

Made in Mårslet

Erhvervsliv gør Mårslet til en leveby

Som forsiden på denne udgave af 8320 Erhverv illustrerer, så er indholdet i dette magasin fyldt med råvarer opdyrket, opvokset, udviklet eller udklækket i Mårslet. Netværket består af firmaer, hvor ejerne enten har bopæl eller firmaadresse i 8320 Mårslet. Vi vil med dette magasin sætte fokus på erhvervslivet i vores lokalsamfund og fortælle dig de historier, der gemmer sig bag firmaskiltene, som vi kører forbi dag efter dag.

I Mårslet debatteres for tiden ivrigt om, hvor meget erhverv og butiksliv en landsby som Mårslet kan rumme. Samtidig er vi alle også opmærksomme på, at Mårslet ikke skal udvikle sig til en soveby. Og et af de elementer der kan være med til at forhindre, at en by bliver til en soveby er et sprudlende handelsliv, der sammen med et blomstrende foreningsliv vil kunne holde byen vågen. De to ting vil resultere i engagerede og deltagende borgere i vores lokalsamfund, fordi man oplever en puls og

en palet af tilbud, som opfylder vores behov i forhold til indkøb, arbejdsliv og fritidsaktiviteter. Så med en kommende Multihal, der kan danne rammen om Mårslets unikke foreningsliv, og eventuelt endnu mere erhverv og flere butikker i Mårslet, er der vist ingen risiko for, at Mårslet ender under kategorien soveby, tværtimod kan byen fortsat med stolthed kalde sig en leveby.

Vi håber, at du får en god oplevelse med 2. udgave af magasinet 8320 Erhverv og husk så at handle lokalt!

Bedste hilsener



Claus Quiding

Redaktør

claus@q-munikation.dk

Hvilken type prævention bruger en revisor? Sin personlighed...

DEN STATISTISKE VIRKELIGHED

Den lokale "medtal-arbejder" er ikke nødvendigvis kedelig og kan både smile og fyre vittigheder af! Desuden bidrager revisorer lige meget til videreførelsen af næste generation, som folk i andre erhverv.

Til gengæld har de bedre styr på økonomien og er derfor mindre udsat for skilsmisser...

revision
SERIOUS ABOUT NUMBERS

KOLOFON

Udgiver:

Q-munikation ApS
Piganavej 12
8320 Mårslet

Redaktør:

Claus Quiding, claus@q-munikation.dk

Annoncer:

Rolf Schmidt Nielsen, rolf@8320erhverv.dk

Grafisk arbejde:

Benefits ApS, Kim Søby
kim@benefits-aps.dk, www.benefits-aps.dk

Fotograf:

Nicky Bonne, www.nickybonne.com

Tryk: Strandbygaard Grafisk

Forsidemodel:

Henrik Pihlkjær, Restaurant Pihlkjær

Husstandsomdelt i postnummer 8320 Mårslet

Omdeling: U13 pigeholdet fra TMG Fodbold

Kontakt 8320 Erhverv via www.8320erhverv.dk

Læreplads endte med ejerskab	5
Idemager fra Hørret udfordrer børnene	6
Gider ikke høre mere om stress	8
Panasonic supplerer B&O hos Blaabjerg	10
Revisoren er vild med vildt	12
Rollerne er byttet om hos tandlægerne i Mårslet	17
Danvinyls franske forbindelse	19
Hvidevare Terminalen stormer frem	20
Italiensk vin i Mårslet	23
Haute couture midt i Mårslet	25
Riising har udvidet området	26
Jonas Erichsen holder sig klar	29
Mårslet er populær hos Kaae's Fisk	30
Signaturgruppen lukker dig ind i den digitale verden	32
Dyrlæge er blandt verdens bedste øjenspecialister	34
Nielsen Design Møbler indtager USA	39
Ledelse med stort F	41
Luksus for livet	44
Råvarerne kommer direkte fra Mårslet	46
Anja Banja i Højbjerg og på nettet	50
Slagtermester frem i lyset	54
Klassikere i Det Gamle Mejeri	56
Revision 2 A/S fusionerer og bliver til Revision 2 A/S	58
Frisørhuset flytter	61
Lokal kølemontør bidt af triatlon	62
Sminipac udvider med flere lokaler	65
Bo Grønt Moesgaard har udvidet med gavebutik	66
Problemløseren fra Præstegårdsvej	68
Konkurrencesiden	71
Konsulent på de skrå brædder	73
Oversigt over firmaerne i 8320 Erhverv	75

Læreplads

endte med ejerskab

Rockguitarist holder Finanskrisen fra døren i Mårslet VVS

Mårslet VVS er startet i 2004 af Lars Aunsbjerg, men det årstal er ikke helt retvisende for firmaets historie i Mårslet. Mårslet VVS er nemlig en udløber af Mårslet Smedje, hvor familien Sørensen har regeret i mange år med den nuværende smed Carsten og hans far Tage ved roret. Da Carsten i 2004 ville koncentrere sin arbejdsindsats om smedearbejdet, fik Lars mulighed for at overtage VVS-delen, og det sagde han ja til. "Jeg er udlært hos Carsten i 1990, og har arbejdet hos ham siden 2002, så jeg havde et indgående kendskab til både Mårslet og kundekredsen, derfor turde jeg godt springe ud i livet som selvstændig. Carsten har jo et kæmpe netværk, som har kunnet generere opgaver til mig," fortæller Lars Aunsbjerg. Kort tid efter han blev udlært, videreuddannede han sig til VVS-tekniker og arbejdede nogle år i et større firma.

Big Fat Snake

Firmaet fik dog en uventet stor kunde fra dag 1 nemlig guitaristen fra Big Fat Snake Peter Viskinde. Foruden livet som rockmusiker er han kendt for sine investeringer i ejendomme, og det er her, at Lars kommer ind i billedet. "Siden jeg startede, har jeg haft masser af opgaver med renoveringer i Viskindes ejendomme. Jeg kom i forbindelse med ham via en tømrer, som jeg kendte. Blandt andet på grund af de mange opgaver for ham, har jeg ikke mærket spor til Finanskrisen," fortæller Lars Aunsbjerg.

Research:

- Mårslet VVS
- Ejer: Lars Aunsbjerg
- Kontakt: 40 45 64 51, mvvs@c.dk
- VVS arbejde
- Ombygninger af bad og varme anlæg
- Etablering og renovering af jord-, sol- og fjernvarme, olie- og pillefyr, og ventilation



Alternativ energi vinder frem

Efter arbejdstid er Lars sammen med familien hjemme i Saksild, hvor han bor med sin kone Heidi With og parrets to sønner. En af planerne med at starte som selvstændig var, at Lars så en mulighed i, at han selv kunne bestemme over sine arbejdstider. "Jeg havde en drøm om, at jeg kun skulle arbejde fire dage om ugen, så jeg havde god tid med familien, og tid til at følge drengene til fodbold og håndbold. Men

det kniber nu med at holde arbejdsugen nede på fire dage, men jeg håber stadig, at det vil lykkes en dag," griner Lars. Arbejdsopgaverne spænder fra renovering af ejendomme, fejlfinding, ombygninger og installation af alternativ energi. "Jordvarme er utrolig spændende, og det vinder mere og mere frem, så det vil jeg gerne lave mere af fremover. Men også solvarme og pillefyr er energiformer, som jeg får flere og flere opgaver af," siger han.



Idemager fra Hørret

udfordrer børnene

Med firmaet Legeskab forsøger Mette Schmidt-Laugesen at udvikle de danske børns musiske, motoriske og kreative evner lige fra vuggestuealderen

"Idemager" er det første, der falder folk ind, når de kommer til at tænke på Mette fra Legeskab. Og det virker heller ikke som om, at det er, ideer hun mangler, tværtimod samler hun på dem. "Jeg finder min arbejdsglæde i udvikling og nye ideer, lige nu går jeg og pønser på at udvide forretningen med en formidlingsdel, hvor jeg vil udvikle kurser og undervisning, der passer ind i Legeskabs ånd. Jeg savner nemlig det at formidle viden til andre, som jeg gjorde som lærer. For øvrigt kunne det også være fedt, at lave en amphiscene nede i skoven og afholde koncerter og teater for børn på den," siger hun og tænker lidt videre over, hvordan det nu kan sættes i verden. Mette er uddannet lærer fra Århus Lærerseminarium i 1997, men var kun ansat som lærer et par år, inden det lille iværksætterfrø i Mette havde taget magten og var begyndt at spire. Så hun droppede jobbet som lærer og startede med at læse psykologi på DPU, hvorefter hun blev headhuntet af et IT firma. Det var under ansættelsen i IT firmaet, at Mette skabte ideen om at lave en netshop, hvorfra hun ville sælge legetøj, ikke almindeligt legetøj, men i stedet



produkter som kunne inspirere det hele barn. "Konceptet skulle være, at sælge legetøj der stimulerer børn musisk, sanseligt og motorisk, og salget skulle foregå via nettet," uddyber Mette.

Unikke produkter med historie

Hun sprang ud i livet som selvstændig og brugte en del tid på at køre rundt i Danmark for at besøge små specialproducenter, som kunne opfylde de høje krav hun havde til sine produkter. "Jeg har mine helt klare betingelser for det legetøj, som vi forhandler. De skal være unikke, have historie, gerne være håndlavede, og så skal den pædagogiske værdi ikke være til diskussion. I starten gik jeg kun efter danske producenter, men efterspørgslen har været for stor til, at de små danske producenter har kunnet følge med, så nu er sortimentet udvidet," forklarer Mette.

Sansehave i Højbjerg

Familien boede på det tidspunkt i parcelhus i Højbjerg, og det blev basen for Legeskab. Der blev bygget et showroom, hvor legetøjet kunne ses, og haven blev bygget om til en stor sansemotorisk legeplads. "Vores have var et stort tilløbsstykke. Mange af områdets institutioner tog på udflugt i vores have for at lege. Der var på et tidspunkt en fynsk børnehave, der ringede og spurgte, om de måtte komme forbi, så ville de tage toget op til os," griner Mette. Efter den opringning begyndte Mette og hendes mand Claus at kigge sig om efter et mere passende sted at bo, og hurtigt kastede parret sin kærlighed på den nedlagte gård på Højballevej 4 i Hørret. "Gården var et perfekt sted for os. Her er plads til at drive firma, stort stuehus til familien, plads til for-

dybelse og så kører bybussen lige til døren, så man ikke føler, at man er så langt fra Århus," trøster Mette sig med.

Fordybelse og floorball

Fordybelse er et begreb, der går igen, når Mette forklarer om sine tanker og ideer. Både i forhold til livet som forretningskvinde men også for privatpersonen Mette ligger begrebet højt på prioriteringslisten. "Jeg er god til at slappe af, eller rettere god til at gøre de ting, som jeg rigtig godt kan lide. Når min familie ikke får min opmærksomhed, så nyder jeg at lytte til jazz og læse. Jeg er også bevidst om at komme ud og besøge veninder eller gå på



cafe, som er vigtigt, når nu både mit hjem og arbejdsplads er på samme matrikel," siger hun. Når tingene ikke skal være rolige og afslappende, så stormer hun rundt til Floorball i Katrinebjergskolens gymnastiksal eller spiller squash. "Jeg glæder mig til Multihallen kommer, så skal vi i gang med Floorball dernede," smiler hun.

Børnearrangementer hos Legeskab

Legeskab er en ren webshop, men firmaet har showroom på adressen i Hørret, hvor der er åbent efter aftale. Desuden holder Mette forskellige børnearrangementer hen over året, hvor folk er velkommen til at kigge ud i butikken, du kan få informationer om dem via Legeskabs nyhedsbrev. Kundegruppen består primært af private, men også institutioner, ergo- og fysioterapeuter, dagplejere, børnehuse og musikskoler er i kundekartoteket og har været forbi www.legeskab.dk for at købe musikinstrumenter, sansegynger eller andre af de unikke produkter.

Research:

- Legeskab
- Ejer: Mette Schmidt-Laugesen
- Bor i Hørret med sin mand Claus, og børnene Emilie (10 år) og Søren Emil (6 år)
- Højballevej 4, Hørret, 8230 Mårslet
- Eksisteret siden 2004
- Ansatte: 4 + studiemedhjælpere
- Sælger udvalgt legetøj, der taler til børns sanser
- Musikinstrumenter, sansegynger, tumledyr, snakketøj, balanceprodukter mm.
- Telefon: 70 70 20 35
- www.legeskab.dk

Gider ikke høre mere om stress

Mårsletfirma vil hjælpe dig til et bedre arbejdsliv

Det er ikke til at støve en leder eller mellemleder op i Danmark, som ikke har været på stresskursus eller til stresscoach kursus. Målet har længe været at uddanne ledere til at kunne spotte, om en medarbejder har udviklet symptomer på stress. Men der er ikke mange, som har overvejet, at det måske kunne være en god ide, at sætte ind inden stresssymptomerne nåede at bryde frem. Det faktum undrede Stine Eskildsen Kridal sig over under sin uddannelse på Danmarks Pædagogiske Universitet, så hun satte sig for at udvikle et system, der kunne bruges på arbejdspladsen til at forebygge stress og psykiske belastnin-

ger i arbejdslivet. "Ideen opstod, da jeg for fire år siden i en opgave arbejdede med en kvinde, som havde udviklet post-traumatisk stress pga. mobning på arbejdspladsen. Alle omkring hende var overraskede over, hvor galt det var gået, og det vakte min interesse, da jeg tænkte, at det måtte da kunne være forebygget," fortæller Stine Eskildsen Kridal indehaver af firmaet cuf.dk.

Er du glad for dine arbejdsopgaver?

Hendes undren udmøntede sig i en hovedopgave på kandidatdelen, og fundamentet for Stines nye firma var hermed grundlagt. Konceptet bygger på en kollegial samtaleteknik. Firmaets medarbejdere introduceres for teknikken gennem nogle kursusdage. Herefter arbejder de selv videre med teknikken med det formål at forebygge stress i afdelingen og øge trivslen. "Det handler om, at den enkelte medarbejder bliver opmærksom på, hvor han eller hun står i forhold til de daglige arbejdsopgaver. Man skal selv kunne vurdere, om man kan magte de arbejdsopgaver, som man er blevet pålagt, eller selv har valgt at have. For når arbejdsopgaverne ikke matcher den enkelte medarbejder, så går der ikke lang tid, inden sygemeldingerne begynder at tikke ind på chefens kontor," forklarer Stine Eskildsen Kridal.

Stor økonomisk gevinst

At være proaktiv er det afgørende i kampen mod stress og dårligt arbejdsmiljø, og den pointe er de ledere som Stine indtil nu har arbejdet med ganske enige i. "Alle jeg har

talt med, siden jeg startede i oktober, har taget godt imod mine ideer. De kan godt se problemet og ideen om at være proaktiv, men de efterlyser handlemuligheder og værktøjer til at gøre noget, og det er præcis de teknikker, som jeg kan give dem," siger hun. På spørgsmålet, om det økonomisk kan betale sig, svarer Stine, at den enkelte leder jo kan regne på, hvad det koster i sygedage og ineffektivitet at have medarbejdere der ikke trives på arbejdspladsen, og så er det regnestykke vist gået op for de fleste. "Det afgørende er jo, at sætte ind inden symptomerne opstår og skabe balance i sit arbejdsliv. Det er ikke kun lederens opgave, det er den enkelte medarbejder, der skal være opmærksom på, hvilke opgaver der er gode for en. Kort sagt, får vi folk til at stoppe op, og tænke over arbejdsopgaverne, til forskel fra de fleste andre virksomhedskonsulenter, som arbejder med udvikling," siger Stine Eskildsen Kridal.

Plads til flere

Planerne for fremtiden er lagt, og der venter forhåbentlig så mange opgaver fremover, at der kan blive plads til flere konsulenter i cuf.dk. "I dag har jeg to eksterne undervisere, som jeg kan trække på i de store opgaver, men det kunne være fint med nogle faste konsulenter i firmaet. Dog kan jeg forsikre, at her aldrig bliver konceptionelt, da alle kurser, oplæg og undervisningsmaterialer altid tilpasses den enkelte virksomhed og dens medarbejdere", tilføjer Stine Eskildsen Kridal.

Research:

- Center for Udvikling og stressForebyggelse cuf.dk
- Ejer: Stine Eskildsen Kridal
- Mustрупvej 267, 8320 Mårslet
- Telefon: 22 98 50 02
- Tilbyder firmaer og offentlige institutioner undervisning i forebyggelse af psykisk belastning i arbejdslivet
- Har boet i Mårslet siden år 2000 med sin mand Niels og børnene Sebastian, Ellen og Alma
- Lærerruddannet
- Diplomuddannelse i psykologi
- Cand.pæd.pædpsyk
- www.cuf.dk



Panasonic supplerer B&O hos Blaabjerg



Blaabjerg Radio er blevet Panasonic Center. Hermed har forretningen ifølge Svend Blaabjerg et perfekt produktmix. "Med fuldt sortiment af B&O suppleret med Panasonics gode fladskærme, og BOSE, Yamaha og Henry Kloss på lydområdet, så synes jeg, vi har dækket os rigtig godt ind i forhold til, hvad den kræse kunde forventer af lyd - og billedoplevelser i år 2009," siger Svend Blaabjerg fra Blaabjerg Radio og TV. Han lægger stor vægt på, at kunden kan komme ind i butikken og få en god og faglig kvalificeret rådgivning, og det kan man

bedre give, hvis man har et smalt sortiment, mener han. Dog understreger han, at har man ønske om et helt specifikt mærke, så kan det skaffes hjem, da firmaet har samhandelsaftaler med langt de fleste producenter.

IT i TV

Hos Blaabjerg Radio har man netop ansat Jacob Kongstad Müllertz, som med sin baggrund i IT-verdenen skal bidrage til at højne rådgivningen til kunderne. "I dag er det nærmest ikke nødvendigt at bruge en skrutrækker ude på værkstedet, når vi har ting til reparation. Det meste, særligt B&O's produkter, er IT-baserede, så man i stedet kobler sin computer til produktet, og derigennem finder fejlen, og retter den. Derfor passer Jacob perfekt ind i firmaet, da han skal tage sig af den del af forretningen," pointerer Svend Blaabjerg. Foruden Svend og Jacob er servicemontør Schmidt også i firmaet. Han sørger for installation, opsætning og fordeling af tv signaler, internet og telefon, særligt er der i Mårslet en stor kundegruppe, da mange for tiden får lagt Fibernet ind i huset.

Digitalt TV fra 1964?

Butikken på torvet i Hørning har foruden salg af TV og radio produkter også en velfungerende værksteds- og serviceafdeling. Her laves foruden værksteds-reparationer også installationer, fordelinger og opsætning hjemme hos kunderne. "Det er efterhånden en hel videnskab at få sine elektroniske apparater til at 'snakke' sammen, så derfor er der et stort behov for hjælp og rådgivning til de opgaver. Og behovet bliver større i den nærmeste fremtid, hvor digitaliseringen af tv-programmerne holder deres indtog, da vil mange gerne have installeret fx en Boxer. Men midt i hysteriet omkring digitalisering og frygten for sort skærm, vil jeg opfordre folk til lige at trække vejret. Jeg vil påstå, at det gamle fjernsyn fra

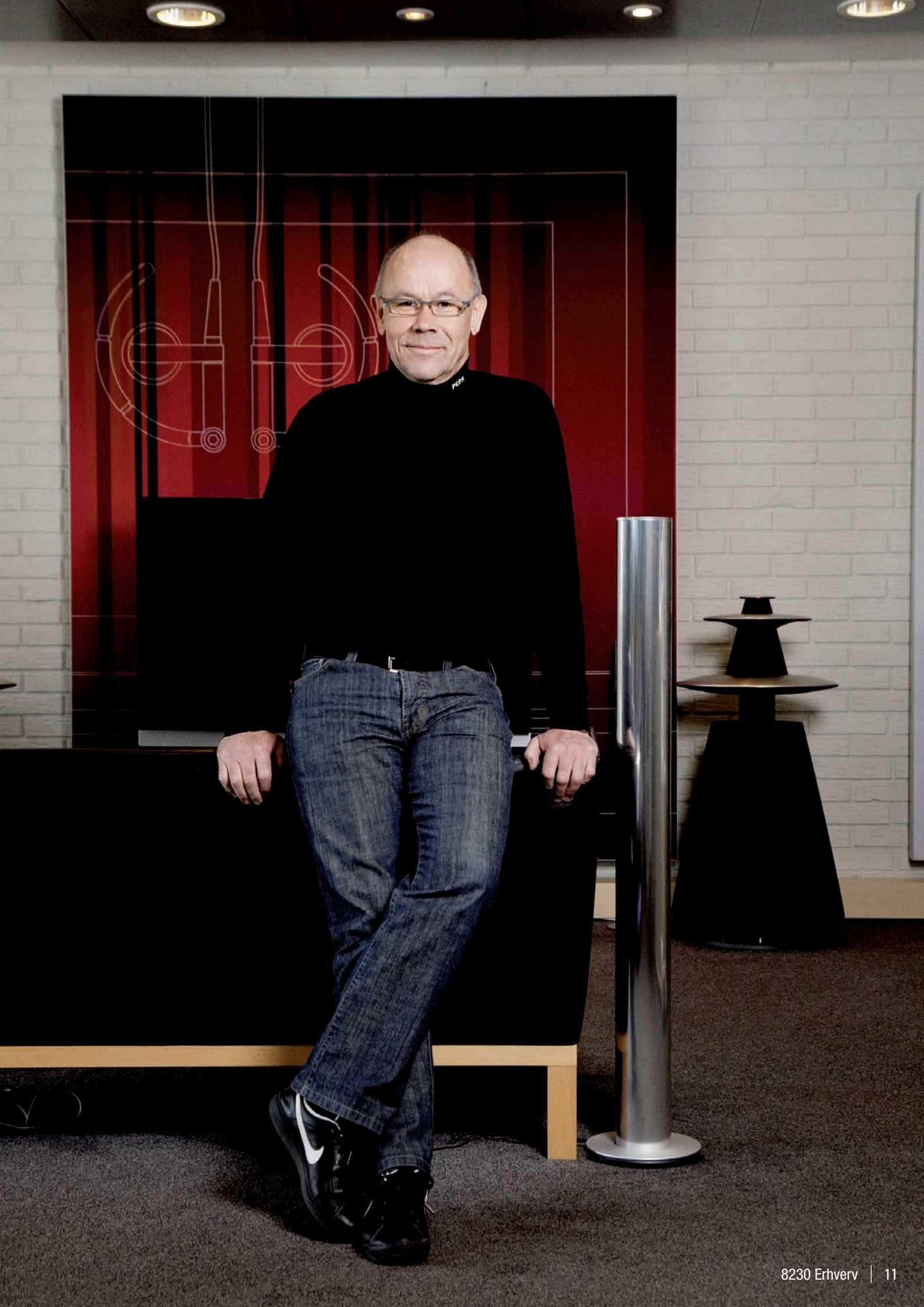
1964, som jeg har stående i kælderen, det kan jeg bruge også med et digitalt tv-signal. Men det er bestemt en spændende periode, vi går i møde, og jeg glæder mig til at få bedre billedkvalitet med digitaliseringen," forklarer Svend Blaabjerg, der også tilbyder et rådgivningsbesøg hjemme hos kunden.

