



Det er ikke mindst opførelsen af det nye flisvarmeværk, som direktør Søren Gertsen her står i, der har gjort det muligt at sænke varmeprisen i Grenaa. Foto: Søren Andersen

Fjernvarmen bliver endnu billigere i Grenaa

Prisen er faldet med en tredjedel på to år

Af Søren Andersen

GRENAA Grenaa Varmeværk sænker atter varmeprisen. Her ved indgangen til et nyt år, kan de lokale fjernvarmebrugere glæde sig over endnu en prisnedsættelse.

1. januar 2018 kostede 1 MWh. 525 kroner, men fra den 1. januar 2020 koster den samme MWh. kun 345 kroner.

Der er således tale om, at prisen pr. MWh. er nedsat med 34 procent over en toårig periode.

"Baggrunden for den stor prisnedsættelse, er et resultat af de strategiske beslutninger,

bestyrelsen har truffet. De har jo medført, at der gennem de sidste fem år, er sket en total omlægning af varmforsyningen i Grenaa. Der er således etableret et nyt moderne og meget effektivt kedelanlæg, der udnytter flis fra bæredygtig skovbrug. Der er ligeledes etableret to solvarmeanlæg med et samlet areal på cirka 35.000 kvadratmeter," siger direktør Søren Gertsen.

Varmeværket arbejder lige nu på at etablere et stort luft/til vand varmpumpeanlæg, der kan trække energien ud af luften, og dette anlæg forventes færdiggjort og idriftsat senere i år.

Med den seneste prisnedsættelse høre Grenaa Varmeværk til de absolut billigste varmeværker i hele landet.

M-R SKOVTEKNIK Aps

Salg af stoker- og afdækningsflis



Vi er også interesseret, i at købe træ til flisproduktion, da vi er leverandør til flere fjernvarmeværker.

Henvendelse til
Torben Rasmussen, tlf. 40 31 72 25

Rigtige penge tjenes på skolebænken

EUX Business på Viden Djurs excellerer i kunsten at få deres studerende videre i praktikforløb efter endt uddannelse

Af Simon Carlson

GRENAA Når 18-årige Jonas Fredslund om morgenen sætter sig på sin stol i undervisningslokalet på EUX Business i Grenaa, begynder hans timeløn at rulle væsentlig hurtigere end hans medstuderende på almindelig SU-indkomst.

Siden i sommer har Jonas Fredslund været ansat på en praktikvejsaftale hos virksomheden Frisenette i Knebel, og det betyder både, at de penge, der ruller ind hver måned, er væsentlig større end SU'en, og samtidig har den 18-årige studerende med aftalen også allerede sikret sig, at han kan gå direkte i praktik, når han afslutter sit grundforløb på Viden Djurs til sommer.

"En af grundene til, at jeg valgte denne uddannelse, var netop muligheden for at komme ud og tjene nogle penge. Jeg vil gerne hurtigt ud og arbejde, og derfor synes jeg, at den her uddannelse passede mig virkelig godt, fordi den kombinerer teorien med den praktiske erfaring," fortæller Jonas Fredslund, som dermed efter to år i skole og to år i praktik, står med en erhvervsfaglig studentereksamen og er blevet faglært på én gang.

Blandt de bedste

Det er netop hovedformålet med EUX Business at bringe studielivet og erhvervslivet tættere på hinanden ved blandt andet at sende de studerende videre i praktik, og det er de rigtig dygtige til på Viden Djurs. Praktikvejsafta-



De klarer sig godt på Viden Djurs' EUX Business-uddannelse, hvor afdelingsleder Mikkel Bennetzen kan notere, at skolen er blandt de dygtigste i landet til at sende studerende som Jonas Fredslund videre ud i praktik.

lerne er blot et af de greb, som Viden Djurs har haft stor succes med, når de skal bringe de studerende videre fra skolebænken.

Revisions- og konsulentvirksomheden PwC analyserede i efteråret 2019 landets merkantile EUX-forløb og fandt her, at 57 procent af de studerende fra EUX Business på Viden Djurs er videre i praktikforløb inden for tre måneder efter, at skoletiden er veloverstået. Til sammenligning ligger landsgennemsnittet på cirka 30 procent, og det placerer Viden Djurs på en fornem tredjeplads i Danmark over de skoler, der er bedst til at bringe de studerende videre.

Den præstation har afdelingsleder på Viden Djurs Mikkel Bennetzen gode forklaringer på.

