



MADE IN MÅRSLET

JULI 2012 / 5. UDGAVE

DERFOR 8320!

Velkommen til jubilæumsudgaven af magasinet 8320 Erhverv. Det er 5. gang, vi udgiver magasinet i Mårslet, og jeg håber, at du kan finde tid til at læse om erhvervslivets profiler her fra 8320. Er du selvstændig eller sidder i toppen af et firma, og kan se en værdi i at blive synlig i Mårslet, så kontakt redaktionen i forhold til at komme med i næste udgave. Indimellem spørger jeg mig selv, hvorfor laver jeg i grunden dette her? Heldigvis kom svaret til mig sidste år efter at have udgivet 4. udgave af magasinet 8320 Erhverv. En mårsletter sendte mig en mail, som gav rigtig god mening i forhold til, hvorfor dette magasin har en værdi og et formål. Samt et svar på hvor vigtigt netværk er, et begreb som går igen i flere artikler i årets magasin. Bliv selv lidt klogere på det, ved at læse Sussi Staugaards mail herunder. God sommer Mårslet.

/ Claus Quiding
Redaktør 8320 Erhverv

*Kære Claus Quiding
Jeg må udtrykke min begejstring for det magasin, som du er redaktør for og sikkert idé-
mand bag, 8320 Erhverv. Det er et godt tænkt koncept.
Jeg bor i Mårslet og får derfor magasinet. Jeg har nu for anden gang til min undren erfaret,
at jeg læser det, dybt interesseret, fra ende til anden, hvilket er ret unormalt, for jeg gider
normalt ikke at læse annoncer, som er camoufleret som artikler - det skulle da lige være
for at få vækket min harme og bekræfte mig selv i, at jeg kan læse kritisk.
Men der sker noget helt andet, når jeg læser 8320 Erhverv. Der kommer kæmpestore
huller i mit filter. Det er der flere grunde til. For der er jo ikke er noget så interessant som
at læse om sin nabo, og der er ikke noget så godt som en god historie om mennesker, der
arbejder hårdt og ender med at få succes. Det er sladder og opbyggelighed på én gang.
Dertil er historierne befriende fri for direkte anprisninger af det produkt, som virksom-
hederne sælger. Det hele foregår indirekte - gennem den gode historie - og jeg sluger det
råt.
Og så vil jeg gerne til sidst sige tak for, at jeg nu endelig forstår, hvorfor forældre i Mårslet
47 gange om året troligt møder op til alskens arrangementer, hvor der er andre forældre
til stede. De netværker sig jo for vildt til nye forretningsmuligheder!
Held og lykke med næste magasin. Jeg glæder mig til at modtage det.*

*Venlig hilsen
Sussi Staugaard
Kommunikationsrådgiver
AU Kommunikation, Aarhus Universitet*



INDHOLD

KOLOFON

UDGIVER:
Q-MUNIKATION APS
ODDERVEJ 202, 8270 HØJBJERG

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

FOTOGRAF SIDE: 34,35,36 EFOTO

TRYK:
UNITRYK
SØREN FRICHS VEJ 34
8230 ÅBYHØJ
WWW.UNITRYK.DK

FORSIDEMODEL:
KLAUS LEFFERS, VALUER A/S

HUSSTANDSOMDELT I POSTNUMMER 8320

KONTAKT:
8320 ERHVERV VIA WWW.8320ERHVERV.DK

MAGASINET ER GRATIS
OG 100 % ANNONCEFINANSIERET.

HANDEL:

Play it again Svend 30
Blaabjerg Radio

Johnny uddeler Danske Bank 37
Danske Bank Odder

Hvidevareterminalen på havnen 50
Hvidevareterminalen

KROPSTERAPI:

Babys Favorit 10
Jannie Arvad. Dansk Akademi for kropsterapi

KOMMUNIKATION:

Gratis portrætfotografering i Maarslet 34
efoto

DYRLÆGE:

Nanna norder i hud 14
Aarhus Dyrehospital

INDUSTRI:

Junior Senior skaber Plastic Fantastic 26
Dupont Plastic

BEDEMAND:

Udsigt til Riising 22
Bedemand Henrik Riising

RÅDGIVNING:

Just Calling! 17
Peter Just

En typisk arbejdsdag med Keld 40
Keld Egholm

TELEMARKETING:

