



Midt- og Vestjysk vind i vingerne #8

AT VENDE MED VINDEN #9

FRA GOD TIL GLOBAL IDÉ #11

REVISOREN DER STÅR
OP, NÅR HAN VÅGNER #12

DET HANDLER OM
GODT KØBMANDSSKAB #6

SPÆNDING
FOR SKATTERÅDGIVERE #5

FEINSMECKER MED HANG
TIL HUSE OG SPORT #3

I MEDVIND OG MODVIND

Finanskrisen har på mange fronter givet et helt andet syn på det at drive forretning. Banker, erhvervsfolk, politikere, investorer og også revisorer har pludselig fået et helt andet sæt spilleregler. Mange virksomheder er for alvor kommet i modvind. Men andre igen mærker stadig medvinden i ryggen.

En af de brancher, der gennem de seneste årtier for alvor har mærket vindens blæsen, er vindmølleindustrien. På forholdsvis få årtier er det blevet et dansk erhvervseventyr. Ikke mindst i Midt- og Vestjylland, der har markeret sig globalt med succesfulde vindmølleproducenter og en tæt underskov af innovative underleverandører.

Tag med Partner Revision bag facaden hos nogle af dem, der var med, da vindene blæste i den rigtige retning for de fleste. Og dem som stadig formår at følge med, selv om de globale vinde blæser noget ujævnt. Eksempelvis JSB Plast i Ringkøbing, der begyndte som en Vestas-medarbejders idé og i dag er underleverandør til vindmølleindustrien med datterselskaber i USA og Kina. I kcast har JW Industri skiftet rolle som underleverandør i takt med udflytningen af industrien. Fra blandt andet smedearbejde til teknologiske håndteringsløsninger.

Medvind har også Per Green Andersen, Green Ejendomme, haft. Siden han købte sin første smukke gamle bygning i Ringkøbing for 30 år siden, er knap 40 mere af slagsen fulgt efter. Og den seneste investering, det gamle pakhús ved banen i Ringkøbing, bliver ikke den sidste.

Du kan også møde Henrik Skou og Lars Thorlund, der med virksomheden Thorlund Skou når en omsætning på 100 millioner kroner i år – efter blot to års levetid. Det er en historie om træ, om erfaring og kendskab til markedet. Og ikke mindst om godt købmandskab.

Erfaring og kendskab til branchen er også ord, man kan forbinde med tidligere partner, Leif Rygaard Jensen, der fortæller om den gode måde at gearer ned på fra arbejdsmarkedet. Leif Rygaard Jensen har stadig kunder, der har været med i alle 40 år.

Endelig har Danmark jo også fået ny regering. Hvad det kan få af skattemæssige konsekvenser for vore kunder, har vi talt med Partner Revisions skatterådgiver Thomas W. Jørgensen om.

Hos Partner Revision sætter vi en ære i at være med vores kunder hele vejen – i både modvind og medvind.

God læselyst!



SVEND ERIK MØLLER NIELSEN
statsautoriseret revisor,
bestyrelsesformand



LARS OLE MORTENSEN
statsautoriseret revisor,
adm. direktør



AKSEL BECH OG PER GREEN ANDERSEN

FEINSMECKER MED HANG TIL HUSE OG SPORT

HAN ELSKER SMUKKE EJENDOMME OG HAR KNAK 40 AF SLAGSEN. DET SMUKKE GAMLE PAKHUS I RINGKØBING BLIVER IKKE PER GREEN ANDERSENS SIDSTE INVESTERING. OG SOM ALTID SKAL REVISOR AKSEL BECH MED PÅ SIDELINJEN

Af Anne Krøjgaard

Der er tre ting, der skal gøre sig gældende, før Per Green Andersen sætter sin underskrift på en købskontrakt og erhverver sig endnu en ejendom. For det første skal ejendommen være noget særligt. Den skal have potentiale til at blive rentabel som udlejningsejendom. Og så skal Aksel Bech, revisor hos Partner Revision i Ringkøbing, have givet grønt lys. Men det sker faktisk ikke sjældent, når man som Per Green Andersen bor og virker i Ringkøbing. Knap 40 ejendomme og dermed 150 lejemål er det blevet til gennem de 30 år, Green Ejendomme har eksisteret.

– Mine venner syntes vist, jeg var underlig, da jeg som 20-årig solgte min bil for at få råd til at købe min første ejendom: Et byhus med tre lejligheder. Men det var vist ikke så dumt endda, smiler Per Green Andersen, der netop har indviet sin seneste investering: Det gamle pakhuis ved banen i Ringkøbing.

Den smukke bevaringsværdige bygning er blevet sat i stand og ført tilbage til fordums stolthed. Med respekt for detaljer, materialer og farver fra dengang.

– Tingene skal være i orden. Sådan har jeg det også med mine lejemål. Hvis det er i orden, passer folk også bedre på det, siger han.

