



Made in Mårslet

JULI 2011 / 4. UDGAVE





Cirkus Selvstændig

Man kan indimellem føle, at livet som selvstændig er en lang cirkusforestilling. Det ene øjeblik befinder man sig midt i manegen for at modtage det store bifald, det andet øjeblik føler man sig som en kæmpe klovn. Kontrasterne mærkes konstant, når man som firma-ejer fx bliver grebet af den overvældende frihedsfølelse, der kan ramme én i situationer, hvor man kan glæde sig over, at det ikke er andre end én selv, som bestemmer. Det gælder mødetidspunktet i morgen, længden på ferien eller antallet af arbejdsdage. På den anden side er der jo også følelsen af at skulle præstere det ypperste i alle opgaver, hver gang, og desuden de evindelige spørgsmål og problemer, som der kun er dig til at tage sig af. Men på et tidspunkt, når forestillingen er omme, må du vurdere, om du fik set det, du ville, slået de saltomortaler, der skulle slås, og jongleret med de mest spændende og inspi-
rerende opgaver.

I dette års udgave af Magasinet 8320 Erhverv bliver du, dog uden trommehvirvler, guidet igennem lokale firmaer, som alle på en eller anden måde kan bidrage til at hjælpe dig enten i gang med eller videre med dit firma. Inden de første beslutninger skal tages, kan du besøge Astrid Bruun Bertelsen fra Coaching Creative, som kan hjælpe dig til en afklaring - derfra går turen til Revisor Steen B. Hansen, der kan rådgive om selskabsstiftelse og alt det andet, du har brug for at vide i forhold til de lovmæssige krav. Din nye firmabil finder du hos Morten fra Terminalen Århus, og hvis du på et tidspunkt får brug for at få svar på, hvorfor det er det hele værd at knokle som selvstændig, så kigger du bare forbi en af landmændene i Mårslet. Hos Claus fra Udviklingskonsulenterne kan du lære at få følelserne med ind i din ledelse, og på samme måde kan du hive erfaring og læring ud af de medvirkende firmaer.

God fornøjelse med inspirationen, som jeg håber, du får med dig i denne 4. udgave af 8320 Erhverv.

- og husk så at handle lokalt.

Bedste hilsener

Claus Quiding
Redaktør

KOLOFON

Udgiver:
Q-munikation ApS
Piganavej 12
8320 Mårslet.

Redaktør:
Claus Quiding
claus@q-munikation.dk

Grafisk arbejde:
Kristina Green Bonne Studio
www.kristinabonne.dk

Annoncer:
Rolf Schmidt Nielsen
rolf@8320erhverv.dk

Fotograf:
David Bering
www.davidbering.com

Fotos side 58 og 60
Martin Bjerreskov, efoto.

Foto side 52.
John Grüner Overgaard,
Grüner Skilte & Grafisk Design

Korrektur:
Lone Bøye Thuesen
www.loneboyethuesen.dk

Tryk:
UNITRYK
Søren Frichs Vej 34
8230 Åbyhøj
www.unitryk.dk

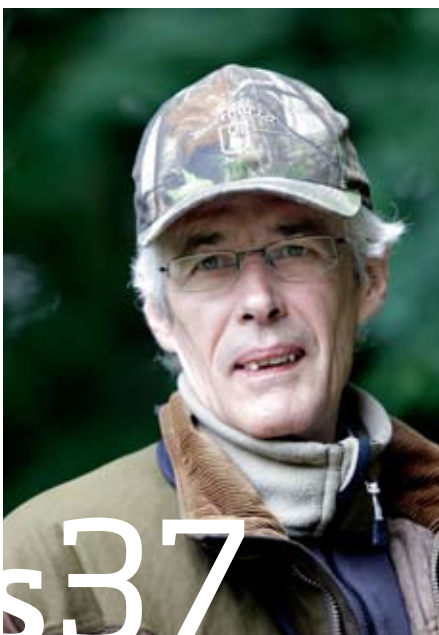
Forsidemodel:
Steffan Trie, Café Ziggy

Husstandsomdelt i postnummer 8320

Kontakt:
8320 Erhverv via www.8320erhverv.dk

**Magasinet er GRATIS
og 100 % annoncefinansieret.**

Artiklerne er betalt af de medvirkende firmaer.



INDHOLD

HANDEL:

FC Rema 1000 Rema 1000	6
hjem.dk i virkeligheden hjem.dk	34
Zacho i fuld fart Slagter Zachø	50
Terminatoren Terminalen	54

TANDLÆGER:

Goddag og farvel hos tandlægen Tandlægerne i Mårslet	28
--	-----------

CAFÉ:

Circus Ziggy Cafe Ziggy/Sidewalk	9
--	----------

KOMMUNIKATION:

En fotorevolution efoto	58
-----------------------------------	-----------

DYRLÆGE:

Cand. Cancer Aarhus Dyrehospital	42
--	-----------

IT:

Succes med offentlige it-projekter Silverbullet	31
---	-----------

BEDEMAND:

Holdejer Riising Bedemand Henrik Riising	18
--	-----------

RÅDGIVNING:

Hvem tuder du for? Udviklingskonsulenterne	14
When coaching goes Creative Coaching Creative	22

LANDBRUG:

Tæt på landbruget i Mårslet Tandergård, Testrupgård og Tranbjerggård	47
--	-----------

REVISOR

Dit nye firma starter hos Steen B Revisorfirma Steen B. Hansen	37
--	-----------

Index	62
--------------	-----------

FC REMA 1000

I FROKOSTSTUEN HÆNGER EN PLAKAT MED REMA'S 8 BUD, SOM ER UDSUKKET FRA KONCERNEN, OG HER I MÅRSLET ER BUD NR. 8 FREMHÆVET. DET LYDER: VI VIL HAVE DET MORSOMT OG LØNSOMT!

– DEN SÆTNING ER 100 PROCENT DÆKKENDE FOR, HVAD JEG SÆTTER PRIS PÅ. JEG ER JO KØBMAND, SÅ SELVFØLGELIG SKAL VI SÆLGE NOGLE VARER OG TJENE PENGE, MEN SAMTIDIG SKAL VI HAVE DET SJØVT. BÅDE PERSONALET IMELLEM OG I KONTAKTEN MED KUNDERNE. VORES KUNDER SKAL KUNNE MÆRKE, AT VI ER GLADE FOR AT VÆRE PÅ ARBEJDE, SÅ DERFOR SKAL MAN ALTSÅ REGNE MED AT FÅ ET SMIL OG ET GOD-DAG, NÅR MAN KOMMER HER I FORRETNINGEN, SIGER MÅRSLETS NYE KØBMAND, CHRISTIAN MØLLER.

Mr. REMA

Med sine kun 24 år er han en af Danmarks yngste selvstændige købmænd, og den ambitiøse nordjyde har, siden han var 15 år jagtet målet om at få sin egen forretning.

- Da jeg som 15-årig fik mit første job i REMA 1000 i Brønderslev, blev jeg enig med mig selv om, at jeg ville være REMA-købmand. Jeg kom i lære, og allerede som elev blev jeg souschef og udvalgt til REMA 1000's Talentuddannelse, hvor man uddannes i ledelse. Efter læretiden flyttede han til Aarhus med sin kæreste og fik job i REMA 1000 i Søften, som skulle startes op fra bunden. Efter to år i Søften fik han tilbuddet om at få sin egen forretning.

- Jeg var herude og kigge på den sammen med regionschefen fra REMA, og vi kom kørende fra Oddervej og ind ad Hørretvej. På et tidspunkt siger regionschefen til mig, 'bare rolig der kommer en by lige her henne'. Efter en tur gennem Mårslet kunne jeg godt se, at der var potentiale på grund af alt det nybyggeri, som er her, fortæller han. Samtidig havde REMA lavet undersøgelser ned i

mindste detalje om befolkningssammensætningen, udviklingen og trafiktællinger ved rundkørslen og på Mårslet Byvej.

- Da vi holder i bilen og kigger på byggeriet, som er i fuld gang, siger han; at dette kan blive dit, hvis du vil have det? Da kunne jeg mærke i maven, at nu var målet nået. Det, som jeg havde arbejdet hen imod, var nu klar til at gå i opfyldelse, siger han.

Ultralokale medarbejdere

Modsat alle andre byggerier er tidsplanen to måneder forud, og Christian bliver ringet op med beskeden om, at butikken kan blive klar til åbning 2. september i stedet for den 2. november, så han skulle i gang med at ansætte personale i en fart.

- Jeg fik 80 ansøgninger, så der var masser at vælge imellem. Det, jeg lagde vægt på, var at finde et hold af medarbejdere, som var smilende og udadvendte. Jeg vil have glade og friske personer i medarbejderstaben, samtidig ville jeg have, at de var lokale. Der blev ansat ti under 18 år og fem voksne, og fem af medarbejderne bor inden for 50 meter, så det er meget lokalt.





“...VORES ØKOLOGISKE SORTIMENT SKULLE OPJUSTERES, SÅ VI HAR I DAG ALT DET ØKOLOGI, SOM REMA HAR I SORTIMENTET”

Cecilie Souschef

I bunken af ansøgninger lå en fra Cecilie Schmidt Nielsen. Den faldt straks i god jord hos Christian. Hun boede for det første kun ti meter fra butikken, for det andet var hun uddannet i SuperBrugsen Mårslet, så hun kendte til byen og handelslivet.

- Det var helt fantastisk at få Cecilie tidligt med i processen. Hun kender alt til byen og byens traditioner, så på den måde har vi været en del af livet i byen fra dag ét. Og vigtigst af alt så ved hun, hvad folk i Mårslet køber. Jeg fik jo skæld ud af hende, fordi jeg havde købt flere tons medisterpølse ind til åbningstilbud, for i Nordjylland kan vi sælge pallevi af medister på tilbud, men det gik ikke her i Mårslet, her er der mere rift om lammekøllerne og mørbraden. Så Cecilie dikterede, at vores økologiske sortiment skulle opjusteres, så vi har i dag alt det økologi, som REMA har i sortimentet, fortæller Christian, inden Cecilie stikker hovedet ind og afbryder ham, for der er lige en detalje med nogle varer, som skal diskuteres.

- Det er rart at have en chef på sin egen alder, vi har samme syn på tingene. Det giver også et rigtig godt samspil med ungarbejderne, som vi forsøger at forstå, griner Cecilie, som er udlært i SuperBrugsen i Mårslet i juni 2010.

- Efter fem år i Brugsen trængte jeg til at prøve noget nyt, og det var en spændende udfordring at skulle starte en helt ny butik op sammen med Christian. Jeg anede ikke, hvad jeg søgte, da jeg sendte ansøgningen. Men det endte altså med en souschefstilling, som blev tilpasset de ting, som jeg gerne vil lave, så det kunne ikke være bedre, fortæller Cecilie, der er født og opvokset i Mårslet. Hun er tovholder på alle aktiviteter i butikken, som for eksempel julemandsbesøg og musik med Kolling og Lillebror, børnenes julesok, påskeharebesøg og fastelavn.

En tilfreds nordjyde

Efter ti måneder kan Christian i dag se tilbage på nogle lange arbejdsuger, hvor han de første fire måneder var at finde i forretningen hver dag fra 6.00 morgen til 21.00 aften, nogle dage nåede han ikke hjem, så da sov han på kontoret.

- Efter de første ti måneder må jeg konstatere, at jeg er godt tilfreds, som vi siger i Nordjylland, når noget er rigtig godt. Rent personligt bliver det sjovere og sjovere hver dag, for jeg kan godt lide at lære folk at kende, og nu er ansigterne genkendelige, og det sætter jeg pris på. Jeg har altid ønsket mig en butik i et lokalsamfund, så det er de samme kunder, der kommer hver uge, understreger han, og tilføjer at det også er lykkedes at samle medarbejderne så de arbejder sammen som et hold.

- Da jeg ansatte folk, var det vigtig for mig, at de dyrkede sport eller havde en anden form for fritidsinteresse. Det viser for mig, at der er gang i dem, og at de forstår mekanismerne på et hold, forklarer han.

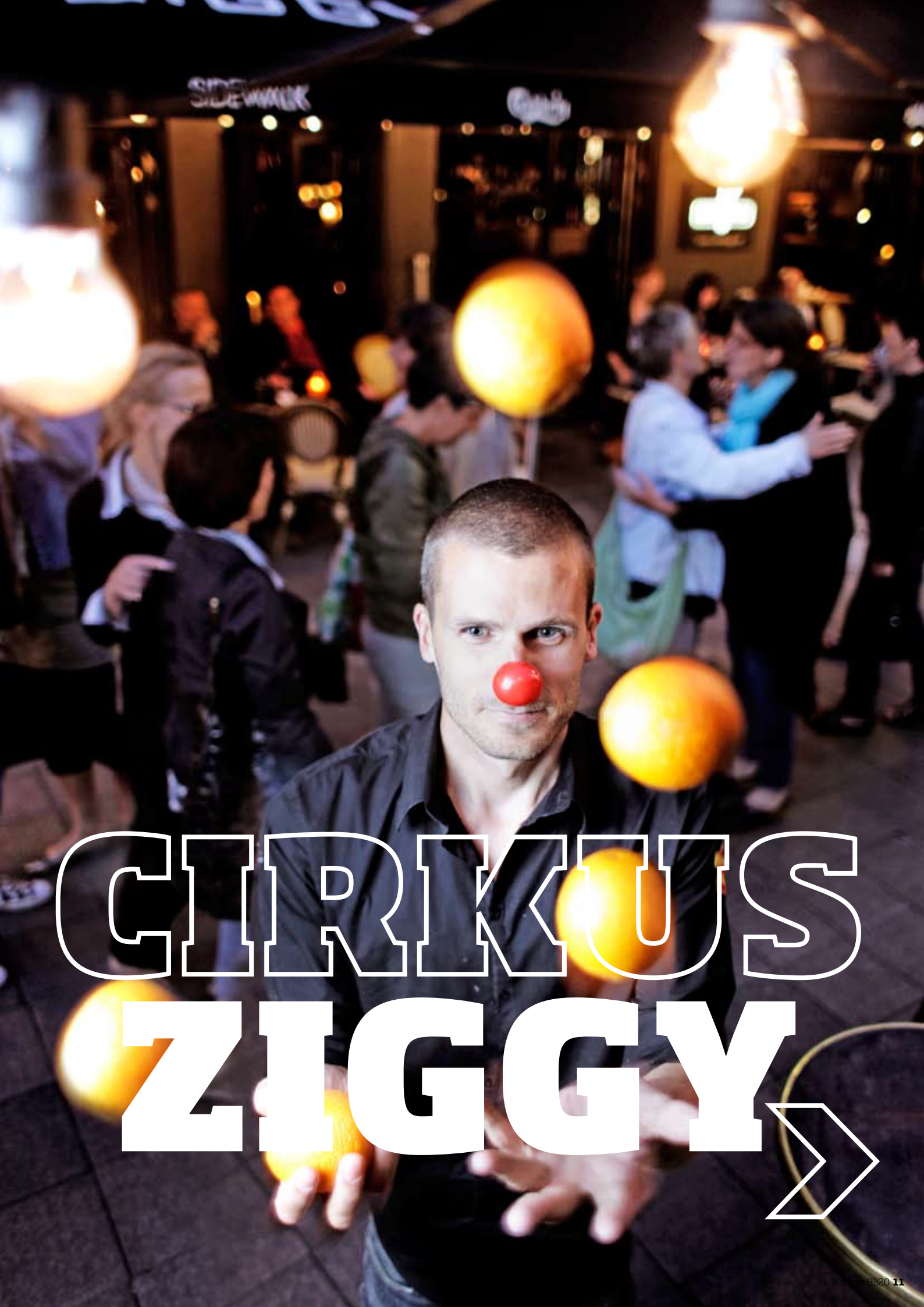
REMA 1000

v. købmand Christian Møller

Mårslet Byvej 28, 8320 Mårslet

Telefon: 86 28 79 79

www.rema1000.dk
eller mød os på
www.facebook.com/rema8320.