"Jeg synes virkelig, vi har en knaldgod uddannelse, fordi den både giver den erhvervsfaglige undervisning og det praktiske islæt, og derfor står de studerende enormt stærkt, når de er færdige efter fire år. Det tiltaler mange, at de efterfølgende kan vælge at fortsætte i erhvervslivet eller vælge at

læse videre på for eksempel universitetet. Det betyder også, at vi allerede fra de potentielt kommende studerende begynder at vise interesse for uddannelsen, fortæller dem, at forventningen er, at de får en praktikplads. Derfor er de indstillet på, at det er et mål fra starten af, som de kan arbejde målrettet hen imod," forklarer Mikkel Bennetzen.

Tager ansvar

Selv om det er halv voksne unge mennesker, der søger ind på EUX Business, så involverer Viden Djurs forældrene i studieprocessen, så de også i hjemmet er klar over, at forventningen er en praktikplads efter endt skoleforløb. Erfaringen er, at jo bedre hele pakken fungerer, jo større er chancen for at ende op med et godt resultat.

Både studerende og forældrene er således klar over, at en stor del af undervisningen er fokuseret på at gøre sig attraktiv for mulige kommende arbejdspladser. Præsentation på cv og ved masser af virksomhedsbesøg er et par af de klas-

siske eksempler, mens speed dating med virksomhederne er et af de nyere tiltag.

"Det er en god øvelse for de studerende, når de får to minutter til at præsentere sig selv, og vi ser, at mange lander en praktikvejsaftale, når de er i direkte kontakt med virksomhederne, og vi oplever også stor interesse fra virksomhederne for at få en praktikant. Den debat, der kører på landsplan, om, at der ikke er praktikpladser nok, den kan vi slet ikke genkende hos os. Jeg synes tværtimod, at der er noget om, at vi her i vandkanten står sammen, så virksomhederne går ind og tager et stort socialt ansvar ved at hive de studerende ind i deres virksomheder," konstaterer Mikkel Bennetzen.

Med Jonas Fredslunds praktikvejsaftale kan hans kommende praktiksted bruge hans arbejdskraft i skolens ferie. En af praktikstedets fordele ved aftalen er, at de allerede tidligt på skoleåret har sikret sig en praktikant, og de dermed i løbet af skoleåret kan klargøre den studerende til at indgå i virksomhedens drift.

SKAL DU KØBE BOLIG? SPØRG DIN ADVOKAT!



ZACHER ADVOKATER er et lokalt funderet advokatfirma med kontor i Grenaa.

Kontakt os på tlf. 8632 12 77 eller grenaa@zacheradvokater.dk

Christopher F. Husum
Advokatfuldmægtig

ZACHER ADVOKATER

Storegade 9 · 8500 Grenaa · Tlf. 8632 1277

BILLIGE PORTE

De kendte **HÖRMANN** porte

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

LEDHEJSEPORTE kr. **4.750,-** incl. m

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

Ring for brochure - gerne aften

PORTSPECIALISTEN.DK

70252625 - 40161621

grenaa.lokalavisen.dk

Lokalavisen Norddjurs
norddjurs.lokalavisen.dk

Østerbrogade 45, 8500 Grenaa

Tlf.: 4590 8070

Ansvarshavende chefredaktør Claus Krogh
Markedsdirektør Kasper Allermann

Udgivelsesdag: Onsdag/torsdag
Tryk: Avis-Tryk A/S
Oplag: 23.421
Distribution: FK Distribution

HAR DU IKKE MODTAGET AVISEN, SÅ BENYT VENLIGST MANGLENDELIVERING JPPOL.DK OG TAST NAVN OG ADRESSE ELLER RING TIL FK DISTRIBUTION PÅ TLF. 4348 7800

DANSKE MEDIERS OPLAGSKONTROL

Deadlines:

Redaktionelt stof:	Freddag	kl. 12.00
Tast-selv annoncer:	Mandag	kl. 10.00
Korrekturannoncer:	Mandag	kl. 10.00
Færdig materiale:	Mandag	kl. 12.00

MIX
Papir fra ansvarlige kilder
FSC® C028215

Vi tager ansvar for indholdet og er tilmeldt

PRESSE NÆVNET

Redaktion (red.grenaa@lokalavisen.dk)

Lars Norman Thomsen, lokalredaktør	tlf.: 2380 8047
Søren Andersen, journalist	tlf.: 2545 6705
John Pedersen, journalist	tlf.: 2545 6925
Simon Carlson, journalist, digital ansvarlig	tlf.: 3038 2817

Annonsesalg (ann.grenaa@lokalavisen.dk)

Torben Duus, salgschef	tlf.: 2916 0305
Henrik Sørensen, mediekonsulent	tlf.: 2916 0304
Thomas B. Pedersen, mediekonsulent	tlf.: 2064 1572
Morten Nordentoft, salgschef Bolig	tlf.: 3010 3284