

Balling & Holst ApS

E-mail: info@ballingholst.dk

www.balingholst.dk

CVR: 41 54 38 25

Telefon: 6131 3000:

Roskilde Betonvej 10
4000 Roskilde

Hørve Hørve Stationsvej 7
4534 Hørve

København Vermlandsgade 51
2300 København S

Charlottenlund Charlottenlund Stationsplads 2
2920 Charlottenlund

SÅDAN PASSER VI VORES ARBEJDE !

LEMON DESIGN



BALLING & HOLST

– din regnskabs- og revisionsløsning

**Hos Balling & Holst har vi altid arbejdet
ud fra nogle klare holdninger og værdier.
Vi er faktisk så glade for dem, at vi siger dem højt.
Både til hinanden og til vores kunder.
Denne lille bog handler om hvordan vi er.**

HER ER VORES 10 BUD

**Vi er noget så gammeldags som ordentlige.
Ikke kun når det handler om det faglige, men i
lige så høj grad når det gælder det menneskelige.
Vi gør os umage, når vi løser kundernes
opgaver og vi passer på de relationer vi har.
Det synes vi er ordentligt.**

**VI
ER
ORDENTLIGE**

I denne digitale tidsalder er det nærmest en selvfølge, at vi altid kan få fat i hinanden. Og det har vi det fint med. Nogle gange er det kunderne der skal have fat i os og andre gange er det modsat. Uanset hvad det handler om, er det vigtigt at vi reagerer. Lader kunderne vide at vi er her og vi nok skal hjælpe dem hurtigst muligt.

**VI
ER
TILGÆNGELIGE**

**Vi synes en masse, men vi gør det først,
når vi har overblikket. Vi skal møde kunden,
lytte og forstå og så skal vi tale i et sprog, som
alle forstår. På den måde bygger alle løsninger
på det reelle problem og intet andet.**

**VI
SLÅR
ØRERNE
UD**

Vi ved en masse om vores kunder men det er ikke noget vi praler med. Tillid er grundlaget for et godt samarbejde og vi værner altid om den.

**VI ER GODE
TIL AT
HOLDE PÅ
HEMMELIGHEDER**

**Uden respekt går det ikke. Så enkelt kan det siges.
Respekt overfor hinanden, arbejdsopgaverne,
aftalerne og den tid vi har sammen.**

**VI
ELSKER
RESPEKT**

Ethvert succesfuldt partnerskab bygger på kendskab til hinanden. Hvis vi skal servicere vores kunder bedst muligt, kræver det vi sætter os ind i virksomhedens kultur og deres måde at drive forretning på. Først derefter har vi et klart billede af, hvordan vi bedst kan hjælpe dem.

**VI
HAR
KENDSKAB**

Det er de færreste mennesker, der er tankelæsere, så derfor forklarer vi altid kunderne, hvad vi har brug for fra dem. Og så håber vi selvfølgelig, at kunderne er lige så ærlige overfor os.

**VI
HAR
FORVENTNINGER**

Vi er tæt på vores kunder – så tæt at vi nogle gange føler vi er deres kolleger.

Det er vi selvfølgelig ikke, men det hjælper i dagligdagen, når tingene bare skal fungere.

**VI
ER DIN
NYE
KOLLEGA**

Ligesom en god fodboldtræner sætter vi holdet efter opgaven. Vi prøver at finde den gode kemi mellem kunde og medarbejder. Hvis den ikke er der, er alt andet underordnet.

**VI
FINDER
DET BEDSTE
MATCH**

**Vi er meget bevidste om vores branches image.
Vi mener - i al klædelig beskedenhed
- at vi er alt andet end kedelige og almindelige.
Vi vil til enhver tid vælge en menneskelig
tilgang til opgaven, så vi er sikre på
vi er i øjenhøjde med opgaven og kunden.
Vi forstår om nogen, at det kunderne beder
om hjælp til, ofte er noget der stresser dem
eller gør dem bekymrede.**

**VI
ER IKKE EN
TYPISK
BOGHOLDER**