A man with a red nose and oranges in a city at night. The man is in the foreground, looking directly at the camera. He has a red nose and is holding several oranges. The background is a busy city street at night with many people and lights. The text "CIRKUS ZIGGY" is overlaid on the image in a large, white, outlined font. A white arrow points to the right at the bottom right of the text.

CIRKUS ZIGGY

Det er de færreste børn, som kan slippe af sted med at kalde deres far for klovn. Men det har Steffan Trie gjort tusindvis af gange op gennem sin opvækst, da hans far rent faktisk er en klovn med sit helt eget cirkus, nemlig Cirkus Charlie. Siden Steffan har kunnet sige Svumpukkel, har han rejst rundt med sin fars cirkus hver sommer og suget oplevelser til sig, som de fleste børn kun har måttet drømme om.

- Jeg har aldrig nogensinde kedet mig i mine sommerferier. At rejse rundt med et cirkus er en fest, og jeg har elsket det liv og den stemning, der er omkring den livsstil. Indtil for ganske nylig var jeg underviser på min fars Cirkussommerskole for børn, så jeg har stadig cirkus tæt inde på kroppen, fortæller Steffan, som vi møder på caféen.

Trøjborgstemning ved åen

Cirkusprinsen har dog ikke tænkt sig at overtage farens cirkus, i stedet har han kastet sig over sit helt eget cirkus i form af caféen Ziggy Sidewalk ved åen i Aarhus. Efter flere år som bartender på Café Ziggy på Trøjborg kastede Steffan sig ud i projektet ved åen sammen med sin ven Christian, som i forvejen ejede Ziggy på Trøjborg.

- Vi har lavet et sted, hvor vi gamle over 30 år kan komme og føle os godt tilpas både dag og nat. Grundtanken er, at stemningen og ånden fra Trøjborg skal med ned til åen og med min nordjyske mentalitet, så skal tingene foregå nede på jorden. Vi gider ikke noget smartass, ærlighed er fundamentet. Det skulle være et sted, hvor vi selv kan lide at komme, og det er lykkedes, understreger han og fortsætter direkte over i et foredrag om, hvor fantastisk kaffen fra Pascucci er, som de serverer her på caféen.

- Vi har lagt stor vægt på kaffedelen. Man skal forlange, at det er en særlig oplevelse, når man bestiller en kop kaffe på en café. Også vores the er udsøgt, her blander vi selv tre forskellige slags. Bartenderne har været på kurser hos Pascucci, fortæller han. Efter at have forsøgt at lytte interesseret er magasinet udsendt nødt til at afbryde talestrømmen med en opfordring til, om vi nu ikke bare kan få lov at smage den kaffe i stedet for at høre om den. Og det lykkes.

Fra Elling til Aarhus

Der er langt fra Aarhus C's pulserende natteliv til Elling, en lille flække nord for Frederikshavn, hvor Steffan er vokset op. Han gik i

skole i Strandby og på gymnasiet i Frederikshavn. Efter gymnasiet kom han ind i militæret for at gøre karriere, først på Sergentskole og så videre på Løjtnantskolen. Men blot en måned før han var færdig, kom rebellen op i cirkusknægten og trods tre priser ud af fire, hvilket gav ham en placering som nummer 1 på sergentskolen, så droppede mønstereleven karrieren i militæret.

- Jeg blev kaldt ind til en kammeratlig samtale med Oberstløjtnanten, som ikke ville slippe mig. Men jeg ville videre og flyttede til Aarhus, husker han.

Efter nogle småjobs som bartender i Norge og i Aspen, startede han med at læse til Civilingeniør i Aalborg. Men efter et år kunne han godt selv se, at det vist ikke var den hest, han skulle satse på. I stedet kom han tilbage til Østjylland og fik job på Egmont Højskolen som handicapmedhjælper.

- På højskolen blev jeg fanget af undervisningen og fik lyst til at blive lærer og søgte så ind på Aarhus Lærerseminarium, fortæller han.

I de fire år læreruddannelsen tog var han ansat som bartender på Café Ziggy på Trøjborg og gik så direkte fra lærerseminariet og ud til et liv som restauratør.

Ska' vi ikke bare hygge os?

En af de fordomme, som Christian og Steffan forsøger at nedkæmpe, er myten om, at det er rasende dyrt at gå på en af caféerne ved åen.

- Folk har en idé om, at priserne ved åen er skruet højt op, og at caféjerne bare kører store lastbiler væk med penge hver aften,



men sådan er virkeligheden desværre ikke skruet sammen. Vi vil gerne ændre folks oplevelse af det og vise dem, at vi kan servere lækker mad og masser af det til samme priser som andre steder i Aarhus. Vi vil konkurrere på stemningen og den gode service, påpeger han. Café Ziggy har indgået mange skæve og finurlige aftaler med andre firmaer for at markedsføre sig på en mere utraditionel måde.

- Vi kan godt lide at lave aftaler med firmaer, foreninger og sportsklubber. For eksempel har vi en sponsoraftale med Hegnsholdet på Samsø Festivalen og TMG Fodbolds seniorhold, som får gratis vinderøl og rabat på øl og mad. Det er relationerne, vi satser på, siger han.

Ziggy Original Byens Bedste

At være medarbejder på en Ziggy-café er en livsstil. Alle tidligere og nuværende medarbejdere kan tale med om Ziggy-ånden og sammenholdet personalet i mellem og ifølge Steffan, er det en af de væsentligste grunde til, at Café Ziggy for andet år i træk er blevet kåret til Byens Bedste Café.

- Jeg bruger selv meget tid på sociale aktiviteter med de andre ansatte. Vi kører for eksempel mountainbike og har et Ziggyhold. Sidste år blev vi nummer 3 i et stort løb i Silkeborg, det var ret godt. Vi har været i Berlin på firmatur og på skiture. Jeg er også med i en klike af gamle medarbejdere, hvor vi mødes et par gange om året. Vores ansatte er her i gennemsnit 2-3 år, hvilket er ret godt i denne branche. De ansatte kommer her også i fritiden og spiser,

det er for mig et godt tegn, siger Steffan, inden vi igen skal smage på en af kaffevarianterne.

Turen gik til Mårslet

I dag bor han i Mårslet i det gamle hus Ovesdal, og som han selv betegner det, så søger man ubevidst hen mod de ting, som man har været præget af i barndommen.

- Jeg boede med min mor i en lille by, som på mange måder ligner Mårslet. Tæt på skov og marker og selvom jeg helst ville bo inde i en skov, så er Mårslet et godt kompromis, når nu min kone ikke drømmer om at slå sig ned i en skov. Men jeg synes, at det er skønt at køre hjem fra en hektisk dag på caféen og så rulle vinduerne ned og lade lugten af gylle fylde kabinen, så lugter det af min barndom, griner Steffan.

Café Ziggy Sidewalk

**Åboulevarden 56-58,
8000 Aarhus C**

86 18 18 66

www.cafeziggy.dk

8320Erhverv

Vi står bag denne udgave af **8320 Erhverv**

Fotograf

David Bering
www.davidbering.com

Grafisk arbejde

Kristina Green Bonne Studio
www.kristinabonne.dk

Journalist

Claus Quiding
www.q-munikation.dk

Salg

Claus Quiding
www.q-munikation.dk

Magasinet 8320 Erhverv er tilbage i 2012.

Hvis du er interesseret i at deltage med dit firma i den næste udgave
kontakt Claus Quiding på mail: claus@q-munikation.dk
eller på telefon 20 96 76 69

8320erhverv.dk

Vi producerer 100 % lokale erhvervsmagasiner til din by

DAVID BERING
PHOTOGRAPHER



KRISTINA GREEN BONNE
STUDIO

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



HVEM TUDER DU FOR?



Følelserne er flyttet ind på direktørgangene i de danske virksomheder, og Claus Elmholdt har en del af ansvaret for, at man er begyndt at tage følelser med på dagsordenen til ledelsesmøderne. Som konsulent hos Udviklingskonsulenterne A/S forsøger han at gøre erhvervsledere bevidste om, hvordan de skal udnytte følelser i deres ledelsesform.

- Følelser fylder mere og mere i det offentlige rum. Det så vi slet ikke i 50'erne, 60'erne og 70'erne, da var fornuft og følelse meget adskilt hos ledere. I dag er det legitimt at tale om følelser i erhvervslivet og træffe og begrunde beslutninger med en følelse. Tidligere forvirrede følelserne beslutningsprocessen, men i dag taler de fleste jo om at skabe begejstring, vise kærlighed til firmaet og jobbet. Det skaber værdi for firmaet at have begejstrede medarbejdere. Lederens begejstring smitter også af på medarbejderne. Kort sagt lærer jeg lederne at udnytte potentialet i følelserne, forklarer Claus.

Han taler om følelsesmæssig intelligens, så man bevidst kan regulere sine egne og medarbejderens følelser, og det er ikke kun HR-chefen, som skal være følelsesmæssig intelligent, selv økonomichefen skal skabe begejstring, så hendes medarbejdere går til jobbet med entusiasme. Claus har arbejdet med følelser i ledelse de seneste år, både som konsulent men også i forskningsøjemed, hvor han er tilknyttet Aalborg Universitet som professor MSO, på Institut for Kommunikation.

Ny bog er på vej

I samarbejde med Professor Lene Tanggaard har Claus skrevet en bog om den viden, han har erhvervet sig om følelser i ledelse. Om

det bliver en bestseller og årets julegavehit 2011 er endnu uvist, dog betegner Claus den selv som en fagbog, der henvender sig til den professionelle leder og konsulent.

- Det er en nyskabelse, da der ikke før er sat så præcist et fokus på følelser i ledelse, så derfor har den klart en plads i kategorien for ledelses- og organisationsudviklingslitteratur. Jeg kommer gerne ud og holder foredrag under den overskrift, hvis man i et firma vil have fokus på emnet, siger han.

Bogen har allerede fået et godt afsæt, da Claus under en klassefest i 1.A på Mårslet Skole, talte med en anden forælder, Bettina Ohlsen, der er journalist på DR1 programmet Apropos, og hun syntes det lød så spændende, at Claus blev inviteret i studiet for at tale om følelser i ledelse. - Det er vildt, hvad netværk i Mårslet kan føre til, smiler Claus.

Fundamentet er forskning

En anden af de 16 erfarne konsulenter hos Udviklingskonsulenterne er også fra Mårslet, det er Anders Trillingsgaard, og han er grunden til, at Udviklingskonsulenterne for øjeblikket satser stort på området Ledelsesteams. Trillingsgaard har skrevet en ph.d.-afhandling om emnet, og den tilgang til arbejdet er helt typisk hos Udviklingskonsulenterne, da de bygger



konsulenttydelserne på forskningsbaseret viden. Det har de gjort i mere end 20 år, hvor de har lavet udviklingsprocesser for Danmarks største og mindste organisationer og menneskene i dem.

- Vi hjælper med at udvikle og bevidstgøre ledere om vigtigheden af, at udvikle det team de har. Det er præcis lige så forkert at nægte deltagelse i et samspil med ledergruppen, som det er at overskride sine budgetter. Det er det, vi forsøger at indprente i dem. Vi arbejder både med eksisterende teams, men i høj grad også opstart af nye lederteams, fortæller Claus.

Frem med de forbudte følelser

En chefgruppe i Viborg Kommune har netop været gennem Claus' kærlige og kyndige behandling.

- Det var 12 ledere i et reorganiseret team. Her gik jeg ind og hjalp dem med at få defineret den fælles opgave og få skabt en vi-følelse omkring den. Både de positive og negative følelser kom frem på bordet i arbejdet på at skabe et team. Det er ikke nemt for dem selv, at skulle tale åbent om mistillid og misundelse. Men det er uundgåeligt, at folk har de følelser, så jeg hjælper dem med at lukke op for den kasse af miksede følelser, og få dem vendt og opløst. Konsekvensen kan ellers blive, at de bekrieger hinanden i stedet for at bakke hinandens ideer op. Den proces kan en gruppe ikke altid selv navigere sig igennem, det skal styres, konkluderer han.

For en stund skal al den viden, Claus har om følelser og etablering af lederteams dog sættes på prøve hjemme på Nymarksallé, hvor der de næste måneder står BARSEL i kalenderen, da barn nummer tre lige er ankommet. Så bliver det spændende at se, om teori og praksis hænger sammen med virkeligheden, eller om der kommer nye konsulenttydelser på programmet, når Claus vender tilbage til kontoret til efteråret.

"Det er præcis lige så forkert at nægte deltagelse i et samspil med ledergruppen, som det er at overskride sine budgetter. Det er det, vi forsøger at indprente i dem"

Udviklingskonsulenterne A/S

Partner Claus Elmholdt

Silkeborgvej 781, 8220 Brabrand

Kernekompetencer:

- Ledelsesteamudvikling
- Design og facilitering af udviklings-, involverings og omstillingsprocesser
- Sparring og praktisk hjælp til HR-initiativer, fastlåste organisatoriske problemstillinger m.v.
- Design og facilitering af arbejdsseminar og temadage
- Individuel leder- og konsulentudvikling (assessment, coaching, feedback m.m.)
- Kompetencegivende uddannelser for konsulenter og ledere
- Forskningsydelser

www.udviklingskonsulenterne.dk



MURERFIRMAET

Poul-Erik Christensen ApS

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

SVALK



WWW.SVALK.DK





MÅRSLETS BEDEMANDSFORRETNING
HAR I LØBET AF VINTEREN FLYTTET
SIT LAGER AF KISTER TIL ERHVERVS-
EJENDOMMEN PÅ MÅRSLET BYVEJ BAG
VED REMA 1000. DET HAR DOG GIVET
EN DEL SNAK I OMRÅDET, MEN HENRIK
OG HELLE RIISING KAN BEROLIGE MED,
AT DER KUN STÅR TOMME KISTER I
LOKALERNE.

- DET GÅR JO IKKE, AT FOLK ER URO-
LIGE FOR, HVAD VI GEMMER DEROPPE.
ALLE AFDØDE, SOM VI HAR MED AT
GØRE, LIGGER HOS DE OFFENTLIGE
INSTANSER ALTSÅ KAPELLER OG SYGE-
HUSE, SOM ER GODKENDT TIL OPBE-
VARING AF LIG. SAMTIDIG BEHØVER
FOLK HELLER IKKE UNDRE SIG, OVER
HVORFOR DER OFTE KØRER EN RUST-
VOGN OP AD STIKVEJEN VED REMA,
DET ER IKKE, FORDI DER ER DØDSFALD
PÅ VEJEN, MEN BARE VORES BILER SOM
SKAL I GARAGE, FORKLARER HELLE.

”Jeg kom vist til at sponsere lige rigeligt til cykelklubben, så nu er jeg Holdejeren”

Helle uddannet bedemand

Parret løb stærkt i 2010, som endte med at blive rekordår i firmaet, og i 2011 kan de afsløre, at folk ikke er stoppet med at dø, tværtimod har de indtil nu haft 15 procent flere bisættelser end i samme periode sidste år.

- Selvom vi har mere at lave nu, så virker det slet ikke så stressende, som det ind i mellem var sidste år. Det har klart været en fordel, at Helle er kommet med i firmaet, så hun kan tage telefonen, tage til møder og hjælpe til med andre ting, siger Henrik. Helle har netop afleveret sin afsluttende opgave på bedemandsuddannelsen gennem Danske Bedemænd.

- Jeg mangler kun praktikken, så jeg må se, om jeg kan finde en god bedemand et sted, som vil have mig i praktik, griner hun, mens Henrik kategorisk afviser en hver snak om praktikanter hos ham.

- Selvom jeg har arbejdet og fulgt med i bedemandsfirmaet i nogle år nu, så var det virkelig spændende at følge uddannelsen. Der var en del omkring love og regler. Ting, som man ikke lige tænker på, kan blive aktuelt. For eksempel regler om hvorvidt man må dele asken i to og sende den ene del til USA og lade den anden nedsætte i Danmark, fortæller Helle, der også blev undervist i psykologi og ergonomi herunder løfteteknik.

Service service service

Telefonen hos Riising svares 24 timer i døgnet året rundt, og det er ikke usædvanligt, at en kunde ringer for at spørge, om de kan komme og åbne kapellet, så de kan se den afdøde igen.