Valeur A/S Skaffer dig nye kunder 6
Valeur A/S

Index 58

VALEUR A/S



SAMMEN MED TO PARTNERE STÅR KLAUS LEFFERS I SPIDSEN FOR 42 MEDARBEJDERE, SOM ASSISTERER FIRMAER MED AT FINDE NYE KUNDER. EN STOR DEL AF HANS ARBEJDE LIGGER I, AT BENYTTE SAMME OPSKRIFT TIL AT FINDE POTENTIELLE KUNDER TIL FIRMAET SELV. - VI BRUGER SELVFØLGELIG VORES 'EGEN MEDICIN' NEMLIG GODT GAMMELDAGS OPSØGENDE SALGSARBEJDE, HVILKET HAR FØRT TIL VORES VÆKST OG UDVIKLING OG RESULTERET I BØRSENS GAZELLETITEL FEM ÅR I TRÆK, SOM ÉN BLANDT KUN 13 VIRKSOMHEDER I DANMARK, FORTÆLLER KLAUS. MEN DERUDOVER LIGGER DER OGSÅ EN ANDEN TILGANG TIL SALGSARBEJDET, DET FOREGÅR PÅ GOLFBANEN OG I VIP-LOKALERNE PÅ AARHUS STADION ELLER I PARKEN KØBENHAVN. - JEG HAR VÆRET TVUNGET TIL AT LÆRE AT SPILLE GOLF, MAN MÅ JO OFRE SIG FOR FIRMAET, GRINER KLAUS, SOM HAR INVITERET PÅ BESØG I FIRMAETS AARHUS-AFDELING PÅ SØNDERHØJ I VIBY.

Magasinets udsendte havde forberedt sig til mødet i Telemarketingsfirmaets lokaler ved at tage gummistøvler på. Forventningerne var klare i forhold til at skulle betræde et soppende colabefængt gulvtæppe, der knaser lidt under fødderne pga. tomme dåser og tømte chipspose. Forberedt på mødet med bebumsede overvægtige teenagere, som med den ene hånd spiller Counterstrike og med den anden taster telefonnumre ind på endnu en stakkel, som skal forstyrres af et opkald fra en telemarketingmedarbejder. Forventningerne bristede dog hurtigt, da Klaus åbnede døren, og bød indenfor på det moderne og renlige kontor. - Gennemsnitsalderen hos vores konsulenter er 47 år, så det er nogle voksne mennesker vi har ansat, siger Klaus, som selv er 17 år under gennemsnitsalderen.

Konsulenter med teknisk indsigt

På kontoret er der forbavsende roligt i forhold til, at der sidder 25-30 mennesker og taler i telefon samtidig, men der blev også investeret massivt, da det 550 kvadratmeter store kontor skulle indrettes ved indflytningen for seks år siden. - Akustikken på kontoret er nøje gennemtænkt med specielle lyddæpende lofter og tykke gulvtæpper. Vi går højt op i at skabe et godt arbejdsmiljø, og vi skiller os også markant ud fra resten af branchen, da vores ansatte har over 4 års anciennitet i snit, pointerer Klaus. Firmaet

bruger en del krudt på at aflive myter om telemarketingbranchen, og første fordom er de ansattes lønforhold. Derfor får alle hos Valeur fast løn. - Konsulenterne får ikke løn for, hvor mange møder de sætter op, så det er ikke det, som motiverer for at yde et godt stykke arbejde. Vi har medarbejdere med teknisk indsigt, hvilket betyder, at de kan ringe møder ind for specialiserede rådgivere mm. De kan formulere et budskab i en sætning, selvom det er svært teknisk stof. Det er afgørende, at konsulenterne har forretningsforståelse og kan se strategier og finde løsninger for vores kunder. Vi synes, at det er vigtigt at have akademikere med i firmaet, der kan varetage kunderne og sørge for at hvert projekt bliver en succes, understreger Klaus. I projektafdelingen er alle projektlederne uddannet cand. Merc.

Mårslet bruges til netværk

Valeur A/S er sponsor i AGF, FC København og AG København og er flittige brugere af netværksmøderne. Det er ikke tilfældigt, at det er sporten han har kastet sig over, da han selv har dyrket meget fodbold både i FC Aarhus, AIA Tranbjerg, Lyseng og et par gange for TMG Oldboys. - Til netværksmøderne har vi mulighed for at præsentere firmaet for andre, og det virker, understreger han. Et andet vigtigt "erhvervsnetværk", som Klaus dyrker med stor succes, er de forbindelser, som er skabt i privatlivet i hverdagen i

"Vi har en opskrift, vi ved der virker og er gennemtestet gennem de sidste 20 år."