Pakhuset blev indviet til Per Green Andersens 50 års fødselsdag, og skal fremover fungere som samlingssted, forsamlingshus, conferencefacilitet, foredragssal, festlokale og koncertsal for byens borgere. Og der ligger allerede bookninger i festlokalerne frem til 2014.

“ Mine venner syntes vist, jeg var underlig, da jeg som 20-årig solgte min bil for at få råd til at købe min første ejendom: Et byhus med tre lejligheder. Men det var vist ikke så dumt endda ...

“ Og så nyder jeg processen med at sætte det i stand. At finde og bevare husets sjæl, når jeg renoverer. . . .

INGEN VETERANBILER

De resterende af Per Green Andersens udlejningsejendomme er dels boliger og erhverv. Hovedparten af dem, smukke gamle bygninger i hjertet af Ringkøbing.

– Der er nogen, der samler på veteranbiler. Jeg samler på smukke gamle huse. Eksempelvis Pakhuset som jeg altid – helt fra jeg var barn – har syntes, var enormt flot. Og så nyder jeg processen med at sætte det i stand. At finde og bevare husets sjæl, når jeg renoverer, forklarer Per Green Andersen, der udover Green Ejendomme også ejer og driver Vestjysk Beslag, hvor han beskæftiger fem mand med at fremstille beslag i specialmål til tagrender.

– Jeg kan godt lide at arbejde – og arbejde meget. Min kone er også selvstændig, så hun har det på samme måde og ved, hvad det kræver, siger han.

På sidelinjen i de sidste 11 år har Per Green Andersen haft sin revisor, Aksel Bech fra Partner Revision i Ringkøbing.

– Jeg gør simpelthen ikke noget uden at vende det med Aksel først. Vi har opnået en fantastisk fortrolighed. Jeg ved, at jeg altid får et ærligt svar – så jeg spørger om alt det, der falder mig ind. Og det er ikke så lidt, ler Per Green Andersen, der bruger revisoren som sin nærmeste sparringspartner og eksempelvis også, når han har møde med banken og kreditforeningen.

– Aksel stiller alle de kritiske spørgsmål til både mig og folk omkring mig. På den måde ender vi ofte med en bedre løsning sammen, end jeg ville have fået alene, siger han.

– Der går sjældent en uge, hvor vi ikke er i kontakt, og jeg synes, det er spændende at være med i hele processen. Fra Per tager det første kig på en ejendom, til den står færdig og klar til udlejning. Vi er gode på hvert vores felt – og vi har lovet hinanden at holde os ude af hinandens branche, siger Aksel Bech med glimt i øjet.

KÆRLIGHED TIL SMUKKE BYGNINGER

Et naturligt fokusområde i kommunikationen mellem revisor og ejendomsinvestor er økonomien i ejendommene.

– Vi har strikket det sådan sammen, at samtlige ejendomme kan stå alene og alligevel hænge sammen, forklarer Aksel Bech.

Faktisk er Pakhuset den eneste ejendom, som makkerparret ikke forventer, vil bidrage positivt til regnskabet hos Green Ejendomme.

– Det er min kærlighed til smukke bygninger, der driver værket her. Der skal jo også være plads til lidt hobby, siger Per Green Andersen.



Som også bruger lidt af overskuddet til en anden hobby: Byens håndbold- og fodboldhold. Pænt store sponsorater betyder blandt andet, at byens fodboldstadion hedder Green Arena.

– Det er vigtigt for byen at have noget at stå sammen om. Jeg har selv haft mange gode timer i sportens verden og vil gerne støtte op om de mennesker, der bruger deres fritid på det. Så det har jeg lyst til at engagere mig i og bruge lidt penge på.



MED SPÆNDING SÅ PARTNER REVISIONS SKATTERÅDGIVER FREM TIL DE SKATTEPOLITISKE FORSLAG HOS DEN NYE REGERING. DER ER DOG IKKE DE STORE ÆNDRINGER UNDER OPSEJLING, VURDERER THOMAS W. JØRGENSEN

Af Niels Frydenlund

Det kan vel bedst sammenlignes med julegaven, der pakkes op. Spændingen indtil gavepapiret er flået af, og man ser, hvad pakken indeholder. Thomas W. Jørgensen, skatterådgiver hos Partner Revision, læste i hvert fald det nye regeringsgrundlag med spænding. For hvilke nye ting på netop hans ansvarsområde – skattelovgivning – ville magtskiftet i Danmark byde på.

– Jeg har nøje læst regeringsgrundlaget, men det er nu ikke fordi, der er lagt op til de store revolutioner. Den millionærskat, som S og SF gik til valg på, ser ikke ud til at få nogen gang på jord foreløbig, og bankskatten på to milliarder er også gledet ud. Det mest markante SF-aftryk på skattepolitikken er dermed udnævnelsen af SF'eren Thor Möger Pedersen, vurderer Thomas W. Jørgensen.

Thomas W. Jørgensen har været skatterådgiver hos Partner Revision, med udgangspunkt i Ikast, siden marts 2009. I en dagligdag, hvor han hele tiden holder sig orienteret om ændringer på skatteområdet og bruger sine arbejdsdage på at rådgive kunder i skattespørgsmål, er det et fagligt udfordrende højdepunkt at få kataloget med en ny regerings hensigter i hånden.