- Det gør vi, lige meget hvad tidspunktet er. Ringer man til en advokat for at få udleveret et dokument om aftenen, tror jeg næppe, det vil ske. Derfor koster ydelserne selvfølgelig et eller andet beløb, og prisen for bedemandens arbejde diskuteres jo altid. Folk er også begyndt at ringe rundt for at spørge til priser, men de kunder er ikke så interessante for os. Vi vil helst have, at familierne vælger os, fordi de ved, at de får en nærværende og god behandling, påpeger Henrik.

Der er stor forskel på travlheden hos den lokale bedemand. I denne uge har de to bisættelser, hvor de i en uge i marts var oppe på 16, heraf syv om lørdagen.

Mange kunder i lokalområdet

Efterhånden har Riising fået skabt sig en stor kundegruppe med udgangspunkt i Mårslet, Beder, Malling og Tranbjerg. Halvdelen af opgaverne ligger i dag i Aarhus kommune fortrinsvis i Sydbyen. Men afdelingen i Odder og Skanderborg er også for opadgående.

- Vi forsøger, at gøre os synlige gennem foreningerne og lokal-sporten både her i Mårslet i TMG, men også i Odder Håndbold og AGF Talentskole. Men den vigtigste markedsføring for os er, at kunderne fortæller, når de har haft en god oplevelse ved at bruge os, understreger Helle.

- Vi har jo også cykelholdet, supplerer Henrik. Og ja, hvordan kunne man glemme Henriks elskede fritidsaktivitet Cykelklubben i Mårslet, hvor han går under navnet Holdejeren.

- Jeg kom vist til at sponsere lige rigeligt til cykelklubben, så nu er jeg Holdejeren. Det er ikke helt nemt at styre de 50 drenge, som i dag er medlemmer, men jeg kan sige, at jeg har et rent hold. De har

kun lov til at indtage præstationsfremmende midler en gang om året, nemlig til julefrokosten, griner Henrik. Klubben kører ud tre gange om ugen, og her er plads til alle uanset 'form'.

- De første kilometer ned til Norsminde kører vi samlet, og her er plads til hygge og småsnak. Derefter deler vi os i tre hold i forhold til, hvor langt og stærkt man vil køre. Det er en virkelig social klub med mange arrangementer, hvor også resten af familien er inviteret med, fortæller Henrik.

Tilbage i sadlen?

Han har selv været skadet det seneste halve år på grund af problemer med knæet, men han er så småt ved at være klar igen.

- Du må ikke skrive, at jeg kan cykle igen. Det, jeg fortæller nu, er uden for citat. Jeg er nemlig nødt til at smugtræne, inden jeg kører med klubben igen. I går var jeg ude at cykle i en time, det var fantastisk. Tænk sig at det kan betyde så meget for en, og bare på grund af et dumt knæ er man sat ud på et sidespor, siger han drømmende.

Når man som Henrik er så gennemsyret af ironi, har rytterne på cykelholdet svært ved at tro på, at han nu også er skadet, så både Helle og børnene er blevet stoppet i byen for at bevidne, at han ikke kan cykle på grund af skaden. Vi kan dog afsløre, at Familien Riising er på vej til La Santa Sport på en uges ferie, hvor knæet skal stå sin prøve.

MCM bliver løbsarrangør

I stedet for at sidde på cyklen har Henrik været i gang med at planlægge et stort mountainbikeløb, som Mårslet Cykel Motion vil afholde for første gang i efteråret 2012 i Marselisborgskoven.

- Det skal være et eliteløb med de bedste 2-300 ryttere og med pengepræmier. Vores egne medlemmer må ikke stille op, derimod kører vi et internt løb på ruten dagen inden, og kun vinderen må stille op i det rigtige løb. Resten skal være medhjælpere under arrangementet. Planlægningen er i fuld gang, og vi skal også bruge en del sponsorer til Skovmølleløbet, som vi har valgt at kalde det, fortæller han.

Bedemand Riising

V/ Helle og Henrik Riising

Bedemand Riising og Søn
Hovedgaden 31, 8310 Tranbjerg
Tlf. 86 29 12 43

Odder Begravelse
Rådhusgade 16, 8300 Odder
Tlf. 86 54 54 43

Skanderborg Begravelse
Adelgade 114, 8660 Skanderborg
Tlf. 86 52 02 41

www.riising.dk

Møbelgården Mårslet

Østjyllands største specialforretning i kvalitets møbler

Hvorfor køre langt for at købe møbler af høj kvalitet, når vi i Mårslet har vores helt egen møbelbutik?



ml



BRUNSTAD®



ND

Danske og
Nordiske
kvalitets
møbler



Vantinge reolen



Klim reolen

Vi forhandler reoler fra Klim - Vantinge - Rimme og Atom. Kom og få et godt tilbud.

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.

When Coaching goes CREATIVE

Det gule 60'ers parcelhus midt i Storhøj viser med sin forholdsvist anonyme facade, at vi er midt i en slumrende forstad til en soveby. Men facaden snyder, og i virkeligheden gemmer der sig et hus fyldt med lys, kreativitet og fordybelse inde bag de gule murstensvægge. For inde i huset har Astrid Bruun Bertelsen og Jens Brünings-Hansen forvandlet det til 'huset med de fleste vinduer i verden'. Her er åbnet op for både tag og vægge i huset, så lyset og det grønne oversvømmer stuen. Væggene prydes af malerier og akvareller med signaturen Bertelsen i nederste højre hjørne. Det er dog ikke Astrid, som er kunstneren bag malerierne, ifølge hende kommer hendes værker ikke længere end til arbejdsværelset, derimod er de malet og tegnet af Astrids far og mor.

- Jeg kommer fra en meget kreativ familie med malere, kunstnere og skuespillere, så derfor var det også helt naturligt for mig at vælge en coachuddannelse, som havde udgangspunkt i det kreative, fortæller Astrid om fundamentet for hendes firma Coaching Creative.

Astrid har arbejdsværelse i kælderen, hvor pensler, lærreder, stof og papir er en del af arbejdsredskaberne. I værelset ved siden af har Jens øverum, hvor han spiller bas og er med i bandet 'Walk the Dog.' Jo det summer af liv i det kreative hus.

Kirkeskuespiller

Astrid er naturelsker, og det var grunden til, at de købte huset i Storhøj tilbage i 1984.

- Jeg var allerede ved at flytte herud som barn, da mine forældre havde planer om at bygge hus her i 60'erne. Men det projekt blev ikke til noget, så da jeg var blevet voksen og skulle finde et sted at bo, havde jeg stadig drømmen om at bo her midt i naturen og tæt på Aarhus, fortæller hun.

Familiens to børn har gået på Mårslet Skole, og gennem årene har Astrid været engageret i livet omkring Mårslet Kirke, særligt alt det som handlede om teater. Hun har spillet med i flere kirkespil, senest "Galilæerens skygge" i efteråret 2009. - Det var et skønt fællesskab. Jeg elsker at spille teater og har haft nogle fantastiske oplevelser med kirkespillene. I nogle år var Astrid med i Menighedsrådet, som hun betegner som en god måde at indgå i et fællesskab i Mårslet på, og møde nogle dejlige mennesker.

Stop op og lyt

Uddannelserne står i kø på Astrids CV og tæller blandt andet; ergoterapeut, certificeret coach, Mobility uddannelsen og diplomuddannelse i pædagogik og ledelse. Kombinationen af uddannelsen som både coach og ergoterapeut åbner nogle muligheder, som Astrid i dag bruger til at vejlede og rådgive privatpersoner og virksomheder i kunsten at have et godt liv og arbejdsliv. Astrid rådgiver, vejleder og underviser indenfor fysisk og psykisk arbejdsmiljø. Det drejer sig om ergonomisk råd og vejledning i eksempelvis hensigtsmæssig indretning af arbejdspladsen, arbejdsrutiner og arbejdsstillinger. Desuden arbejdsfastholdelse for medarbejdere som måske på grund





af sygdom, gener i kroppen eller andet, har behov for særlig indretning, hjælpemidler eller tilpassede arbejdsopgaver, for at kunne bruge sine kompetencer fuldt ud og bevare tilknytningen til arbejdsmarkedet. Ergonomien hænger naturligt sammen med vejledning og coaching i det psykiske arbejdsmiljø. Det kan f.eks. være hjælp til at få kastet lys over vaner, rutiner og samarbejde og få konkrete redskaber til at ændre disse til nye mere hensigtsmæssige måder at håndtere tingene på. Eller det kan være man i en tid fuld af forandringer, bliver kastet ud i nye sammenhænge og opgaver og har brug for hjælp til at håndtere dette. Målet er arbejdsglæde - mere flow, at arbejdsopgaver og samarbejde glider lettere - selv i en travl hverdag. Det handler også om at være til stede og nærværende i netop det man arbejder med lige her og nu. Arbejdet skal føles meningsfyldt, og det skal altså også være sjovt og livgivende.

- Jeg forsøger at give folk nogle redskaber til at kunne stoppe op og lytte til, hvad deres krop siger, og om der er balance i sind og krop. Med min baggrund og brede erhvervserfaring har jeg et godt fundament til at sætte fokus på både det psykiske og fysiske arbejdsmiljø, de to ting kan ikke skilles ad. Overskriften er, at man skal have det godt i sit arbejdsliv og skabe balance mellem arbejde og privatliv, forklarer Astrid, der selv har mærket på egen krop, hvad det betyder når balancen tipper. At blive selvstændig lå ikke fjern fra Astrid, hvis far i hele sit arbejdsliv har arbejdet som freelance tegner og designer.

- Jeg vil lave det, som gør mig glad. Det er det samme, som jeg forsøger at hjælpe mine kunder til.

Hun startede firmaet Coaching Creative i 2009, og målgruppen er både private kunder og offentlige og private virksomheder, der har brug for hjælp og rådgivning. De private kunder står ofte over for små eller store vendepunkter i livet eller beslutninger, hvor de har brug for hjælp til, hvordan de kommer videre.

Coaching på den sjove måde

- Det at være coach er der jo nærmest gået inflation i, alle kalder sig efterhånden coach. Den uddannelse som jeg har taget kaldes Art Spirit Coaching, og tilgangen er det kreative. Jeg bruger ofte det kreative som indgang for dialogen og til at åbne op for en givtig dialog. Ordene alene kan ofte bremse en, men hvis man er i gang med en kreativ aktivitet med krop og bevægelse, papir og farver, at skrive, en fortælling eller skabe en "skulptur" i ler, så lader man

ofte tankerne flyde og giver los. Der ved censurerer man ikke sig selv, det overraskende kommer frem. Man er til stede i nuet. Det skaber en dybere bevidsthed og erkendelse, og er en måde at få det frem der er væsentligt for en beslutning eller forandring. Det er nødvendigt at motivationen virkelig kommer indefra, ellers sker der ingen reel afklaring eller forandring. Det er absolut ikke terapi, det er vigtigt, understreger hun, og tilføjer, at man ikke behøver være spor kunstnerisk eller kreativ for at arbejde på denne måde, det vigtige er processen, legen og fordybelsen - ikke et kunstværk.

Astrid arbejder meget konkret, og når folk går derfra, har hun hjulpet den som søger hjælp til at skabe en handlingsplan, som helt konkret og overskueligt beskriver, hvad næste skridt i livet er. Folk kommer for at søge klarhed, og det hjælper Astrid dem med. - Spirit handler om at leve i nuet, og øve sig i at være tilstede og nærværende i det som sker med én og omkring én i øjeblikket. Det kræver megen øvelse, og her bruger jeg metoder og øvelser fra meditation og mindfulness. Det er vigtigt at øve sig i at være til stede i alle situationer, og mest af alt i livet, pointerer hun.

Fondsmidler ligger og venter

Sammen med sin samarbejdspartner ergoterapeut Else Frølich fra Frølich ergonomi, har hun afsluttet et projekt i fire aarhusianske daginstitutioner "Lyt til din krop - med kroppen på job" hvor formålet var trivsel og forebyggelse af fravær på grund af problemer med arbejdsmiljøet.

- Det var et spændende projekt, og vi vil gerne lave lignende projekter med andre daginstitutioner, fordi det havde en effekt. Projekter som det kan få støtte fra Forebyggelsesfonden, og mange virksomheder kender ikke fondens eksistens, men man er velkommen til at kontakte os, så kan vi fortælle mere om vores tilbud og hjælpe med at undersøge mulighederne, og i samarbejde med virksomheden lave en ansøgning. Forankringen er et nøgleord i disse projekter, og det er vigtigt at kunne følge virksomheden gennem længere tid, for eksempel 2-3 år. Vi kan hurtigt skabe forandring, men forankring tager tid. Det er en perfekt opgave for mig, hvor jeg forener coachingen, ergoterapien og sundhedsfremme, alle tre elementer som jeg arbejder med, forklarer Astrid.

Coaching Creative

v. Astrid Bruun Bertelsen

**Englodden 1, Storhøj,
8320 Mårslet
Telefon 42 41 32 41**

E-mail: info@coachingcreative.dk

www.coachingcreative.dk



Restaurant Det Gamle Mejeri

A`la carte – Bryllupper – Barnedåb – Konfirmationer – Fester – Julefrokost med livemusik
 Vilhelmsborg festspil – Møder – Overnatning mm.

Bedervej 101
 8320 Mårslet.
 T. 8693 7195
www.detgamlemejeri.dk
info@detgamlemejeri.dk





Pålægning af Beskyttelsesfolie

på f.eks:

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

www.danvinyl.dk

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



Blaabjerg Radio

BUTIKKEN

I vores butik vil du opleve en afslappet uformel atmosfære, med fokus på det faglige, produkterne samt kunden krydret med en passende mængde humor. Vi gør en stor indsats for, at finde det rigtige produkt til kunden, og tilbyder i den forbindelse besøg i kundens hjem. Som fagfolk har vi stor erfaring i, hvordan man indretter sig med lyd og billede.

SERVICEAFDELINGEN

Vi har vores eget værksted og monteringsafdeling med faguddannet personale. Vores værksted tilbyder reparation af alle fabrikater, og er bl.a. autoriseret til, at udføre reparationer på Bang & Olufsen udstyr. I vores monteringsafdeling er vi specialiseret i monteringen og installation af antenne og parabol anlæg, BeoLink anlæg, Fibernet, EDB netværk, PA anlæg samt fladskærme og andet radio/TV udstyr. Vi er kendt for at lave et godt stykke håndværk og har stor erfaring i at skjule kabler og lave flotte monteringer.

FABRIKATER

Vores hovedfabrikater er; Panasonic, Bang & Olufsen, Bose, Tivoli Audio-Henry Kloss, Geneva, Yamaha, Triax og Dynacord. Yderligere har vi forhandling af Canal Digital, BOXER, Viasat samt YouSee. Vi har et stort udvalg i tilbehør til radio/TV udstyr samt antenne og paraboludstyr. Vi kan stort set levere samtlige fabrikater inden for radio/TV udstyr og modtager gerne forespørgsler. Vi vil give et ærligt og reelt svar.

BLAABJERG RADIO OG MILJØET

Om man køber en stor fladskærm eller blot et batteri er vi af den opfattelse, at man udviser størst ansvar over for miljøet ved at købe kvalitetsprodukter med en lang levetid, eller med mulighed for opdatering så produkterne er i stand til at håndtere den nyeste teknologi. Det vil reducere de kæmpe store mængder af elektroniskskrot, som vi møder hver gang vi besøger en genbrugsplads. Det bør i større omfang kunne betale sig at reparere frem for at smide ud. Dette er en af grundene til, at vi har valgt at sælge de fabrikater som er beskrevet under vores hovedfabrikater. Når vi leverer nye produkter, tilbyder vi altid at fjerne de gamle produkter samt diverse emballage. Vi klarer opgaven med at få affaldet sorteret og skrottet på den mest miljøvenlige måde.

BLAABJERG RADIO OG TMG

Igennem de 18 år vi har drevet forretning har vi støttet TMGs afdelinger. Vi er lidt stolte over, at vi har kunnet tilføre TMGs afdelinger et beløb hvert år der svarer til ca. 10 % af vores samlede markedsføringsbudget. Det er vores helt klare mål at fortsætte denne støtte. Derfor vil vi ikke undlade at nævne, at et køb hos Blaabjerg Radio også er en støtte til TMG så du på den måde medvirker til, at holde gang i en idrætsforening til glæde for indbyggerne i lokalområdet.