Tid til luksus

Mange vil nok mene, at det ikke lige er den bedste tid at forhandle en luksusvarer som B&O, men Svend Blaabjerg er ikke helt så pessimistisk. "Vi har kunnet måle en ganske svag nedgang i antallet af solgte B&O produkter, men jeg er sikker på, at det vender igen. B&O har lige præsenteret et nyt musikanlæg, Beosound 5, som er i verdensklasse. Den har netradio, digital musikafspiller, kan bruges som mediecenter på dit tv, og så har den 500 GB hukommelse. Der er flere nye produkter på vej, fx fladskærme i 40 tommer klassen til priser omkring 30-35.000 kr. Så det bliver et spændende år, vi går i møde, med nye produkter som nok skal sætte salgshallene i vejret," forudser han.

Research:

- Blaabjerg Radio og TV
- Ejer: Svend Blaabjerg
- Bor i Mårslet med sin kone Helle og sønnerne Mads-Emil og Mathias
- Forretningen har eksisteret siden 1994
- Ansatte: 3
- Forhandler af: B&O, Panasonic, BOSE, Yamaha og Henry Kloss
- Autoriseret Boxer forhandler
- Serviceværksted med reparation af tv og radio
- Tilbyder installation og opsætning af tv, parabol og digitale tv-bokse
- Adresse: Nørre Allé 9, 8362 Hørning
- Telefon: 86 92 42 88





Revisoren er vild med vildt

Mårslet-revisor gemte sig i 20 år for de lokale firmaer

En spand med korn er det sidste, der lægges i bagagerummet, inden bagklappen smækkes i på den gamle Toyota, og Steen B. Hansen bakker ud af indkørslen ved villaen på Langballevej. Den 54-årige revisor er på vej til arbejdet på kontoret i Frederiksgade, men turen har dog et enkelt afbræk på vejen ind mod årsregnskaberne, budgetterne og den finansielle rådgivning til kunderne. Han skal nemlig et smut forbi foderstandene, som han har opstillet tæt på Mårslet i ly af Hørretskoven og ved de åbne marker mod Jelshøj. "Det er den mest pragtfulde måde at starte dagen på. I morges da jeg smed foderet ved standene, så jeg seks fasaner, fire kokke og to høner og så kom der en rå med to lam helt tæt på, det er helt fantastisk," fortæller Steen B. Hansen. Han er aktiv jæger, og desuden formand i Ørsø Jagtforening i Nordjylland, hvor hele familien igennem generationer har været medlemmer. Interessen for jagt er det også lykkedes Steen at få overført til sønnen Stefan på 17 år, som også har taget jagttegn. "Jeg har altid ønsket, at Stefan også ville blive interesseret i jagt, da jeg gerne ville give ham alle de oplevelser, som er forbundet med naturen og det at gå på jagt, så jeg er glad for at det lykkedes," siger han med et smil.

Far og søn er i Sverige nogle gange om året, og den ro og stilhed som man oplever på jagturene, er i direkte kontrast til livet som selvstændig revisor. "Det er skønt at sidde inde i en skov, og alt er musestille. Du kan intet høre hverken biler eller menneskesnak, og hvis bare et egern i træet over dig begynder at bevæge sig, så farer man sammen med et chok. Du pürcher bare rundt, og ser det hele vågne, de tidspunkter er rent magi, og en sand lise for

sjælen," siger Steen B. Hansen, og på hans øjne fornemmer man tydeligt, at han med fortællingen har glemt, at vi rent faktisk sidder i hans mødelokale på revisorkontoret midt i Århus' pulserende byliv.

Storbyen trak

Det lykkedes at få tankerne tilbage til nuet, og vi lader snakken falde på hverdag, arbejde og firma. Steen B. Hansen fortæller, at han startede som selvstændig i 1994 efter, at han i 20 år havde arbejdet ved forskellige statsautoriserede revisorer i Århus området, efter at han i 1974 blev ansat som revisorelev hos den legendariske revisor J.O. Harlou i Risskov. Oprindeligt er Steen fra et lille lokalsamfund i Nordjylland, men flyttede til Århus da lærepladsen kom i hus. Opvæksten i det lille samfund har haft stor indvirkning på den måde, Steen har drevet firma. "Jeg har i de første mange år forsøgt at "gemme" mig lidt i Mårslet," siger han med et stort grin, mens han uddyber. "Ikke fordi jeg var flov over det, men fordi jeg huskede, hvordan de selvstændige erhvervsdrivende havde det i det lille lokalsamfund, som jeg kom fra. Der var man den lokale revisor eller lokal advokat, som alle brugte, men den model kunne jeg ikke se mig selv i, derfor har jeg helt bevidst altid haft kontor inde i Århus centrum, for at min berøringsflade skulle blive så bred som muligt. Men i dag har jeg det fint med også at have kunder fra Mårslet, det må ikke misforstås, for det er jo ikke fordi, jeg ikke vil have kunder, der bor i Mårslet, det har jeg og vil gerne have endnu flere, men de skulle bare ikke udgøre min primære kerne af kunder," siger han. Det har dog aldrig afholdt revisoren fra at annoncere i lokalområdet eller sponsere i TMG, men han har altid sørget for, at man ikke direkte har kunnet se, at han havde en særlig tilknytning til Mårslet.

Bred kundekreds

Strategien må siges at have lykkedes ganske godt, for når man ser ned over Steen B. Hansens kundeliste, er det et meget bredt og forskelligartet billede, der tegner sig. Her findes håndværkere, detailforretninger, IT firmaer, fysioterapeuter, produktionsvirksomheder og alle med adresser fordelt ud over det som snart må betegnes som Storårrhus. Derfor har man ifølge Steen B. Hansen heller ikke umiddelbart mærket meget til Finanskrisen, da han med vilje ikke har satset hele butikken på en branche. "Vi går ikke ned med en branche," som han udtrykker det. Firmaet har siden 1997 haft kontor på Frederiksgade, hvor der i dag er ansat 1 statsautoriseret revisor, 2 registrerede revisorer, 1 kontorassistent og sidst men ikke mindst er der stedets piccolo og "rengøringskone", som er Steens søn Stefan.

Revisorkrig i Mårslet?

Firmaets primære arbejdsopgaver er de traditionelle revisoropgaver, som rådgivning af firmaer i forbindelse med opstart, ekspandering, generationsskifte og afvikling. Desuden laves årsregnskaber, bogføring og skatterådgivning. "Vi er et allround revisorfirma, der tilbyder kunderne alle genrer inden for revisorarbejdet. Men tendensen er, at der bliver mere og mere rådgivning og revision. På grund af den store bredde i kundekredsen, har vi nogle meget afvekslende dage på kontoret, det sætter jeg stor pris på," fortæller Steen. For selv at holde sig opdateret på sit fag, er han med i to ERFA grupper. Her udveksles faglige problemstillinger med andre revisorer og konkurrenter, bl.a. er han i ERFA gruppe med en anden Mårslet-revisor nemlig Knud-Erik Nielsen fra Revision 2 A/S. "Knud-Erik og jeg har et formidabelt samarbejde, og vi mødes tit i Mårslet og får en snak. Der er be-



klubben. "De andre i bestyrelsen mente, at jeg havde nogle evner, som gjorde, at jeg skulle være kasserer, så det har jeg været de sene-
ste fem år. Det er ganske hyggeligt, og på den måde lærer jeg en masse mennesker at kende i Mårslet i hvert fald navnene og adresserne på dem," siger han. Men det er interessen for jagt, der er den altoverskyggende hobby for ham, og som han selv udtrykker det, så er han vild med vildt. "Det er ikke bare det at få noget på tasken, men det som er virkelig interessant, er selve vildtplejen. Tag nu fx det område her ved Mårslet, hvor jeg i morges var ude med foder. Der er jeg vildtforvalter, og det har stor værdi for mig, at se bestanden vokse, så jagt for mig handler i høj grad om at forøge og pleje bestanden af vildt," fortæller han.

stemt ingen krig mellem os, tværtimod er det snarere helt kollegialt," fortæller han.

Græssende kører på Langballevej

Steen B Hansen kom til Mårslet i 1986, hvor han sammen med sin kone Jytte havde været på kommunen og fået et kort over nogle nye udstykninger i Mårslet. "Jeg kan huske, at vi stod oppe på Langballevej med kortet, og kiggede ned over en stubmark, og længere

nede kunne vi se køerne stå og græsse. Men vi syntes godt om det, og købte grunden og fik bygget huset, som vi stadig bor i." I dag er det kun sønnen Stefan, der bor hjemme, han går på Viby Gymnasium. Datteren Joan er uddannet folkeskolelærer, og arbejder i dag i Skødstrup. Selvom arbejdsugerne ofte sluger mange timer, så runder Steen Mårslet Hallen en gang om ugen for at træne andre mårslettere i badminton. Han er samtidig kasserer i

Research:

- Revisorfirma Steen B. Hansen
- Frederiksgade 34, 8000 Århus C
- Telefon: 86 20 27 00
- Eksisteret siden 1994
- Ansatte: 4
- www.steenbhansen.dk

Sansegyngen styrker dine børns fantasi

Ubåd, rumraket eller karrusel? Sansegyngen føder nye lege hver dag og inviterer flere børn med ombord.

Verdens mest vidunderlige gyngeslipper børns kreativitet fri og udfordrer alle aldre.

Få mere inspiration til kreativ leg og glade børn på www.legeskab.dk



Sansegynges runde favn gentager den første bevægelse, spædbarnet kender. Det giver rolige og trygge børn.

Når børnene vokser, vokser gyngen med og giver fantasifulde, sociale og selvhjulpne børn.

Legeskab er legetøj, der får børn til at synge og gynges, sanse og danse.

Legeskab er skabende leg. Den leg, børn skaber og den leg, der skaber børn.

Legeskab er videnskab, der inspirerer børn og voksne til at lege og lære af lyst.



Legeskab, Højballevej 4, 8320 Mårslet, Tel. 70702035, Mobil 26828382



JENSENS VINHUS



Spændende vine fra Italien

Jensens Vinhus importerer og sælger vine fra Italien. Bl.a. fra Poderi del Paradiso nær San Gimignano. Derudover sælger vi også "verdens" bedste olivenolie fra Il Corniale i hjertet af Toscana.



Høj Kvalitet på alle vinene. 92 point til udvalgte vine i det anerkendte magasin "Wine Spectators".



Salget forgår fortrinsvis via hjemmesiden www.jensens-vinhus.dk

Vinaftener kan arrangeres for firmaer, klubber eller foreninger.

Jensens Vinhus · Obstrupvej 16 · 8320 Mårslet
Mobil: +45 30 25 83 20 · Email: info@jensens-vinhus.dk
Cvr-nr: 30841395 · Konto: Regnr: 3679 Kontonr: 3679202057

AK Industriteknik



Markedets
mest effektive
sikring mod
rotter i
udluftnings-
kanaler

Kan kun købes hos os

AK Industriteknik

Præstegårdsvej 88, 8320, Mårslet, Tlf. 2530 4338
mail@ak-teknik.dk www.ak-industriteknik.dk

Årets smags og sanseoplevelser hos Bo Grønt Moesgård



Vores Havedesigner
Tine Spang Olsen
træffes hver tirsdag i butikken,
gerne efter aftale

- | | | |
|------------------|-------------------|---|
| 19. april | Italiensk søndag | Smag på Toskansk vin, fra Jensens Vinhus i Mårslet
Duft til friske italienske krydderurter
og middelhavsplanter
Smagsprøver på italienske specialiteter
fra gavebutikken |
| 2. maj | 13 års Fødselsdag | Tip en l3'er i butikken og gevinst til alle rigtige
Gavebutikken stiller op med smagsprøver fra
Nordens Køkken Biogan, Wild & Tasty, Mols Bolsjer,
Passion, dansk Mjød m.fl. |
| 22. / 23. august | Rosenudstilling | Kom og se og duft til roserne, mens de er i fuld flor
Vælg din favoritrose til haven og få gode råd med
fra Det Danske Rosenselskab |
| 13. september | Havens dag | Hjemmelavet anderledes syltning. Brug egne
frugter fra haven Britt fra Butlerens Madhus giver
fantastiske smagsprøver og gode tips. |
| 21. / 22. nov. | Julestue | Der bages til jul i butikken, og blomserbinderne viser
hvordan du kan lave dine egne juledekorationer |

Se mere om de enkelte aktiviteter på
www.moesgaardhavecenter.dk
og tilmeld dig evt. vores nyhedsbrev på hjemmesiden.
Her vil du modtage nyheder og specialtilbud fra butikken.

MOESGÅRD HAVECENTER

Moesgård Allé 4A · 8320 Mårslet
Tlf. 86 27 10 50 · www.moesgaardhavecenter.dk



JE

www.jonaserichsen.dk

Kvalitet der er til at se!

**Malerfirma
Jonas Erichsen**

Hørretvej 36 - 8320 Mårslet
TLF. 86 11 70 78 - fax 86 11 70 73



Rollerne er byttet om hos tandlægerne i Mårslet



var der mange hjemmegående som mig, så der var masser af aktiviteter i løbet af dagen som teater, fitness med babysitter og andet i den stil,” fortæller hun. Efter tre år i USA var tiden kommet til at komme tilbage til Danmark, og lysten og motivationen til at komme i gang med at arbejde igen var stor hos Mette. ”Jeg fik lov til at snuse lidt til den amerikanske tandlæge sektor, men det var ikke så meget. Så trods det at jeg havde arbejdet i fem år som tandlæge på en klinik i Tønder, inden vi tog til USA, så var det en stor omvæltning at komme i gang igen nede hos John,” husker hun.

Tid til en sludder

Størstedelen af kunderne i klinikken er selvfølgelig bosat i Mårslet, men en del er også unge som er flyttet fra byen, men har fastholdt tandlægen i Mårslet. ”Da vi flyttede klinikken herop i 2005, kom der et boom i patienttilgangen. Beliggenheden og de nye lækre lokaler har tiltrukket mange. Heldigvis kommer der stadig mange nye for byen vokser jo, og det kan vi mærke. Vi har travlt lige nu, men det er også fordi vi prioriterer, at der er god tid afsat til hver enkelt patient. Dog er der ikke helt nok patienter endnu til at udvide med en tredje tandlæge,” siger Mette Lyck. Klinikken er gjort klar til, at en tredje tandlæge kan rykke ind, hvilket også er Mette Lycks mål. ”Med en tredje tandlæge så giver det også lidt luft i vores kalender, og derved får patienterne kortere ventetid,” tilføjer hun.

Tandlægeklinikken i Mårslet har godt fat i gebisset på mårslatterene. De to tandlæger, som servicerer patienterne i Mårslet er Mette Lyck og John Grege Andersen. Indtil 1. april 2008 hed klinikejeren John Grege Andersen, og hans medarbejder hed Mette Lyck. Men 1. april byttede de to tandlæger roller, så Mette Lyck blev klinikejer, og John Grege Andersen fik lov at prøve livet som ansat. Den nye ejer var ikke ukendt i Mårslet, da hun allerede i 2004 blev ansat her i byen, ”Ejerskiftet kom ikke som nogen bombe, da John og jeg havde talt om det igennem længere tid, og så fik vi det hele til at falde på plads sidste forår,” fortæller Mette Lyck.

Fed fritid i USA

Mette Lyck bor i dag i Solbjerg med sin mand Steen og børnene David og Ditte-Marie, men var i årene 2004-2006 et smut forbi Mårslet, hvor familien boede på Langballevej. Forinden da havde de boet tre år i USA, hvor Mettes mand var udsendt for Danisco. ”Vi havde tre rigtig gode år i USA. Jeg måtte ikke arbejde, fordi det var umuligt at få arbejdstilladelse, men det passede mig på det tidspunkt ganske godt,” siger hun med et smil. ”Jeg havde tid til at være rigtig meget sammen med min søn David, som kun var 11 måneder gammel, da vi flyttede derover. Og i det område vi boede,

Research:

- Tandlægerne i Mårslet
- Ejer: Mette Lyck
- Ansatte: To tandlæger, tre klinikassistenter, to rengøringspiger og en bogholder
- Hørretvej 16 B, 8320 Mårslet
- Telefon: 86297611
- Åbningstider: Man-tors 8.15-16.30, Fre 8.15-14.30
- www.tandlaegerneimaarslet.dk



**ALT I FLISE
ARBEJDE**



**FACADE
RENOVERING**



MURERFIRMAET

Poul-Erik Christensen ApS

www.murerfirmaet-maarslet.dk

Tranbjerggårdsvej 15, 8320 Mårslet

Tlf. 86 29 01 11 · Fax 86 29 01 16

Bil: 40 27 31 11 · CVR Nr. 2850 2311

E-mail: info@murerfirmaet-maarslet.dk

Danvinyls franske forbindelse

Fransk stålfirma sender 120 tons aluminiumsplader til Mårslet og tilbage igen

På et lager i Frankrig ligger 120 tons lakerede aluminiumsplader. Direktøren for det franske stålfirma har et problem, for de mange plader skal have pålagt den helt rigtige beskyttelsesfolie, inden de kan leveres til kunden, og han aner ikke sine levende råd. Han sætter en mand på opgaven med ordre om, at finde et firma som kan løse deres problem nu! Den pågældende medarbejder sætter sig til computeren og med et par Google-søgninger, ender han på en hjemmeside for et firma på Hørretvej i Mårslet nemlig hos en-mands-firmaet Danvinyl. Det er en helt almindelig onsdag formiddag i efteråret 2008, Mogens Schmidt-Nielsen går og rydder op på lageret, da mobiltelefonen ringer, og manden i den anden ende taler fransk. 10 minutter efter har Danvinyl en ordre i hus på pålægning af folie på 120 tons aluminiumsplader, og dermed arbejde nok til mange måneder.

Frankrig - Mårslet tur/retur

Ordren med det franske firma viser tydeligt, at Danvinyl er et special-firma, som kan tiltrække kunder fra hele Europa. "Fransk-mændene kører den ene lastbil efter den anden her til Mårslet, for at få lagt folie på deres plader, og så bliver de hentet igen, for at blive kørt tilbage til Frankrig, og det kan betale sig for dem rent økonomisk," forklarer Mogens Schmidt-Nielsen. Danvinyl har eksisteret i to år, og Mogens Schmidt-Nielsen



kan mærke, at firmaet er ved at blive mere og mere kendt. Foruden den franske aftale, har han nu fået kunder i både Tyskland og Sverige. De fleste kunder er dog stadig danske, og her benytter firmaerne Damstahl, Riisfort og DACAPO Danvinyl, når de har hasteopgaver, men også lokale firmaer som Lillnord fra Odder, APV og Unit Stål fra Viby er blandt kunderne.