– Jo, det er klart, at det ud fra et fagligt synspunkt er spændende læsning. Min erfaring er, at på trods af alle mulige gode hensigter om at gøre skattelovgivning mere gennemsigtig, så fører ændringer altid til, at skatterådgiveren får mere arbejde. En ganske almindelig lønmodtager i dag vil ikke selv kunne beregne sin skat. Det er skattelovgivning simpelthen blevet for kompliceret til, siger Thomas W. Jørgensen.

De mest markante ting, der er værd at holde øje med i forhold til den nye regering, er det såkaldte håndværkerfradrag. Det afskaffes ved årets udgang, så skal man udnytte de 15.000 kroner til arbejds løn, som kan trækkes fra, er det nu, man skal rykke.

– Den nye regering bebuder i stedet et specielt tilskud til energirenovering – formentlig en pulje, som man så skal søge midler fra. Har man derfor planer om energirenoveringer i sit hus, kan det være en god idé at vente. Endnu ved vi ikke, hvordan det bliver skruet sammen i sidste ende, siger Thomas W. Jørgensen.

Også multimedieskatten har været et debattemne, men her tror Partner Revisions skatterådgiver ikke, at der sker ændringer foreløbig.

– Formuleringen i regeringsgrundlaget hedder, at den skal afskaffes 'ved økonomisk råderum.' Det er altså mest af alt en hensigtserklæ-

ring, så det bliver ikke i de første par år, siger han.

Også omlægninger i bilafgifterne er et punkt, der berøres i den nye regerings arbejdsplan. Hensigten er, at det skal være billigere at købe miljørigtige biler, men formuleringen er meget ukonkret, hvilket har fået bilmarkedet til at frygte stilstand.

– Selvfølgelig er det en god idé at vente, hvis man har planer om at købe miljørigtigt. Til gengæld kan det jo være en god idé at investere, hvis man er på udkik efter en stor bil.

– Før hensigterne i regeringsgrundlaget udmønter sig i lov, er det imidlertid svært at give præcise råd. Men de store ændringer er der ikke under opsejling, men der sker jo hele tiden justeringer. Det plejer gerne at være sådan, at når man som skatterådgiver føler, man kan et sæt regler udenad, så er det en god idé at tjekke. For så er de formentlig ændret.

– På det tidspunkt hvor regeringens hensigter bliver mere konkret, vil vi selvfølgelig informere vores kunder om, hvorledes de bedst indretter sig efter den nye lovgivning, siger Thomas W. Jørgensen.



SKATTERÅDGIVERENS OPGAVER

- Rådgivning om skatteforhold for Partner Revisions kunder
- Intern orientering i Partner Revisions otte afdelinger om ændringer på skatteområdet.
- Kvalitetssikring på skatteområdet af revisionsarbejdet.
- Afholdelse af seminarer og informationsmøder om skatteforhold for kunder og kundegrupper.
- Daglig ajourføring af viden indenfor det skattepolitiske område via lovforslag, afgørelser i Skat, meddelelser fra Skat etc.
- Deltagelse i kurser om skattemæssige forhold.

LARS THORLUND, 38 ÅR

HØJERE HANDELSEKSAMEN OG UDDANNET HOS
GALTEN TØMMERHANDEL

Erfaring med køb og salg af trælast og byggematerialer. Har solgt mere end en million kubikmeter træ til mere end 400 forskellige tømmerhandlere i Danmark.

2009-: Aktionær i Thorlund Skou A/S
1999-2009: Salgschef og aktionær i Høeg Hagen & Co. A/S, Lemvig
1995-1999: Sælger i Grønborgs Tømmerhandel, Kolding.
1991-1995: Sælger i Lumbye Tømmerhandel, Kolding.



DET HANDLER OM GODT KØBMANDSSKAB

THORLUND SKOU A/S NÅR EN OMSÆTNING PÅ 100 MILLIONER KRONER I ÅR – EFTER BLOT TO ÅRS LEVETID.
DET ER EN HISTORIE OM TRÆ, ERFARING OG KENDSKAB TIL MARKEDET. OG OM GODT KØBMANDSSKAB

Af Niels Frydenlund

Langt ude på landet mellem Bjerringbro og Tange – i en nybygget længe på en gård – finder man Thorlund Skou A/S. Indenfor er der, hvad der er brug for. Et par skriveborde, telefoner og computere. Et mødebord og et verdenskort på væggen. Punktum. Her sælges der træ. Fra savværk til tømmerhandel. Formidlet af Thorlund og Skou på Lille Mølvej. I år omsættes der for 100 millioner kroner træ fra dette kontor.

Henrik Skou og Lars Thorlund stiftede i december 2009 virksomheden. Som et rigtigt iværksætterprojekt. Lave omkostninger – derfor kontoret i forbindelse med Lars Thorlunds bopæl ved Bjerringbro – en klar forretningsmæssig vision og en vilje til at erobre markeder. Og så alligevel ikke så meget andet end rent iværksætter.