**VI GLÆDER OS TIL AT DU KONTAKTER OS ELLER
AFLÆGGER ET BESØG I VORES BUTIK.**

Med venlig hilsen Svend Blaabjerg.

**Blaabjerg
RADIO**
AUT. BANG & OLUFSEN FORHANDLER
Butikscentret • Nørre Allé 9 • 8362 Hørning
Tlf. 86 92 42 88
Mail: Info@blaabjerg-radio.dk



GODDAG OG FARVEL HOS TANDLÆGEN

JOHN GREGE ANDERSEN HAR EFTER 20 ÅR I MÅRSLET BESLUTTET SIG FOR AT GÅ PÅ PENSION.

- JEG MÅTTE HELLERE STOPPE, INDEN PATIENTERNE BAD MIG OM DET, SIGER HAN MED SIT LUNE SMIL BAG DET GRÅ FULDSKÆG. MEN 100 PROCENT TILBAGETRÆKNING BLIVER DET NU IKKE TIL FOR DEN 65-ÅRIGE TANDLÆGE, FOR SOM HAN SELV BETEGNER DET, SÅ FIK HAN KOLDE FØDDER, DA DATOEN FOR AT STOPPE NÆRMEDE SIG. DERFOR HAR HAN SAGT JA TAK TIL ET JOBTILBUD I GRØNLAND FRA 1. JULI OG TRE MÅNEDER FREM.

- DET BLIVER SPÆNDENDE AT KOMME TIL GRØNLAND, MEN EFTER DE TRE MÅNEDER SÅ SKAL JEG VÆRE RIGTIG PENSIONIST OG SPILLE GOLF OG BRIDGE, UNDERSTREGER HAN. SIDEN OKTOBER HAR HAN DELT UGEN PÅ KLINIKKEN MED MARTIN HOLZE, SOM HAR HAFT TO DAGE PÅ KLINIKKEN OG JOHN DE SIDSTE TRE DAGE.

Har cyklet jorden rundt

Den 24. juni skal John for sidste gang ud i skuret, finde cyklen frem og cykle de fem kilometer fra hjemmet i Beder, præcis som han har gjort det stort set hver eneste arbejdsdag siden 1990. Med 220 arbejdsdage om året i 20 år er det blevet til næsten 45.000 km.

- I år har været den værste vinter at cykle i i de 20 år, så det kommer jeg ikke til at savne. Men mine patienter kommer jeg til at savne, da det er flinke folk her i Mårslet. Jeg har haft virkelig gode patienter, så Martin kan glæde sig til nogle gode oplevelser. Jeg kommer selvfølgelig også til at savne mine kolleger, selvom de sgu ved for lidt om fodbold, griner John, som selv er inkarneret fodboldfan, og følger 'De Hvide' tæt. Han pointerer, at han er glad for at kunne aflevere en velfungerende klinik, som jo startede med nul patienter men er vokset sammen med byen gennem de 20 år.

Mette på jagt

Allerede for tre år siden overtog tandlæge Mette Lyck klinikken fra John, og det var nu op til hende at finde afløseren for den populære tandlæge.

- Jeg kiggede ansøgninger igennem på et tandlægesite på nettet, hvor folk lægger deres CV ud. Her fandt jeg to interessante tandlæger, som jeg syntes passede ind i vores koncept. Vi skal ikke være en gigantisk klinik, men har i stedet fokus på at folk skal være glade for at komme her. Så jeg ledte efter en, der kunne sit håndværk og samtidig var sød og rar, fortæller Mette. Den ene af de to var Martin Holze, som blev fundet egnet som Johns efterfølger. Han er nu klar til at få fingrene i mårsletternes mund.

Hjem til Aarhus

Martin kommer fra en stilling som tandlæge ved Forsvaret, hvor han, efter at være blevet færdig med tandlægestudiet i Aarhus, blev ansat på Flyvestation Karup.

- Det var et virkelig spændende sted at være. Samtidig med Karup var jeg ansat i børnetandplejen i Herning Kommune, og i dag er jeg tre dage om ugen på en klinik i Randers, så jeg har allerede fået et bredt erfaringsgrundlag, fortæller han.

Men studiebyen Aarhus trak i Martin og kæresten, så de ville gerne retur til Aarhus, derfor var klinikken i Mårslet meget attraktiv for ham.

- Det har været en rigtig god start og det, at jeg har kunnet spare med John igennem ni måneder, har været fantastisk. Det er jo nogle store sko, jeg skal udfylde efter ham, og jeg kan høre på Johns patienter, at de har været glade for ham. Men jeg vil anstrenge mig hver dag for, at det skal lykkes. Det første mål er, at patienterne skal føle sig trygge ved mig, siger han. Han har stille og roligt overtaget Johns patienter, men ved planlagte behandlinger har John gjort dem færdige, og nye aftaler er så kommet i Martins kalender.

- Folk må gerne være lidt skeptiske her i starten, om nu sådan en ny ung tandlæge er god nok til dem. Efterhånden kan jeg genkende nogle ansigter, og jeg har en klar fornemmelse af at folk her i Mårslet har fået et positivt førstehånds indtryk af deres nye tandlæge, hvor de er tilfredse med deres behandling. For de fleste, der kommer til undersøgelse, gælder det dog, at det er første gang, at de skal hilse på den nye mand ved stolen, og jeg ved jo godt, at jeg hele tiden skal bevise mit værd, men det lever jeg fint med. Jeg har overvejet, om jeg bare skal sige "Nul huller" til alle den første gang, så kommer de jo nok igen, griner Martin. - Det øvrige klinikpersonale har også gjort en stor indsats for, at jeg skal falde godt til her på klinikken og det er skønt at være en del af en arbejdsplads med masser af energi og højt humør.

Plads til akutte patienter

Det er altså en fokuseret tandlæge, som patienterne vil møde i Klinik 2.

- Jeg er glad for det høje serviceniveau her på klinikken. Det handler blandt andet om, hvor lang tid der er afsat til hver patient. I teorien kunne man presse flere ind på en time, men jeg lever rigtig godt med den måde, man har valgt at køre tingene på. Det betyder også, at vi har plads til akutte patienter, så hvis der er noget helt galt, så er det bare at gribe knoglen og ringe her ned, siger han.

Den 30-årige tandlæge kigger efter hus i området, hvor der kan blive plads til familien, der består af hans kæreste og sønnen William på et år.

- Det skal være i cykelafstand til klinikken og gerne her i Mårslet. Jeg vil gerne i skoven, da jeg både løber og kører mountainbike i min fritid. For når man har en kæreste, som læser Sundhed og Ernæring, så ligger der et vist pres på mine skuldre, smiler han.

Pernille plejer dine plomber

På Klinik 3 er der også sket forandring i den seneste tid, da Pernille Jæger har indtaget klinikken. Hun er uddannet tandplejer og er kommet til Mårslet for at tage en del af arbejdspresset fra tandlægerne.

- Jeg tager mig af en del af de planlagte undersøgelser, tandrensninger og paradentosebehandlinger. Jeg kan tage mig af nogle opgaver, som tandlægen så ikke behøver bruge tid på. Samtidig kan patienten være helt rolig, for hvis jeg finder et hul, så borer jeg ikke, det foregår hos tandlægen, smiler Pernille.

Efter Pernilles ankomst er der kommet mere luft i kalenderen, så man ikke skal vente flere uger på en tid hos de travle tandlæger.



Tandlægerne i Mårslet

**Hørretvej 16 B, 8320 Mårslet
Telefon. 86 29 76 11**

E-mail. tand8320@mail.dk

www.tandlaegerneimaarslet.dk



Succes med offentlige it-projekter





Det er komplekse processer, som konsulenterne i IT firmaet Silverbullet skal håndtere, men trods deres teknisk funderede baggrund er det lykkedes dem at samle det i én sætning, når de skal forklare almindelige mennesker, hvad de laver.

- Vi hjælper kunder med at foretage de rette IT investeringer, uden at kunden selv behøver at have dyb indsigt i IT, fortæller Robert Høy Seegert, der er den ene af partnerne i firmaet.

Arkitekt på Sundhed.dk

Silverbullet har i dag 18 konsulenter og to ansatte i administrationen. Tilbage i 2003 stiftede tre af Roberts kolleger Silverbullet med det hovedformål at hjælpe de offentlige institutioner med rådgivning i forhold til it-projekter. Robert selv var dengang stadig ansat i IBM Acure og i færd med at afslutte et stort projekt for Sundhedsministeriet, som chefarkitekt på opbygningen af portalen Sundhed.dk.

- Vi havde hidtil fungeret som systemleverandør, og ofte havde vi bemærket, at de mennesker som skulle træffe beslutningerne om indkøb af IT i mange tilfælde ikke havde nogen mulighed for at overskue indhold og konsekvenser af en it-leverance. Det område kunne vi bidrage med viden og ressourcer til, og det er en del af vores arbejdsopgaver i dag. Derfor blev vi selvstændige, og vi satte os populært sagt om på den anden side af forhandlingsbordet, forklarer han.

Robert selv er uddannet dataingeniør, og har tidligere arbejdet som udvikler, it-arkitekt og it-chef. Alle partnerne hos Silverbullet

har næsten samme historie; en uddannelse inden for området og mange års erfaring fra lederjobs.

Deltidskøbenhavn

IT er så komplekst, at der er et meget stort behov for god rådgivning. It-folk har mange gange en nørdet og teoretisk baggrund og vil gerne sætte tingene i faste rammer, men det kan man ikke i store projekter. Derfor arbejder Silverbullet med modeller og metoder, som kan rumme store projekter hvor der ikke er faciliteter, men derimod behov for modeller der styrer kunden igennem de forskellige afklarings- og beslutningsprocesser og sikrer at IT implementeres med succes.

- Vores grundydelse betegnes som it-arkitektur, hvor vi populært sagt bygger det rigtige 'hus' til kunden. Tilbage i 2004 var de første to store kunder Københavns Amt og Hovedstadens Sygehusfællesskab. Begge selvsagt med en placering i København så vi lånte en lejlighed af min kollegas svoger, hvor vi så boede i hverdagene og sov på gulvet om natten, husker Robert om opstarten. I dag har Silverbullet kontor i INCUBA Science Park i Aarhus og har etableret et hovedkontor i Ørestaden, hvor de også har lejet en stor lejlighed tæt på kontoret, så jyderne har nogle ordentlige overnatningsforhold.

- Jeg er i København flere dage hver uge, så jeg har indrettet et værelse dervore med tøj og mine egne ting. Det fungerer udmærket, selvom børnene ind i mellem glemmer, at jeg er væk og ringer for at aftale kørsel eller legeaftaler, siger Robert.

Det betyder, at der er tid om aftenen til at dyrke hans interesse for musik, og firmaet har sågar sit eget band, hvor Robert spiller klaver.

“Vores grundydelse betegnes som it-arkitektur, hvor vi populært sagt bygger det rigtige ‘hus’ til kunden”



- Da jeg var 28, lokkede en af mine venner mig med til klaverundervisning. Han havde hyret en klaverlærer, og så gik vi i gang, og det er jeg glad for nu. I dag har vi et lokale fyldt med musikinstrumenter på kontoret, og vi mødes en gang hver anden uge og øver, så vi er klar til at spille til sommerfesten i firmaet, fortæller Robert.

Mårslet tur-retur

Robert er vokset op i Mårslet og har haft sin skolegang på Mårslet Skole, hvor hans to børn i dag går i fars fodspor. I studietiden boede han nogle år i Århus, men flyttede i 1998 tilbage til Mårslet med sin kone Gitte, og bor nu i huset på Nymarks Allé, som i dag udgør familiens base.

- Det giver en fornemmelse af en rød tråd i mit liv. Jeg havde måske ikke forestillet mig at skulle bosætte mig i Mårslet igen, da jeg flyttede hjemmefra som 20-årig, men i dag giver det god mening, siger Robert.

Silverbullet er blevet sponsor i TMG Fodbold. Da sønnen Tobias en aften ved middagsbordet spurgte, om ikke Silverbullet kunne blive sponsor for holdet, og da Robert svarede; at - det kunne da godt være, gik han straks ind på sit værelse og kom tilbage med et stykke papir med tre linjer på, hvorefter han beordrede farmand til at sætte sin underskrift. Storesøster Emilie stemte i med; - så skal du også være sponsor for mit hold, og så var det afgjort.

Vejrudsigten står på nye kunder og nye apps

Silverbullet har efter en solid konsolidering i det offentlige med kunder som IT- og Telestyrelsen, Rigspolitiet, Sundhedsministeriet, Finansministeriet og projektering og indkøb af bl.a. NemID, nu også rettet blikket mod det private erhvervsliv.

- Vi målretter nu ydelser og rådgivning, så det også passer ind i private virksomheders behov. For eksempel i forhold til udvikling og implementering af specialiserede it-systemer til ledelsesinformation, sags- og dokumenthåndtering, kompleks dataudveksling, brugerstyring og driftsoptimering. Vores tilgang til kunderne er, at belyse opgaven ud fra hvilke behov firmaet har. Vi ser for eksempel på, om der allerede er udviklet et relevant produkt og kommer med anbefalinger til hvilke leverandører man evt. kan bruge, forklarer han.

Det seneste område, Silverbullet har kastet sig over, er udvikling af apps til smartphones. Her har de leveret tjenester til Mols-Linien, som fortæller dig, hvor langt du er fra næste færgeafgang. Og en tjeneste til DMI, som selvfølgelig viser vejrudsigten, der hvor du er. Robert lover, at der er flere nye apps på vej, som vil gøre vores stressede hverdag en smule nemmere.

Silverbullet

- IT med omtanke

**INCUBA Science Park
Ørestads Boulevard**

Vision:

Levere it-arkitekter til alle Danmarks største it-projekter

Web: www.silverbullet.dk



hjem.dk i virkeligheden

FRA 1. JULI KAN DANMARKS STØRSTE WEBSHOP HJEM.DK INVITERE KUNDERNE INDENFOR I EN FYSISK BUTIK PÅ ADRESSEN ODDERVEJ 202 I HØJBJERG. MEN ALLE 48.000 VARER, KAN DIREKTØR THOMAS DYBDAHL DOG IKKE LOVE, BLIVER SAT IND I BUTIKKEN, DERIMOD ER DER BLEVET UDVALGT ET SORTIMENT AF DE MEST POPULÆRE VARER FRA NETBUTIKKEN TIL DEN NYE BUTIK. DET DREJER SIG BLANDT ANDET OM ET STORT WEBER GRILL SORTIMENT, KITCHENAID MASKINER, STØVSUGERE, OG ET KÆMPE UDVALG AF HÅRDE HVIDEVARER. - SORTIMENTET I BUTIKKEN VIL SELVFØLGELIG BLIVE OPDATERET LØBENDE, AFHÆNGIG AF HVILKE VARER SOM SÆLGER BEDST PÅ HJEMMESIDEN. VI HAR KUNNET MÆRKE, AT DE AARHUSIANSKE KUNDER GERNE VILLE HAVE EN FYSISK BUTIK, HVOR DE KUNNE KOMME OG SE TINGENE OG FÅ HJÆLP OG VEJLEDNING AF VORES FAGUDDANNEDE PERSONALE. PÅ OMRÅDET MED HÅRDE HVIDEVARE MANGLER DER HELT KLART EN SERIØS BUTIK HER I AARHUS SYD, FORKLARER THOMAS OM DET NYE TILTAG. BUTIKKEN VIL BLIVE BEMANDET AF ET TEAM BESTÅENDE AF FEM MEDARBEJDERE, SOM VIL KUNNE HJÆLPE KUNDERNE I BUTIKKEN. I BUTIKKEN ER DER OPSTILLET TRE STANDERE MED PC'ERE, HVORFRA MAN KAN KØBE VARERNE ONLINE. DET VIL SIGE, AT DET IKKE KUN ER DE FYSISKE VARER, SOM KAN KØBES, MEN DERIMOD ER DER ADGANG TIL ALLE 48.000 VARER.