Lokalt løft til Danvinyl

Danvinyl har maskinerne til at klare de mange forskelligartede opgaver inden for pålægning af folie, lige fra papirtynde plastikplader til 4 meter lange stålplader. "Jeg har ikke måtte afvise en kunde endnu. Alle forespørgsler på

pålægning af folie har jeg indtil nu kunnet opfylde. Selvom der rent arbejdsmæssigt er stor forskel på at lave de tynde plastikplader og så de meget tunge stålplader," pointerer Mogens Schmidt-Nielsen, der dog har fået langt bedre betingelser i produktionen, efter at han i sommeren 2008 fik installeret en 18 meter lang skinne i loftet med kran og vakumlift, så han nemt kan flytte rundt med de tunge plader. Systemet blev lavet i samarbejde med Allan Nielsen fra Mårslet firmaet AK Industriteknik. "Det er helt perfekt med kranen og liften, arbejdsgangen er blevet langt mere effektivt, og mine arme er ikke ømme mere, når jeg vågner om morgenen," griner Mogens Schmidt-Nielsen.

Research:

- Danvinyl
- Ejer: Mogens Schmidt-Nielsen
- Firmaet blev stiftet i 2007
- Tilbyder pålægning af beskyttelsesfolie på fx: Rustfri stål, laminat, plast, lakerede plader
- Adresse: Hørretvej 61, 8320 Mårslet
- Telefon: 29 86 35 45
- www.danvinyl.dk

Hvidevare Terminalen

stormer frem

I næsten halvdelen af sit liv har Allan Randrup solgt hårde hvidevarer til østjyderne

Den 36-årige ejer af Hvidevare Terminalen har sat sig ambitiøse mål for sin virksomhed, der i dag omfatter to hårde hvidevarebutikker. "Jeg vil skabe et koncept, hvor jeg kan hjælpe andre til at blive selvstændige inden for hvidevarebranchen. De skal have mulighed for at starte billigt op og nyde godt af de fordele, som jeg har oparbejdet. Jeg forestiller mig et fleksibelt koncept, hvor franchiserne får alle fordelene og har masser af frihed i deres butikker," forklarer Allan Randrup. Han startede den første butik i navnet Hvidevare Terminalen på Viborgvej i december 2007, og i december 2008 åbnede Hvidevare Terminalen butik i Randers, hvor Allan for første gang er med som partner sammen med en anden iværksætter. Men det er blot første trin af raketten, som ifølge Allan gerne skulle op på mindst 10 butikker rundt i Danmark. "Opstarten i Randers er gået over al forventning, så det bekræfter mig blot i, at vores koncept ser ud til at virke," påpeger han.

Ideer skulle afprøves

Allan Randrup er allerede en garvet mand i branchen, da han startede i lære i en Skousen-butik i Vejle tilbage i 1993, så det er blevet til 16 år i branchen. I årene 2001-2006 var han franchisetager af tre Skousen butikker i henholdsvis Odder, Skanderborg og År-

hus. Men efter de fem år med de tre butikker, fik han lyst til at afprøve sine egne ideer og ikke være afhængig af de regler og rammer, som en kæde opsætter for butikkerne. "Jeg følte det som et utrolig fastlåst system, og mange af de ideer jeg fik, kunne ikke realiseres på grund af de regler, man skulle følge. Derfor fik jeg lyst til at prøve mig selv af som fuldstændig uafhængig hvidevareforhandler," forklarer Allan.

Kun kendte mærker

Konceptet bag Hvidevare Terminalen blev udviklet med alle de erfaringer, som Allan havde med sig i bagagen, og målet er at tilbyde kunderne en uvildig vejledning af kvalitetsprodukter til den rigtige pris. "Vi vil ikke tvinges til at have bestemte produkter, jeg tager dem ind i sortimentet, som jeg finder, er de bedste til de rigtige priser. På den måde bliver vi mere alsidige, og vi kan sælge produkter som fx Weber grill og Kitchen Aid. Så vi handler ikke med det, man betegner som No name produkter. Det er jo ingen hemmelighed, at hele markedet omkring hårde hvidevarer for tiden kun handler om pris pris og pris. Og der skal vi selvfølgelig kunne matche vores konkurrenter, men samtidig prioriterer vi højt, at kunden får en kyndig vejledning i vores butikker, så de kommer hjem med de rigtige produkter, der dækker deres behov," understreger han. Hvidevare Terminalen har i 2009 målt en fremgang på 22 % i forhold til sidste år, trods det at markedet generelt er gået 30 % tilbage.



Butikken på Viborgvej

Da Allan gik på jagt efter et butikslokale til det nye koncept, var det afgørende for ham, at den skulle placeres et sted, hvor mange vil passere forbi hver dag. "Jeg slog til med det samme, da jeg fik muligheden for at få lokalerne på Viborgvej. Her kommer tusindvis af mennesker forbi hver dag, og næsten alle kunderne til Bilka kører ad Viborgvej, så vi vil derfor være synlig for mange mennesker blot ved den fysiske placering. Samtidig kommer mange af de kunder, som også handlede her, da jeg havde forretningen under Skousen kæden, så århusianerne er vant til at handle hvidevarer på adressen," konkluderer han.

Pause i Mårslet

Når hovedet skal kobles fra de mange tusinde varenumre, som Allans arbejdshjerne





er fyldt med, så sker det ganske automatisk, når den dekorerede Beetle passerer byskiltet i Mårslet. "Det giver mig en dejlig ro i kroppen, når jeg kører bilen ind i garagen hjem-

me på Hørretløkken, så sænker roen sig helt automatisk i mig. Vi er faldet rigtig godt til i Mårslet, og er glad for byen," siger han. Hvidevare Terminalen er i år blevet klubsponsor for TMG Fodbold, og det er et meget bevidst valg fra Allan. "Jeg spiller selv fodbold og tennis og vil gerne involveres mere i idrætsforeningen i Mårslet, derfor har jeg lavet sponsoraftalen med fodboldafdelingen. Jeg kan huske, da jeg selv var dreng og brugte oceaner af timer på banerne, det var vildt godt. Så nu kan jeg på denne måde bakke op om det frivillige foreningsliv, så det kan holdes i gang, det skaber så meget glæde og aktivitet i et lokalsamfund som Mårslet. Men det er selvfølgelig også en måde for mig at få Hvidevare Terminalen gjort kendt i Mårslet," siger han. Hvidevare Terminalen har også fuld gang i et andet Mårslet relateret samarbejde, da firmaet har en stor samarbejdsaftale med netbutikken hjem.dk.

Springet

På trods af arbejdsuger på langt over de normale 37 timer siden starten i 2007, så har

Allan ikke fortrudt springet. "Friheden er stor, og jeg har en meget bedre følelse nu. Min arbejdsglæde er jo proportional med kundernes respons til os. De positive tilbagemeldinger vi får, er jo det som skaber arbejdsglæde. Men det har da givet ekstra arbejdstimer, da der er nok at se til som selvstændig, men heldigvis har der været 100 % opbakning fra hjemmefronten," fortæller Allan.

Research:

- Hvidevare Terminalen
- Ejer: Allan Randrup
- Viborgvej 203, 8210 Århus V
- Privat: Bor i Hørretløkken med sin kone Inge, og børnene Oliver, Oline og Villads
- Ansatte: 3
- Salg af hårde hvidevarer og husholdningsmaskiner
- Mærker: AEG, Miele, Brandt, Gorenje, Bosch, Siemens, Weber, Kitchen Aid m.fl.
- www.hvidevareterminalen.dk

det optimale indenfor **hudpleje** er nu endnu bedre

Vores kunder stoler på os på grund af vores ekspertise og fokus på nyskabende behandlinger. Derfor anbefaler vi nu Dermalogica, et revolutionerende system til hud- og kropspleje, som er udviklet af det verdensanerkendte The International Dermal Institute. Dermalogica har en løsning til ethvert hudproblem - også dit!

Bestil tid til din **gratis** konsultation og få produktprøver, som passer nøjagtigt til din hud.



CAMILLA GEBERT
s k ø n h e d s k l i n i k

Agervej 3 • 8320 Mårslet • Tlf. 41 65 99 99

dermalogica®

a skin care system researched and developed by The International Dermal Institute

dermalogica.dk



Italiensk vin i Mårslet

Jensens Vinhus
henter vin i Italien
til mårsletterne



"Kom indenfor, jeg sidder lige og roder på nettet efter nogle italienske vingårde i Verona området," siger Jens Jørgen Jensen, i Mårslet dog bedst kendt under navnet Jyn. Han byder indenfor i det 190 år gamle og meget velholdte bondehus langs Obstrupvej. Foran os på spisebordet ligger en 1.000 sider tyk bog, 'Gambero Rosso' står der på omslaget, og den slidte bog har grønne, gule og røde huskelapper stikket ud for oven. "Det er biblen," siger Jyn og peger på bogen, "den har beskrivelser af samtlige italienske vine." Bogen suppleres af den bærbare PC, når Jyn skal holde sig opdateret på, hvad der rør sig på området. Interessen for vin ligger mere end 20 år tilbage, da han sammen med en flok venner, dengang startede en vinklub. Klubben er stadig intakt og holder 'møde' seks gange om året. Men det var dog en ferie til

Italien, der for alvor satte skub i passionen for de italienske vine.

"For 10 år siden var vi første gang i Italien, og da blev jeg bidt af den kultur og det liv, der er på de italienske vingårde. Det var jo forrygende, at køre rundt til gårdene, og smage på stedets forskellige vine. For tre år siden endte vi tilfældigt på en gård, hvor vi spiste og drak stedets vin, og da opstod tanken om at begynde at sælge vin," fortæller Jyn. Han besøger stadig Italien flere gange om året.

Befalingsmand hos SOK

Stedet hedder Il Corniale og er et af to steder som Jensens Vinhus i dag importerer vin fra. "Prøv lige at se her," siger han og viser et billede på computeren fra gården og dalen i Montaione i Toscana, "det er sgu da lige til at blive i godt humør af," siger han begejstret. Der er ingen tvivl om, at engagementet i Jensens Vinhus er absolut i top. Jyn driver Jensens Vinhus som en hobbyvirksomhed, da han til dagligt sidder og overvåger de danske farvande, som vagthavende befalingsmand hos Søværnets Operative Kommando. Fra Marselisborg skoven sørger de for sø- og luftfredning i de danske farvande. Men jobbet i søværnet passer perfekt sammen med vinhandlen. "Jeg arbejder ofte i lange vagter, hvilket betyder, at

jeg samtidig har mange fridage efterfølgende. Så der kan jeg bruge tiden på vinsalget," fortæller han.

Book en vinsmagning

Jyn deler gerne ud af sin viden om de italienske vine og holder så ofte som muligt vinsmagninger for både private, foreninger og firmaer. Kunderne hos Jensens Vinhus er folk, som finder vej til firmaets hjemmeside, hvorfra ordrene lægges ind. Men han leverer også større partier til fx fester, konfirmationer og til firmagaver. "De fleste kunder kommer selv og henter deres bestilling, men jeg sender også en del ud eller kører selv ud og afleverer det," forklarer Jyn. Vinene står i en lejet kælder, da der ikke er plads hjemme i huset, hvis der også skal være plads til Jyns kone Birgitte og parrets to børn Lasse Emil og Maria. "Hov, jeg glemte lige at fortælle, hvorfor jeg var i gang med Verona området," afbryder han pludselig sig selv. "Jeg vil nemlig hjemtage en rigtig god Amarone til sortimentet, danskerne er vilde med Amarone, men desværre køber de for ofte Amarone på tilbud i supermarkederne til fx 90 kroner, og de duer altså ikke. Så nu skal jeg på jagt efter en, der er rigtig god til en pris, som danskerne også vil betale, og det er jo kunsten," konkluderer han.

Research:

- Jensens Vinhus
- Ejer: Jens Jørgen "Jyn" Jensen
- Har eksisteret siden 2008
- Salg af Italiensk vin fra Toscana
- Adresse: Obstrupvej 16, 8320 Mårslet
- Telefon: 30 25 83 20
- www.jensens-vinhus.dk

Restaurant Pihlkjær

PIHLKJÆR



Husk bordreservation
Tlf: 86 18 23 30

Adresse
Mejlgade 28, 8000 Århus C

www.pihlkjaer-restaurant.dk

Restaurant
Take-Away
Bar & Café
Mad ud af
huset

' 8320 ERHVERV '

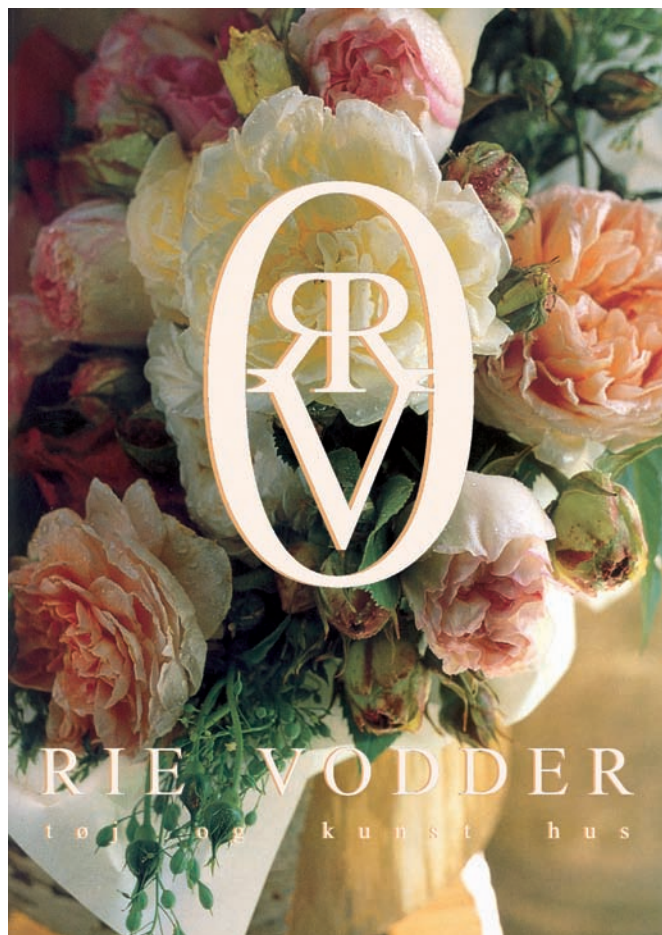
Marts 2008 / 1. udgave

Profilmagasin om handels- og erhvervslivet i 8320 Mårslet

MADE IN MÅRSLET

Bestil et gratis eksemplar af 2008 udgaven via www.8320erhverv.dk

MIT HJEM ER I MÅRSLET



Haute couture midt i Mårslet



kedag, såsom fødselsdage eller store fester. En brud kan komme her og få syet en kjole, som prismæssigt er på samme niveau som de fabriksfremstillede modeller i butikkerne. Samtidig får hun en kjole, som passer hende helt perfekt, det gør det konfektionssyede tøj ikke,” fortæller Rie Vodder. Et kjolekøb hos Rie er en dynamisk proces, hvor intet er overladt til tilfældighederne. Først aftales et møde, hvor kunden fortæller om sine ideer og ønsker. Så sætter Rie sig ved tegnebordet, og tegner nogle ideer ned på papir. Derefter snakkes igen med kunden, og når de så er enige om de overordnede linjer, så syr hun modellen op i lærred, inden den rigtige kjole syes i det fineste silkestof. ”Alle de kjoler man køber hos mig, er unikke og specielt syet til den enkelte kunde,” påpeger hun.

Kig ind

For to år siden kastede hun sig over et nyt kapitel i designbogen, nemlig design og produktion af smykker. ”Det er helt magisk for mig, når jeg sidder med guldet, der smelter i diglen, så glemmer jeg alt omkring mig. Det er faktisk samme fornemmelse, som jeg havde, da jeg startede på designskolen i sin tid,” mindes Rie. Materialerne til smykkerne køber Rie i Asien, og hun nyder selv at tage turen til fx Thailand og købe sten. Smykkerne sælges kun fra butikken hos Rie, så kunderne er spredt ud over hele landet. ”Dog er mit store ønske, at flere mårslattere vil kigge ind, for jeg er overbevist om, at jeg har nogle produkter, som også falder i deres smag,” fortæller Rie, ”se fx disse armbånd, knyttet efter århundrede gamle kinesiske traditioner,” siger hun pludselig og viser en håndfuld knyttede armbånd frem, ”det er da sjovt, at hippiearmbåndene fra 70’erne er kommet frem igen i en lækker udgave som disse,” siger Rie. Butikken har åbent dagligt fra kl. 14-17 eller efter aftale.

Det gamle VVS værksted på Hørretvej har de seneste år gennemgået en markant forvandling fra et mørkt og beskiddet smedeværksted til i dag at være et inspirerende lyst designværksted, der oser af forkælelse og haute couture. Brændeovnen står og buldrer midt i lokalet, hvor opslagstavlen på de hvidmalede vægge prydes af hånd tegnede skitser, og langs den ene væg hænger et udvalg af kjoler. Overskriften på stedet er i dag kunst, håndværk og design, eller som det lille skilt ved siden af døren siger, ”Laboratorium” – for herinde forsker designer Rie Vodder nemlig i design.

”Det krævede en stor ombygning at få vsværkstedet til at blive et ordentligt designværk-

sted, men jeg synes, det er lykkedes ganske godt. Jeg har god plads til både syværksted, guldsmedeværksted og plads til at servicere kunderne,” fortæller Rie Vodder. Hun er uddannet designer fra Margrethe-skolen, og har været selvstændig i mere end 20 år, hvoraf de seneste seks år har været med base i Mårslet.

Den perfekte brudekjole

Ries kunder er bl.a. politikere og erhvervsfolk, der skal til fest hos dronningen, men også pigen som skal giftes, og gerne vil have designet en helt unik brudekjole. ”Halvdelen af de kjoler jeg designer og couturesyr er til brude og brudens mor. Resten er til folk, som skal fejre en mær-

Research:

- Rie Vodder tøj og kunst hus
- Hørretvej 52, 8320 Mårslet
- Telefon: 86285033
- Design af brude- og festkjoler
- Salg af eget smykkedesign
- www.rievodder.dk



Riising har udvidet

Bedemand Riising har udvidet med ny forretning i Skanderborg

"Desværre har jeg utrolig travlt for tiden," siger Henrik Riising, der sidder henslængt i sofaen hjemme på Hørretvej. Han er stadig iført sin arbejdsuniform, det sorte jakkesæt. Klokken er 17.45, og en typisk arbejdsdag

er slut for den 47-årige bedemand, der i de første to måneder af 2009 allerede har haft, hvad der svarer til et halvt års bisættelser på et normalt år. "Det er nogle lange arbejdsdage, jeg har haft den eneste tid, så familien er vist også enige med mig i, at jeg er nødt til at ansætte en ekstra bedemand snarest muligt," siger Henrik Riising. En af

grundende til den ekstra travlhed er blandt andet, at han i efteråret 2008 udvidede området til også at dække Skanderborg, så han i dag har forretninger i Odder, Skanderborg og Tranbjerg. "Det er et rigtig fint område, jeg har nu. Det sker jo, at der bliver ringet til mig på alle tider af døgnet, og i det område jeg dækker nu, kan jeg nå yderpunkterne in-



området

den for 30 minutter i bil, og det er perfekt,” forklarer han.

Kunderne kommer igen

Når han ind i mellem slapper af, kan han glæde sig over, at bedemandsforretningen på få år har udviklet sig til en stabil forretning. ”Det er jo dejligt med succes, og selv

om mange nok vil mene, at jeg ikke kan have faste kunder eller, at kunderne ikke kommer igen, så er det jo ikke helt rigtigt. For de familier, som har haft en god oplevelse af samarbejdet med mig kommer igen, og det kan jeg mærke nu. Det er rart at se, at det man har været med til at starte op, har udviklet sig positivt, den glæde har enhver iværksæt-

ter vel, om man har en tøjbutik eller en bedemandsforretning,” siger Henrik Riising. En af de afgørende grunde til, at kunderne føler sig godt behandlet, er ifølge Henrik Riising, at han altid er 100 % fokuseret på den enkelte opgave. ”Jeg giver rigtig meget af mig selv i arbejdet, det er også derfor, at når jeg kommer hjem på dette tidspunkt, er jeg fuldstændig flad. Når jeg sidder i møde med de pårørende, så er jeg 100 % koncentreret på alle detaljerne. Bare den lille detalje, at kunne huske de mange involveredes navne, og det at få skrevet en korrekt dødsannonce til avisen uden stavefejl, alle elementerne ved en bisættelse skal bare være 100 % i orden, og det tilstræber jeg hver gang,” konkluderer Henrik Riising.

På vej til Mallorca med MCM

Når batterierne skal lades op igen, springer den lokale bedemand på cyklen, og kører ture med Mårslet Cykel Motion, og tilmeldingen til klubbens årlige træningstur på Mallorca i uge 17 er afsendt. ”Det er en herlig ferie, vi cykler det meste af dagen, kun afbrudt af lidt frokost midt på dagen, og så videre og tage kongeetapen om eftermiddagen,” fortæller Henrik.