For både Lars Thorlund og Henrik Skou har erfaringen med sig. To erfarne træ-mænd med et vidtforbundet netværk hos både leverandører og kunder. Og et indgående kendskab til markedet.

– Med det udgangspunkt er det egentlig enkelt. Det handler om mennesker mere end regneark. Og om hele tiden at have styr på sin forretning. Kende sine leverandører, sine kunder og ikke mindst have styr på markedet, siger 38-årige Lars Thorlund og 48-årige Henrik Skou.

De to iværksættere kørte parløb hos trælastgrossisten Høeg Hagen & Co A/S. Skou som direktør og Thorlund som salgschef. Og begge aktionærer i foretagendet. Fra 1999 til 2006 bankede de virksomheden ud af en krise og op på en omsætning på 476 millioner kroner, hvorefter Høeg Hagen blev afhændet til Lønmodtagernes Dyrtidsfond. Et økonomisk lukrativt salg, men med de nye ejere kom der for mange regneark i hverdagen. Henrik Skou stoppede efter halvandet år med den nye ledelse, Lars Thorlund holdt i to år. I december 2009 udløb den konkurrenceklausul, de havde været bundet af.

– Kunder og leverandører havde savnet os. Det var i hvert fald det, vi hørte. Så vi startede op 7. december 2009, dagen efter at vores konkurrenceklausuler udløb, forklarer de.

Det første år rundede de 70 millioner kroner i omsætning og havde et overskud på 3,2 millioner kroner før skat. Det tal er allerede rundet i 2011, inden de går ind i sidste kvartal, og inden året er omme, har de rundet 100 millioner i omsætning. I dag er de otte ansatte, og endnu en af kollegaerne fra Høeg Hagen-tiden, Per Fisker, er kommet med på salg og som aktionær.



HENRIK SKOU, 48 ÅR

UDDANNET CIVILINGENIØR. HD I FINANSIERING.

Har besøgt og handlet med 200 forskellige savværker i 15 lande og importeret mere end en million kubikmeter træ til Danmark.

2009-: Aktionær i Thorlund Skou A/S

2005-2009: Adm. direktør og hovedaktionær i Plus A/S og Prodex A/S

1998-2009: Adm. direktør og hovedaktionær i Høeg Hagen & Co. A/S

1996-2002: Adm. direktør Limtræ Danmark A/S, Lilleheden, LNJ, Limfjordstræ og Øresø Limtræ.

– Hvis der er nogen hemmelighed, så er det, at vi er i stand til at levere. Og til den laveste pris i markedet. Det kan vi, fordi vi har kontakter til savværker i hele Østersø-regionen – Sverige, Norge, Danmark, Baltikum, Rusland, Polen og Tyskland og vi kender trælast- og byggemarkedernes behov, siger Thorlund og Skou.

Ambitionen var fra start at nå 100 millioner i løbet af de første tre år. Det når de så på to – og hvad er næste skridt?

– Det er ikke et mål i sig selv at tjene penge. Vi skal have det sjovt. Få nye kontakter, større ordrer, møde nye ansigter. Så kommer væksten også. Vores målsætning er en vækstrate på 25 procent om året. Og hvorfor ikke også handle træ i Hong Kong, Australien eller Kina. Mulighederne er mangfoldige, slår de to iværksættere fast.

– REVISOREN LÆRTE MIG SPILLET



HENRIK SKOU, MADHORN BÆK OG LARS THORLUND

Siden 1995 har Henrik Skou, medstifter af Thorlund Skou A/S, kørt parløb med Partner Revision. I de første mange år med Lars Ole Mortensen som fast samarbejdspartner.

– Han kunne jo være krakilsk med bilagene og vi havde da også ind imellem diskussioner. Men det var jo for at hjælpe. Han lærte mig, at det handler om at have styr på kostprisen, så du altid kender dit dækningsbidrag. Det har jeg fulgt siden. Vi ved præcist, hvor vi står økonomisk. Hver eneste dag, siger Henrik Skou.

I dag er det Mads Hornbæk fra Partner Revisions Ikast-kontor, der er Thorlund Skou A/S' revisor.

– Min rolle som revisor i Thorlund Skou A/S er meget anderledes, end i en traditionel iværksætter-virksomhed. Lars og Henrik har erfaring fra børsnoterede selskaber, så de kender godt reglerne og har et meget disciplineret forhold til økonomien. De laver ingen dumme fejl, og dermed blander vi os ikke i det daglige, siger Mads Hornbæk.



MIDT- OG VESTJYSK VIND I VINGERNE

VINDMØLLEINDUSTRIEN ER PÅ FORHOLDSVIS FÅ ÅRTIER BLEVET ET DANSK ERHVERVSEVENTYR. IKKE MINDST I MIDT- OG VESTJYLLAND, DER HAR MARKERET SIG GLOBALT MED SUCCESFULDE VINDMØLLEPRODUCENTER OG EN TÆT UNDERSKOV AF INNOVATIVE UNDERLEVERANDØRER

Af Jette Aaes

Oliekrise og bilfri søndag. Begreber der vækker langhårede og hønsestrikkede minder fra 1970'erne. Men den daværende økonomiske krise pustede samtidig liv i historisk tradition for at udnytte gratis ressourcer som blæsevejret til at skabe energi.