Køb nemt på afdrag

I disse dage færdigtestes et helt nyt finansieringsprodukt, der gør det muligt at finansiere alle køb over 2.000 kr. hos hjem.dk. Finansieringen hos hjem.dk foregår gennem DanAktiv A/S, og der kan vælges mellem to typer lån – et lavrentelån på 1 % pr. måned og et rente og afdragsfrit lån i 6 måneder.

– Vi forventer os en del af den nye finansieringsordning, da mange gerne vil sprede betalingen over nogle måneder. Allerede inden for 30 minutter modtager man svar på, om man kan få sin ordre godkendt, forklarer Thomas.

Erobrede tyske bjerge

Det er gået stærkt i det Mårsletbaserede internetfirma, som startede i garagen hos Thomas i privaten på Hørretløkken. I dag har hjem.dk 15 ansatte, som er fordelt i teams bestående af egen udviklingsafdeling, kundeservice, markedsføringsafdeling, grafikere, regnskab, lager og en helt ny afdeling, som udelukkende arbejder med Googleoptimering.

– Vi har vækstet med over 80 procent de seneste tre år og arbejder hele tiden på at tilpasse vareudbuddet, så kunderne altid kan finde de mest populære og trendy varer til hjemmet her hos os. Vi har prisgaranti på de mest populære produkter. For et år siden indførte vi gratis fragt på alle køb, det tiltag kan vi se effekten af nu, hvor kunderne, der før har været trætte af ekstra udgifter til fragt, roser os for handlen, påpeger Thomas, der sidder lidt urolig i kontorstolen denne dag. Han er netop hjemvendt fra et firedages mountainbikeløb i Tyskland

– Det var da lidt en udfordring at skulle køre så mange timer i træk i de bjerge med så mange højdemeter. Men vi klarede os da igennem løbet, griner han. De var to fra Mårslet Cykel Motion, som deltog i løbet.

Topkarakter på Trustpilot

Trustpilot er blevet en vigtig brik i hjem.dks markedsføring, og anmeldelserne fra kunderne overvåges konstant af medarbejderne i kundeservice.

– Vi skal leve af, at folk er tilfredse med den handel, de har lavet hos os. Derfor er det uhyre vigtigt, at vi ligger højt placeret på Trustpilot, som er den klart største anmelderside inden for webshops. Det er for os en blåstempling – og kundernes garanti for at de trygt kan handle hos os. Heldigvis er der blevet langt mellem utrygge kunder på nettet, de fleste har jo nu oplevet, hvor nemt det er at handle over nettet, understreger Thomas. For at tilskynde kunderne til at lave en anmeldelse trækker hjem.dk hver måned lod blandt kunderne om en Fiat 500 til fri afbenyttelse i en måned. Firmaet har i dag, af over 1500 kunder, fået fem stjerner ud af fem mulige hos Trustpilot, som betyder Perfekt Kundeservice.



hjem.dk

Butik
Oddervej 202, 8320 Højbjerg

Telefon: 70 26 80 08

info@hjem.dk
www.hjem.dk

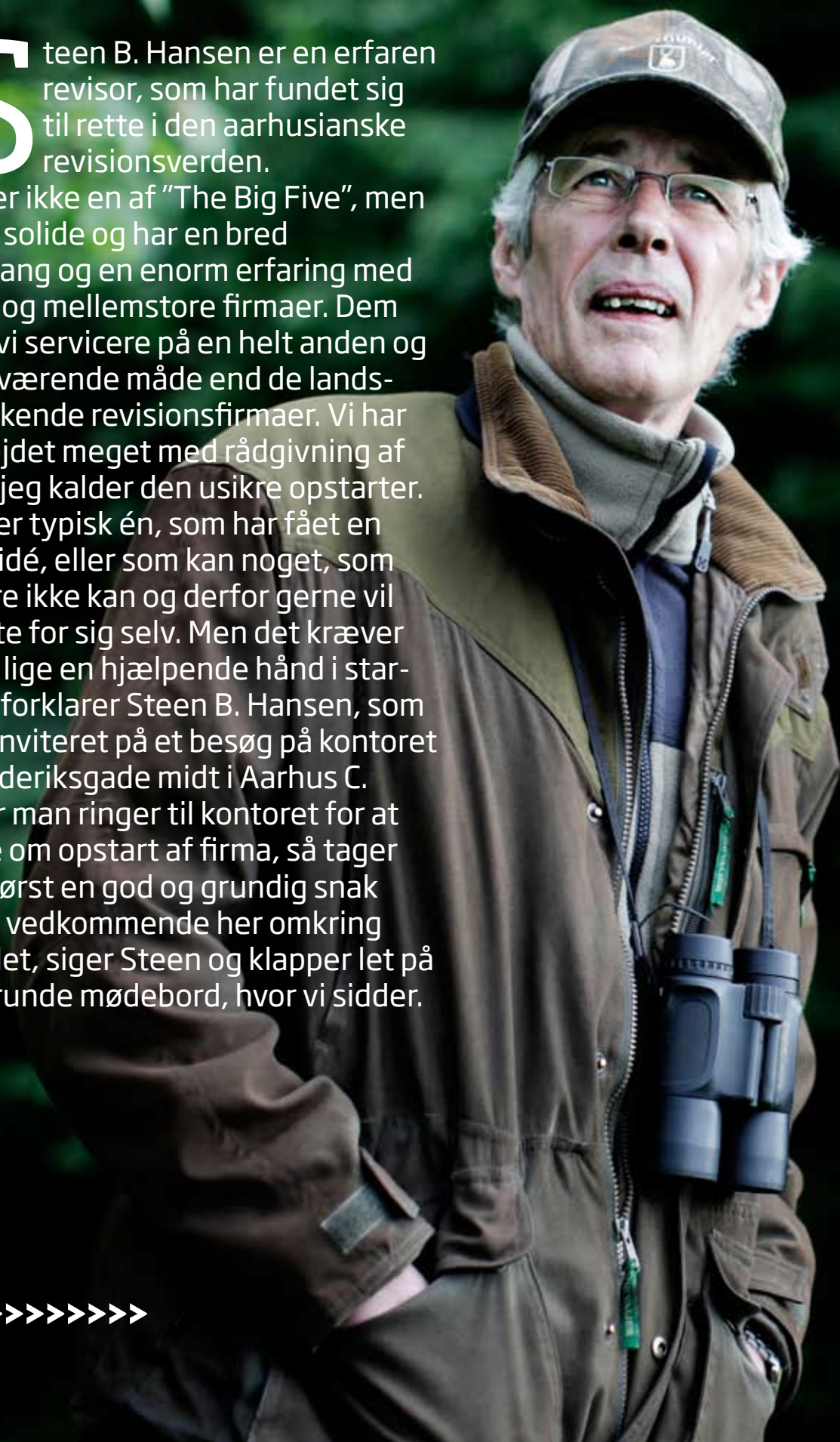
**dit nye
firma
starter
hos
steen b**



Steen B. Hansen er en erfaren revisor, som har fundet sig til rette i den aarhusianske revisionsverden.

- Vi er ikke en af "The Big Five", men vi er solide og har en bred indgang og en enorm erfaring med små og mellemstore firmaer. Dem kan vi servicere på en helt anden og nærværende måde end de landsdækkende revisionsfirmaer. Vi har arbejdet meget med rådgivning af det, jeg kalder den usikre opstarter. Det er typisk én, som har fået en god idé, eller som kan noget, som andre ikke kan og derfor gerne vil starte for sig selv. Men det kræver ofte lige en hjælpende hånd i starten, forklarer Steen B. Hansen, som har inviteret på et besøg på kontoret i Frederiksgade midt i Aarhus C.

- Når man ringer til kontoret for at høre om opstart af firma, så tager jeg først en god og grundig snak med vedkommende her omkring bordet, siger Steen og klapper let på det runde mødebord, hvor vi sidder.



En to tre start

-Vores mål er at gøre det lettere for opstarteren, så man ikke fortvivler over alle reglerne omkring moms, selskabsstiftelse og skattelovgivning. Det sørger vi for at sætte i system og forsimple, så opstarteren kun skal koncentrere sig om det, han eller hun, er god til. Ud fra mine erfaringer spørger jeg ind til forretningsidéen, og ofte er det nogle underlige spørgsmål, men det giver mening til sidst. For det provokerende er det, som får folk til at tænke alle 360 grader rundt om idéen. Jeg forsøger at fremprovokere det fanden-i-voldske i folk, det kan jeg godt lide, jeg vil mærke folks drive. Man skal regne med, at de første to år er blod, sved og tårer og lange arbejdsdage, men trods det, og de lidt mørke skyer over økonomien i Danmark, så er der masser af plads til at starte op. Så folk skal da bare se at komme i gang, hvis de går med en god idé, som de vil realisere, så skal jeg nok følge dem tæt de næste mange år, opfordrer revisoren.

Nye tal fra Region Midtjylland underbygger Steens positive tilgang til iværksætteriet, da der i andet halvår af 2010 var en stigning på 11 procent i nystiftede aktie- og anpartsselskaber i Region Midtjylland i forhold til samme periode året før.

Revisoren ordner det kedelige

Efter en grundig snak om forretningsidéen, selskabskonstruktion og familieforhold sørger revisoren for, at etableringsfasen glider glat, og at virksomhedens registreringsforhold er i overensstemmelse med de faktiske forhold.

- Så starter bombardementet af breve fra de involverede offentlige myndigheder om alverdens ting, men dem videresender man bare til os, så ordner vi det. Derefter er vi med på sidelinjen og laver regnskaber, budgetter, økonomisk rådgivning, revision og bogføringsassistance - ja, alt hvad man ellers har brug for, samtidig med at vi fungerer som sparringspartner og hele tiden spørger ind til, hvordan det går. Jeg har en oprigtig interesse i, at deres firma kommer godt i gang, for det kan jo gå hen og blive en god kunde i mange år frem, smiler han.

Jagtens og naturens glæder

Sammen med sin søn Stefan dyrker Steen sin helt store interesse for natur og jagt, og hjemme i privaten i Mårslet får fryseren også lidt vildt "at tage vare på", som også venner og familie får glæde af.

- Jeg deler gerne ud, men kun til folk, jeg ved, kan lide det. Det er ikke alle, som er vilde med vildt, siger han.

Gennem de seneste fire år har Steen haft den store glæde, at udvikle et jagtområde tæt på Mårslet.

- Det er en fantastisk mulighed, der kun har været mulig med velvillighed og entusiasme hos ejeren. Her fodrer vi og plejer vildtet, og der har været travlt i denne vinter. Sne er ikke det største problem, men når der kommer hård frost, inden sneen falder, så er det hårdt for vildtet. Her er masser af kronvildt omkring Mårslet, i går talte jeg en flok på 27 dyr. Desværre opstår der ind i mellem nogle

farlige situationer på Hørretvej og Oddervej, når dyrene krydser vejen. Det skyldes, at de er opvokset i et område med larm, så de bliver ikke skræmt af for eksempel larmen fra bilerne. Kronvildtet kan sagtens vandre 30-50 kilometer om dagen, så de flokke, vi har her, bevæger sig også til Marselisborg Skov, Hørret Skoven og Vilhelmsborg Skov. Ellers er her råvildt, fasaner, ænder, skovduer og harer, fortæller han med stor entusiasme i stemmen.

Sverige trækker

Far og søn kommer også uden for Mårslets grænser, da de har jagtmulighed på ca. 500 ha i Sverige, som de har ansvaret for at udvikle jagten på.

- Det tog lidt tid, inden den svenske ejer overgav sig og accepterede den måde, vi ville udvikle området på, men i dag kan han godt se, at det har udviklet sig på en spændende måde med en større og stærkere vildtstamme. Svenskerne har en anden holdning til jagt end os. Jeg har en høj etik omkring nedskydningen af dyrene, vi udpeger meget nøje hvilket dyr, der bedst kan undværes i flokken. Sidste år viste en svensker mig stolt, at han havde nedlagt en meget lille buk, godt nok en lille opsats, men et stærkt og flot dyr - og så gav jeg ham en skideballe og sagde, at det just ikke var befordrende for vildtstammen og hans egne muligheder fremover. Bestanden skal vokse sundt, understreger han.

Han er i Sverige tre gange om året, og 16. august hvert år er Steen altid at finde i de svenske skove, for her går bukkejagten ind i Sverige. I oktober/november er det elg, kronstyr og vildsvin, der hovedsageligt bliver drevet jagt på.

- Septemberturen er en hyggejagt, hvor vi sorterer i bestanden af vildsvin, som vi har lovet landmanden at holde nede. De kan rydde en mark på en nat, hvis de først går i gang, konstaterer Steen, som sidste år var på vej i bilen til bukkejagten i Sverige, da han pludselig kom i tanke om, at folkene bag det årlige bankospil plejede at komme for at hente præmier fra ham på dette tidspunkt. Og da han endnu ikke var blevet kontaktet, tog han selv initiativ og ville aflevere præmierne. Så bilen blev vendt og præmierne afleveret, inden turen igen gik tilbage mod Sverige.

- Man er vel lokalpatriot, siger han med et smil.

Revisionsfirma Steen B. Hansen

Frederiksgade 34, 8000 Århus C
Telefon: 86 20 27 00
Fax: 86 20 27 14

Mail: steen@steenbhansen.dk
www.steenbhansen.dk

Løsninger til byggeri privat & erhverv



Visualisering. Byggepladsskilt & salg



Visualisering. Salgsmateriale

Brug for arkitekthjælp?

Nybyggeri - tilbygninger - ombygninger

Skitseforslag - myndighedstegninger til byggeansøgning
3D-visualiseringer - byggetegninger - rådgivning

Implementering af Revit & SketchUp på tegnestuen
Projekthjælp - projektopstart - rådgivning - kursus



Visualisering. Myndighedsansøgning



Testrupvej 5, 8320 Mårslet | 4088 2640 | info@cadcase.dk | www.cadcase.dk



EGHOLM RÅDGIVENDE INGENIØRER

UDFØRER ALLE FORMER FOR BYGNINGSUNDERSØGELSE, MEN ER ISÆR SPECIALISERET I:

- **FUGTMÅLINGER**
- **SKIMMELVÆKST/SKIMMELANALYSE**
- **TERMOGRAFI**

EGHOLM RÅDGIVENDE INGENIØRER

TILBYDER OGSÅ TRADITIONELLE INGENIØRMÆSSIGE OPGAVER SOM:

- **STATISKE BEREKNINGER**
- **BEREGNING AF ENERGIRAMME I FORBINDELSE MED NYBYGGERI**
- **BEREGNING AF VARMETABS RAMME VED OM- OG TILBYGNINGER**
- **TILSYN I BYGGEPERIODEN**

SKAL DU SÆLGE ELLER KØBE HUS?

SOM LOKAL I OMRÅDET KAN VI NATURLIGVIS OGSÅ LAVE TILSTANDSRAPPORT OG ENERGIMÆRKE I FORBINDELSE MED SALG AF HUSET, ELLER EN BYGGETEKNISK GENNEMGANG INDEN KØBET AF DET NYE HUS.

Keld Egholm

Telefon 8629 2947

Mobil 2615 2947

keld@eg-holm.dk

www.eg-holm.dk

eg.holm 
RÅDGIVENDE INGENIØRER



CAND. CANCER

MAGASINETS UDSENDTE ER MED TIL STUEGANG PÅ AARHUS DYREHOSPITAL I VIBY. FEM DYRLÆGER, FIRE VETERINÆRSYGEPLEJERSKER OG FIRE ELEVER HAR TAGET PLADS OMKRING BORDET I FROKOSTSTUEN. FOR BORDENDEN SIDDER CLAUS BUNDGAARD MED STAKKEN AF PATIENTJOURNALER LAGT FORAN SIG OG GENNEMGÅR EN EFTER EN DE NUVÆRENDE PATIENTER.

– SÅ HAR VI SMUT. EN DANSK-SVENSK GÅRDHUND, SOM HAR FÅET LAVET KORSBÅND. HVORDAN GÅR DET MED DEN, SPØRGER HAN UD OVER BORDET.