Research:

- Bedemand Henrik Riising
- Ejer: Henrik Riising
- Ansatte: 2
- Telefon (Hele døgnet): 86 29 12 43
- Skanderborg afdeling:
Adelgade 105, 8660 Skanderborg
- Telefon: 86 52 02 41
- Odderafdeling:
Rådhusgade 16, 8300 Odder
Telefon: 86 54 54 43
- Tranbjerg afdeling:
Hovedgaden 31, 8310 Tranbjerg
- www.riising.dk



Jonas Erichsen

holder sig klar

Malerfirma har udvidet, så mester nu har både en lærling og en svend med i bilen

Malerfirmaet Jonas Erichsen har oplevet både fremgang og stilstand i det seneste år. "I efteråret 08 oplevede vi samme stilstand som de fleste andre håndværkere. Så her har der været tid til at få ryddet pænt op på lageret og få bilen dekoreret, kort sagt fik vi samlet op på alle de ting, som man ofte ikke har tid til. Men nu håber vi, at der med regeringens seneste tiltag kommer fuldt tryk på penslerne igen," fortæller Jonas Erichsen, som denne eftermiddag skal arbejde i Mårslet, hvor et parcelhus skal have malet stue, køkken og entre. De lokale opgaver er blevet flere og flere for det kun fire år gamle malerfirma. "Det er dejligt at få de lokale opgaver hjemme i Mårslet. Så skal vi ikke køre så langt, og kunden kan reg-

ne med, at vi gør os lidt ekstra umage," siger Jonas Erichsen, og tilføjer at han nu føler sig helt lokal efter, at han i efteråret fik opgaven at male hele Borgerhuset indvendigt.

Tæt samarbejde med tømrerfirma

I løbet af 2008 blev firmaet udvidet med en svend og en lærling, og et tæt samarbejde med et større tømrerfirma har givet en del ordrer. For tiden arbejdes på to store lejligheder i Århus, men opgaverne omkring renovering af udlejningsejendomme er dog ifølge Jonas næsten gået helt i stå. "Det er tydeligt at se, at de folk som har købt ejendomme inden for de seneste år med stor gæld i, ikke er så ivrige efter at få renoveret. Derimod er det de 'gamle' ejere, der har ejet ejendommene i mange år, som stadig er bevidste om at holde ejendommen i form," fortæller Jonas Erichsen. Han håber, at der igen i 2009 skal ansættes malersvende, så firmaet

kan være klar, når der kommer gang i hjulene. "Jeg vil også kunne byde ind på store og interessante opgaver, hvor vi er med fra starten i forhold til forslag til materialer og farver, derfor kan det ikke hjælpe noget, at firmaet ikke er gearet til det. Så vi skal helst have en svend eller to mere i løbet af 2009," forklarer Jonas Erichsen.

Research:

- Malerfirma Jonas Erichsen
- Ejer: Jonas Erichsen
- Malerarbejde for både private og erhverv
- Farveforslag, restaurering, træværk, facader, vægge, tapet, loft, mm.
- Hørretvej 36, 8320 Mårslet
- Telefon: 22 33 70 78
- www.jonaserichsen.dk

Mårslet er populær

hos Kaae's fisk

Gennem generationer har familien Kaae solgt frisk fisk i Århus



fiskefileter sælges der også meget af. "Min butik er bygget op efter en klar prioritering, hvor kvalitet er det altafgørende. Det kan godt være, at folk er utilfredse med prisen, men en ting er sikkert, de er ikke utilfredse med kvaliteten," understreger Jan. Han køber fisk ind hver morgen på havnen, så de fisk der er med i vognen altid er friske. Det betyder også, at der indimellem kan blive udsolgt, men han vil hellere melde udsolgt end gemme fisken til dagen efter.

Dyre fisk fyldt med ben?

I fiskevognen diskuteres ofte med kunderne om de to store fordomme omkring fisk i madlavning nemlig prisen og ben i fisk. "Gennem alle årene har jeg snakket med kunderne om de to ting. Og i forhold til prisen, så er det jo forkert at sammenligne et pund svinefars med en af mine dyreste fisk. For jeg kan også mætte en hel familie i sildefileter til 25 kroner. Og i forhold til ben i fisk, så skal kunderne bare sige det til os, så kan vi skære langt de fleste ben ud for dem," forklarer han, og tilføjer at han håber, at forældrene vil introducere fisk for deres børn, så de ikke får et akavet forhold til det, at spise fisk, og her er fiskefileter og fiskefrikadeller gode at præsentere for dem.

Den 1. oktober kan Jan Kaae fejre 10 års jubilæum som fiskemand. Men firmaet trækker spor meget langt tilbage i familien Kaae's historie. "Min farfar, far, onkler og kusine var alle fiskehandlere, så det har vel altid ligget i kortene, at jeg også skulle sælge fisk på et tidspunkt," siger Jan Kaae. Han overtog fiskevognen fra sin kusine i 1998, og udvalgte sig fem pladser i henholdsvis Mårslet, Hjortshøj, Malling, Risskov og Løgten, som han besøger en dag om ugen. "Det tager 1-3 år at opbygge en solid kundekreds, så derfor har jeg holdt fast i de samme steder alle årene. Kunderne kan stole på de varer, jeg sælger, og når jeg er trofast, så bliver kunderne det også, så det hjælper ikke at flytte rundt fra sted til sted i tide og utide," konkluderer Jan.

Mårslet er favorit

Han betegner Mårslet som det mest stabile af stederne, og udbygningen af byen

har klart kunne mærkes hos fiskemanden. "For 1½ år siden kom der for alvor gang i salget i Mårslet, det skyldtes jo nok de mange tilflyttere," vurderer han. Og de fleste mårslattere har da også fået ind i familiens madplan, at torsdag er Fiskedag. Med i vognen har han hver dag en til to medhjælpere, hvor den ene er fuldtidsansat. "Jeg synes, det er vigtigt, at der er mange til at ekspedere kunderne, så man ikke føler, at man står i kø for lang tid. Samtidig skal der også være tid til, at kunderne kan få et godt råd til tilberedningen af den fisk, de køber. Så jeg bruger meget tid på at lære medhjælperne om de forskellige fisk og nemme fiskeretter," forklarer han.

Frisk fisk hver dag

Sortimentet i fiskevognen er rettet til efter sæsonens fisk, og for øjeblikket er det torskefisk, som mørksej og lyssej, men laks og

Research:

- Kaae's Fisk
- Ejer: Jan Kaae
- Åbningstider: Hver torsdag 11.00-18.00
- Bestillinger modtages på telefon: 22231590
- Privat: Bor i Hørning med sin kone og to børn





Signaturgruppen lukker dig ind i den digitale verden

"Han går ude på gangen et eller andet sted og holder møde," råbes der indefra kontoret, da jeg spørger efter Thomas Nymand. Stedet er IT huset på Katrinebjerg, og her på 3. sal i Østfløjen holder firmaet Signaturgruppen til. Og ganske rigtigt, ude på gangen finder jeg Thomas gående hvileløst rundt med sin iphone i hånden. "Vi er lige ved at være færdige," siger han. Det er det daglige morgenmøde med Nordea i Fredericia, som Thomas deltager i via sin telefon, eller nærmere betegnet Scrum-mødet, som det kaldes. Da mødet er slut, viser Thomas vej ned til det reserverede mødelokale i stueetagen, i det som de selv betegner som et af Europas væsentligste IT kraftcentre, INCUBA Science Park. Det lå dog ikke i planerne for Thomas, at han skulle være selvstændig IT ekspert. For med sin phd i teoretisk kemi var vejen i stedet banet for en forskerkarriere. Men efter et par måneders ansættelse på Århus Universitet, hvor han udviklede kvante kemisk software, fik han en stilling hos TDC som systemudvikler med fokus på sikkerhed. På samme tidspunkt flyttede familien ind i deres nybyggede hus på Hørretløkken i Mårslet for at bo lidt tættere på arbejdspladsen TDC. Men efter fem år i TDC, fandt han sammen med tre kolleger på ideen om at starte som selvstændig, og Signaturgruppen blev stiftet.

Har udviklet den digitale signatur

Signaturgruppen blev bygget op omkring de fire stiftere Morten Storm Petersen, Peter Buus, Niels Frimodt Sørensen og Thomas Nymand. De fire kolleger fra TDC, havde udviklet den digitale signatur, som de fleste danskere benytter i dag. "Vi var vores helt egen enklave, som sad og arbejdede med den digitale signatur hos TDC. Men efterhånden kunne vi

mærke, at den udvikling TDC var i gang med betød mere stordrift og fokus på nogle enkelte produkter, så vi blev enige om, at forfølge vores egen vej og lavede så Signaturgruppen," fortæller Thomas Nymand. Opstarten gik forholdsvis glat, selvom ordrebogen var tom, da de mødtes på første arbejdsdag i september 2006, for de fire havde en viden, der fra starten var efterspurgt. Allerede den første måned indgik de aftaler med Århus Kommune og Digital Sundhed.

Rådgivning og produktsalg

Det lille firma har haft fart på lige siden, og i dag er de syv mand på kontoret i IT byen. "Det er gået meget stærkt, så nu er vi inde i en fase, hvor vi er ved at finde vores ståsted. Det er vigtigt, at det flow der er i ordrerne passer til antallet af ansatte, så alle hele tiden er effektive," fortæller Thomas, inden han begiver sig ud i, på en simpel måde, at forklare den udsendte journalist, hvilke ydelser de tilbyder kunderne, vel at mærke uden at svælge i fagtekniske udtryk. En nærmest umulig disciplin for en engageret IT nørde. "Vi har en 'bodyshop-forretning', hvor kunden kan købe os konsulenter til rådgivning eller programmering. Desuden har vi en produktforretning, hvor vi bl.a. sælger forskellige moduler til log ind med digital signatur, som forskellige større organisationer benytter sig af. Så vores forretning er på den måde to-delt," forklarer Thomas. Han er selv for tiden 'udlånt' til Nordea, hvor han sørger for, at deres IT platform bliver koblet op til den elektroniske tinglysning.

2. generation er på vej

Firmaet har på kun 2½ år fået opbygget et godt fundament og står i en god position i forhold til fremtidens udfordringer. "Næste

etape er at udvikle 2. generation af den digitale signatur, og her er vi allerede et langt stykke ad vejen. Med den nuværende signatur har man kun kunnet genkende folk, næste skridt er, at kunne lave et log ind, som også kan finde ud af, hvad folk må have adgang til. Den opgave sidder vi og arbejder på i øjeblikket, det er virkelig spændende," siger han. Det forventes, at der i den nærmeste fremtid kommer flere krav fra myndighederne i samme stil som den elektroniske tinglysning, og det åbner op for et kæmpe marked for Signaturgruppen. "Vi har allerede set, at der er et marked for digitale signaturer både inden for det offentlige men også hos private firmaer særligt i den finansielle sektor. Så vi forventer en ketchup-effekt meget snart. Et eksempel er den elektroniske tinglysning, der blev præsenteret i 2007, hvor bankerne fik pålagt at benytte digital signatur. Der mødte vi nogle gode kunder med et akut behov for hjælp, som vi dels hjalp med et særligt tinglysnings-produkt, og dels hjalp med at få tilpasset deres egne systemer," fortæller Thomas. Senest har firmaet sammen med en partner udviklet og implementeret log ind funktion til personalet på Horsens Sygehus, hvor fingeraftryk giver adgang til sygehusets systemer.

Research:

- Signaturgruppen A/S
- Ejere: Morten Storm Petersen, Peter Buus, Niels Frimodt Sørensen og Thomas Nymand
- INCUBA Science Park, Katrinebjerg
- Ansatte: 7
- Tilbyder IT løsninger med digital signatur
- www.signaturgruppen.dk



Mårslet dyrlæge er blandt verdens dygtigste øjenspecialister

En stor brun fletkurv på bordet i venteværelset er proppet med røde, grønne og brune godbidder, for selvfølgelig skal der kræses om kunderne, som her på Viaduktvej 9 i Viby er dyr i alle størrelser og racer. Venteværelset er tomt, men på personalegangen er der fuld gang i kapløbet hen ad kontorgangen. Den sorte labrador Carl, har lagt sig forrest i spurten, puddelhunden Anton tripper lige efter, Mokka og Soya ligger side om side, og feltets rosin i pølseenden er Mopsen Karla. For selvfølgelig har man da sin hund med på arbejde, når man er ansat på Aarhus Dyrehospital. "Det er lidt hyggeligt, at vi har vores egne hunde med herud, det giver noget liv på gangene," siger Claus Bundgaard, dyrlæge og medejer af Aarhus Dyrehospital. Claus bor til dagligt i Mårslet, hvor han sammen med sin kone Bettina slog sig ned i 1998. Parret kom fra Himmerland, hvor han havde arbejdet som dyrlæge, men en stilling som souschef på Aarhus Dyrehospital trak dem til Østjylland. "Vi kendte ikke noget til Århus området, så vi lå og kørte rundt i Højbjerg, Viby og Mårslet, men der var noget som hele tiden trak os til Mårslet. Jeg tror, at det var overskueligheden især for børnene, tæt på idrætsanlæg og skole," husker Claus Bundgaard. Så sådan gik det til, at de tre børn Nanna, Emma og Magnus fik deres opvækst i Mårslet.

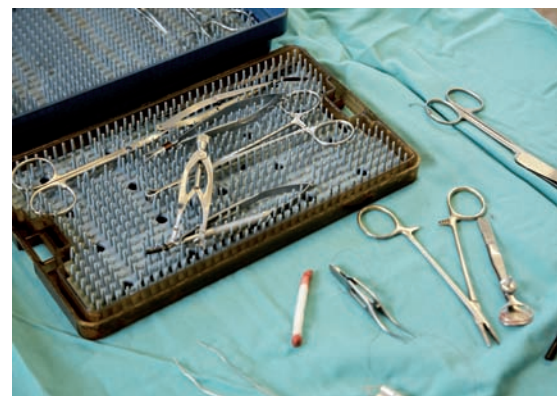
Specialist i øjensygdomme.

Aarhus Dyrehospital dækker et stort område både geografisk og dyrlægefagligt. "Vi er kendt for at have en høj faglig stolthed, og kan tilbyde operationer i øjensygdomme, kirurgi, knogle led og rygoperationer," fortæller Claus Bundgaard. At kunne stille den rigtige diagnose har det absolutte fokus på klinikken, for ifølge Claus Bundgaard, så kan det betale sig, at bruge lidt ekstra tid på at stille den helt rigtige diagnose første gang. "Vi vil kunne stille den rigtige diagnose. Det medfører den bedste behandling og det bedste resultat.

Derfor har vi lige investeret i en CT scanner, den mest avancerede i Danmark til veterinær brug, så vi kan blive endnu mere præcise i diagnosticeringen af patienterne," fortæller Claus Bundgaard. Hospitalet får mange henvisninger fra hele Jylland og Fyn. De ambitiøse dyrlæger har et mål om at ligge helt fremme blandt de dygtigste dyrlæger i både Danmark men også internationalt. Her benyttes Claus Bundgaard ofte som foredragsholder for andre dyrlæger rundt i hele Europa, hvor han deler sin viden om øjensygdomme. De forsøger også at deltage i så meget efteruddannelse som muligt, og Claus Bundgaard har været på studietur til blandt andet Nashville og Hawaii. "Når jeg skal udvide min viden i forhold til mit speciale øjensygdomme, så deltager jeg i kongresser i USA," siger han.

Underviser hundeejere

På Aarhus Dyrehospital møder man et ungt team på 14 ansatte, og stedet har haft en stabil medarbejderstab i gennem flere år. De er fire dyrlæger med hver deres speciale, tre veterinærsygeplejersker og seks veterinærsygeplejeelever og en bogholder. "Vi stiller store krav til personalet i forhold til at være fokuserede på patientens ve og vel, men de skal jo også være dygtige til at føre en god dialog med dyrenes ejere," understreger Claus Bundgaard. Hospitalet har døgnvagt i weekenden og tager ellers imod patienter på hverdage mellem 8.00 og 17.00, hvor dyrene bliver indlagt og opereret, præcis som vi kender det fra et 'menneske sygehus'. "Vi fungerer også i høj grad som en almindelig praksis, hvor folk kommer med stort og småt, så det handler ikke kun om operationer. Vi holder også kurser og foredrag for grupper og foreninger og temaaftener for andre dyrlæger. Fx har vi på lørdag en hundeklub på besøg, der skal undervises i førstehjælp til dyr, og ofte holder vi hvalpeaftener. Det kan vi rigtig godt lide," fortæller Claus Bundgaard.



Research:

- Aarhus Dyrehospital
- Ejer: Claus Bundgaard
- Viaduktvej 9, 8260 Viby
- Telefon: 86 28 27 88
- Lokal dyreklinik og regionalt henvisningshospital
- Dyrepension for hunde og katte
- www.aarhusdyrehospital.dk

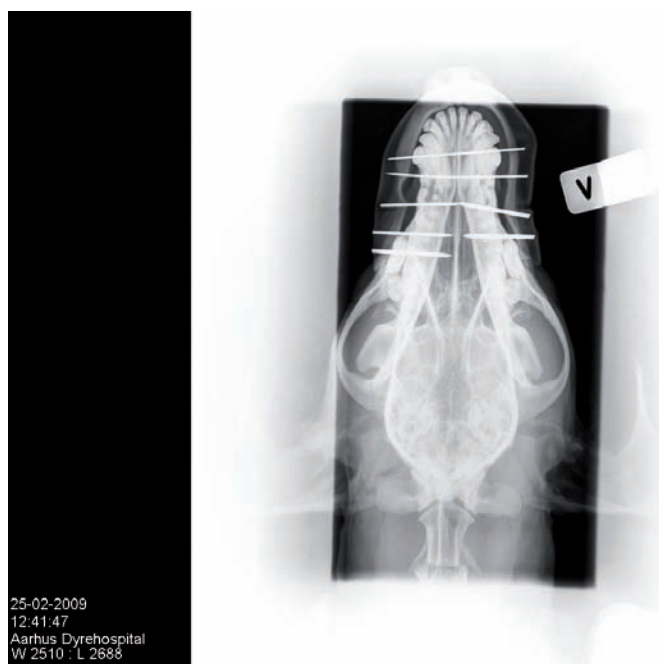
Stakkels Leopold

Leopold tumler som sædvanligt glad rundt i sin have, lige nu jagter han den gule tennisbold, som hans ejer kaster af sted. Men midt i kampen mod den behårede bold, kan den 4-årige dværghund mærke en uhyggelig fornemmelse gennem kroppen, noget stort og farligt er under opsejling. Og pludselig, ud af ingenting, mærker han et kæmpe tandsæt lukke sig hårdt omkring sin snude. Leopold skriger skingert, da han bliver angrebet af et monster af en hund. Lammet af smerte og angst ligger han sig stille ned på græsset og hører i det fjerne, hvordan sin herre får jaget Leopolds overfaldshund væk. Han samler Leopold op og kan straks se, at den er helt gal, for da han mærker på hans hoved falder en tand ud, og han bløder kraftigt fra munden. De to tager straks af sted med kurs mod Aarhus Dyrehospital, og dyrlæge Claus Bundgaard står klar til at tage imod dem. Han bedøver Leopold og undersøger munden. Her er ingen tvivl, Leopold har pådraget



sig to alvorlige brud på underkæben. Han får straks smertestillende medicin, og der bliver

taget røntgenbilleder, de viser hvordan bruddene er placeret.



Leopold bliver straks opereret og får indsat søm og stifter i underkæben, de er fastsat i en bøjle rundt om kæben. På den måde kan brud enderne holdes effektivt sammen, mens de heler, og samtidigt kan Leopold stadig spise og drikke. Han er indlagt på Dyrehospitalet og bliver behandlet i et par dage, inden han igen kan komme hjem til sin familie. Han er meget glad og lykkelig for at se sin "familie" igen, da de kommer og henter ham. Søm og bøjle skal nu sidde i ca. 6 uger, inden det kan fjernes. Herefter vil han igen kunne fungere helt normalt og drøne rundt i sin have og lege.

Den fremmede hunds ansvarsforsikring betalte for undersøgelse og operationen, men ellers ville en almindelig hundesygeforsikring også have dækket udgifterne.



HVIDEVARE | TERMINALEN

Fantastiske
**FORÅRS
TILBUD**



399,-

Spar 300.-

**Philips
Babyalarm**

scd470
- Vejl. kr. 699,-



Philips Juicer

hr-1861 - Vejl. kr. 1.499,-

989,-

Spar 710.-

Philips Shaver

HS8015 cool skin
- Vejl. kr. 1.099,-



699,-

Spar 400.-



**Siemens
Ekspresso**

TK52001 i hvid
eller sort
- Vejl. kr. 3.999,-

2.299,-

Spar 1.700.-



Weber One Touch

Fås i lime, hvid eller kobber
- Vejl. kr. 1.999,-

1.499,-

Spar 500.-

**LAVENERGI
STØVSUGER
SPAR OP TIL
50% PÅ
EL-REGNINGEN**

Bosch Støvsuger

BSG71266 - Vejl. kr. 1.799,-



NYHED

1.399,-

Spar 400.-

Bosch Kølefryseskab

KGV36x27. Energiklasse A++.
- Vejl. kr. 7.095,-



4.999,-

Spar 2.096.-

**ENERGIKLASSE
A++**

**Bosch
Tørretumbler**

WTW86850
Energiklasse A.
- Vejl. kr. 9.999,-



6.999,-

Spar 3.000.-

**ENERGIKLASSE
A**

**Bosch
Vaskemaskine**

WAS28490.
Energiklasse A. 8 kg.
15 min. program
Variosoft tromle
- Vejl. kr. 8.495,-



5.999,-

Spar 2.496.-

**ENERGIKLASSE
A**

**KØB DISSE 3 PRODUKTER
OG FÅ EN CHECK PÅ**

1.446,-

RETUR DIREKTE FRA BOSCH

Find os her

Besøg vores nyåbnede
butik på

Viborgvej 203

Tlf.: 7033 3133

- lige overfor Jem & Fix.