I kølvandet på oliekrisen i vinteren 1974 fik Danmark således ny energipolitik. Frem for fossile brændstoffer blev det besluttet at satse på udvikling af alternative energikilder. I Vestjylland havde man blæsten. En uendelig ressource der inspirerede til innovation og produktudvikling og snart gav vind i vingerne.

Med traditionen for iværksætteri, innovative tanker og lysten til at forfølge dem som drivkraft var spiren til en ny industri lagt. Den voksede, og blev til industrigiganter som Vestas og Siemens Windpower. I læ af møllevingerne, der blev større og større, voksede samtidig en bred underskov af mindst lige så innovative underleverandører.

– Vores egn er kendetegnet ved innovative folk, der udvikler sig i takt med omgivelserne. Vindmølleindustrien opstod på grundlaget af jern- og metalindustrien, der sammen med træ- og møbelindustrien voksede op i skyggen af tekstilindustrien. Evnen til at turde forfølge nye idéer og investere i dem er et væsentligt brændstof på vores egn, siger Lars Ole Mortensen, statsautoriseret revisor og partner i Partner Revision.

Sammen har producenter og underleverandører siden været på en rejse i både med- og modvind.

– Historisk har vores egn også altid bevist, at virksomhederne er i stand til at tilpasse sig udviklingen, og tænke innovativt for at skabe de rigtige forretningsmæssige setups for at bevare konkurrence-

dygtigheden. Vores område er foregangsområde i forhold til at optimere produktion og flytte den derhen, hvor det kan betale sig, siger Lars Ole Mortensen.

I forhold til både revision og rådgivning har Partner Revision været med på sidelinjen fra nogle af de første kapitler. Den første vindmøllekunde var maskinfabrikken Danregn i Brande, der oprindeligt lavede markvandingsanlæg til landbruget. Her havde indehaverens søn, Peter Stubkjær fået en innovativ udviklingsidé til at udnytte Danregns kapacitet fuldt ud. Han producerede vindmøller, der blev solgt under navnet Bonus-vindmøllen. Et velvalgt navn. I dag er Bonus en af de største globale vindmølleaktører og ejet af den tyske industrigigant Siemens. Frem til salget i 2004 fungerede forhenværende partner i Partner Revision Villy Vraa Nielsen som revisor og rådgiver i Bonus Energy.

– Udviklingen i vindmølleindustrien har givet grobund for en lang række underleverandører, der er vokset med industrien. Som Vestas, Bonus og nu Siemens har de store producenter altid fungeret som samle- og udviklingsfabrikker. De har haft et godt samarbejde med underleverandører og deres evne til også at tænke innovativt og udvikle på de enkelte dele af møllerne, siger Villy Vraa Nielsen, der i dag er direktør i Stubkjær Invest A/S.

I Partner Revisions kundeportefølje befinder sig også en række underleverandører til vindmølleindustrien.

– Efter årtier med en helt utrolig udvikling i vindmølleindustrien er medvinden som i en række andre brancher løjet af. Det giver nye udfordringer i virksomheder, og stiller andre krav til os som rådgivere. Men den midt- og vestjyske evne til fleksibilitet og omstillingsparathed har også i modvind vist sit værd, siger Lars Ole Mortensen.

“ Vores egn er kendetegnet ved innovative folk, der udvikler sig i takt med omgivelserne. ”



JOHN WINTHER OG STEFAN CLAUSEN

AT VENDE MED VINDEN

ELEKTRO- OG MASKINKONCERNEN JW INDUSTRI I IKAST HAR SOM UNDERLEVERANDØR VÆRET MED I MANGE INDUSTRIERS OP- OG NEDTURE – OGSÅ VINDMØLLEINDUSTRIENS. KONCERNENS FORCE ER EVNEN TIL AT VENDE MED VINDEN OG UDNYTTE NYT UDVIKLINGSPOTENTIALE

Af Jette Aaes

I 1994 begyndte elektromekaniker John Winther for sig selv i et værksted på 300 kvadratmeter i Ikast. Uden nogen som helst indsigt i at drive forretning. Mente han selv. Drivkraften var lysten og evnerne udi elektromekanik. Det ville han omsætte til at reparere motorer og biler. Troede han. Men omkring ham så særdeles positivt indstillede rådgivere – en revisor, en bankrådgiver og en sjællandsk erhvervsmand – helt andre positive perspektiver og potentiale i den dengang 27-årige elektromekaniker.

I dag er JW Industri hovedselskab og medejer af i alt syv øvrige selskaber inden for elektro- og maskinindustrien. Som underleverandør har beton- og vindmølleindustrien været blandt de største kunder i porteføljen, der også har rummet tekstil-, træ-, møbel-, jern- og metalindustrien.

