

**Hovedkontor**  
Pilestræde 34,  
1147 København K  
Telefon: 33753801

**Chefredaktion**  
Lisbeth Knudsen, ansvh.  
Morten Asmussen  
Mail: red@erhvervsbladet.dk

**Administration**  
Adm. direktør:  
John Kristensen  
Mail: admin@erhvervsbladet.dk

**Annoncer**  
Annoncechef: Julie Brix  
Mail: salg@erhvervsbladet.dk.  
**Hovedkontor:**  
Telefon: 33753801 - Fax: 33757447  
**Lokalkontorer:**  
Midtjylland tlf.: 24418054  
Nordjylland tlf.: 31187505  
Fyn tlf.: 55723400  
Sjælland tlf.: 55723400  
Syd-/Sønderjylland: 75132831

**Abonnement**  
Kontakt os på bladsalg@erhvervs-  
bladet.dk eller ring på 33753839 på  
hverdage kl. 10.00-15.00.

**Årsabonnement** kr. 998,-  
**Tryk** Berlingske Avistryk A/S  
**Produktion** BL-PrePress. Mail: evb\_bl@b-l.dk  
**Navne** Mail: navne@erhvervsbladet.dk

**Egnsredaktioner**  
Sjælland/Lolland-Falster: 25456821. Nils-Ole Heggland. nohe@erhvervsbladet.dk  
Midt-/Nordjylland: 25456819. Martin Poul Pedersen. mpp@erhvervsbladet.dk  
Sydjylland/Fyn: 25456822. Kim Dahl Nielsen. kini@erhvervsbladet.dk

# ErhvervsBladet.dk



## Velkommen til affaldshelvedet

■ Er din virksomhed klar til affaldshelvedet, der venter lige om hjørnet, når den nye affaldslov træder i kraft? Den nye lov, der får virkning fra og med i morgen betyder, at hver enkelt virksomhed skal aflevere affald al erhvervsaffald i sin egen hjemkommune, hvis man vil undgå en ekstraafgift for at benytte andre kommuners genbrugspladser. En himmelråbende tåbelig ændring af lovgivningen, hvis eneste formål er at skyde penge i de slunkne kommunekasser. Og det skal så gå ud over smv'er særligt i bygge- og anlægsbranchen.

Hvis en virksomhed udfører eksempelvis renovationsopgaver i en anden kommune, end hvor virksomheden har hjemme, kan man vælge mellem enten at have en varevogn reserveret til at køre i pendulfart mellem arbejdsstedet og hjemkommunens genbrugsplads eller at betale for at aflevere affaldet i den kommune, hvor opgaven udføres.

For en stor gruppe af virksomheder i bygge- og anlægssektoren vil den groteske affaldslov betyde, at man får meget vanskeligt ved at tage opgaver i andre kommuner. En begrænsning af både virksomhedernes forretningsmuligheder – men også af den frie konkurrence. Indgrebet begrænser konkurrencen på byggeopgaver til de lokale byggefirmaer, som får en unaturlig fordel foræret af staten. Hvordan kommunerne har fået gennemført en så indlysende problematisk lovgivning er ufatteligt.

Udover den afgift som »de fremmede« virksomheder skal betale, sender man desuden en affaldsafgift til kommunens »egne« virksomheder på flere tusinde kroner. I flere kommuner bliver virksomhedernes udgifter til affaldshåndtering flerdoblet på grund af den nye lov. Og hvordan har man så tænkt sig at administrere lovgivningen? Skal medarbejderne på genbrugspladsen bede om at se virksomhedens stamdata, inden man får adgang til genbrugspladsen? Er der afsat ressourcer til hjemkommunekontrol? Er det indregnet i budgettet? Og skal personalet på genbrugspladsen dele affaldsafgifter ud?

### KLAR TALE!

Der er utrolig mange mennesker, der er gode til at tale, men utroligt dårlige til at implementere.

**Michael Pram Rasmussen, bestyrelsesformand A.P. Møller - Mærsk til Berlingske Nyhedsmagasin**

### DAGENS STREG



## Få hjælp til køb af vidensservice

**Hjælper rådgiverbørsen.dk reelt købere frem til leverandører, som har de rigtige løsninger på konkrete opgaver? Og får købere tilstrækkelig hjælp undervejs i sin søgeproces?**

Af Erik Nielsen, formidlingskonsulent, Vidensfolk.dk

### MINIKRONIK

Under overskriften »Lettere at finde privat rådgivning« skrev ErhvervsBladet.dk 20. november om rådgiverbørsen.dk. Dette initiativ synes jeg som virksomhedsrådgiver grundlæggende godt om. Min konsulentvirksomhed er da også registreret i databasen. Gratis markedsføring i forskellige opslagsværker kan man jo kun få for lidt af.

**RÅDGIVERBØRSEN MANGLER IMIDLERTID** reel værdi i forhold til at hjælpe virksomheder frem til de rigtige vidensservice leverandører. Der er i virkeligheden blot tale om endnu et opslagsværk, hvor købere (evt. via Væksthusene eller andre mellemmand) selv skal have viden om, hvilke kompetencer der skal søges efter. Ellers finder virksomheden ikke nødvendigvis frem til udbydere, med de rigtige løsninger på en aktuel problemstilling.

**RÅDGIVERBØRSEN.DK OG ANDRE** op-

slagsværker kan være ganske udmærkede i de tilfælde, hvor der søges »simple« eller veldefinerede rådgivningsydelser. Men køberen kunne lige så godt Google sig frem til det samme udvalg af potentielle leverandører, fordi mange af profilerne i rådgiverbørsen.dk (inkl. min egen) består af tekst, der er klippet ind fra leverandørernes egne hjemmesider.