Vi har altid gode tilbud
på lager.





Tandlægerne i Mårslet
Hørretvej 16 B
8320 Mårslet
Tlf. 86 29 76 11
e-mail: tand8320@mail.dk
www.tandlaegerneimaarslet.dk

Hos Anja Banja på Højbjerg Torv
finder du lækkeret børnetøj i str. 0-12 år samt kvalitets legetøj



Vi forhandler Holly's, Katvig, Molo Star, Ej sikke lej, Jackpot, Cottonfield, Cupcake, Trousers Jr., Phister & Philina, Smallstuff, Brio, Lamaze, Le Toy Van, Erzi, Vilac, Puky, Twisterbilen, Djeco, Radio Flyver, Barbapapa, Diddl, m. fl.



Anja Banja | Rosenvangs Alle 249 | 8270 Højbjerg | Tlf. 8610 0550 | www.anjabanja.dk



SignaturGruppen

Produktive signaturløsninger med visioner



"Hvis digital signatur er besværlig for dine brugere, så har du ikke den rigtige løsning!"

SELVOM MAN ER LILLE, KAN MAN GODT VÆRE STØRST

Signaturgruppen er en lille virksomhed, der har markedets største referenceliste på OCES digital signatur løsninger!

Hvad tror du det kan gøre ved jeres online forretning, at alle danskere har en sikker elektronisk identitet, som kan bruges på jeres e-handelsløsning eller extranet, når den nye digital signatur smelter sammen med netbankernes logon om et år?

Signaturgruppen har deltaget i hele forløbet omkring udviklingen af OCES digital signatur, og har både visionerne og de tilhørende praktiske løsninger til at realisere potentialet i en produktiv og sikker signatur infrastruktur i Danmark.



IT HUSET AABOGADE 15 DK-8200 AARHUS N TEL +45 7025 64 25 INFO@SIGNATURGRUPPEN.DK WWW.SIGNATURGRUPPEN.DK



Nielsen Design

Møbler indtager USA

1.600 Mårslet stole på vej til Don Ø's Lalandia

Der er fuld tryk på label-printeren på lageret hos Nielsen Design Møbler på Hørretvej. Stig Loft Nielsen, har travlt med at pakke 1600 stole, som skal sendes til Lalandia i Rødby. "I november 08 fik vi en aftale på plads med Lalandia, om at udskifte lænestolene i alle deres ferieboliger i centret i Rødby. I alt 1.600 stole skal leveres i løbet af de næste måneder," fortæller Stig Loft Nielsen.

Amerikanere skal sidde i Mårslet-stol

Den lokale møbelproducent har også fået hul igennem til USA, hvor der netop er lavet en kontrakt om en pæn stor prøve-ordre, som skal overbevise amerikanerne om, at det er værd at købe danske kvalitetsstole. Stolene skal sælges fra fire forskellige møbelforretninger på USA's østkyst, forretningerne er ejet af en dansker her fra området, så der er travlhed i det to-mand 'store' møbelfirma. "Finanskrisen har ikke fundet frem til os endnu, tværtimod har vi flere ordrer i bogen end nogensinde og med 3.000 stolestel her på lageret, kan vi levere nærmest fra dag til dag," konkluderer Stig Loft Nielsen, der ejer firmaet sammen med Rolf Schmidt Nielsen. Han fortæller, at fir-

maet har planer om endnu mere eksport, i første omgang skal stolene præsenteres i Norge og Sverige og derefter til resten af Europa.

Fokus på kerneproduktet men plads til nyhed

Nielsen Design Møbler har de seneste år for søgt sig med nye produkter i sortimentet ud over kerneproduktet Bern-lænestolen. Det har fx været modul-reoler og eksklusive havemøbler, men det har været så som så med succes'en på de områder. "I disse dage sælger vi ud af de sidste reoler og havemøbler, vi vil have det helt ud af sortimentet. Det var ellers nogle rigtig gode produkter, men vi har ikke haft nok fokus på at få dem solgt ud til detailhandlen, og så kommer de jo ikke længere end til lageret her," siger Stig Loft Nielsen. Men til trods for at firmaet nu dropper reoler og havemøbler, så har man kastet sig over et nyt produkt, som skal sælges på det danske marked.

Fremtidens hyggespreder

I januar var Rolf Schmidt Nielsen på møbelmesse i Sverige, og her spottede han fremtidens hyggespreder til de danske hjem nemlig brændeovne baseret på bio-olie. "Jeg er selv helt vild med brændeovne, og den hygge det giver i en stue, at der er levende ild. Men jeg hader at skulle ordne brænde til ovnen, og

tænde op og gøre rent efter det svineri, som en brændeovn laver. Men på messen fandt jeg løsningen på de problemer. Nemlig en bio brændeovn, der er uden tilslutning til skorsten og man slipper for at hugge brænde, men man har stadig levende ild og varmeudvindingen fra ovnen. Desuden kan den flyttes rundt efter behov," fortæller Rolf Schmidt Nielsen. Brændeovnene er på lager fra april måned, og ND Møbler er i øjeblikket i gang med at sælge ovnene til landets møbelkæder. Priserne på ovnene vil komme til at ligge mellem 3-6.000,- kroner, oplyser firmaet.

Research:

- Nielsen Design Møbler
- Ejer: Stig Loft Nielsen og Rolf Schmidt Nielsen
- Firmaet har eksisteret siden 1999
- Producent af Bern stolen
- Forhandler af Bio brændeovne
- Firmaets stole kan købes hos bl.a.: Møbelgården Mårslet, Ide Møbler, DanBo Møbler, Hansen Møbler, Smag&Behag og hos en lang række selvstændige møbelhandlere i hele Danmark.
- Adresse: Hørretvej 61, 8320 Mårslet
- Telefon: 28 19 05 02
- www.ndmobler.dk



Velkommen til **Frisørhuset**

86 29 00 86

Mandag Lukket
 Tirs-fredag 09.00 – 17.30
 Lørdag 09.00 – 13.00

Frisørhuset
 Tandervej 3
 8320 Mårslet

Ledelse med stort F



Martin Andersen tilbyder firmaer sine ledelseskompeter baseret på fokus, fornyelse og forandring

20 års erfaring i rygsækken som leder og direktør er fundamentet i det nystartede konsulentfirma andersenmanagement.dk. Bag navnet gemmer sig Martin Andersen, der siden starten af 2009 har kastet sig ud i livet som selvstændig. "Min baggrund er en uddannelse som ingeniør samt en lederuddannelse med speciale i forandringsledelse, kombineret med masser af praktisk erfaring fra industrien. Jeg har selv oplevet, at man som leder for en afdeling eller en virksomhed står med 30 opgaver, og man kan sagtens løse dem, hvis man altså har 48 timer i døgnet. Rigtig mange ledere drukner i den daglige drift, og det er der, at jeg kan komme ind fra sidelinjen, og løse en specifik opgave," forklarer Martin Andersen om sine tilbud til erhvervslivet. En konkret opgave kunne være, at en direktør ringer og siger, "Martin, vi skal have gennemført et projekt om kost re-

duktion, kan du hjælpe med det?" Eller en leder har et problem med, at få medarbejderne til at arbejde på en anden måde, så sættes en forandringsproces i gang i samarbejde med firmaet.

Hverdag fyldt med sport og musik

Martin er født og opvokset i Mårslet, og efter endt uddannelse og arbejde i København og Århus vendte han hjem til Mårslet, hvor han i dag bor med sin kone Susanne og sønnerne Niklas og Daniel. Sport og musik fylder det meste af fritiden hos familien på Langballevej. "Jeg vil altid gerne hjælpe og elsker at arrangere aktiviteter for folk," fortæller Martin, der i dag er træner for Niklas' fodboldhold og spillende holdleder for et af oldboysholdene i Mårslet.

Kæmpe kunde fra start

andersenmanagement.dk er kommet rigtig godt fra start, da en af Danmarks største industri virksomheder, har hyret Martin til at løse en opgave om forandringsprocesser på tværs af virksomheden. "Nu er jeg startet med et meget

stort firma, men det betyder ikke, at det kun er der, jeg vil satse. Små og mellemstore virksomheder er lige så relevante," understreger Martin Andersen. Han betegner sin arbejdsmetode som meget pragmatisk orienteret, hvor ledelsesteorier indarbejdes i form af praktisk og konkret ledelse. "Det kan være en konkret opgave, men jeg kan også hjælpe med at definere en problemstilling, hvis ledelsen kan se, at der er noget som ikke kører korrekt, men de har svært ved præcist at beskrive problemet, der kan jeg gå ind og hjælpe," fortæller han

Research:

- andersenmanagement.dk
- Ejer: Martin Andersen
- Telefon: 21601690
- ma@andersenmanagement.dk
- Ledelsesydelser til erhvervslivet
- Forandrings- strategisk- projekt- udviklings- og interimledelse.
- www.andersenmanagement.dk



S-O Gruppen - et samspil der styrker

- Etablering og udvikling af grupper med ansvar
- Innovation – en del af hverdagen
- Kommunikation og samspil
- Pro-aktiv ledelse
- Rådgivning og sparring i etablering og udvikling af en LEAD-organisation.



S-O Gruppen Aps
 Præstegårdsvej 11
 8320 Mårslet
 + 45 21 49 51 11
www.sogruppen.dk
soc@sogruppen.dk

Holdbar trivsel?



Vi tilbyder handlemuligheder indenfor stressforebyggelse på arbejdspladsen.
Læs mere på www.cuf.dk
 Ring uforpligtende: 22 98 50 02
 eller skriv: info@cuf.dk

cuf.dk®
et bedre arbejdsliv

Center for Udvikling og stressForebyggelse



Super Brugsen

lidt ud over det sædvanlige

Hamburgerryg uden ben

pr. ½ kg
29,95

FAUSTINO MARTINEZ MAGNUM

flaske 1,5 liter
 normal pris 117,90

Nu kun 50,-

Spar 67,90 under halv pris

Premium Tournedos

4 stk. 600 g.

kun 150,-



Super Brugsen Mårslet

Tilbuddene gælder fra mandag den 6. april til og med lørdag den 11. april

Møbelgården Mårslet

Østjyllands største specialforretning
i kvalitets lædermøbler

Møbelgården Mårslet er Østjyllands største forhandler
af møbler fra Skippers Furniture – kig forbi og se både klassikerne
og de helt nye modeller.

**Kvalitets
læder-
møbler**



Møbelgården Mårslet

- personlig og faglig betjening

Langballevej 29, 8320 Mårslet, Telefon: 28 40 84 20

www.mobelgaarden.dk

Åbningstider:

tirs.-fre. 13-18 og lør. 10-17. 1. søn. i mdr. 10-17.

Luksus for livet

Et touch af skønhedsguruen Ole Henriksens luksuriøse liv i Los Angeles er forsøgt lagt ind i en kælder i det røde parcelhus på Agervej 3. Det kan lyde som en komplet umulig opgave, men Camilla Gebert og hendes far har i et halvt år arbejdet på, at få omdannet dele af huset til en hyggelig, lækker og eksklusiv skønhedsklinik, hvilket er lykkedes rigtig flot. Så i sommeren 2008 kunne Camilla slå dørene op, og byde de første kunder velkommen til Mårslets egen skønhedsklinik. "Efter at have haft klinik inde i Århus siden 2001 var jeg spændt på, om jeg kunne trække kunderne med herud, og om mårsletterne ville kigge forbi. Men jeg



må sige, at jeg er vildt overrasket over den start, vi har fået. Der er mange flere kunder, end jeg havde regnet med," fortæller Camilla Gebert. Den 30-årige alenemor til to har for øjeblikket to elever ansat på klinikken. Det er Ida og Sascha, hvor Ida snart er færdiguddannet, herefter fortsætter hun hos Camilla. "Vi fungerer samtidig som kosmetologskole, og det ligger mit hjerte meget nært. Jeg elsker at undervise pigerne og ser en stor udfordring i, at kunne sende nogle dygtige piger ud herfra. Jeg kan også mærke, at de piger jeg har uddannet er eftertragtede i branchen," fortæller Camilla.



Smitter med energi

Begejstringen hos den lægeexaminerede kosmetolog er ikke til at tage fejl af, da den smilende Camilla i næsten hver anden sætning udbryder, "jamen, vi har det simpelthen så hyggeligt hernede. Både vi ansatte, men også sammen med kunderne, vi råhygger." Ifølge Camilla, så smitter den energi og glæde af på kunderne. "Jeg kan tydeligt se en forandring i folks kropsholdning, fra de kommer, og til de igen går ud af døren. Ofte kommer kunden, og det er både mænd og kvinder, fuldstændig ud-kørt af hverdagens mange gøremål, men når de går herfra, er det med opløftet humør, friske og fyldt op med fornyet energi. Det er da dejligt at have den indvirkning på andre mennesker," siger Camilla, som inviterer til Happy Hour den 1. fredag i hver måned. Her kan kunderne komme ind og få et glas vin, lagt make-up, lavet bryn og afprøve nogle af stedets produkter.

Byens bedste værtindeshop

På klinikken er der indrettet en lille butiksafdeling, hvor der sælges produkter fra blandt andre Ole Henriksen, Murad, dermalogica og Youngblood. "Vi er Mårslets bedste og eneste seriøse værtindegave-butik," griner Camilla, men hun mener det alvorligt. "Vi har rigtig mange, som

kommer ind og køber produkterne til gaver, det er jo langt mere populært at komme med en lækker creme fra Ole Henriksen eller et andet eksklusivt produkt end en blomst. En del køber også gavekort som gaver, og det er da nemmere at køre herved end helt ind til Århus," konkluderer hun.

Konfirmations pakke

Camilla er rigtig Mårslet-pige og er både født og opvokset i Over Mårslet, hvor hendes forældre stadig bor. "For mig er Mårslet en super by. Da jeg blev skilt, var jeg ikke i tvivl om, at jeg ville tilbage og bo her. Det er fedt, at børnene selv kan gå i skole og smutte over til kammeraterne, så selv om de fleste timer nu bliver brugt på Agervej, så passer det mig rigtig fint," siger Camilla. Hver tirsdag aften er der dog brug for mormor og morfar til at passe børnene, for da er Camilla underviser på MUK. "Det er lidt skægt, for da jeg var barn, gik jeg på MUK, og senere var jeg ansat der, og nu er jeg så tilbage og undervise. Pigerne er vilde med at lege kosmetologer, så vi har nogle rigtig gode timer sammen, hvor vi for øjeblikket snakker meget om de forestående konfirmerationer." Netop ved konfirmationstid kommer der et stort ryk ind på klinikken, som tilbyder Mårslets konfirmander en helt unik skønhedspakke med make-up, hudpleje og alt det som hører sig til, når konfirmanden skal være klar til den store dag.

Research:

- Camilla Gebert Skønhedsklinik
- Agervej 3, 8320 Mårslet
- Telefon: 41 65 99 99
- Ansigtsbehandling, make up og hår, fodpleje, krop og massage, voksbehandling.
- Salg af produkter
- Ole Henriksen, Murad, dermalogica, Youngblood m.fl.
- Åbningstider: Man-tors 9-17
Fre: 9-16 Lør: 9-15. Aften åbent tirsdag og torsdag
- Første fredag i mdr. Happy Hour kl. 16-18



EHENRIKSEN™

Råvarerne kommer direkte fra Mårslet

Fra hjemmet i Mårslet produceres lammekød, krydderurter og grøntsager til restauranten i Mejlgade

"Husk lige at skrive, at grøntsagerne der serveres i restauranten er made in Mårslet," siger Henrik Pihlkjær med et smil,

da interviewet hjemme i det stråttænkte bindingsværk hus er ved at være slut. Han peger ud ad vinduet mod den store køkken-

have bag huset. "Der dyrker jeg alle former for grøntsager, og ved siden af køkkenhaven er 1200 kvadratmeter krydderurte-bed, som også bruges hver dag i restauranten," fortæller han. Restauranten, som Henrik hentyder til er Restaurant Pihlkjær i Mejlgade. Her har han siden 2007 lavet mad til gæsterne, og leveret masser af menuer ud af huset. Konceptet er enkelt – råvarer af høj kvalitet, økologi, masser af fisk og til en pris som er overkommelig. Henrik har ingen menukort, da menuen laves fra dag til dag. Ved mad ud af huset kan kunderne ringe og spørge til forslag og komme med ønsker, hvorefter der udarbejdes et menuforslag til dem.

Skoletiden var et langt slagsmål

I mere end 15 år har Henrik været selvstændig, og han er gået fra den ene succes til den næste. Men det havde hverken lærere, Henriks forældre eller andre der kendte ham som barn, gættet på skulle ske. I Folkeskolen gik Henrik nemlig fra den ene øretæve til den næste, og han husker tiden som et langt slagsmål, med ham som den nederste i bunken hver gang. "Hul i hovedet, brækket næse og utallige skrammer, jeg fik så mange tæv i skolen, og var altid det sorte får. Men i 8. klasse, sagde mine forældre heldigvis stop, og de tog mig ud af skolen," husker Henrik. Han kæmpede samtidig med at lære at læse, og efter at have besøgt 14 specialister inden han fyldte 17, opgav han, og besluttede sig for, at livet måtte kunne leves uden at kunne læse. "Jeg kan læse ord på to og nogle gange tre bogstaver, men ikke længere ord end det. Så ingen skal beskyldes mig for at stjæle andre kokkes opskrifter," siger han ironisk. Han bru-



ger de folk, der er omkring ham til at læse for sig. Fx e-mails og menuforslag skriver og læser kokken i restauranten for ham, og hans kæreste Birgitte læser breve, og som nu ansøgninger, som der ligger en bunke af foran os på køkkenbordet. For at kompensere for de manglende læseevner, har han i stedet udviklet en formidabel hukommelse, så han husker på alle bestillinger og aftaler, indtil han møder en, som kan skrive dem ned. Henrik bliver ofte brugt som foredragsholder både ved store kokkearrangementer, men også på højskoler, hvor han ikke skal fortælle om de seneste tendenser inden for kokkebranchen, men her er emnet i stedet ordblindhed. "Jeg har været selvstændig i 15 år med succes uden at kunne læse en linje, så den erfaring jeg har, vil jeg gerne give videre til andre, som også har læseproblemer. Så det gør jeg blandt andet ved at holde foredrag på Brande Højskole," forklarer Henrik.

I lære hos René

Efter sin exit fra folkeskolen kom Henrik i lære som kok hos René Knudsen i restaurant René. Her fandt han sig hurtigt godt til rette, og arbejdede som besat og fik papirer på sin uddannelse allerede som 18-årig. Restaurant René var første trin i en lang række af højt profilerede arbejdspladser for Henrik op gennem 90'erne, hvor han også på et tidspunkt bosatte sig i Frankrig for at arbejde på gourmet-restauranter med Michelinstjerner. Tilbage i Danmark var han bl.a. ansat på Henne Kirkeby Kro, i Musikhuset og hos Jørgensens Hotel. Her stoppede kokkekarrieren for en stund, for Henrik fik lyst til at prøve noget andet, og et par måneder inden, havde eje-



ren af Havnens Fiskehus i Århus spurgt, om han ikke kendte en kok, som han kunne ansætte i Fiskehuset. "Jeg tog ned til ham og sagde, at nu havde jeg fundet en kok til ham. Han sagde "godt", er han stor og stærk? – næ sagde jeg, han er tynd, ranglet og en lille lort." Det blev starten på et godt samarbejde og begyndelsen på Henriks karriere i fiskebranchen.