– Vi har været med som underleverandør i en del brancher, hvor kunderne efterhånden flyttede hele deres produktion ud af landet. Så har vi enten søgt nye kunder eller udviklet nye produkter til industrierne, siger John Winther.

Siden grundlæggelsen af firmaet har han haft stor gavn af sine rådgivere. Til kunsten at drive en rentabel virksomhed og til at systematisere de mange innovative idéer og muligheder. Ad tilfældighedens

vej mødte han også den sjællandske erhvervsmand Niels Mosegaard, mangeårig direktør i Borch Textile Group i Slagelse. Han fungerede indtil for nyligt som både forretningsmæssig sparring og bestyrelsesformand i JW Industri.

– Udover sparring med Niels Mosegaard har Partner Revision og Jyske Bank været med mig lige fra begyndelsen. De har haft tillid til mig lige fra dag 1, og så har de rådgivet mig i det at drive forretningen mest fornuftigt. Rådgiverne har været afgørende for udviklingen i firmaet. Den dag i dag tager jeg for eksempel ikke til et møde i banken, uden at have Partner Revision med, siger John Winther.

Derfor var Partner Revision også med på sidelinjen, da John Winther blot et år efter etableringen ansatte sin første smed. Med formålet at kunne tilbyde totallosninger til kunderne. Både i forhold til levering af maskiner og reparationer. Et tilbud som mange kunder tog imod. Udover betonindustrien kunne også væverier, møbelvirksomheder og jern- og metalvirksomheder bruge JWs kompetencer. Indtil de flyttede produktionen ud af landet.

– Jeg er ofte blevet opfordret til at rykke med ud. Men det har jeg altid sagt nej til. Jeg har brug for nærheden til de produkter, vi sælger til

kunderne. Jeg vil langt hellere bruge kræfterne på at opdyrke nye idéer end på at opbygge produktion langt væk, siger John Winther.

“ Jeg vil langt hellere bruge kræfterne på at opdyrke nye idéer end på at opbygge produktion langt væk ...

VIND I SEJLENE

Derfor besluttede JW Industri blandt andet også at forsøge sig med vindmølleindustrien, som kunne bruge JW Industris smedeforarbejde rustfri stål og lynafledere til møllerne. Et samarbejde der fungerede endda rigtig godt. Helt frem til 2008, hvor finanskrisen satte en alvorlig kæp i hjulet på vindmølleindustriens eksplosive udvikling. Mens ordretilgangen faldt, sendte John Winther tankerne i en ny retning. Han etablerede datterselskabet JW Engineering, som med nytænkende og højteknologiske løsninger tilpasset den enkelte kunde udviklede nye muligheder i forhold til blandt andre vindmølleindustrien.

– I dag udvikler og leverer vi håndteringsudstyr, som vindmølleproducenterne bruger til at bygge de kæmpestore vindmøllevinger. Dem leverer vi til deres produktionsfabrikker i USA, Kina eller hvor, de nu befinder sig, siger John Winther.

Udover forretningsudvikling i forhold til egen industri, har John Winther desuden brugt kriseårene på at opkøbe nødlidende virksomheder indenfor maskin- og elektroindustrien. Det er således blevet til overtagelser af blandt andre flismaskinefirmaet Scanhugger, maskinproducenten Nama, specialmaskinevirksomheden Gipo samt halvpart i PM Automation.

– Visionen er at skabe synergier. Vi samler administrationen her i Ikast og udnytter, at vi på mange niveauer kan fungere som underleverandører til hinanden i hele koncernen og på den måde skabe rentable forretninger. En strategi der ifølge revisor Stefan Clausen, Partner Revision, giver JW Industri vigtige konkurrencemæssige parametre.

– Hvor JW Industri oprindeligt havde kompetence indenfor blot motordelen af en hel maskine, kan virksomheden i dag opbygge fra bunden eller renovere totalanlæg. Med nærheden til markedet er JW Industri desuden særdeles konkurrencedygtig på service. Og så har hele koncernen fleksibiliteten til at udvikle sig med kunderne og industrierne. Det er en stor styrke, siger Stefan Clausen.

Både i med- og modvind.

NAVNE I NOTER

TILTRÆDELSE:

10. august 2011
10. august 2011

Tina Korsholm Jensen, Ikast, revisorelev
Jesper Ramlov Jensen, Ikast, revisorelev

JUBILÆUM:



Jesper Nielsen

1. august 2011

Jesper Nielsen, Herning, 25 års jubilæum

HD EKSAMEN:

11. maj 2011
13. maj 2011
25. maj 2011
25. maj 2011
30. maj 2011

Kasper R. Moeslund, Ikast
Lars Bormann, Herning
Tanja Søndergaard Pedersen, Ikast
Ditte Kjeldsen, Ringkøbing
Hanne Byrial Pedersen, Skjern

UDLÆRTE:

