

Villaer/Rækkehuse

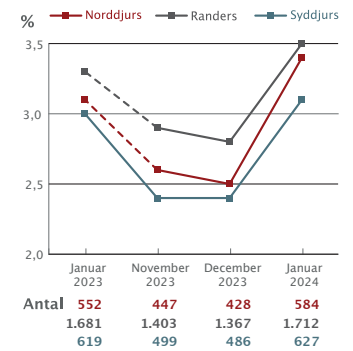


Kilder: Boligsiden.dk og Danmarks Statistik

LEDIGHED

Fuldtidsledige

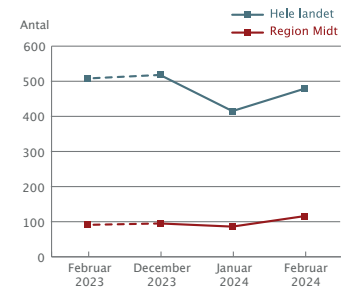
% af arbejdsstyrken (foreløbige) efter område, alder og køn.



Antal	552	447	428	584
	1.681	1.403	1.367	1.712
	619	499	486	627

KONKURSER

Antal erklærede konkurser



Vi er aldrig længere væk end et opkald og kan blandt andet hjælpe med:
 Rekruttering/fastholdelse af medarbejdere / Sparring på din virksomheds udvikling
 Rådgivning og vejledning om tilladelser, hvis du vil udvide eller bygge nyt

Randers Kommunes erhvervshotline

8915 1600

Gratis – tilgængelig – professionel



ERHVERVSSERVICE

Randers Kommune

Åben mandag - torsdag kl. 9 - 15 og fredag kl. 9 - 13 · Tlf. 8915 1600 · Mail: erhvervsservice@randers.dk

MAGASINET
randersbiz

gratis på mail

Få tilsendt erhvervsmagasinet Randers Biz direkte i din mailbox, allerede ugen inden det fysiske magasin udkommer.

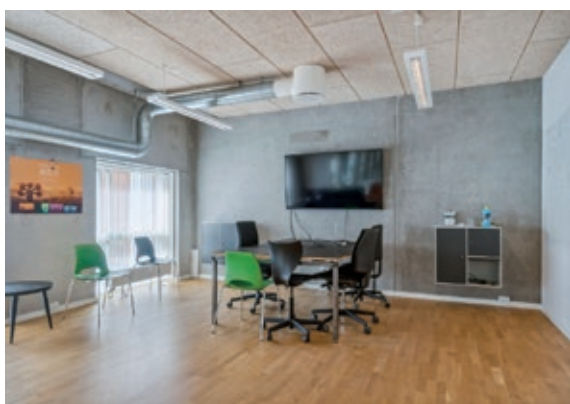
Tilmeld dig på www.randersbiz.dk

Du kan til enhver tid afmelde abonnementet igen.

HER ER DIT NYE FIRMADOMICIL

- 515 spændende m2 kontorlokaler i rustik New Yorker-stil
- Arkitekttegnet, rustikt kontormiljø med forskudt planløsning
- Kombination af fællesrum, mødelokaler og store/små kontorer
- Midt i Grenaa, tæt på Letbanen
- 10 parkeringspladser uden tidsbegrænsning, mange flere med

Beliggenhed: Østerbrogade 67 A+C, Grenaa



Kom og se det!
Kontakt: Lars Madsen
lm@johnfrandsen.dk
Tlf. 2611 6233