Køkken i Mårslet

Efter kun tre måneder som ansat, blev han tilbudt at købe forretningen, og det sagde han ja til. I syv år drev han Havnens Fiskehus og røgeri, inden han i 2005 solgte firmaet til to af medarbejderne. "Jeg solgte det, fordi jeg havde en drøm om at gå hjemme i Mårslet og lave mad til folk i mit eget køkken. Så jeg tog hjem i haven gik og fældede træer og hyggede mig i et års tid. Samtidig havde jeg gang i mad-ud af huset opgaver, men de tog efterhånden mere og mere over, så tiden i haven blev pludselig knap, og opgaverne i køkkenet blev for mange og for store. Så jeg besluttede mig for at finde en restaurant eller kro," fortæller Henrik. Efter nogle måneders søgen, fik han tilbudt at overtage lokalerne fra cafeen Under Engle i Mejlgade, og de faciliteter passede ind i Henriks drøm om en restaurant. "Min ide var at åbne en lille hyggelig restaurant med plads til 30-40 gæster, så kunne jeg

gå hjemme i haven om formiddagen, og arbejde i restauranten om eftermiddagen. Jeg ville kun servere fiskeretter og vegetarmad, men jeg har måttet sande, at konceptet er skredet lidt, så jeg har været nødt til at tilføje kød til menuen. For ofte sker det, at enten kan konen ikke lide fisk, eller også er det manden, som ikke kan, men vi har med stor succes fået integreret kød på menuen i restauranten," fortæller han. Blandt andet kan man nyde kødet fra de lam og får, som Henrik har gående på marken ved bindingsværkshuset i Mårslet. Og hvis nogen har undret sig over, hvorfor der ligger 30 afpillede juletræer i indhegningen, så er det fordi han har efterlyst mårslerternes juletræer til fårene. "Fårene elsker at gnave i juletræer, og de æder nålene, så jeg satte et skilt op ved indhegningen, og der er kommet over 30 juletræer, så det er helt forrygende," griner Henrik.

På jagt efter butikslokale

For øjeblikket er Henrik i gang med to store projekter, og som altid handler det om huset i Mårslet og nye forretningsområder. Hjemme på Jelshøjvej har han tækkere på besøg i disse måneder, da det 240 kvm store hus skal have nyt stråtag. I forhold til iværksætteriet arbejder han på et helt nyt madkoncept til danskerne. Og til det brug er han på jagt efter et butikslokale med god beliggenhed og muligheder for at lave mad. Hvad konceptet går ud på, vil Henrik ikke ud med, så det må vi vente med at opleve til senere på året.

Research:

- Restaurant Pihlkjær
- Ejer: Henrik Pihlkjær
- Mejlgade 28. Baghuset, 8000 Århus C
- Ansatte: 5
- Økologisk gourmet restaurant, take away, mad ud af huset, bar & cafe
- www.pihlkjaer-restaurant.dk



**Slagter Zacho
mesterslagteren**



GRILLSÆSON

Hos Slagter Zacho har vi alle specialiteterne til grillen

**Hjemmelavede grillpølser. Mange forskellige slags chili, hvidløg,
karry m.fl. – Bøffer – Koteletter – Lam – Alle former for stege**



mesterslagteren

- lev sundt med kød

Slagter Zacho

Kridthøj Torv
Kridthøjvej 6
8270 Højbjerg
Telefon: 86 27 68 22

KK-VENTILATION

– professionelle ventilationsanlæg til bolig og erhverv



KAAE'S FISK

Fersk fisk – Nyrøget fisk - Hjemmelavet fiskefars uden spæk
Hjemmelavede salater og specialiteter.

**Hver torsdag 11.00 – 18.00,
ved Super Brugsen i Mårslet.**

Bestillinger modtages fra gang til gang, eller på tlf. senest onsdag.

Tlf. 22 23 15 90

Mandag – fredag 9.00 – 18.00



Anja Banja i Højbjerg og på nettet

Netbutik udviklede sig til 'rigtig' butik på Højbjerg Torv

"Pas på trinnet", står der på det lille skilt på døren, en erfaring jeg får at mærke på den hårde måde, da jeg først læser skiltet efter, at jeg har rejst mig op fra gulvet i den hyggelige butik Anja Banja på Højbjerg Torv. "Ja, sådan starter de fleste kunder deres besøg her hos mig. Måske jeg skal få lavet et større skilt til døren," smiler Anja Dybdahl, som står bag disken i hendes kun otte måneder gamle butik. Herfra sælger hun børnetøj og legetøj til kunder fra Højbjerg, Skåde, Beder, Malling, Viby, Holme og så selvfølgelig Mårslet.

Hun åbnede butikken på Højbjerg Torv i august 2008, men startede allerede for tre år siden som selvstændig med salg af legetøj. Dengang startede det med en netbutik, hvor Anja solgte de samme mærker, som hun i dag har i butikken nemlig Brio, Haba, Djeco og flere andre mærker. Men nethandlen hjemme fra bindingsværkshuset i Hørretløkken kunne dog ikke opfylde hendes ønsker om et perfekt arbejdsliv. "Jeg søgte nye udfordringer og savnede rigtig meget den direkte kontakt med kunderne. Jeg har tidligere stået i butik, og har i flere år haft stor lyst til at komme tilbage og især få min egen butik," siger hun. Det begyndte dog en smule skævt i starten, da hun fik besøg af den ene sælger efter den anden i butikken. "Jeg var så vild med det meste af det, de viste mig, at jeg bare købte ind i kassevis. Senere kunne jeg så se, at det var næsten umuligt at sælge.



Nu har jeg heldigvis fundet en god middelvej, og har lært at sige nej til sælgerne, og i stedet købe det tøj ind, der passer i det koncept, som jeg gerne vil køre," fortæller Anja Dybdahl, inden hun viser rundt i butikken, der er delt op med legetøj i den ene ende og børnetøj i den anden.

Kunder i alle aldre

Hun betegner selv tøjet i forretningen som smart og klassisk. "Jeg har fundet nogle mærker, der er i en prisklasse, som er til at betale sig fra. Så selvom der er to andre børnetøjsbutikker her i Højbjerg og Skåde området, så forsøger jeg at lægge prismæssigt lidt under de andre butikker, og det ser ud til, at folk synes om det," siger hun, og i det samme bliver vi afbrudt af klokken i indgangsdøren, som bimler, da et ungt par med et barn på armen kommer ind. De skal købe en dåbsgave, og Anja får dem ekspederet færdigt, mens hun fortæller, at der næsten er et fast mønster i kundebesøgene i løbet af dagen. "Når jeg åbner klokken 11, står der ofte allerede nogle ældre og venter på at komme ind. Der bor mange ældre her i området, og de er søde til at komme og købe gaver

hos mig. Det er også om formiddagen, at mødre på barsel kigger forbi, derefter kommer skolebørnene, og der er tit nogle af dem, som kommer ind og skal kigge lidt på legetøjet. Det er ganske hyggeligt. Hen på eftermiddagen er det børnefamilierne eller mødre, der kommer ind efter arbejde. Så på den måde sker der noget hele dagen i gennem," fortæller Anja. Når der ikke er kunder i butikken, står Anja bag computeren i baglokalet. Herfra styres webshoppen anjabanja.dk, hvorfra hun stadig sælger legetøj til hele Danmark.

Håndmalet Til salg skilt

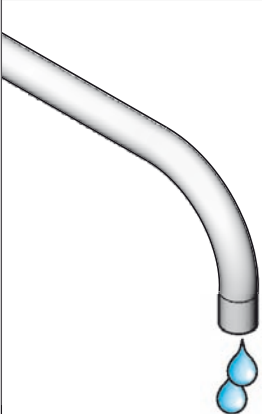
I starten af år 2002 var Anja og hendes mand Thomas på jagt efter et nyt hus, og ved et rent tilfælde fandt de det i Mårslet. "Vi havde hørt fra andre, at byen skulle være god og have en god skole, så vi kørte ud for at se Byg og Bo udstillingen på Hørretløkken. Men så langt nåede vi aldrig, for ude ved vejen stod et håndmalet skilt med teksten "Til Salg", så der stoppede vi op og faldt pladask for huset," husker hun. Siden dengang er familien udvidet med døtrene Amanda og Natasja og så selvfølgelig hunden Enzo.

Research:

- Anja Banja Legetøj og børnetøj
- Ejer: Anja Dybdahl
- Rosenvangsalle 249, 8270 Højbjerg
- Ansatte: 1
- Tøjmærker til 0-12 år: Hollys, Katvig, Ticket to Heaven, Smallstuff, Cupcake, Molo, Ej sikke lej, Minymo, Jackpot, Cottonfield, TRS m.fl.
- Legetøjsmærker: Brio, Lamaze, Barbapapa, Diddl, Vilac og masser af lækkert trælegetøj
- Parkering lige overfor butikken
- www.anjabanja.dk

Meld dig ind i Anja Banjas kundeklub og få 15 – 20 % rabat. Alle er velkommen til at komme ind i butikken og få oprettet en Anja Banja konto. Hver gang du køber børnetøj til vejl. udsalgspriser i butikken noteres beløbet på din kundeklubkonto. Når du har været medlem et år, lægges alle køb sammen. (Gælder ikke køb i netbutikken). Hvis du har købt for over kr. 3.000,- udløser det et gave-

kort til Anja Banja på 15 % af det købte beløb, og ved køb over 5.000,- udløser det et gavekort på 20 % af beløbet. Som medlem af kundeklubben får du også tilsendt nyhedsbreve med informationer om specielle arrangementer, før-udsalg aften, nyheder, tilbud, lagersalg, events, og hvad vi nu ellers finder på.



MÅRSLET VVS
Lars Aunsbjerg

Østerlunden 24
8300 Odder
Tlf. 86 55 95 06
Mobil 40 45 64 51
mvvs@c.dk
www.mvvs.dk

SVALK

Skydedørs løsninger



www.svalk.dk

Ved dødsfald - ring 86 29 12 43
svarer hele døgnet



Henrik Riising
Indehaver



Jan Grundtvig Riising
Bedemand



Jørn Kjær
Bedemandsassistent

**Din lokale
bedemand
syd for Århus**

Få gratis
»Min Sidste vilje«

På www.riising.dk er De
velkommen til at læse mere
om de svære valg

**Bedemand
Grundtvig Riising & søn**
Hovedgaden 31
8310 Tranbjerg



**Alle aftaler kan træffes på vores kontor eller i
Deres hjem - også aften, søndage og helligdage.**

CINOX

DIN RUSTFRI STÅLFORBINDELSE

Smedearbejde tilpasset
dit projekt fx:

- Trapper
- Altaner
- Gelændre
- Bordplader
- Inventar

Cinox fremstiller og sælger
også bio ethanol brændeovne.

Smedeværksted
med speciale i rustfritstål

Tlf. 86722234
Mobil. 28688094
Web. Cinox.dk





Slagtermester frem i lyset

SuperBrugsen har fået et ansigtsløft med Koncept 2009

"Nu er det slut med at gemme sig," er kommentaren, der for tiden topper listen over kvikke bemærkninger fra kunderne til de to slagtere i SuperBrugsen Mårslet. De fleste mårslettere har den seneste tid kunnet følge med i ombygningen af SuperBrugsen, og her har man blandt andet kunne glæde sig over, at man som kunde nu har mulighed for at følge med i opskæringer, udkæringer og tilskæringerne hos slagteren. "Vi har ikke noget at skjule, så folk må hjertens gerne følge lidt med i, hvad vi står og laver. Men det er da meget anderledes, end da jeg startede i 1992, hvor der var en meget lille glasrude i døren ud til slagterafdelingen," griner Per Mikkelsen, slagtermester i SuperBrugsen Mårslet. Han udgør den ene halvdel af slagterteamet, den anden er Jesper Andersen. Begge er dog ifølge Per kendte ansigter for kunderne. "Vores ansvarsområder er udover slagterafdelingen også ost og viktualier, så vi er rigtig meget i butikken, når der skal fyldes op. Så det nye koncept med mere åbenhed er lige noget for os, da vi godt kan lide at snakke og rådgive kunderne," fortæller Per. Hver fredag eftermiddag står de to slagtere klar bag den vendbare disk i afdelingen til at servicere kunderne og skære weekendkødet ud.

Research:

- SuperBrugsen Mårslet
- Uddeler: Jesper Nielsen
- Slagtermester: Per Mikkelsen
- Hørretvej 12, 8320 Mårslet
- Telefon: 86 29 05 00
- Ansatte: 25
- Åbningstider: Mandag - Fredag: 09.00-19.00, Lørdag: 08.30 - 17.00, 1. søndag i hver måned: 10.00-17.00.
- Udbringning af varer
- OK Tank. Døgnåbent.



I Mårslet købes økologisk

Uddeler Jesper Nielsen er godt tilfreds med den nye ombygning, og han glæder sig blandt andet over, at det økologiske sortiment er blevet udbygget betydeligt. "Nu har vi fået endnu mere fokus på vores kerneområder, der er fersk kød, frugt og grønt og økologi. Mårsletterne er rigtig rigtig gode til at købe økologisk. I går var jeg på Mors til møde, og der fortalte uddeleren, at de måtte smide mange økologiske varer ud, på trods af at de kun havde 4 meter økologiske varer, hvor vi i dag har 11 meter. Samme melding kommer fra andre butikker i byer på Mårslets størrelse," fortæller Jesper Nielsen.

Slagtermad direkte i ovnen

De travle mårsletfamilier kan fremover glæde

sig til, at kunne købe aftensmad i slagterafdelingen, vel at mærke færdiglavet aftensmad. "Vi er så småt startet med at sælge færdigretter fra disken, men vi vil udvikle det endnu mere, så der er flere forskellige retter, som folk kan tage med hjem og varme op, så aftensmaden ind i mellem kan laves hurtigt, men stadig være lækkert og 'rigtig' mad," forklarer Per. Også i slagterafdelingen vil man i fremtiden kunne købe mere og mere økologisk kød, og da butikken er en selvstændig ejet forretning, kan slagtermesteren frit handle kød, hvor han synes. "Vi er ikke bundet af, at vi skal købe alt vores kød gennem COOP's samarbejdsaftaler, så hvis og når der byder sig noget godt, kan vi slå til og købe et parti ind," forklarer han.

Det Gamle Mejeri

udvider med klassikere

De gule påskelinjer er sprunget ud i vaserne på de sirligt opdækkede borde i restauranten Det Gamle Mejeri på Vilhelmsborg. Alt er klappet og klart til en ny sæson, nærmere bestemt den 5. sæson for de to unge ejere Søren Jakobsen og William Jørgensen. Vinteren er blevet brugt til at istandsætte og lægge planer for det kommende år på mejeriet. "Vi havde lukket hele januar, da vi syntes, der trængte til en opfriskning. Så hele restauranten er blevet malet, og vi

har fået nogle af kampestenene i ydervæggene gjort synlige. Udvendig har et entreprenørfirma funderet soklen og repareret forskellige fugtskader, så nu er fundamentet i orden," fortæller Søren Jakobsen. Og det er ikke kun bygningens fundament, der er ved at være sikret, også forretningen Det Gamle Mejeri har fundet sine ben at stå på. De to kokke har blandt andet fået rettet åbningstiderne til, så man i dag har åbent for frokostgæster onsdag til søndag

og åbent for aften-gæster fredag og lørdag. "Vi har erfaret, at der ikke er ret mange kunder om aftenen på hverdage, og så vil vi hellere have en fyldt restaurant fredag og lørdag, i stedet for at kunderne er fordelt ud på flere dage. Det fungerer rigtig fint, men vi er også fleksible i forhold til, hvis der kommer et selskab på mere end 10 personer, så kan vi sagtens åbne restauranten," fortæller William Jørgensen.

To klassikere på menuen

I 2009 vil der også blive satset mere på at lokke frokostgæsterne en tur til Mårslet. I forhold til frokostmenuen har de kunnet mærke, at kunderne har haft lidt svært ved at acceptere de to kreative kokkes tilbud, så konsekvensen har derfor været, at to klassikere har fundet vej til menukortet. "Vi har valgt, at kunderne fremover også kan købe stjerneskud og pariserbøf til fro-



kost. Vi har længe grublet over, om vi ville kaste os ud i noget så klassisk. Men vores konklusion er blevet, at hvorfor ikke servere det perfekte stjerneskud eller den perfekt tilberedte pariserbøf til vores kunder, så det vil vi forsøge," siger Søren. Han håber på, at flere firmaer fremover vil lægge deres frokostmøder hos dem.



Hvide duge betyder ikke bliv væk

De hvide duge på bordene har stadig en skræmmende effekt på nogle, så for at komme endnu en af myterne til livs, som florerer om de fleste gourmetrestauranter, nemlig at priserne er svimlende, har de på mejeriet sat en brasserie-ret på aftenmenuen til kun 125

kroner. På den måde håber de, at kunne tiltrække endnu flere kunder. "Vi vil meget gerne have det kundesegment ind, som synes, det er fint at give 200-250 kr. pr. person. Som fx til Valentines day, hvor vi havde stillet to-mands borde op i hele restauranten og tilbød en særlig menu den aften," fortæller Søren Jakobsen.

Festspils dinner

De seneste år har Festspilsgæsterne kunnet købe en madkurv gennem BilletNet med mad fra Det Gamle Mejeri, men den aftale har de to kokke trukket sig fra i år. "Det var et kæmpe arbejde at lave de mange madkurve, og vi syntes, det var synd, at folk skulle spise god mad serveret i alukasser. Så derfor vil vi i år lave en festspilsbuffet inde i restauranten og en skovturspakke, som folk kan sidde og nyde på terrassen ved restauranten i de smukke omgivelser," forklarer William Jørgensen.

Bryllupsrygter

Mejeriet har allerede nu masser af bryllupsarrangementer i kalenderen, og ifølge Søren Jakobsen går der i bryllupskredse rygter om

stedet. "Mange af dem som bestiller bryllup har fået os anbefalet fra andre. Når den store dag skal fejres, så er de fleste nervøse for, at der skal gå noget galt med maden, så derfor er vi populære, da vi er meget stabile. Folk ved, at maden er god hver gang," kommer det fra den selvsikre kok.

Research:

- Det Gamle Mejeri
- Ejere: Søren Jakobsen og William Jørgensen
- Adresse: Bedervej 101, Vilhelmsborg, 8320 Mårslet
- Bordbestilling på telefon 86 93 71 95
- Åbningstider: Ons, tors og søn 12.00-15.00, fre-lør 12.00 til sent
- Tilbyder: A la carte, Frokost, Selskaber, Bryllupper, Fester, Møder, Konferencer, Vinsmagninger, Kokkeskole og Mad ud af huset
- Restauranten har plads til 40 gæster
- Tre unikke selskabslokaler med plads til 40 og 80 gæster
- Ansatte: Tre kokke, tre tjenere og 12 deltidsansatte
- www.detgamlemejeri.dk

Revision 2 A/S fusionerer og bliver til Revision 2 A/S

Fire mårslettere er med til at sætte dagsordenen i Revision 2 A/S

Revision 2 A/S er i fuld gang med at få de sidste brikker til at falde på plads i forhold til den store fusion, man netop har indgået med Revisionsfirmaet Langballe Jensen. Det nye firma beholder navnet Revision 2 A/S, men flytter i disse dage sammen i nye kontorlokaler på Vestre Kongevej i Viby. "Vi er jo en del der bor i Mårslet, så vi tænkte, at det vist var en god ide, at komme lidt tættere på, så vi kan blive endnu mere lokale," smiler Knud-Erik Nielsen, da han viser rundt i de nye lokaler. Han hentyder til, at fire af firmaets ansatte er fra Mårslet, nemlig Helle Clausen, Ulla Refsgaard, Irene Madsen og

ham selv. De to sidstnævnte er med i ejerkredsen for firmaet, og de to glæder sig over, at have fået endnu flere medarbejdere i stalden. "Hidtil har vi været 13, men nu er vi 25 ansatte. Det kommer til at betyde en masse i forhold til samarbejdet kollegerne i mellem. Samtidig får vi flere inhouse kompetencer, som vil komme kunderne til gode, og desuden bliver vi ikke så sårbare, hvis der er en som bliver syg eller går på barsel," fortæller Irene.

Danmarks længste visitkort

Der er tænkt mange tanker på direktørgangen i forhold til at få integreret det nye hold, og et af de projekter som man har sat i spil, er ansættelsen af Ulla Refsgaard, der også er

fra Mårslet. "Man skulle tro, at det var et af ansættelseskriterierne her i firmaet, at man skal have bopæl i Mårslet, men det er det vist ikke endnu," siger Ulla, med sit sædvanlige smil om munden. Hun er netop blevet ansat som trivselsansvarlig i Revision 2 A/S, og er uden sammenligning den medarbejder med det længste visitkort på kontoret. Her står hun anført som, sikkerhedsrepræsentant, kok, HR-ansvarlig, omsorgsterapeut, gymnastiklærer, ergoterapeut og massør. "I virkeligheden så dækker betegnelsen trivselsansvarlig ganske godt, og for mig er det et absolut drømmejob, som jeg har fået. For det at have en funktion i en virksomhed, hvor formålet er, at folk skal være glade, og at jeg kan se, at det gør dem glade, når de fx har





været forbi til en gang massage, det synes jeg er livsbekræftende,” forklarer Ulla.