13. august 2011
13. august 2011
13. august 2011
13. august 2011
13. august 2011

Gritt Villadsen Fisker, Herning
Jonas Højhus Jeppesen, Ikast
Sandra Udsen Kjærgaard, Ikast
Filine Sif Aaby Christiansen, Silkeborg
Kasper Knudsen, Ringkøbing



JENS SIVERT BAK OG INGE BAK

FRA GOD TIL GLOBAL IDÉ

JSB PLAST BEGYNDTE SOM EN VESTAS-MEDARBEJDETS IDÉ TIL AT GØRE DET BEDRE OG BILLIGERE – I DAG ER VIRKSOMHEDEN UNDERLEVERANDØR TIL VINDMØLLEINDUSTRIEN MED DATTERSELSKABER I USA OG KINA

Af Jette Aaes

Georg-Gearløs-genet kunne ganske enkelt ikke undertrykkes. Mens Jens Sivert Bak passede sit arbejde i produktionshallerne hos Vestas i Lem, rumstærede tankerne: Processen med opskæring af kernemateriale til vindmøllevingerne kunne da gøres bedre og billigere. Han investerede sin fritid i at løse den udfordring, han havde stillet sig selv. Produktudviklingen foregik lige uden for Ringkøbing – i kostalden på forældrenes landejendom, som han og hans familie netop havde overtaget.

– Sivert har altid gang i nye tanker og idéer. Han kan bare ikke lade være, og han kan ikke lade det ligge. Han bliver ved, indtil løsningen er helt rigtig, siger Inge Bak, hans hustru, med et smil, der afslører både overbærenhed og en vis portion stolthed.

I 1988 knækkede han koden. Vestas tog pænt imod Jens Sivert Baks idé, og så var fundamentet for JSB Plast støbt. I staldene omkring landejendommen blev produktionen med opskæring af kernemateriale til Vestas' møllevinger sat i system.

– Til at begynde med kunne en uges forbrug hos Vestas være bag i Kadetten, konstaterer Jens Sivert Bak.

Men sammen med Vestas og siden øvrige vindmølleproducenter voksede JSB Plast hurtigt ud af Kadettens bagagerum. I 2001 var staldbygningerne blevet for små, og JSB Plast flyttede til et nyt industrikvartier i Ringkøbing. Samtidig sagde Inge Bak sit job i banken op for at tage sig af økonomien i JSB Plast.

I dag råder JSB Plast over 11.500 kvm fabriks- og lageranlæg i Danmark. I 2008 indviede firmaet et joint venture selskab med en partner i Pennsylvania i USA, og i 2010 kom turen til Kina. Her etablerede JSB Plast en fabrik på 5.000 kvm som tro kopi af fabrikken i Ringkøbing og placeret lige syd for Beijing, hvor også vindmølleproducenter som Vestas holder til.

UDFORDRINGER KRÆVER INNOVATION

– De seneste par år har været udfordrende på grund af krisen. Fra at være i omegnen af 150 medarbejdere i Ringkøbing, da det gik allerstærkest i 2008, beskæftiger JSB Plast nu lokalt 85 medarbejdere. Efter de udfordrende år, ser udviklingen imidlertid ud til være stabiliseret. I både op- og nedture i branchen har JSB Plasts force været evnen til udvikling og tilpasning. Ikke mindst Jens Sivert Baks talent og vilje til altid at søge endnu bedre løsninger.

– Vores force er produktudvikling, dygtige medarbejdere, og at vi hele tiden forsøger at optimere hele produktionsprocessen, så vi forbliver konkurrencedygtige, siger Inge Bak.

På fabrikkens tegnestue sidder fire medarbejdere, der i samarbejde med kunderne udvikler kernematerialer. Desuden programmerer de PLC- og CNC-maskiner i Danmark, Kina og USA, så de præcis matcher produktionen i JSB Plast.

– Maskinerne kan ikke købes som standardmaskiner, så dem udvikler vi i vores smedeafdeling, hvor Sivert også byder ind med sine idéer, siger Inge Bak.

“ Sivert har altid gang i nye tanker og idéer. Han kan bare ikke lade være, og han kan ikke lade det ligge. Han bliver ved, indtil løsningen er helt rigtig ...

– På sigt er der dog ingen tvivl om, at de strategiske placeringer i Kina og USA er den mest fremtidsikrede løsning for os. Vindmøller og miljørigtige energiløsninger har stadig masser af potentiale, og jeg håber, at vi fortsat kan bevare så mange af arbejdspladserne som muligt her i Ringkøbing, siger Jens Sivert Bak.

TALMÆSSIG STØTTEPÆDAGOG

På den modsatte side af bordet nikker revisor Aksel Bech fra Partner Revision i Ringkøbing. Han har siden JSB Plast flyttede fra gården og til de nybyggede lokaler i Ringkøbing fungeret som revisor og rådgiver.

– Han er en god støttepædagog, konkluderer Inge Bak.

Som en af de første opgaver var han med som rådgiver på implementering af produktions- og økonomistyringsprogrammer i virksomheden.