EN AF SYGEPLEJERSKERNE FORTÆLLER, AT ALT ER GÅET FINT, OG AT DEN VIL BLIVE AFHENTET SENERE I DAG. RÆKKEN AF DYRENAVNE FORTSÆTTER. HANSI SKAL HAVE SKIFTET FORBINDING. KATTEN SILAS ER STADIG LIDT DEHYDRERET. SOFUS ER BLEVET OPERERET FOR DISKUSPROLAPS. DEN ER GÅENDE NU, SÅ DEN SKAL SNART HJEM. DA DEN SIDSTE PATIENT ER FÆRDIGDISKUTERET, KAN DAGEN STARTE PÅ HOSPITALET, OG HVER ENKELT DYRLÆGE GÅR I GANG MED SIT SPECIALE.

– I GAMLE DAGE VAR DET GEOGRAFIEN, SOM AFGJORDE, HVAD EN DYRLÆGE LAVEDE I LØBET AF EN DAG. SENERE BLEV MAN SPECIALISERET I SMÅDYR ELLER STORE DYR, MEN I DAG ER DET SYGDOMMENE, SOM DYRLÆGERNE SPECIALISERER SIG I. FOR EKSEMPEL SOM HER PÅ KLINIKKEN HVOR HVER DYRLÆGE HAR SIT FAGOMRÅDE, OG SÅ KOMMER DYRENE TIL OS FRA NÆSTEN HELE LANDET, DA ANDRE DYRLÆGER HENVISER DYR HER TIL HOSPITALET FOR AT FÅ DEN KORREKTE BEHANDLING, FORTÆLLER CLAUS BUNDGAARD.

Steen har styr på cancer

En af de specialister, som Claus taler om, er dyrlæge Steen Engermann, som i 2007 blev efteruddannet gennem Den Danske Dyrlægeforening. Man havde konstateret, at den hyppigste dødsårsag hos hunde og katte var cancer, fordi de i dag lever længere end tidligere, så præcis som hos mennesker udviklede de cancer med alderen. Det var nyt i Danmark at behandle dyr for cancer, men i USA og England var det meget normalt at behandle med kemoterapi. Derfor valgte foreningen at tilbyde syv dyrlæger fordelt over hele landet en specialuddannelse i cancerbehandling.

- At kunne stille den rigtige diagnose er det vigtigste. Vi går gennem tre steps, når vi får en hund ind med symptomer på cancer. Først skal vi selvfølgelig være sikre på, at den nu også har cancer. De typiske tegn er knuder, at den begynder at bløde, eller at hunden har opført sig anderledes, for eksempel er mere sløv og træt end den plejer. I dag har jeg en golden retriever inde til undersøgelse, som var til det årlige sundhedstjek hos Claus, og han kunne mærke en hævelse i hundens brystkirtler, som kan tyde på, at der er brystkræft. Det viste sig, at den havde brystkræft, og nu skal vi have undersøgt, om det har spredt sig, inden vi går i gang med at operere den. Det er præcis som med mennesker, at det er vigtigt at få det opdaget så tidligt som muligt, så det ikke når at sprede sig. Så hvis man ser en hævelse så kontakt straks dyrlægen, men gå ikke i panik for langt de fleste hævelser er ikke cancer, fortæller Steen.

Faglighed trak

Han kom til Aarhus Dyrehospital i 2008, fra sin egen praksis ved Silkeborg.

- Stedet her har et historisk grundlag, som er unikt. Her er samlet så meget viden i personalegruppen, at det var attraktivt for mig at blive en del af det hold. Den faglige sparring er perfekt, og i forhold til at jeg arbejder med kræftbehandling, så er stedets CT Scanner også et stort plus for mig i mit arbejde, forklarer han.

Skal -skal ikke

Er der udsigt til, at hunden kan få et godt liv efter operationen?

-Er det spørgsmål, som dyrlæge og ejeren altid snakker om, inden behandlingen starter.

- Det handler om at få en god snak med ejeren, han skal selvfølgelig være med på projektet. Det er helt individuelt, hvad man kan klare økonomisk, og det får vi en grundig snak om. Det er jo et medlem af familien, som man skal tage stilling til, hvad der skal ske med, så det er store følelser, der er i spil, og det ved vi godt. I de tilfælde er det en god ide at have en forsikring på hunden, så man ikke står i det dilemma, at det er økonomien, som bestemmer liv eller død, anbefaler Steen og understreger, at patienten skal have en god livskvalitet og et minimum af bivirkninger efterfølgende. Det er stadig forholdsvis nyt, at man i Danmark også kan behandle cancer med kemoterapi, så de ældre kolleger rundt om i landet er



lidt tilbageholdende med at henvise kræftpatienter. Derimod er de yngre dyrlæger hurtige til det, da de er blevet undervist på studiet i, at det kan lykkes at kurere de fleste kræftpatienter. Blandt andet derfor tager Steen ud og holder foredrag for opdrættere og kolleger, for at forklare hvad der kan behandles for i dag.

Korsbåndsmysteriet

Steens kollega Lars Langerhuus har dyr i behandling, som har problemer med ben og rygsygdomme. For øjeblikket laver han mest knæ, særligt skadede korsbånd.

- Jeg har to korsbåndsoperationer i dag. Vi ved ikke, hvorfor hundenes korsbånd går i stykker, det er særligt et problem for labradoren. I dag har jeg en dansk-svensk gårdhund, som jagtede et rådyr og så blev skadet. Vi ser det ikke hos katte og mennesker, og det er mest de større og tunge hunde. Men vi opererer ikke for en hver pris, der skal være et godt liv i den anden ende. Har jeg en hund inde, som jeg ved, vil få problemer med slidgigt trods en operation, så er der ingen grund til at sætte et nyt korsbånd ind, fortæller Lars.

Aarhus Dyrehospital var de første, som lavede TTA operationer, der er en operationsteknik, som gør korsbåndet overflødigt. På grund af den høje ekspertise på området får de i dag masser af henvisninger fra andre dyrlæger fra Jylland og Fyn.

Aarhus Dyrehospital

V/ Claus Bundgaard
(Privat: Frøkærparken Mårslet)

Viaduktvej 9, 8260 Viby J
Tel. 86 28 27 88

www.aarhusdyrehospital.dk
www.oejendyrlaegen.dk

Den klassiske BERN stol



Se alle
varianterne på
ndmobler.dk
og kontakt os
for nærmeste
forhandler

NIELSEN
design møbler

Hørretvej 46
8320 Mårslet
Telefon +45 28 19 05 02
Fax + 45 86 29 47 66 info@ndmobler.dk
www.ndmobler.dk



HALBAL I MÅRSLET

8. OKTOBER

18.00 - 02.00

HELE OVERSKUDET GÅR TIL MÅRSLET MULTIHALL

OLE "BYKOK" OG HANS CREW LAVER
EN LÆKKER 3-RETTERS MENU
MED FORRET, BUFFET OG DESSERT.

ØL OG VIN KØBES I HALLEN.
(MÅ IKKE MEDBRINGES)



105 GRAM BLANDET
(DEN LOKALE REVYFORENING)
VISER DERES 30 ÅRS
JUBILÆUMSFESTILLING

CHARLIE DEE
& THE TWISTERS
SPILLER GLAD
DANSEMUSIK
FRA 60'ERNE.



17.00 : DØRENE ÅBNES
18.00 : MADEN SERVERES
19.30 : REVY
22.00 : CHARLIE DEE &
THE TWISTERS
02.00 : TAK FOR I AFTEN

**KUN KR 550.-
FOR MAD, REVY
OG DANSEMUSIK**

DET VIL VÆRE MULIGT AT
RESERVERE BORDE,
SÅ HVIS I VIL HOLDE
EN VEJFEST/FIRMAFEST
ELLER LIGNENDE,
ER DER MULIGHED FOR DET.

BILLETSALG :

Kim Rasmussen : Tlf 28101055 Mail : kimogmyrna@profibermail.dk
Kent Pedersen : Tlf 20307350 Mail : makpedersen@mail.dk
Rolf Schmidt Nielsen: Tlf 20204533 Mail : rsn@sminipac.dk

Man kan også indbetale på konto 1917 8972160866 (Husk navn og tlf)
(I tilfælde af aflysning refunderes billetprisen)

Tæt på landbruget i Mårslet

*O*verskriften på denne historie kunne have været 'Da byen kom til landbruget', som er en lettere omskrivning af landbrugets årlige marked 'Landbruget kommer til byen'. For i Mårslet er der de seneste 15 år sket det, at byen stille og roligt er kommet tættere og tættere på landbruget. Det kræver en del informationsarbejde for landmændene at fortælle deres nye naboer, hvordan de bedst får et godt naboskab, når nu en erhvervsvirksomhed som et landbrug og et nybygget boligområde skal leve i harmoni. Derfor har landmændene fra tre af gårdene omkring Mårslet sat sig sammen med Magasinets udsendte for at fortælle, hvor skønt det er at drive landbrug i Mårslet. Vi har, som man altid gør på en gård, sat os ved et veldækket morgenbord, hvor Karen Margrethe fra Tesstrupgård har brygget kaffen til os.





De tre T-gårde

Med omkring bordet i det nybyggede stuehus er Poul Rasmussen fra Testrupgård, Jens Thomsen fra Tranbjerggård og fætrene Brian og Peter Munk Nielsen fra Tandergård. De tre gårde har sammen med to andre landmænd fra Mårslet lavet en social klub, hvor de sammen med deres koner mødes et par gange om året. Møderne starter med et foredrag, hvorefter der erfaringsudveksles, og laves samarbejdsaftaler.

– Så kommer jeg også lidt ud, griner Poul.

Selvom de har mange fælles ting at mødes om, så er landbrugene i dag meget forskellige virksomheder.

– Jeg er geografisk ved at blive lukket inde mellem Tranbjerg og Mårslet, så mine muligheder for at drive et moderne landbrug er udtømt. Derfor er jeg i gang med at overveje, hvordan jeg får afviklet inden for den næste årrække, fortæller Jens Thomsen.

Om han så skal leve af at være formand for Mårslet Fællesråd, som i han er i dag eller være fuldtidspolitiker, det vil han ikke løfte sløret for i dag.

Producerer fødevarer og energi

I den anden ende af skalaen, eller rettere byen, ligger Tandergård, som har oprustet deres produktion ved at udbygge med to nye og topmoderne svinestalde, biogasanlæg og faciliteter til medarbejderne, som står mål med de flotteste kontorer midt i Aarhus.

– Vi er to generationer, som driver gården i dag, og hvis det skulle være interessant for Brian og jeg i fremtiden, så krævede det, at vi udviklede. Derfor har vi i dag en helt moderne gård, som både producerer fødevarer og energi, forklarer Peter.

Han er i disse dage i gang med at færdiggøre sin uddannelse til agrarøkonom, og mens han slapper af på landbrugsskolen, knokler Brian hjemme i Tander sammen med Ole og Bent, der er de to 'gamle' på gården.

Friheden er guld

I Testrup har Poul netop fejret 40-års jubilæum som landmand, selvom han nu synes, at det godt kunne vente, til han havde 50-års jubilæum.

– Men det måtte jeg ikke for Karen Margrethe, men jeg er jo kun 61, så det skal jeg nok nå. Jeg er præcis lige så glad for at gå på arbejde i dag som dengang. Når vi er på ferie i 14 dage, så glæder jeg mig til at komme hjem igen og få lavet noget, fortæller Poul. De andre om bordet nikker samstemmende.

– Ja, det er glæden ved at leve det frie liv, som driver os. Selvom vi er bundet op året rundt 24 timer i døgnet, fordi vi arbejder med levende dyr, så føles det som en frihed at kunne arbejde i naturen og se markerne spire, og høsten er hvert år et højdepunkt, som aldrig bliver kedeligt, siger Jens, mens hovederne omkring bordet fortsat nikker samstemmende.

Verdens bedste jord i Mårslet

De fire landmænd er enige om, at vi her omkring Mårslet har noget af Danmarks bedste landbrugsjord, ja måske endda verdens bedste.

– Jeg har set landbrug i hele verden, og jeg kan afsløre, at vi er ret godt stillede her hjemme i Mårslet. Vores udbytte kan måske svinge med højest 25 % fra et godt år til et dårligt, men vi oplever jo aldrig, som for eksempel i Polen, at et område kan tørre helt ud eller blive oversvømmet, så udbyttet bliver nul. Så selvom folk mener, at vi landmænd altid er utilfredse, så er vi altså en flok glade landmænd her i Mårslet, selvom vi har samme udfordringer som resten af vores erhverv for tiden, fortæller Jens.

Kig forbi

Det er ingen hemmelighed, at landbruget i Danmark pludselig er endt i en situation, hvor de nu skal til at forklare danskerne, hvad



de i grunden render og laver for enden af grusvejen. For bare 30 år siden var situationen helt anderledes, da der var så mange landmænd, at stort set alle havde en landmand i familien.

- Vandringen fra land til by og det faktum, at vi på grund af konjunkturerne i dag kun er en tiendedel landbrug tilbage, betyder, at den generation, som voksede op i 70-erne og 80-erne, ikke har haft deres gang på et landbrug. Det er dem, som i dag har stiftet familie og er flyttet i nybyggerier som i Mårslet. Derfor har vi en stor opgave foran os i forhold til at informere og knytte et tættere bånd til befolkningen, forklarer Jens.

Landmændene omkring Mårslet forsøger på bedste vis at invitere naboer på besøg. Testrupgård havde 700 mennesker på besøg ved åbningen af deres nye stalde for tre år siden, og 2.000 besøgte Tandergård sidste år til åbent hus. Derudover er Mårslet Skole og daginstitutionerne ind i mellem på besøg.

- Det er hyggeligt, når børnehaven kommer. Så har vi kørt traktoren frem, og de kan springe rundt i halmen. Det er vigtigt for os, at børnene kan få et godt forhold til landbruget, så de har et grundlag for at danne sig nogle holdninger til, hvad de som forbrugere forlanger af deres fødevarer senere i livet. Selvom vi geografisk er kommet tættere på hinanden, så er den mentale afstand blevet større mellem landbruget og forbrugeren. At vi så må bruge en time på at få alle knapperne i traktoren indstillet igen, det gør vi gerne, smiler Brian. På Testrupgård har de lavet en Gylle SMS kæde, som man kan tilmelde sig. Så får man en sms, hver gang Poul skal til at køre gylle ud, så man kan lukke vinduet de par dage om året. Alle tre gårde indretter sig dog efter, hvis de får en henvendelse om, at der er havefest en given dato.

- Jeg havde en nabo, som ringede og bad om, at jeg ikke kørte gylle ud til deres bryllup, og jeg måtte heller ikke høste marken, for kornet stod så flot. Det retter vi os selvfølgelig efter, selvom der ikke var den store chance for, at vi ville køre gylle ud på en fuldmoden kornmark, smiler Poul.

Fremtidens landbrug

Da Tandergaard sidste år tog deres biogasanlæg i brug, var det en mindre revolution, der stod klar. Gyllen er det evige problem for naboer til landbrug, men med biogasanlægget sendes gyllen direkte fra stalden og ind i anlægget. Her omdannes det til varme og strøm, som udnyttes på gården. Faktisk producerer anlægget så meget strøm, at Tandergård i dag er selvforsynende med strøm og varme.

- Det har den fordel, at den gylle, som vi kører ud på markerne, lugter markant mindre, efter det har været gennem biogasanlægget, forklarer Peter.

På trods af at biogas først er ved at finde indpas på de danske gårde, så var Poul og Karen Margrethe på Testrupgård allerede for 15 år siden så fremsynede, at de ville etablere et biogasanlæg, som kunne forsyne dele af Testrup med varme. Men det projekt blev desværre aldrig realiseret.

- Jeg ærgrer mig stadig over, at det gik i vasken den gang. I dag opvarmes husene i Testrup stadig med oliefyr, som, vi jo alle ved, ikke er den mest miljøvenlige opvarmningsform, siger Poul.