**DET ER VIGTIGT** at gøre erhvervslivets videnskøbere opmærksom på, at der er andre, der allerede har tænkt ud af boksen, og som i dag driver velfungerende formidlingstjenester. De tilbyder forskellige services, som letter køberens søgeproces. For eksempel kan nævnes den ret nye Amino Freelancer, den vel-etablerede UdbudsVagten (mest offentlige udbud) samt fuldservice tjenesten Vidensfolk.dk.

**VIDENSFOLK.DK HAR IKKE** så mange virksomheder i sit formelle leverandørregister. Tjenestens leverandørnetværk er heller ikke offentligt tilgængeligt, men til gengæld bliver der taget menneskehånd om hver enkelt købers søgning. Formidlingskonsulentens kendskab til vidensservice-markedet er stort og netværket rækker langt ud over de leverandører og kompetencer, der er oprettet i Vidensfolk.dk's specifikke leverandørprofiler.

**DENNE FORMIDLINGSTJENESTE ER** ikke hægtet op på nogen tredje part og henvender sig derfor til alle virksomheder med konkrete behov for vidensservice. Den normale formidlingstjeneste er gratis for køberne, men der tilbydes også tillægsydelser – som for eksempel hjælp til at definere den konkrete opgave forud for søgningen. Formidlingskonsulenten følger opgaven til dørs og sikrer, at køberen er i dialog med de kvalificerede bydere, lige indtil der indgås en aftale med den, som køberen vurderer bedst.

**RÅDGIVERBØRSEN.DK OG ANDRE** »ubemandede« søgetjenester kan ikke leve op til kravet om at hjælpe videnskøbere hele vejen frem til en aftale med de rigtige vidensfolk. Købere bør derfor vælge den søgekæde, der passer bedst på det forventede resultat og tage højde for, hvor mange ressourcer, man selv kan lægge i søgearbejdet.

**JEG VIL TRO**, at søgekæden som oftest vil starte ved ens eget personlige netværk, og hvis dette ikke giver brugbare resultater, så kan tjenester som Rådgiverbørsen.dk, Amino Freelancer eller Vidensfolk.dk blive relevante at benytte. Valget imellem søge- eller formidlingstjenesterne vil da afhænge af selve opgavens karakter, køberens egne ressourcer og viden om løsningsmuligheder – alt sammen holdt op imod den enkelte tjenestes serviceniveau.

**debat@erhvervsbladet.dk** Debatredaktør: Michael Jannerup  
Indlæg modtages kun elektronisk. Redaktionen forbeholder sig ret til at forkorte.

## Spilder vi talenterne?

Af professor Henrik Holt Larsen, CBS, Group Senior Vice President Lisbet Young Frandsen, Grundfos, og direktør Ragnar Heldt Nielsen, GTS

Talent som nøglen til de danske virksomheders vækst er blevet lidt af et mantra. Men hvor gode er virksomhederne egentlig til talentudvikling?

En omfattende undersøgelse, som Cranet har lavet i 2008, viser, at 40 procent af de danske virksomheder slet ikke har udarbejdet udviklingsplaner til deres medarbejdere. Og at 43 procent kun i begrænset omfang gør brug af dem, de

har. Det er ikke godt nok!

Aldrig har der været så meget fokus på talentudvikling, vil mange sige. Men meget tyder på, at vi hænger fast i en alt for smal og gammeldags definition af begrebet talent.

For selv om der i dag er bred enighed om, at virksomhedernes talenter består af mange forskellige slags mennesker, retter hovedparten af al talentudvikling sig stadig mod dem, der gerne vil være ledere. Ikke mod f.eks. specialisterne eller innovatørerne.

Der kan være flere grunde til, at vi stadig opererer med et talentbegreb,

der sætter lighedstegn mellem talent og ledelse. Det er baggrunden for, at DEA har nedsat en Tænketank om talentudvikling, der skal komme med konkrete forslag til, hvordan også de små og mellemstore virksomheder kan skabe optimale rammer for deres dygtige hoveder. Til december kan man præge diskussionen i maskinrummet, for der inviterer DEAs Tænketank til midtvejsseminar. Talentfulde medarbejdere bliver den afgørende konkurrenceparameter i de kommende år. Derfor har vi brug for at nytænke, hvordan vi skaber en talentfuld organisation.

## IT- VIRKSOMHED TIL SALG

Grundet særlige omstændigheder er en spændende platform for en initiativrig iværksætter til salg.

It-kyndighed er en fordel, men ikke en nødvendighed. Gode indtjeningsmuligheder for den rette person, som kan få glæde af sine evner til at sælge.

Nødvendig kapital kr. 300.000

Henv. til Jette Vedstesen på telefon 70 22 13 13 mellem kl. 9.00 og 16.00 alle hverdage.

## Liebhabereri 250 kvm strøgforretning til afståelse Frederiksberg C

Butiksljemål med bl.a. stort showroom samt 10 store udstillingsvinduer, heraf 22 m facade mod Gammel Kongevej. 2 timers fri parkering i området, beliggende ud for busstoppested med 3 buslinjer. Nuværende husleje kr 339.000 årligt (ved evt. brancheskift ca. kr. 400.000 årligt), ingen momspligt. Afståelse, tilbud ønskes. **Henvendelse: 26 62 75 96.**