– Det har været spændende at følge udviklingen i JSB Plast. Vindmøllebranchen har været gennem store udsving, og det kræver naturligvis tæt sparring – både når det går op og ned. Heldigvis er JSB Plast en både innovativ og fleksibel virksomhed, og det gør manøvrering og evnen til at reagere meget nemmere, siger Aksel Bech.



REVISOREN DER STÅR OP, NÅR HAN VÅGNER

FORHENVÆRENDE PARTNER, LEIF RYGAARD JENSEN, FÅR SAGT FARVEL TIL ARBEJDSLIVET PÅ DEN BEDSTE MÅDE: EN SENIOR-ORDNING BETYDER, AT HAN ARBEJDER TI TIMER OM UGEN

Af Anne Krojgaard

Morgenkaffen venter i hjemmet i Tjørring ved Herning. Sammen med hustruen Mie og den varme kaffe, holder Morgenavisen Jyllands-Posten Leif Rygaard Jensen med selskab i dagens første timer.

– Der er jo ingen grund til at haste af sted til klokken otte, hvis ikke man har aftaler. Mie spørger indimellem af gammel vane: Hvad tid skal du op i morgen? Mit svar er som regel: Når jeg vågner.

Leif Rygaard Jensen er 67 år og forhenværende partner i Partner Revision. I 2004 og i en alder af 60 år planlagde han sammen med virksomhedens ledelse en gradvis fratrædelse. Den betyder, at han i dag arbejder gennemsnitligt ti timer om ugen. Timer hvor han udfylder en vigtig rolle i virksomheden.

– Det er en rigtig god måde at gribe det an på. For så er forventningerne afstemt. Begge parter ved, hvordan vi skal forholde os, og hvad vi skal forvente, siger Leif Rygaard Jensen.

NOGET AT STÅ OP TIL

Leif Rygaard Jensen kom til Partner Revision den 1. august 1970, hvor han netop havde afsluttet HD i regnskabsvæsen. Efter at have modtaget beskikkelse som statsautoriseret revisor i starten af 1974, blev han imidlertid selvstændig sammen med et par kolleger med firmaet Midtrevision. I april 1990 blev Midtrevision opkøbt af Partner Revision og Leif Rygaard Jensen var tilbage i de rammer, hvor han 17 år før blev uddannet statsautoriseret revisor. Året efter blev han partner. I 2007 trådte han ud som partner og begyndte processen at overdrage sine kunder til kollegerne.

“ Mie spørger indimellem af gammel vane: Hvad tid skal du op i morgen? Mit svar er som regel: Når jeg vågner.

– Vi havde fået nye unge og dygtige kræfter i huset. Så er det vigtigt ikke at stå i vejen for dem. Samtidig var planen jo, at jeg skulle reducere min tid. Så var det uundgåeligt, at jeg også skulle overlevere mine kunder, siger Leif Rygaard Jensen.

En del af hans kunder, havde været med, siden han begyndte hos Partner Revision. Af de enkelte kunder, han stadig har, er da også nogle, der har været med i alle årene.

Udover det assisterer Leif Rygaard blandt andet med at holde Partner Revisions kvalitetsstyring ajour. Ved siden af arbejdet i Partner Revision er han i bestyrelsen for Sparekassen Djursland og er beskikket som sagkyndig dommer i retskredse under Vestre Landsret.

– Jeg nyder at have min gang i huset – og jeg bilder mig også ind, at man indimellem kan trække på min erfaring. Så på den måde er det en god løsning for alle. Og den eneste realistiske måde at gøre det på, hvis man ønsker at blive på arbejdsmarkedet, indtil man er 70 år.

HOLDER HJERNEN I SVING

Selv har Leif Rygaard Jensen ikke planlagt, hvornår han trækker sig helt tilbage.

– Som det er nu, er der jo ikke rigtig nogen bindinger. Jeg kan planlægge min tid, som jeg vil. Og jeg kan bedst lide at have noget at stå op til. Noget, der holder min hjerne i sving. Ikke desto mindre giver det lidt begrænsninger, at man har et arbejde, man skal møde ind på hver uge. Forstået på den måde, at hvis man kunne tænke sig at gøre noget helt andet – så skal det jo være nu, mens man stadig har helbredet til det. Sammen med Mie tog Leif Rygaard Jensen en måned til Guatemala, Miami og Caribien i 2007, da kunderne var afhændet. Og det er den slags oplevelser, der trækker en smule i parret.

Hvert år tager de tre uger til Gardasøen i det sene forår. Desuden holder de af at campere – både i Danmark og i udlandet. Og så er der de tre voksne børn og fem børnebørn i alderen 1 til 17 år, der skal være tid til.

– Så der er ingen tvivl om, at vi nok skal få tiden til at gå, når den tid kommer. Men som det er nu, hvor helbredet er til det og jeg stadig – trods mine få timer – kan holde mig ajour og inde i gamet eksempelvis i forhold til lovgivningen i branchen, har jeg ingen planer om at stoppe helt.

PARTNER REVISION
rådgivende revisorer