Testrupgård

Karen Margrethe og Poul Rasmussen
3. generation

Tranbjerggård

Helle og Jens Thomsen
2. generation

Tandergård

Bent, Ole, Brian og Peter Munk Nielsen
4. generation



PÅLÆGSPAKKE 1
4 LAG
FRIT VALG
KR. 72,-

PÅLÆGSPAKKE 2
3 LAG FRIT VALG
+ LILLE POSTEJ
KR. 75,-

Zacho i fuld fart

Der er fuld fart på i køkkenet hos Slagter Zacho, hvor tre mand denne formiddag er ved at forberede dagens retter og udskæringer til kunderne. Livet er små småt ved at vende tilbage til det normale efter en periode med forberedelse og afvikling af bespisningen af tilskuerne til Classic Car Race i Mindeparken. Her var Slagter Zacho blevet tilbudt at stå for madboder i hele Mindeparken.

- Sidste år havde vi en stand til deres Good Old Days-gade, og da kunne jeg se, at der manglede et sted, hvor man kunne få noget rigtig mad og et glas vin til. Så da sagde jeg til ledelsen, at hvis de havde brug for os, kunne vi være klar, fortæller René Zacho.

Der gik otte måneder, inden han blev kontaktet og tilbudt salget af mad til arrangementet. Med 30 store grill, telt til 300 spisende, ovne, diske og 35 medhjælpere satsede Slagter Zacho alt på, at det skulle blive en succes. Menuerne kom til at bestå af pandekager med wokfyld, helstegt pattegris med salat og flødekartofler og tre forskellige slags hjemmelavede slagterpølser.



Spiste 9.000 slagterpølser

De 20.000 tilskuere gik ikke forgæves til madboderne, hvor Zacho og hans medhjælpere lå vandrette, i de tre dage løbet kørte, og de fik tilberedt og serveret 9.000 pølser, 4.500 pandekager og 21 hele grise.

- Derudover havde vi aftaler med fire-fem store firmaer, som havde inviteret gæster til løbet. Lørdag aften bespiste vi 500 medhjælpere i det store telt, så vi fik prøvet vores grænser af i de dage. Men det gik sindssygt godt, og efter en uge var jeg stadig fuldstændig smadret i kroppen, griner René, som gerne stiller op igen næste år, selvom det krævede en stor investering, og en masse arbejde forud.

- Jeg fik stor hjælp fra Lars Fangel fra Lapefa. Lige meget hvornår jeg ringede for at få noget ordnet, så kom han og lavede det for mig. Uden hans hjælp kunne det ikke have ladet sig gøre, påpeger René.

Ny butik giver øget omsætning

Det er nu et år siden, at den nyrenoverede slagterforretning på Kridthøj Torv blev indviet, og beslutningen om at investere i en helt nyindrettet butik har været helt rigtig.

- Vi har øget omsætningen med 15 % på et år. Jeg er sikker på, at det skyldes ombygningen. Før havde vi lidt signalforvirring i forhold til, at vores produkter skulle sælges som kvalitetsprodukter, men vores salgsrammer levede ikke op til den kvalitet. Derimod har vi i dag en forretning, hvis udtryk stemmer overens med den kvalitet, som vi har i vores produkter, forklarer René.

Der er samtidig kommet fuld gang i grillarrangementerne, hvor Zacho er ude til firmafester, foreningsarrangementer og private fester med sin grill og mad.

- Vi har lige fået bygget otte nye grill, så vi har 13 til udlejning. I næste uge skal vi for fjerde år i træk ud til Coop og grille til deres personalefest. Vi har også arrangementer for Falck og FTZ, som vi har haft nogle år, fortæller han.

Man kan leje grill og købe mad til festen med eller uden personale, hvis personale skal med og tilberede, kræver det mindst 35 kuverter.

Klar med grillen

Der er tændt op for Grillsæsonen, og hos Slagter Zacho har de givet sig selv en stor udfordring, da de har sat et tilbud i verden, hvor man kan købe Bland-selv-pølser, og der kan vælges mellem 15 forskellige slags.

- Vores motto er jo, at 'Sommeren er for kort til dårlige pølser', så derfor har vi gjort meget ud af vores pølsesortiment, understreger René.

Der er blandt andet lamme-, karry-, chili-, hvidløg- og ostepølser i sortimentet. Efter et travlt forår gør Zacho nu klar til at bytte Mårslet ud med 14 dage på Mallorca med resten af familien.

- Både Maja og jeg har vist brug for at få ladet batterierne op igen, så vi er klar til efteråret med finalen, som er juleaften. Julen er stadig vores største uge, det er så komprimeret omkring to-tre dage, hvor folk kommer og køber deres and, steg og andet julemad, så da er vi på stikkerne, så folk kan være trygge ved, at anden nu også er perfekt, siger han, inden han går i gang med at pakke til aftenens grillarrangement, hvor han endnu engang skal vende bøffer til en firmafest.

Slagter Zacho
V/ René Zacho

Kridthøj Torv, Højbjerg.
Telefon: 86 27 68 22

Alt bliver lavet fra bunden.
Postej, pølser, røgvarer osv.
Muligt at købe frokoster til firmaer
Du kan købe halv-færdige retter, der hurtigt kan tilberedes hjemme.
Mad ud af huset, buffet'er til fester, foreninger og private

Ansatte: Seks

www.slagterzacho.dk

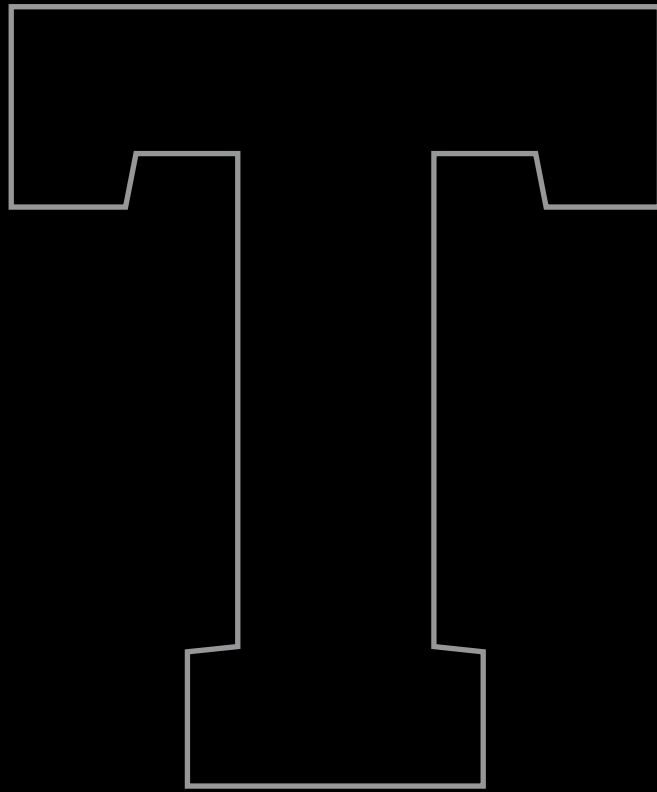


- **Beskyttelsesfolie til alle overflader**
- **Hurtig levering fra eget lager**
- **Tilskæring i alle mål**

www.sminipac.dk

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





TERMINATOREN

NÅR TMG FODBOLD KOMMER I SUPERLIGAEN, STÅR SPONSORBILERNE, LAND ROVER DISCOVERY, ALLEREDE KLAR TIL AT BLIVE UDLEVERET HOS TERMINALEN AARHUS I RISSKOV. MORTEN JØRGENSEN, ADM. DIREKTØR I TERMINALEN, VISER DET SORTE VIDUNDER TIL 1,2 MIL-LIONER KRONER FREM UNDER RUNDTUREN I Udstillingen, HVOR VI FÅR EN SNAK OM FINANSKRISE, BEDSTE REGNSKAB NOGENSINDE OG SÅ SELVFØLGELIG FODBOLD.

- GENNEM FODBOLDEN I TMG HAR JEG OPBYGGET ET STORT NETVÆRK I MÅRSLET, OG DET ER DA OGSÅ EN AF GRUNDENE TIL, AT DER PÅ MANGE NUMMERPLADERAMMER STÅR TERMINALEN, FORTÆLLER MORTEN, MENS VI KIGGER NÆRMERE PÅ AFDELINGEN MED LAND ROVERE. TERMINALEN HAR MÆRKEOPDELT Udstillingen, OG HVER AFDELING HAR SINE SÆLGERE. I DAG HAR TERMINALEN FIRE MÆRKER, HONDA, FIAT, HYUNDAI OG LAND ROVER.

- VI RAMMER EGTILIG ALLE KUNDEGRUPPER MED FIAT 500 I DEN ENE ENDE OG LAND ROVEREN I DEN ANDEN. VI HAR VÆRET HELDIGE AT RAMME NOGLE MÆRKER, SOM HAR HAFT STIGENDE MARKEDSANDELE DE SENESTE ÅR, SIGER MORTEN.

Århusdreng

Enhver kvindes mareridt er vel en mand, som interesserer sig som en vanvittig for både fodbold og biler. Det er i hvert fald den konstellation, Mortens kone Lene har måttet lægge øre til i de seneste mange år i huset hjemme i Mårslet. Parret flyttede til byen i 1994, hvor de byggede nyt hus i Visbjerg Hegn. Det blev senere solgt og skiftet ud med deres nuværende hjem på Åbakken, hvor de bor med børnene Nicolai og Emilie. Morten er født og opvokset i Århus, og dengang fyldte fodbolden det meste af tiden.

- Jeg spillede som barn i Århus KFUM, kom så til AGF i fem år, retur til KFUM og sluttede i Lyseng. Eller nej, det er ikke helt rigtigt, for jeg spillede et år som senior i TMG, husker han. På banen har han altid været kendt for at gå til stålet og aldrig passet på sig selv - en rigtig Terminator. I dag ses resultatet så i form af et smadret knæ, som ikke kan holde til mere fodbold. Men derfor kan man jo godt stå på sidelinjen som både engageret forælder og træner, og han er altid sprunget til, når et hold har manglet en træner.

- Jeg kan ikke bære, at der står en flok drenge eller piger, som gerne vil spille fodbold, og så er der ikke nogen til at tage sig af dem. Derfor har jeg ofte sagt ja, selvom min tid også er presset, siger Morten, der har taget træneruddannelser i fodbold. Udover at have været ungdomstræner i TMG har han også været jyllands-serietræner i Lyseng og seniortræner i både Kolt og TMG. Morten bruger nu meget af fritiden på at følge Emilie og Nicolai, der begge spiller fodbold. Emilie i TMG og Nicolai i BMI.

Nyt syn på bilhandel

Med en baggrund som salgschef for Toyota i otte år og derfra til en stilling som markedschef hos Fiat og Alfa Romeo i Danmark, har han efterhånden en solid erfaring i bilbranchen.

- Jobbet hos Fiat og Alfa Romeo lå i Glostrup, så jeg pendlede ofte mellem Glostrup og Mårslet, det var ikke helt optimalt. Så da jeg hørte om det her bilfirma Terminalen, som så på bilhandel med anderledes briller og masser af nye ideer, så slog jeg til. I starten som ansvarlig for de tre afdelinger i Aarhus men på et tidspunkt blev de splittet op, og jeg har så siden haft det overordnede ansvar her i Risskov, forklarer han. Morten har været hos Terminalen siden 2004, og er samtidig en del af ledergruppen i NCG i Kolding, som ejer Terminalen, og sidder i bestyrelsen for flere af gruppens forretninger. Terminalen har otte forretninger fordelt ud over hele landet med en samlet omsætning på 1,2 milliard kr., hvoraf de 133 millioner hentes i Risskov.

-Vi har da i den grad mærket Finanskrisen, men det har betydet, at vi har måttet tilpasse vores koncept. For eksempel har vores værksted måtte nedsætte priserne, men til trods for det udgør værkstedet en væsentlig del af omsætningen i firmaet. Det har hjulpet os godt igennem Finanskrisen. Folk sætter pris på, at vi har uddannede mekanikere til deres mærke, og så har vores nye Økonomiservice med lavere priser trukket mange kunder til. Samtidig har vi haft fire bilmærker, som har oplevet enorm fremgang i de seneste år. Kombineret med den store leasingbølge, som er skyllet ind over Danmark, så har vi udvidet vores forretningsområde til at indeholde nogle produkter, som vi ikke kunne have forudset for seks år siden, påpeger han.

Sælger 75 brugte biler pr. måned

Et andet tiltag, som Terminalen tog til sig, da Finanskrisen rasede, var at opkøbe nyere brugte biler. De fleste andre forhandlere var



skrækslagne for at have brugte biler stående, så de røg på auktion til spotpris. Derfor har man de seneste år fået opbygget en stor brugtvgnsafdeling her på adressen, og i foråret har de solgt gennemsnitligt 75 brugte biler pr. måned. Det er Morten, som sammen med sin salgschef sidder og opkøber mange af bilerne til brugtvgnsafdelingen. De fleste fra leasingselskaberne og resten fra auktioner.

- Kun de bedste brugte bil finder vej til vores brugtvgnsafdeling. Det er altid biler, som stadig har fabriksgaranti, forklarer han.

Trods ynk og jammer i bilbranchen om dårlige tider kom Terminalen ud af 2010 med et samlet overskud på 20 millioner, heraf 5,5 millioner hos Terminalen i Risskov.

Leasing hitter

Ifølge Morten er 70 procent af de Fiat 500, der kører rundt leasede. Det er nemt og billigt, og tre år efter afleverer man bare bil og nøgler igen. Han har ingen problemer med at skulle sende kunden hjem med en leasingaftale i stedet for en solgt bil.

- Mange bilsælgere går benhårdt efter at sælge en bil, og først når det ikke lykkes, så præsenterer de leasingmuligheden. Den holdning har vi ikke her. Det handler i stedet om at finde ud af, hvilket behov og hvilke økonomiske muligheder kunden har, når det er på plads, viser det sig tydeligt, hvilket køb der er bedst for kunden. Hvis han leaser hos os i dag og er tilfreds med vores service, så kan det jo være, han køber en bil næste gang, pointerer han.

Terminalen Århus

Grenåvej 337, 8240 Risskov
Telefon: 86177100

Medarbejdere: 38

Autoriseret forhandler af:
Land Rover, Honda, Hyundai og Fiat
Brugtvgnscenter

Autoriseret værksted:
Opel, Rover, MG, Alfa Romeo samt ovenstående mærker

Værksted:
Alle bilmærker
Pladeværksted
Reserve dele

Email: mbj@terminalen.dk
www.terminalen.dk/aarhus

EVENTYRLIGT DESIGN

Jeg har lige besøgt verdens vel nok smukkeste land - **New Zealand**. Her er luften så klar og vandet i floden så rent, at man kan drikke af det. Naturen er ubeskrivelig storslået, næsten guddommelig - lige fra de tempererede regnskoves eventyrverden til storslåede vidder med græssende får og til bjergenes sneklædte tinder og gletschere. **TÆNK!** om vores natur var ligeså ren! **TÆNK!** før du køber! Mit tøj er produceret her i din by - ingen unødigt transport - de reneste råvarer i silke - uld - cashmere - bomuld. Tøj med god samvittighed. Pas godt på vores dyrebare **JORD!** Vores eksistens afhænger af vore dispositioner.

Inger Marie Vodder, designer



Vi hjælper dig med følgende:

1. brudekjoler
2. aftentøj
3. hverdagstøj
4. forandring af tøj
5. smykker (guld/sølv)
6. bæredygtighed
7. rådgivning
8. undervisning

RIE VODDER

Hørretvej 52 8320 Mårslet
+45 8628 5033

www.rievodder.dk

Scene fra tempereret regnskov - South Island - New Zealand ©

efoto

edste
sfotos fra
oto.dk

ye yndlings sports

ndlings sportefoto på

en fotorevolution

Et nyt firma har dette forår set dagens lys i Mårslet. Som et spændende alternativ og en direkte udfordring til de etablerede skolefoto og institutionsfotofirmaer har Rolf Schmidt Nielsen startet efoto, som vil gøre op med de dyre printbilleder, som forældre bliver bombarderet med i vuggestuen, børnehaven og i skolen.