Skal skabe dialog

Siden 2001 har hun været selvstændig masør og haft forskellige virksomheder som kunder heriblandt Revision 2 A/S. ”Jeg kan

tydeligt huske, da jeg første gang stod på kontoret, og medarbejderne blev præsenteret for mig, da var der meget skepsis om, hvorvidt det var noget, de ville bruge. Men efterhånden er de alle blevet afhængige af massagen, så nu kan de ikke undvære mig,” fortæller hun. Hendes kommende arbejds-

funktioner bliver, at sørge for at trivslen på kontoret er i top, så opgaverne spænder fra madlavning, massage, pausegymnastik, ergonomisk kontorindretning og så skal hun fungere som dialogskaber mellem direktionen og resten af medarbejderne. ”I en travl hverdag kan der nogle gange opstå distance



faget har været katastrofalt. Der har været alt for få uddannede, så kampen om at få de rigtige medarbejdere har været utrolig hård. Derfor er vi nødt til at tilbyde lidt mere end andre, og det er langt fra løn, som folk sætter pris på i dag, det er i lige så høj grad frihed, de rigtige arbejdsopgaver og miljøet i firmaet. Vi har det seneste år fået fire nye medarbejdere, og det er yderst positivt, men vi skal jo hele tiden holde os attraktive for både de nye og gamle medarbejdere. Med en stor medarbejderstab, vil der kunne opstå et egentligt studiemiljø, for de revisorer der fx læser HD,” forklarer Knud-Erik, inden vi bliver afbrudt af de tre piger, der står i kontorlokalet ved siden af. Her diskuteres højlydt, om hvorvidt der skal indkøbes en Wii til fredagsbaren eller ej.

mellem ledelsen og medarbejderne, og det er her, at jeg skal forsøge at gøre afstanden så kort som muligt. Ofte vil jeg kunne se på mine kolleger, om de trives, og hvis jeg har en fornemmelse af, at en hænger lidt med hovedet, eller vedkommende selv fortæller, at der er lidt for travlt for tiden, så er det min opgave at tage fat om problemet og få det fulgt til dørs,” forklarer Ulla.

Wii i fredagsbaren

Med de nye tiltag har Revision 2 A/S igen vist sig som revisorbranchens mest nytænkende firma, som man også vil opdage, når man kigger fordi firmaets ikke helt almindelige hjemmeside. Knud-Erik er overbevist om, at den investering firmaet laver i medarbejderne kan betale sig. ”Revisionsbranchen har i mange år kæmpet med et støvet image, og tilgangen til

Research:

- Revision 2 A/S
- Vestre Kongevej 4-6 Viby J
- Registreret Revisorfirma, FRR
- Ansatte: 25
- www.revision2.dk



- Beskyttelsesfolie til alle overflader
- Hurtig levering fra eget lager
- Tilskæring i alle mål

www.sminipac.dk

Hørretvej 44, 8320 Mårslet, telefon 8629 4533, e-mail rsn@sminipac.dk

Frisørhuset flytter

Det lille blå hus midt i Mårslet har i fem år været hjemsted for frisør Lene Jensen og hendes assistent Dorthe, men nu ser det ud til, at år 2009 bliver det sidste. "Inden den 31. december skal jeg flytte, for da er lejemålet blevet opsagt. Ejeren vil selv bruge lokalerne, så vi flytter snart til et andet lokale i Mårslet, så bare rolig I slipper ikke af med os," griner Lene. Og den trussel er kunderne hos Frisørhuset ganske godt tilfredse med. Her til morgen sidder Jens Juul klar i den ene af de tre frisørstole, og han er endda mødt op ½ time inden normal åbningstid. "Jeg skal til København de næste dage, og jeg skulle bare nå at blive klippet. Så det er jo i den grad fantastisk kundepleje, at Lene åbner tidligere for min skyld," siger Jens Juul, inden den fremtidige frisure lige diskuteres med Lene, som har et par gode ideer i ærmet denne morgen, da hun netop har været på kursus i herreklip.



Nye produkter på hylderne

Den hyggelige frisørsalon forsøger hele tiden at udvikle sig, og Lene fortæller, at der er kommet godt gang i produktsalget. "Der er kommet flere Paul Mitchell produkter, der er ret lækre, og så har vi fået velvære-shampoos, med fx lavendel og andet grønt. Det er ren velvære og virker beroligende," understreger hun. Frisøren har også fået ghd produkter i butikken, så mårslletterne fremover kan købe markedets bedste stylere. "Stylerne fra ghd



er klart markedets bedste, det er at sammenligne med en Rolls-Royce inden for biler," smiler Lene og viser et eksemplar frem, der dog ikke overbeviser den nu korthårede Jens Juul om, at han har behov for stylernes Rolls-Royce. Kundestrømmen flyder for øjeblikket fint gennem salonen, og begge frisører har booket ca. en uge frem, hvilket er passende for de to frisører. "Men lad os nu se. Når vi flytter i nye lokaler, så kan det være, at vi skal tænke helt nyt, og kan måske få plads til en frisør mere, vi ser hvad tiden bringer," siger hun.

Research:

- Frisørhuset
- Ejer: Lene Jensen
- Tidsbestilling på telefon: 86 29 00 86
- Åbningstider: Man lukket, tirs-fre 09.00 - 17.30, lør 09.00-13.00
- Frisørsalon til både børn, unge, mænd og kvinder i alle aldre
- Udvalgte produkter i Frisørhuset: Paul Mitchell, Sebastian, Goldwell, Cutrin og ghd
- www.salonhuset.dk



Lokal kølemontør

bidt af triatlon

35-årige Jimmy Krogh Pedersen dyrker motion seks gange om ugen for at holde sig i form til de to årlige triatlet konkurrencer

"Kølemontør er det eneste i verden, jeg aldrig skal være," så klar var meldingen fra Jimmy Krogh Pedersen, da han var ung, og planerne for fremtiden skulle lægges. "Min far har altid haft siteget kølemonteringsfirma, så jeg skulle i hvert fald ikke følge i hans fodspor," fortæller Jimmy. Men efter en snak med en studievejleder fandt Jimmy pludselig sig selv i arbejdstøjet en mandag morgen hos Danfrig i Hørning. Her ventede fire års læretid som kølemontør. Jobbet som kølemontør var dog ikke så forfærdeligt som først frygtet, men trods det stoppede Jimmy i firmaet den dag, han stod med uddannelses-papirerne i hånden.

Uddannet maskinmester

Efter en tur på højskole og lidt arbejde i sin fars firma, var planen at læse til maskinmester på Maskinmesterskolen i Århus. "Jeg blev fuldstændig grebet af studiet på maskinmesterskolen. Det var ufatteligt hårdt med masser af lektier og mange undervisningstimer, men det var drøninteressant," husker Jimmy. Med et par gode råd i værktøjskassen fra farmand, startede Jimmy kort efter sin eksamen sit eget firma. Han følte selv, at det var ret nemt at starte op som selvstændig, og der var masser af kunder fra starten. Han opdagede dog hurtigt, at de fleste af kunderne ikke kom helt tilfældigt forbi. "Jeg var ret stolt over, at der var så mange som ringede, indtil flere af dem fortalte mig, at de først havde haft ringet til min far, men han havde så sendt dem videre til mig," fortæller han. Men i dag er kunderne langt flere og nogle helt andre end farens videre-

sendninger. Fx er Jimmy for øjeblikket i gang med at installere klimaanlæg i fitnesscentret SATS. "De fleste af vores opgaver handler om opsætning og installation af klimaanlæg, aircondition og varmepumper. De private får sat varmepumper op især i deres sommerhuse. Der er blandt andet et par stykker fra Mårslet, som lige har fået sat varmepumpe i sommerhuset. På den måde kan de selv styre temperaturen både sommer og vinter i fritidshuset, så det ikke kommer til at lugte fugtigt i de kolde måneder," forklarer han.

Google satte fart på

Jimmy havde en ide om, at han ville bruge sine markedsføringskroner på Internettet nærmere bestemt på Google. Han fik derfor sin svoger til at lave en hjemmeside, og fik sat annoncer på Google. "Det satte for alvor skub i tingene. Henvendelser og ordrer fra private på køb af især varmepumper eksploderede i tiden efter. Så fra at mine kunder hovedsageligt var firmaer, fik jeg på den måde åbnet op for salg til private, og i dag er ordrerne fordelt ligeligt mellem erhvervs- og privatkunder," fortæller Jimmy. Med flere og flere ordrer i bogen fulgte Jimmys drøm om et godt liv ikke helt opskriften, for han manglede tid til familien, og arbejdet slugte for mange timer af ugen. Derfor ansatte han en medarbejder i efteråret 2008. "Efter ansættelsen af Freddy har jeg fået arbejdstiden reduceret væsentligt. Jeg var meget spændt på, hvordan det ville gå, men det er helt kanon. Freddy er fuldstændig selvkvørende, så der er fin balance i opgaverne nu," siger han.

Livet som triatlet

Det betyder samtidig, at Jimmy nu har tid til både familien og til sin store lidenskab triatlon. Den 35-årige kølemontør har i mange år

dyrket en af de hårdeste idrætsgrene i Danmark, men i dag kalder han det selv kun for motion, selvom han på en normal uge træner seks gange. "Jeg svømmer hver tirsdag, cykler hver søndag og så løber jeg en tur fire gange om ugen, for jeg kan ikke leve uden," siger han med et stort grin. Det var gennem sporten, at Jimmy mødte sin kone Camilla. De var begge på træningslejr med Århus 1900 på Mallorca, og tilfældet ville, at de skulle dele værelse, og så var det forhold skubbet i gang. "Vi havde jo den store fælles interesse i træningen, og Camilla var mindst lige så ambitiøs som mig, så vi trænede hver dag, og ofte to gange om dagen, med cykling om formiddagen og løb om eftermiddagen," fortæller Jimmy om parrets første år sammen. Camilla var i flere år mellem de fire bedste i Danmark, men så skarp var Jimmy ifølge ham selv ikke på herresiden. Hvordan konkurrenceforholdet er i dag i hjemmet på Mustrupvej, det skal være usagt, men chancerne er store for at møde en af dem i Mårslet iført løbesko og børnejoggeren, med børnene Bertram og Sofie som passagerer.

Research:

- JP Køl & El
- Ejer: Jimmy Krogh Pedersen
- Eksisteret siden 2003
- Ansatte: 1
- Tilbyder salg og installation af varmepumper, klimaanlæg, aircondition og jordvarme
- Kontor: Mustrupvej 147, 8320 Mårslet
- Værksted: Otto Ruds gade 33 A, 8200 Århus N
- Telefon: 86 18 40 10
- www.jpkol.dk

REVISIONSFIRMA

Steen B. Hansen

Reg. Revisorer, FRR

Frederiksgade 34 · 8000 Århus C

Tlf 8620 2700 · Fax 8620 2714

post@steenbhansen.dk

www.steenbhansen.dk

**Registrerede
Revisorer
FRR**

Revisionsfirma Steen B Hansen behersker alle områder inden for regnskabs- og revisionsbranchen.

Vore arbejdsområder for mindre og mellemstore virksomheder omfatter primært revision, rådgivning, generationsskifte, budgettering, regnskabs- udarbejdelse og bogføringsassistance.

Som revisionsfirma ønsker vi at være med til at præge udviklingen. Vi sætter fokus på den enkelte kundes muligheder og problemstillinger. Samtidig søger vi både at være et skridt foran - og at være realistiske i forhold til vore kunders situation. Vi stiller de kritiske spørgsmål, som er med til at fokusere på udviklingen af vore kunders virksomhed. Denne udvikling når vi gennem rådgivning, dialog og samarbejde.

Vi tager vores arbejde alvorligt og lægger vægt på, at vi fagligt er på for-kant. Vores netværk omfatter samarbejde med et bredt felt af eksperter bl.a. advokater, virksomhedskonsulenter, ejendoms-mæglere, penge-institutter, assurandører m.fl. Vi er ligeledes medlem af Foreningen af Registrerede Revisorer FRR. Denne kombination af faglighed er med til at skabe den optimale sparring og give mulige alternative løsningsforslag til aktuelle problemstillinger.

læs mere på <http://www.steenbhansen.dk>

Sminipac udvider med flere lokaler

Køb af kommunens lager på Mårslet Byvej giver mere lagerplads til Sminipac og mulighed for at leje kontorlokaler for lokale firmaer

"Det er den mest moderne sav nord for København." Stoltheden er ikke til at skjule for Rolf Schmidt Nielsen, når talen falder på firmaets seneste investering den nye opskæringssav. Saven er specialbygget af et firma i England, og står nu klar til at save de mange millioner kvadratmeter folie, der hvert år runder lageret på Hørretvej, inden det sendes videre til firmaer i hele Norden. Ordrene er det seneste år gået pænt fremad, blandt andet på grund af overtagelsen i foråret 2008 af Sminipacs eneste konkurrent på det danske marked. "Hidtil har jeg haft de fleste større kunder i Norden, men efter overtagelsen af Profil Teknik har vi nu fyldt kundekartoteket op med både store og små firmaer, som Profil Teknik havde sit fokus på. Det viste sig at være et godt træk, da de mindre virksomheder har styret fint gennem Finanskrisen, hvorimod et par af mine store kunder som fx stålværkerne har taget en masse kapacitet ud af markedet," fortæller Rolf Schmidt Nielsen. Det viser sig blandt andet i nedlukning af højovne, som stålværkerne nu har lukket ned, de tager 5-7 måneder at starte op igen.

Ingen panik over krisen

Finanskrisen er dog ikke noget, der får den 52-årige foliemand til at ligge søvnløs om natten, selvom han har kunnet mærke, at kunderne nu tømmer lageret, inden der bliver disponeret på sigt. "Selvfølgelig kommer der en nedtur ef-



ter så stor en optur, som vi de seneste år har oplevet. Jeg har siden, jeg startede i 1977 oplevet kriser i både 70'erne, 80'erne og valutanedsmeltning i 1990'erne, så denne krise vender igen præcis som de andre gange," understreger han, og påpeger at der i sådanne tider er andre erhverv, som blomstrer op. Et andet sted hvor der er sket en uventet opblomstring, er på håndboldbanen i SK Århus, som Rolf er medejer af. Efter at holdet i flere sæsoner har kæmpet for at undgå nedrykning, ligger man i år med

helt i toppen af verdens bedste håndboldliga.

"Ja, det er da lidt sjovere i år, og som noget nyt har vi flyttet hjemmebanen til Århus Arena. Det betyder, at det er nemmere for mårsletterne at kigge forbi, hvilket mange af håndboldspillerne fra TMG har gjort i år, det er herligt."

Sminipac har netop købt Århus Kommunes lager på Mårslet Byvej, og de røde bygninger skal nu istandsættes og lejes ud til lokale firmaer. Her vil blandt andet blive indrettet kontorlokaler og lager/produktionshal.

Research:

- Sminipac
- Ejer: Rolf Schmidt Nielsen
- Hørretvej 44-46, 8320 Mårslet
- Ansatte: 4
- Salg af beskyttelsesfolie
- ISO 9002 certificeret
- www.sminipac.dk

Bo Grønt Moesgaard

har udvidet med gavebutik



Havecenter forsøger at forlænge sæsonen med salg af eksklusive gaveartikler

På en planteskole i Ølgod tilbage i 1980 går den 14-årige arbejdsdreng Ejnar rundt blandt æbletræer og ligusterhække og drømmer om, at sådan en planteskole vil han også eje, når han bliver stor. Så han tager sig en uddannelse som planteskolegartner, og nu 29 år efter fritidsjobbet i Ølgod, kan han se tilbage på 13 år som indehaver af Bo Grønt Moesgaard. "I starten af 90'erne var jeg ansat som lærer på Beder Gartnerskole, og en dag kom en af mine kolleger og sagde, at jeg burde gå op og snakke med ejerne af stedet. Han vidste, at jeg var på jagt efter et godt område i Østjylland, hvor jeg kunne starte et plantecenter," fortæller Ejnar. Han tog mod til sig, og ringede på døren i rødstenshuset ved siden af drivhusene langs Oddervej, og fra han første gang bankede på hos den gamle ejer, til købsaftalen var underskrevet, gik der et år. Derefter startede ombygningen af det gamle produktionsgartneri, som havde stået

tomt i 10 år, så Ejnar i 1996 kunne åbne detailsalg til borgerne i Højbjerg, Beder, Malling og Mårslet.

Planter skal være store fra starten

Plantecentret har et bredt sortiment af haveplanter, og stedet har særligt fokus på større planter til haven. "Mange ønsker at plante større planter fra starten. Tålmodigheden er ikke så stor hos nybyggere, eller folk der renoverer deres gamle have, så de køber store planter, så det straks fylder godt i haven," forklarer Ejnar. De seks fastansatte er alle faguddannede, og står klar til at rådgive kunderne når sæsonen snart for alvor bliver fløjtet i gang med vejret som kickstarter. "Folk skal bare komme og spørge, vi kan svare på alt, nej, du må hellere skrive næsten alt, man er vel Vestjyde," griner Ejnar.

Gavebutik

Efteråret og vinteren er blevet brugt på at konceptudvikle nye ideer. "Det er jo ingen hemmelighed, at på et plantecenter som vores er der mest travlt i foråret og sommeren,

men vi vil fremover forsøge, at gøre vores sæson endnu længere. Derfor har vi lavet en gavebutik i forretningen, hvor kunderne fra marts til januar kan købe gaveartikler i form af specialiteter inden for vin, chokolade, blomster og brugskunst," forklarer Ejnar. Her er Ejnars yngste datter blevet ansat til at hjælpe far med de kreative initiativer.

Man tegner da en have

Ejnar har fået havedesigner Tine Spang Olsen fast tilknyttet, og hun er på plads i cafe-miljøet i butikken hver tirsdag, hvor man kan få en snak om, hvordan ens have kan komme til at se ud, når der har været en havearkitekt på sagen. "Tine har lavet rigtig mange haver her i lokalområdet, og vi kan mærke at efterspørgslen stiger i forhold til at få udarbejdet havetegninger. Oftest er det også det mest økonomiske, da man undgår fejkøb," siger Ejnar. Når man som Ejnar har et firma, der holder åbent hver eneste dag fra 1. marts til 1. januar kun med undtagelse af tre dage i julen, så er hele familiens liv indrettet efter plantesæsonen. "De første 10 år holdt vi kun ferie om vinteren. Så tog vi børnene ud af skolen en hel måned og rejste bl.a. til Asien, USA eller Australien. Jeg kan godt lide at have sæsonarbejde og så holde fri i en længere periode uden for sæsonen," fortæller Ejnar.

Research:

- Bo Grønt Moesgaard
- Ejer: Ejnar Raunkjær
- Moesgård Alle 4, 8320 Mårslet
- Alt til haven, gavebutik og brugskunst
- Havearkitekt og rådgivning
- Ansatte: 6 faste og 5 weekend-hjælpere
- www.moesgaardhavecenter.dk



Problemløseren fra Præstegårdsvej



Opfinder af rottespærre venter på det store gennembrud

Allan er ham, som folk kontakter, når de står med en smedeopgave, som alle andre har givet op overfor. Den flittige smed er til dagligt ansat i firmaet Gromas i Brabrand, men samtidig arbejder han hårdt på at få succes med sin egen opfindelse, en rottespærre som kan holde folks udluftningskanaler fri for rotter. "En af mine venner, Knud, har kørt med kloak-TV i mange år, og en dag snakkede vi om, at det var mærkværdigt, at der ikke var nogen som sørgede for at sikre sine udluftningskanaler mod rotter. Han havde oplevet et utal af huse og ejendomme, hvor rotterne løb ud på loftet og på taget via kloakkernes udluftningskana-

ler. Så den problemstilling gjorde mig nysgerrig, det er sådan et gen, jeg er født med, så tænker jeg, det må kunne løses," griner Allan Nielsen, mens han husker tilbage på den kaotiske opstart af sit firma AK Industriteknik. Det blev nemlig sparket i gang ved, at vennen Knud pludselig var i telefonen med en ordre på 30 rottespærre, hvilket betød, at Allan måtte i gang med at brugsbeskytte sin opfindelse, inden den blev solgt. Derefter stiftede han sit firma og gik så straks i gang med produktionen af sine rottespærre.

Arkitektstol

Allan har arbejdet som montør i mange år, og er altid i gang med adskillige projekter for alle mulige folk. Sidste uge bød fx på pro-

duktion af et stel til en stol. "Der ringede en ung mand her fra Præstegårdsvej, som går på arkitektskolen. Han havde tegnet en stol i en opgave, og ville nu have den produceret, men kunne ikke selv finde ud af det. Så jeg bøjede et stel til ham ud fra hans tegninger, det er en typisk opgave, at folk skal have lavet en speciel ting. Det er herligt, synes jeg, at kunne hjælpe andre på den måde," siger Allan. Selvom han har fuldtidsarbejde som smed, og har gang i firmaet, så finder han så tit som muligt tid til at køre en tur med sin kone Helle på sin gamle engelske Norton motorcykel. "Norton er min store hobby. Vi kører i en klub, der hedder MC Neptun, her er kun medlemmer over 40 år og med engelske motorcykler. Det hygger vi os meget med," fortæller han.

