

Erhvervs ejendomme

Nye m²?



- Se datea.dk

Børsen | TORSDAG DEN 25.2.2010



Efter totalrenoveringen af et gammelt pakhus på Odense Havn står århusianske Olav de Linde med en af områdets mest markante bygninger.

Olav de Linde satser stort i Odense

Den århusianske ejendomsamatador Olav de Linde har på kort tid erobret en væsentlig bid af erhvervslejemålene i Odense med investeringer, der har rundet en milliard kroner. På mindre end

otte år er der indkøbt 180.000 kvadratmeter bygninger i bymidten og langs havnen, som renoveres og sættes i stand, i takt med at lejekontrakterne bliver underskrevet.

Side 4-5



Langt flere ejendomskøb i 2010 end sidste år

Side 6

Voldsomme smæk til investorer i Dubai-projekt

Side 2



Tidligere topchef i Kuben får nyt job hos NCC

Bagsiden

Nybolig Erhverv

Over 2.500
ejendomme

Nem ejendomssøgning
på vores nye website
- nyboligerhverv.dk



Hos os kan din virksomhed bo, som det passer den



Få et lejemål, der er skræddersyet efter dine behov

Ring til os
København: 33 36 61 61,
Århus: 68 76 21 21
- og få en liste over relevante, ledige lejemål i dit område.

Læs mere på
www.atp-ejendomme.dk

atp ejendomme=
www.atp-ejendomme.dk = kom ekspert

» Der er et godt fundament for din virksomhed i Trekroner
(Det er nemlig os, der støber det)

mth.dk/trekroner

MTHøjgaard
Vi ved hvordan

Tidligere Kuben-chef til NCC

Henrik Enegaard Skaanderup skal stå i spidsen for NCC's nye nøglekundeprogram

Jobskifte

AF PETER B. RASMUSSEN

Den tidligere Kuben-direktør Henrik Enegaard Skaanderup skal fra 1. marts være sektionsdirektør i NCC Construction Danmark A/S med reference til adm. direktør Torben Billmann. Dermed er en af kreditkrisens mest medieomtalte jobsøgningsprocesser slut.

Henrik Enegaard Skaanderup har altid hyldet den åbne kommunikationsform og brugt medierne flittigt i medgang og modgang, bl.a. i Børsen Executive, hvor han midt i jobsøgningen udtalte:

»Jeg er topleder af mange forskellige årsager. Det er det, jeg kan, og det, jeg brænder for og har beskæftiget mig med, og jeg fortsætter, til det lykkes. Jeg bliver ved med at brede mine cirkler ud, og en dag resulterer det i et job. Det er jeg overbevist om.«

Grøn strategi

14 måneder uden fast job er brugt til at bearbejde netværk og bestride midlertidige job hos bl.a. Dagrofa, BRF og Lindco. Hos NCC har Henrik Enegaard Skaanderup bl.a. haft med NCC's grønne strategi at gøre, og det er i det svenskejede selskab, at han fremover skal stå i spidsen for selskabets såkaldte nøglekunde-program med titel af sektionsdirektør.



Du har tidligere sagt, at du ville gå efter executive-niveau, men det har du ikke fået i den nye stilling.

»Jeg kunne have fortsat med at kæmpe mod Don Quijote-vindmøller om et job, der ikke var der. Krisen betød, at jeg i en lang periode har søgt et lederjob i en branche, der ikke manglede denne leder. Jeg har fundet et rigtig godt job, hvor jeg kan bruge mine kompetencer,« siger Henrik Enegaard Skaanderup, der betegner jobbet i NCC som en glædelig måde at komme tilbage og aktivt arbejde med den branche, han holder så meget af.

Det nye job skal bestrides i samarbejde med ingeniør Arne Becker.

Nøglekundeprogrammet handler om at være tæt på byg-

herre, det vil sige kunderne i NCC Construction. Disse offentlige og private kunder får de to NCC-ansatte tilknyttet som såkaldt bygherrepartnere, og lidt firkantet betyder det, at bygherren skal kunne ringe til bygherrepartneren døgnet rundt.

Strategisk satsning

Nøglekundeprogrammet er en strategisk satsning, der går ud på at investere i de store og vigtige kunder. Der skal opbygges langvarige og innovative samarbejdsformer og produkter, lyder programbeskrivelsen.

»Opgaven handler også om at levere varen mellem projekterne. At levere et salgsarbejde imellem projekterne,« forklarer Henrik Skaanderup.

Valget af Henrik Enegaard hænger sammen med, at han har meritter fra begge sider af bordet. Han har mange års erfaring fra entreprenørselskabet MT Højgaard og tidligere Højgaard & Schultz.

Som bygherre har han arbejdet under Kuben-fanen, hvor der desuden også var en del opgaver inden for projektudvikling.

»Vi har tidligere set eksempler med key account managers i entreprenørselskaber, der skulle være tæt på kunderne. Det er kuldsjlet hver gang. Her bygger vi en relation op, som ikke er set tidligere,« siger Henrik Enegaard Skaanderup.

»Jeg er topleder af mange forskellige årsager. Det er det, jeg kan, og det, jeg brænder for og har beskæftiget mig med, og jeg fortsætter, til det lykkes. Jeg bliver ved med at brede mine cirkler ud, og en dag resulterer det i et job. Det er jeg overbevist om.«

Foto:Thorikild Amdi

peter.rasmussen@borsen.dk

»Skulle jeg anbefale Dansk Halbyggeri til andre, ville jeg sige, at de har en professionel tilgang til tingene. De planlægger godt. De har hele tiden styr på logistikken. De er fleksible. De sørger for, at materialerne er kvalitetsjekkede – og bliver leveret til tiden. Jeg har ikke oplevet, at der var opgaver, de ikke ville tage sig af. Skal jeg have bygget en hal igen, vil jeg helt sikkert henvende mig til dem igen.«

Økonomidirektør Peter Falbæk Nielsen hos Tamren- og snedkermester Børge Nielsen A/S

DANSK HALBYGGERI

PRODUKTION | LAGER | VÆRKSTED | BUTIK

WWW.DANSKHALBYGGERI.DK | TLF. 8754 1500