- Jeg har selv skufferne fulde af pasbilleder og billeder i alle størrelser af mine tre børn fra deres skoletid. Det er jo ufattelig mange penge, vi gennem årene har brugt på de evindelige skolefoto-pakker. Derfor så jeg en god mulighed i konceptet med straxdownloads af billedfilerne, fortæller Rolf.

Ideen om efoto er dog ikke hans helt alene. Rolfs gamle skolekammerat fra Holme Skole i 60'erne, Martin Guld, plantede de første frø til firmaet hos den lokale iværksætter. Martin har mange års erfaring på området og har kunnet fodre Rolf med ideer til selve opbygningen af konceptet.

TMG var første opgave

I dag summer det af liv i de nyistandsatte kontorer i Naturforvaltningens gamle bygning på Mårslet Byvej, hvor efoto har til huse. Væggene er prydet med billeder af glade håndbold-, fodbold- badmintonspillere og gymnaster, som har haft besøg af efoto.

- En af vores første opgaver var til TMG Gymnastiks opvisning i Mårslet Hallen, hvor holdene blev fotograferet. Allerede inden for 12 timer efter fotograferingen kan forældrene logge ind i vores webshop og downloade filen med billederne. Man køber altså selve filen og rettighederne til den, det er det revolutionerende i vores koncept. Førhen har man skullet købe printede billeder til høje priser. Men tiden er til, at man blot køber filen og bruger den til selv at printe billederne ud eller bruger billedet i alle de sociale medier som fx Facebook, forklarer Rolf.

Klubbens bestyrelse får gratis billedfilerne af holdene og kan frit benytte dem på hjemmesider eller i markedsføringsmaterialer.

- Der er et helt andet glimt i øjet på børnene, når de bliver fotograferet i deres sportsudstyr, her er de i deres rette element. Jeg vil personligt hellere have billeder af mine børn hængende i deres sportsoutfit end det typiske kedelige skoleportræt, konkluderer Rolf.

Skolefoto er flyttet ud på fodboldbanen

Det nystartede fotofirma satser først og fremmest på konceptet klubfoto.dk, hvor sportsklubber får besøg af en fotograf fra efoto. Et af de steder, hvor der allerede er lavet en aftale, er hos AGF Talentfodbold.

- Vi bruger klubfoto.dk til vores AGF elitehold til både hold- og profilbilleder, AGF Talentcenter og øvrige events for både spillere og hold. Konceptet omkring efoto passer rigtig godt ind i vores strategi om at være innovative og gøre tingene nemmere og mere kvalitetsbevidst over for de unge mennesker - i vores tilfælde fod-



“Der er et helt andet glimt i øjet på børnene, når de bliver fotograferet i deres sportsudstyr, her er de i deres rette element”

boldspillere i alderen 5-18 år, fortæller Rasmus A. Sørensen, Adm. leder af AGF Talentfodbold.

Også TMG Fodbold vil i de næste par uger få besøg af fotograferne, og aftalen med andre aarhusianske fodboldklubber er på plads. For øjeblikket huserer klubfotos fotografer i en radius af 50 km fra Mårslet, men målet er at blive landsdækkende. Eksempler på billeder kan ses på firmaets hjemmeside klubfoto.dk.

Firmahjemmesider skal se bedre ud

Erhvervsfoto.dk er endnu et forretningsområde, som i den nærmeste fremtid skal udvikles hos efoto.

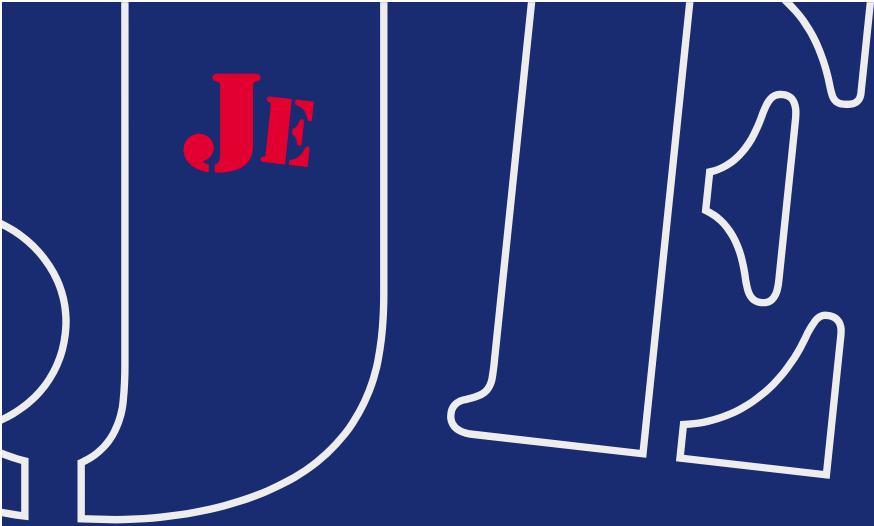
- Det er ufatteligt, som firmaer på deres hjemmesider kan præsentere deres medarbejdere. Det er ofte meget amatøragtigt, derfor tilbyder vi erhvervsfotos til virksomheder, som vil have en professionel og ensartet portrætserie af medarbejderne til brug i markedsføringsmaterialer, visitkort og på hjemmesiden, siger den energiske iværksætter fra Mårslet, som efterhånden har mere end en håndfuld firmaer under vingerne.

efoto

Mårslet Byvej 20, 8320 Mårslet
Telefon: 52 30 54 04

info@efoto.dk

www.efoto.dk / www.klubfoto.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



Advokat:

Advokatgruppen.

Dyrlæge:

Aarhus Dyrehospital. Klinik, pension og hospital.

Ejendomsmægler:

DanBolig Beder. Din lokale ejendomsmægler bosat i Mårslet.

Forlag og forfattervirksomhed:

Forlaget Gix. Børnebogsforlag.

Per Straarup. Forfatter og foredragsholder.

Handel:

Blaabjerg Radio. Autoriseret B&O forhandler. TV- og radioværksted.

Bo Grønt Moesgaard Havecenter

Formuepleje A/S

Frisørhuset

hjem.dk. Danmarks største netbutik. Alt til boligen og haven.

HvidevareTerminalen. Hårde hvidevarer og køkkenmaskiner.

Kaae's Fisk. Fisk hver torsdag.

Legeskab. Salg af legetøj der taler til børns sanser.

Møbelgården Mårslet. Kvalitets møbler til dit hjem.

REMA 1000

Rie Vodder. Design og Kunst hus

Slagter Zacho. Kvalitetsslagter på Kridthøj Torv.

SuperBrugsen Mårslet. Dit lokale supermarked.

Soul Hair. Frisørsalon.

Terminalen Århus. Salg af biler.

Håndværk:

CINOX. Smedeværksted. Rustfrit stål.

JP Køl & El. Salg og montering af varmepumper og klimaanlæg.

KJER terrazzo. Terrazzo til din bolig. Borde og gulve.

KK Ventilation - Ventilationsanlæg.

Malerfirma Jonas Erichsen.

Murerfirmaet Poul-Erik Christensen. Byens lokale murer.

Mårslet VVS. VVS arbejde, fejlfinding og energi.

Tømmer- og Snedkerfirma Steen H. Laursen.

Industri:

AK Industriteknik. Salg af rottespærre til udluftningskanaler.

DANVINYL. Pålægning af beskyttelsesfolie.

Nielsen Design Møbler. Producent af lænestole.

SMINIPAC. Salg af beskyttelsesfolie.

SVALK. Salg af beslag, gipsværktøj og fliseværktøj mm.

IT:

Signaturgruppen. Salg og rådgivning af digitale signaturer.

Silverbullet - IT med omtanke

Kommunikation:

efoto

Lauritsen Foto.

Lone Bøye Thuesen. Freelancejournalist.

Overgaard Foto.

Q-munikation. V. Claus Quiding. Pressemeddelelser og markedsføring.

Konsulenter:

Andersenmanagement.dk. Ledelsesydelser til erhvervslivet.

CADcase. 3D visualisering af nybyggeri og tilbygninger.

Coaching Creative

cuf.dk. Center for Udvikling og stressForebyggelse.

Gaarsted T/U. Virksomhedsudvikling.

Keld Egholm. Rådgivende ingeniører.

S-O Gruppen. Resultatorienterede procesforløb for virksomheder.

Udviklingskonsulenterne A/S. Organisations- og ledelsesudvikling.

Landbrug:

Tandergård. Familien Munk Nielsen

Testrupgård. Poul Rasmussen

Tranbjerggård Jens Thomsen

Revisorfirmaer:

Revision 2 A/S. Revisorfirma.

Revisorfirmaet Steen B. Hansen

Restauranter:

Buonasera Mårslet Pizza Bar.

Cafe Ziggy/Sidewalk

Det Gamle Mejeri. Gourmet restaurant på Vilhelmsborg.

Restaurant Pihlkjær. Økologisk gourmet restaurant.

Service:

Bedemand Henrik Riising. Din lokale bedemandsforretning.

Sundhed og velvære:

Camilla Gebert Skønhedsklinik

Fysioterapi Århus. Idrætsklinik og fysioterapi i DGI Huset.

Tandlægerne i Mårslet

www.advokatgruppen.dk

www.aarhusdyrehospital.dk

www.danbolig.dk

www.skolix.dk

www.perstraarup.dk

www.blaabjerg-radio.dk

www.moesgaardhavecenter.dk

www.formuepleje.dk

www.salonhuset.dk

www.hjem.dk

www.hvidevareterminalen.dk

www.legeskab.dk

www.mobelgaarden.dk

www.rema1000.dk

www.rievodder.dk

www.slagterzacho.dk

www.coop.dk

www.soul.dk

www.terminalen.dk

www.cinox.dk

www.jpkol.dk

www.kjer.dk

www.kk-ventilation.dk

www.jonaserichsen.dk

www.murerfirmaet-maarslet.dk

www.ak-industri teknik.dk

www.danvinyl.dk

www.ndmobler.dk

www.sminipac.dk

www.svalk.dk

www.signaturgruppen.dk

www.silverbullet.dk

www.efoto.dk

www.lauritsenfoto.dk

www.loneboyethuesen.dk

www.q-munikation.dk

www.andersenmanagement.dk

www.cadcase.dk

www.coachingcreative.dk

www.cuf.dk

www.gaarsted-tu.dk

www.eg-holm.dk

www.sogruppen.dk

www.udviklingskonsulenterne.dk

www.revision2.dk

www.steenbhansen.dk

www.maarslet-pizzabar.dk

www.cafeziggy.dk

www.detgamlemejeri.dk

www.pihlkjaer-restaurant.dk

www.riising.dk

www.fysioterapi-aarhus.dk

www.tandlaegerneimaarslet.dk

Åboulevarden 31, 8000 Århus C. Telefon 70 10 13 30

Viaduktvej 9, 8260 Viby. Telefon 86 28 27 88

Byvej 4, 8330 Beder. Telefon 86 93 65 66

Frøkærparken 36, 8320 Mårslet. Telefon 86 72 25 27

Mølleparken 6, 8320 Mårslet. Telefon 51 22 81 69

Nørre Allé 9, 8362 Hørning. Telefon 86 92 42 88

Moesgård Alle 4, 8320 Mårslet. Telefon 86 27 10 50

Værkmestergade 25, 8000 Århus C

Banevej 12, 8320 Mårslet. Telefon 86 29 00 86

Oddervej 202, 8270 Højbjerg

Bredskiftevej 20, 8210 Århus V

Ved Brugsen i Mårslet. Telefon 22 23 15 90

Højballevej 4, 8320 Mårslet. Telefon 70 70 20 35

Langballevej 29, 8320 Mårslet. Telefon 28 40 84 20

Mårslet Byvej 28, 8320 Mårslet. Telefon 86 28 79 79

Hørretvej 52, 8320 Mårslet. Telefon 86 28 50 33

Kridthøjvej 6, 8270 Højbjerg. Telefon 86 27 68 22

Hørretvej 12, 8320 Mårslet. Telefon 86 29 05 00

Hørretvej 26, 8320 Mårslet. Telefon 86 29 33 66

Grenåvej 337, 8240 Risskov. Telefon 86 17 71 00

Mårslet Byvej 2, 8320 Mårslet. Telefon 86 72 22 34

Mustrupvej 147, 8320 Mårslet. Telefon 86 18 40 10

Mustrupvej 97a, 8320 Mårslet. Telefon 30 31 97 10

Mårslet Byvej 14, 8320 Mårslet. Telefon 86 29 84 44

Hørretvej 36, 8320 Mårslet. Telefon 86 11 70 78

Tranbjerggårdsvej 15, 8320 Mårslet. Telefon 40 273111

Telefon 40 45 64 51

Testrupvej 101, 8320 Mårslet. Telefon 20 11 32 26

Præstegårdsvej 88, 8320 Mårslet. Telefon 25 30 43 38

Hørretvej 61, 8320 Mårslet. Telefon 29 86 35 45

Hørretvej 44-50, 8320 Mårslet. Telefon 28 19 05 02

Hørretvej 44-46, 8320 Mårslet. Telefon 86 29 45 33

Mårslet Byvej 18, 8320 Mårslet. Telefon: 86 29 39 44

Aabogade 15, 8200 Århus N. Telefon 70 25 64 25

Aabogade 15, 4., 8200 Århus N. Telefon 40 94 39 02

Mårslet Byvej 20, 8320 Mårslet. Telefon 52 30 54 04

Gyldenkrønesvej 46, 8320 Mårslet. Telefon 40 55 24 35

Bedervej 42, 8320 Mårslet. Telefon 50 56 54 25

Tingskovvej 50, 8320 Mårslet. Telefon 20 96 05 65

Oddervej 202, 8270 Højbjerg. Telefon 20 96 76 69

Telefon 21 60 16 90

Testrupvej 5, 8320 Mårslet. Telefon 86 17 10 79

Englodden 1, 8320 Mårslet. Telefon 42 41 32 41

Mustrupvej 267, 8320 Mårslet. Telefon 22 98 50 02

Birkemosevej 1C, 8361 Hasselager. Telefon 87 44 14 14

Ved Kirken 10, 8320 Mårslet. Telefon 86 29 29 47

Præstegårdsvej 11, 8320 Mårslet. Telefon 21 49 51 11

Silkeborgvej 781, 8220 Brabrand. Telefon 86 26 13 66

Tandergårdsvej 8, 8320 Mårslet. Telefon 86 93 17 10

Testrupvej 103, 8320 Mårslet. Telefon 86 29 03 21

Tranbjerggårdsvej 20, 8320 Mårslet. Telefon 86 29 03 95

Vestre Kongevej 4-6, 8260 Viby. Telefon 87 44 87 44

Frederiksgade 34, 8000 Århus C. Telefon 86 20 27 00

Tandervej 3, 8320 Mårslet. Telefon 86 29 67 87

Åboulevarden 56, 8000 Århus C. Telefon 86 18 18 66

Bedervej 101, 8320 Mårslet. Telefon 86 93 71 95

Mejlgade 28, 8000 Århus C. Telefon 86 18 23 30

Rådhusgade 16, 8300 Odder. Telefon 86 29 12 43

Agervej 3, 8320 Mårslet. Telefon 41 65 99 99

Værkmestergade 17, 8000 Århus C. Telefon 40 40 05 15

Hørretvej 16 B, 8320 Mårslet. Telefon 86 29 76 11

Tilbud du ikke vil gå glip af!



hjem.dk er autoriseret
forhandler. Her får du
5 års garanti på

KitchenAid®

Til køkkenentusiasten har
KitchenAid designet Artisan™,
den multifunktionelle mixer,
som er den perfekte kombination
af effektivitet, design og kraft.

Hos hjem.dk har vi Danmarks
største udvalg i KitchenAid.
Se hele udvalget i butikken
på Oddervej 202 i Højbjerg.

KitchenAid Køkkenmaskine

fra 3.299,-

Spar 1.300,-

97,- pr. mdr. finansieret

- ✓ NYHED! Vi tilbyder også finansiering
- ✓ Alle priser er inkl. fragt
- ✓ Ubegrænset returret
- ✓ Prisgaranti på populære produkter
- ✓ Perfekt kundeservice ★★★★★



hjem.dk

Alt til bolig og have

Oddervej 202 - 8270 Højbjerg
Tlf. 7026 8008 www.hjem.dk