Alle har brug for spærre

Næste etape i jagten for at få solgt rottespærre til et bredere publikum er i fuld gang, og i disse uger sendes et stort antal ud til tre store entreprenører i Århus området. De skal installeres i nybyggeri. "Alle bygherrer kender til problemet, men ofte smider de bare noget hønsenet i røret, men en rotte kan altså trække to kg, så hønsenettet hjælper intet. Det eneste der findes på markedet er min spærre. Rotterne har i stort set alle huse og ejendomme direkte adgang mellem kloakken og udluftningsrøret, og rotteproblemet i kloakkerne stiger jo år for år," forklarer han. Målet er, at komme ind i sortimentet hos byggemarkeder og de store forretninger der sælger en gros til VVS folk. Desuden har blandt andre Århus Kommune købt en stak til brug i deres institutioner. Rottespærren sælges også direkte til private, da mange parcelhuse har brug for dem.

Research:

- AK Industriteknik
- Ejer: Allan Nielsen
- Præstegårdsvej 88, 8320 Mårslet
- Telefon: 25 30 43 38
- Salg og installation af rottespærre til brug i udluftningskanaler
- www.ak-industriteknik.dk



FYSSSEN i DGI-huset

Idrætssklinik & Fysioterapi

Test din kondi og løbestil

Nu kan du kombinere en test af din kondition og løbestil hos FYSSSEN i DGI-huset. Det giver dig gode muligheder for at optimere din træning.

Testen foregår på løbebånd. Og den kræver, at du ikke har skader, som hindrer dig i at løbe. Desuden skal du være indstillet på at presse dig selv, få sved på panden, så den kræver også nogen erfaring med løb.

Du får et tal på kondition. Det vil sige din iltoptagelse i forhold til din vægt. Og jeg analyserer din løbestil og vejleder dig herudfra. Du får råd om løbesko og løsningsforslag til de 'skævheder', som viser sig på videooptagelserne. Hele optagelsen får du med på en DVD.

Oveni får du tal på din max. puls, fedtprocent og BMI. Samlet giver det et godt billede af din fysiske form, og vi kan – ud fra dine ønsker – sammen lægge en plan for din fremtidige træning.

Skadet? Få styr på brikkerne

Lad os sammen finde årsagen til din skade. Idrætsskader popper nemlig ikke op af sig selv. De har altid en årsag, ofte flere.

Du bidrager med historien om, hvordan skaden opstod. Jeg undersøger og tester dig. Sammen lægger vi brikkerne til puslespillet om din skade.

Løber du, kan vi lave en løbestils-analyse. Det har jeg 20 års erfaring med. Jeg kan lave videooptagelser af dine bevægelser fra alle fire sider. Det giver ekstra brikker til puslespillet.

En anden vigtig brik er dine fødder og sko. Få råd om de rigtige sko. Og har du behov for indlægssåler, kan jeg tilpasse dem.

Når billedet står klart, kan vi sammen lægge den rigtige behandling tilrette for dig.

Se mere på www.fyssen.com



DGI-huset, indgang B • Værkmestergade 17 • 8000 Århus C • tel: 4040 0515 • svend@fyssen.com

ND 10 høj stol med gjord

Bio brændeovn model Lille Spids og model Paris



NYHED fra NIELSEN design møbler

Bio brændeovn uden
tilslutning til skorsten

Flere modeller se
www.ndmobler.dk

Ring for nærmeste
forhandler

NIELSEN design møbler

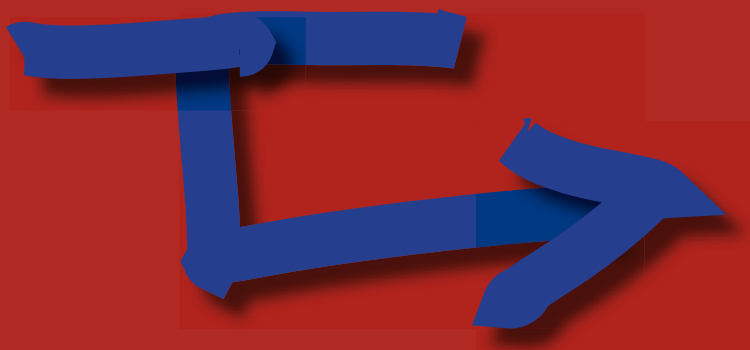
Hørretvej 44-50
8320 Mårslet
Telefon +45 28 19 05 02
Fax + 45 86 29 47 66
info@ndmobler.dk
www.ndmobler.dk



Q-munikation.dk

**Pressemeddelelser – kommunikationsrådgivning – brochurer – web
Udgiver af magasinet "8320 Erhverv"**

Få dine budskaber ud!



Q-munikation.dk
Claus Quiding, journalist
Telefon: 20 96 76 69



-imagepleje i nærområderne

Vind en bObles elefant fra Legeskab til en værdi af kr. 875,-

bObles tumledyr

Elefanten kan med sin proportion bruges som skammel, eller den kan indgå i den kreative leg til at rulle, vippe, hoppe, ride, balancere, stable, afgrænse....eller bare til at være dyr. Elefanten er produceret i et fast skummateriale med en velourblød overflade, testet til børn. Materialet er forholdsvis let, der er ingen skarpe hjørner. Elefanten kan vaskes under bruseren. Appellerer til moderne forældre, som lægger vægt på deres børns motoriske udvikling.

Du skal du blot tilmelde dig nyhedsbrevet på www.legeskab.dk, og så deltager du i lodtrækningen af en bObles elefant, turkis.

Ved tilmeldingen til nyhedsbrevet skriver du dit navn efterfulgt af (Mårslet)

Konkurrencen er gældende til 30. juni.
Vinderen får direkte besked.



Læser
Konkurrence



Læser
Konkurrence

Vind et Jamie Oliver grydesæt fra Hvidevare Terminalen til en værdi af kr. 2.295.-

Lækkert grydesæt der også kan bruges til induktion

Sættet består af:

- 1,5 liters kasserolle
- 3,0 liters gryde
- Pande Ø26cm

For at deltage i konkurrencen om Jamie Oliver grydesættet skal du svare på følgende spørgsmål:

Hvor mange butikker i Danmark hedder Hvidevare Terminalen?

A: 1

B: 2

Send dit svar til ara@hvidevareterminalen.dk

Vinderen bliver udtrukket den 1. maj 2009, og vil få direkte besked.



HVIDEVARE | TERMINALEN



- ✓ Projektledelse
- ✓ Forandringsledelse
- ✓ Strategisk ledelse
- ✓ Udviklingsledelse
- ✓ Interim ledelse

Martin Andersen
Ledelseskonsulent
+45 2160 1690

ma@andersenmanagement.dk
www.andersenmanagement.dk
CVR 29457581 / SE 30999126
Langballevej 18, DK-8320 Mårslet




**5 ÅRS
GARANTI**

Kan vintersikre
dit sommerhus
+8/10°C

+8/10°C
VARME

VINTER-
SIKRING

SPAR
OVER
66%

MILJØ-
VENLIG

LYDLØS
24 db

EFFEKTIV
TIL
20°C

LUF-
RENSER

STYRES
VIA
TIF

DANMARKSPUMPEN
Luftvarmepumpen tilpasset
danske krav.
danmarkspumpen.dk

Panasonic

Perfekt indeklima

Ideel varmepumpe til dit sommerhus

Din genvej til billig, miljørigtig varme og godt indeklima i dit sommerhus – **PRIMA SCROLL™** fra PANASONIC

Ideel varmepumpe til sommerhuset

Et miljørigtig valg der er tilpasset det nordiske klima. Spar over 66% på din varme og få et bedre indeklima i sommerhuset. Varmepumpen kan styres fra din telefon, så dit sommerhus altid har den rette temperatur til rette tid.

Køreklar

Danmarkspumpen køber du altid installeret og køreklar. Vi hjælper dig med model valg og placering, så du altid får en optimal udnyttelse af din varmepumpe.



Mustrupvej 147
8320 Mårslet
Tlf: 86 18 40 10
www.jpkol.dk

Pålægning af Beskyttelsesfolie

på f.eks:

- | | | |
|--|--|---|
| ☐ Rustfrit stål | ☐ Lakerede emner | ☐ Kobber & messing |
| ☐ Aluminium | ☐ Laminat | ☐ Hurtig levering |
| ☐ | ☐ Akryl | ☐ Til aftalt tid |
| ☐ | ☐ Træ/møbelplader | ☐ Også små serier |

www.danvinyl.dk

DANVINYL Hørretvej 61 8320 Mårslet tlf: 29 86 35 45 Email msn@danvinyl.dk

Konsulent på de skrå brædder

Erfaringen fra revyscenen udnyttes når S-O Christensen udvikler ledere og medarbejdere i nogle af Danmarks største firmaer



"S-O Gruppen, ja hej Jacob." Nu følger 1½ minuts stilhed, hvor man kun hører stuens trægulv knage under S-O's størrelse 46, som utålmodigt traver fra den ene ende til den anden, mens mobiltelefonen sidder klistret til øret. "Fedt, fedt Jacob, det er jeg glad for, fedt, vi tales ved," siger S-O ind i telefonen, og vender derefter tilbage til samtalen ved spisebordet i villaen på Præstegårdsvej. "Nå, hvor kom vi fra," siger han, men så nemt slipper han ikke, vi vil selvfølgelig vide, hvem Jacob er? Og hvad det er, som er så godt, at der skulle siges 'fedt' hele tre gange. "Det var Jacob fra medicinal firmaet Lundbeck, der ringede og sagde ja tak til et tilbud, som jeg havde givet dem i sidste uge på en stor opgave," forklarer Svend-Ove Christensen om sin netop overståede telefonsamtale.

Den store konsulent

Endnu et stort firma har dermed fundet vej til den store konsulent på Præstegårdsvej, som han selv betegner sig. "Ingen kan jo undgå at se, at jeg med min højde og drøjde har en vis pondus, og det bruger jeg rigtig meget i mit arbejde som konsulent. Jeg står oftest op, når jeg fremlægger og underviser, og bruger mig selv meget i opgaverne. Firmaerne kontakter mig, når de skal have hjælp udefra til at løse komplicerede problemer i organisationen. Så udvikler jeg nogle modeller til dem, som de får tilpasset deres organisation, og når de er

implementeret, så fordufter jeg lige så stille igen," forklarer S-O Christensen om det arbejde, han har lavet de seneste 12 år i sit firma S-O Gruppen.

Spidder hverdagen

Han har udviklet sin helt egen stil, der bunder i mange års arbejde på de skrå brædder. "Når jeg kommer ind i en virksomhed, så er det jo ofte fordi, der skal ske en forandring, og i det forløb kan det ikke undgås, at jeg kommer til at uddele nogle verbale tæsk. Jeg er ham, der stiller alle de kritiske spørgsmål, som man måske har fortrængt i lang tid, derfor er det vigtigt, at jeg kan være den kritiske problemløser på en måde, så alle de medvirkende vil samarbejde med mig. Det er her, at jeg bruger al min erfaring fra revyscenen, hvor humor og timing er nyttige værktøjer i det arbejde. Jeg tager situationer fra hverdagen og spidder dem, så folk reflekterer over det, de laver," forklarer S-O. Revy-karrieren startede på Als, hvor S-O var ansat på Danfoss og samtidig skuespiller og instruktør for revyen i Augustenborg. Fra Als fortsatte karrieren hos Teknologisk Institut i Århus, hvor han også fortsatte revylivet i organisationens egen revy. "I seks år var jeg instruktør, tekstforfatter og skuespiller, men det er et overstået kapitel nu. Sidst jeg stod på scenen var foran 1300 tilskuere i Odense i 1997. Men hver ting til sin tid, så i dag har jeg i stedet

kastet mig over bestyrelsesarbejde i fritiden," siger han. Her har han blandt andet været aktiv i brugsens bestyrelse i 10 år og er nu på sjette år TMG Fodbolds problemknuser og kritiske tunge. Og trods sin manglende erfaring som fodboldspiller, mener han at kunne bidrage med noget i den lokale fodboldklub. "Selvom jeg ikke selv har spillet fodbold, så signalerer jeg jo med min tilstedeværelse, at man kan bidrage med andre ting i en bestyrelse. Fx den organisatoriske opbygning og arbejdet med værdier i foreningen. Det har vi i fodboldbestyrelsen arbejdet meget med i de seneste år," forklarer S-O.

Research:

- S-O Gruppen
- Ejer: Svend-Ove Christensen
- Præstegårdsvej 11, 8320 Mårslet
- Telefon: 21 49 51 11
- Eksisteret siden 1997
- Organisering af grupper med ansvar i virksomheden
- Ledelsesundervisning /-træning
- Sparring og coaching af ledere og teams
- Referencer: VELUX, Velfac, Leo Pharma, Fredericia Furniture, Lundbeck m.fl.
- Bor i Mårslet med sin kone Ingrid og sønnen Nikolaj
- www.sogruppen.dk

Aarhus Dyrehospital giver dine dyr den bedste behandling.....

Claus Bundgaard Nielsen
Dyrlæge, Specialist i øjensygdomme

Lars Langerhuus Jensen
Dyrlæge

Nanna Enemark
Dyrlæge

Ruben Sørensen
Dyrlæge

Konsultation
Mandag-Lørdag

Døgntelefonvagt
8628 2788



Aarhus Dyrehospital

Viaduktvej 9 · 8260 Viby J · Tlf.: 8628 2788

Firmaerne i '8320 Erhverv'

Bedemand:

Bedemand Henrik Riising. Din lokale bedemandsforretning. www.riising.dk Hovedgaden 31, 8310 Tranbjerg. Telefon 86 29 12 43

Dyrlæge:

Aarhus Dyrehospital. Klinik, pension og hospital. www.aarhusdyrehospital.dk. Viaduktvej 9, 8260 Viby. Telefon 86 28 27 88

Forlag:

Forlaget Gix. Børnebogsforlag. www.skolix.dk Frøkærparken 36, 8320 Mårslet. Telefon 86 72 25 27

Handel:

Anja Banja. Børnetøj og Legetøj. www.anjabanja.dk Rosenvangsalle 249, 8270 Højbjerg. Telefon 86 10 05 50
Blaabjerg Radio. Autoriseret B&O forhandler. Tv- og radioværksted. www.blaabjerg-radio.dk. Nørre Allé 9, 8362 Hørning. Telefon 86 92 42 88
Frisørhuset. Din lokale frisør. www.salonhuset.dk Tandervej 3, 8320 Mårslet. Telefon 86 29 00 86
hjem.dk. Danmarks største netbutik. Alt til boligen og haven www.hjem.dk Oddervej 202, 8270 Højbjerg
Hvidevare Terminalen. Hårde hvidevarer og køkkenmaskiner www.hvidevareterminalen.dk Viborgvej 203, 8210 Århus V.
Jensens Vinhus. Salg af italiensk vin og olivenolie. www.jensens-vinhus.dk. Obstrupvej 16, 8320 Mårslet. Telefon 30 25 83 20
Kaae's Fisk Ved Brugsen i Mårslet. Telefon 22 23 15 90
Legeskab. Salg af legetøj der taler til børns sanser. www.legeskab.dk Højballevej 4, 8320 Mårslet. Telefon 70 70 20 35
Bo Grønt Moesgaard Havecenter www.moesgaardhavecenter.dk Moesgård Alle 4, 8320 Mårslet. Telefon 86 27 10 50
Møbelgården Mårslet. Kvalitets lædermøbler. www.mobelgarden.dk Langballevej 29, 8320 Mårslet. Telefon 28 40 84 20
Rie Vodder. Design og Kunst hus www.rievodder.dk. Hørretvej 52, 8320 Mårslet. Telefon 86 28 50 33
Slagter Zacho. Kvalitetsslagter på Kridthøj Torv. www.slagterzachodk Kridthøjvej 6, 8270 Højbjerg. Telefon 86 27 68 22
SuperBrugsen Mårslet. Dit lokale supermarked. www.coop.dk Hørretvej 12, 8320 Mårslet. Telefon 86 29 05 00
Treasure-House. Dukker og bamser. www.treasure-house.dk. Tranbjerggådsvej 15, 8320 Mårslet, Telefon 20 96 71 11

Håndværk:

CINOX. Smedeværksted. Rustfrit stål. www.cinox.dk. Tandervej 11, 8320 Mårslet. Telefon 86 72 22 34.
JP Køl & El. Salg og montering af varmepumper og klimaanlæg. www.jpkol.dk Mustrupvej 147, 8320 Mårslet. Telefon 86 18 40 10
KJER terrazzo. Terrazzo til din bolig. Borde og gulve. www.kjer.dk. Nymarks Allé 4, 8320 Mårslet. Telefon 30 31 97 10
KK Ventilation - Ventilationsanlæg. www.kk-ventilation.dk Mårslet Byvej 14, 8320 Mårslet. Telefon 86 29 84 44
Malerfirma Jonas Erichsen. www.jonaserichsen.dk Hørretvej 36, 8320 Mårslet. Telefon 86 11 70 78
Murerfirmaet Poul-Erik Christensen. Byens lokale murer www.murerfirmaet-maarslet.dk Tranbjerggådsvej 15, 8320 Mårslet. Telefon 40 27 31 11
Mårslet VVS. VVS arbejde, fejlfinding og energi. Telefon 40 45 64 51
Tømrer- og Snedkerfirma Steen H. Laursen. Testrupvej 101, 8320 Mårslet. Telefon 20 11 32 26

Industri:

AK Industriteknik. Salg af rottespærre til udluftningskanaler. www.ak-industriteknik.dk. Præstegårdsvej 88, 8320 Mårslet. Telefon 25 30 43 38
DANVINYL. Pålægning af beskyttelsesfolie. www.danvinyl.dk Hørretvej 61, 8320 Mårslet. Telefon 26 86 35 45
Nielsen Design Møbler. Producent af lænestole. www.ndmobilier.dk. Hørretvej 61, 8320 Mårslet. Telefon 28 19 05 02
SMINIPAC. Salg af beskyttelsesfolie. www.sminipac.dk Hørretvej 44-46, 8320 Mårslet. Telefon 86 29 45 33
SVALK. Salg af beslag, gipsværktøj og fliseværktøj mm www.svalk.dk Mårslet Byvej 18, 8320 Mårslet. Telefon: 86 29 39 44

IT:

Signaturgruppen. Salg og rådgivning af digitale signaturer. www.signaturgruppen.dk Aabogade 15, 8200 Århus N. Telefon 70 25 64 25

Kommunikation:

Overgaard Foto. Professionel fotograf. Tingskovvej 50, 8320 Mårslet. Telefon 20 96 05 65
Q-munikation. Pressemeddelelser, markedsføring og hjemmesider www.q-munikation.dk Oddervej 202, 8270 Højbjerg. Telefon 20 96 76 69

Konsulenter:

andersenmanagement.dk. Ledelsesydelse til erhvervslivet. www.andersenmanagement.dk Langballevej 18, 8320 Mårslet, Telefon 21 60 16 90
CADcase. 3D visualisering af nybyggeri og tilbygninger. www.cadcase.dk Testrupvej 5, 8320 Mårslet. Telefon 86 17 10 79
cuf.dk. Center for Udvikling og stressForebyggelse. www.cuf.dk Mustrupvej 267, 8320 Mårslet. Telefon 22 98 50 02
Gaarsted T/U. Virksomhedsudvikling. www.gaarsted-tu.dk Birkemosevej 1C, 8361 Hasselager. Telefon 87 44 14 14
S-O Gruppen. Resultatorienterede procesforløb for virksomheder. www.sogruppen.dk Præstegårdsvej 11, 8320 Mårslet. Telefon 21 49 51 11

Restauranter:

Det Gamle Mejeri. Gourmet restaurant på Vilhelmsborg www.detgamlemejeri.dk Bedervej 101, 8320 Mårslet. Telefon 86 93 71 95
Restaurant Pihlkjær. Økologisk gourmet restaurant. www.pihlkjaer-restaurant.dk Mejlgade 28, 8000 Århus C. Telefon 86 18 23 30

Revisorfirmaer:

Revision 2 A/S. Revisorfirma. www.revision2.dk Vestre Kongevej 4-6, 8260 Viby. Telefon 87 44 87 44
Revisorfirmaet Steen B. Hansen. www.steenbhansen.dk Frederiksgade 34, 8000 Århus C. Telefon 86 20 27 00

Sundhed og velvære:

Camilla Gebert Skønhedsklinik Agervej 3, 8320 Mårslet. Telefon 41 65 99 99
Fysioterapi Århus. Idrætsklinik og fysioterapi i DGI Huset. www.fysioterapi-aarhus.dk Værkmestergade 17, 8000 Århus C. Telefon 40 40 05 15
Tandlægerne i Mårslet www.tandlaegerneimaarslet.dk Hørretvej 16 B, 8320 Mårslet. Telefon 86 29 76 11



BeoVision 8-40
31.495,-

Tv vist med gulvstand

NYHED! 40" BeoVision 8 – formidabelt, uanset hvor det står ...

Tilbagelænet og moderne; det NYE 40" BeoVision 8 leverer en ekstraordinært kraftfuld lyd og et knivskarpt billede, uanset hvor det placeres. I full HD format og med MPEG 4 garanterer vi en 40" rendyrket Bang & Olufsen oplevelse.

BANG & OLUFSEN

**Blaabjerg
RADIO**

AUT. BANG & OLUFSEN FORHANDLER
Butikscentret • Norre Allé 9 • 8362 Hørning
Tlf. 86 92 42 88

www.bang-olufsen.com