Mårslet, hvor han flyttede til sammen med sin kone Rikke i 2006, de har i dag to døtre på 2 og 4 år. - For mig er det naturligt at bruge mårsletfirmaer som leverandører. Vi har også to konsulenter fra Mårslet ansat, og kunder har vi også fået på baggrund af tilknytningen til Mårslet. Den by kan et eller andet specielt, den har i hvert fald tiltrukket mange spændende mennesker. I dag har vi fem-seks projekter kørende skabt via den relation, fortæller Klaus der er uddannet markedsføringsøkonom fra Aarhus Business College. Familien har lige solgt huset på Nymarks Alle og har i stedet købt en grund på Enkegårdslunden, hvor de nu skal i gang med at bygge nyt hus.

Sælger vækst

Firmaet hjælper virksomheder til en organisk vækst gennem opsøgende salgsarbejde og mødebooking. - Vi har en opskrift, vi ved der virker og er gennemtestet gennem de sidste 20 år. Vi er typisk nogle af de første, der er bevidste om konjunktursvinger, specielle problematikker i enkelte brancher og generelt hvilke brancher, man skal kontakte med hvilke budskaber, forklarer han, mens vi går gennem kontoret. Et kundeforhold starter altid med et møde, hvor Valeurs medarbejdere gennemanalyserer hvilke tiltag der skal foretages for at følge strategiplanen i forhold til at vækste gennem nye kunder. - Vi sælger vækst- vi kan hjælpe firmaerne med at bygge ovenpå deres eksisterende kundegrundlag, men i et passende tempo så der stille og roligt bygges flere kunder på. Det er særligt inden for IT, produktionsvirksomheder og rådgivningsfirmaer både her i Danmark og i udlandet, hvor vi har oplevet en stor vækst i den seneste tid. Vores konsulenter dækker bl.a. Tyskland, Sverige, Norge, Finland og Benelux landene.

Telefonen er redskabet

Telemarketing branchen kæmper voldsomt mod fordommene om branchen, og Klaus bruger da også tid på at nedkæmpe dem. Men efter at firmaet nu i 20 år har bevist sit værd, er der længe

imellem, at han skal forsvare sig. - Vi arbejder meget med image og er bevidste om at kunne differentiere os fra branchens dårlige ry, da vi gør det anderledes og har langt mere fokus på kvalitet. Vi sælger jo ikke til slutbrugeren, det hele er B2B, vi kigger meget mod USA og England, hvor der konstant er udvikling i gang i forhold til at forbedre telemarketing. Grunden til at telefonen er så godt et redskab til dette er, at vi rammer meget præcist, vi får fat i hovedet hver gang, som præsenteres for kundens budskab. Vi laver den del af sælgerjobbet, som sælgerne ofte ikke bryder sig om, nemlig at ringe ud og tage den første kontakt, konkluderer han.

Valeur A/S - Aarhus

**Sønderhøj 48, 8260 Viby J.
Tel. 86 92 90 00**

Klaus Leffers
Salgs- og marketingchef, Partner
kl@valeur.dk
M. 26 84 62 12

Valeur A/S - København

Frederikskaj 10A, 2450 København SV
T. 33 34 49 00

www.valeur.dk

Telemarketing
ContactCenter - fungerer som reception for firmaer
Analyse - tilbyder diverse kundetilpassede analyser
Akademi - uddanner sælgere i opsøgende salgsarbejde
Valeur tilbyder virksomheder at udføre opsøgende salgsarbejde B2B og mødebooking.

Svensk design til det smagsfulde køkken



Assistent® Original køkkenmaskiner forhandles hos hjem.dk

 **hjem.dk**
Alt til bolig og have

BABYS FAVORIT

GUSTAV, CAJSA, ALMA, SOFIE OG VITUS ER BARE ET LILLE UDPLUK FRA DEN FANKLUB, SOM JANNIE ARVAD HAR OPBYGGET SIG I MÅRSLET. KENDETEGNENDE FOR FANKLUBBENS MEDLEMMER ER, AT DE ER UNDER 1 ÅR GAMLE, OG ALLE HAR VÆRET UNDER KÆRLIG BEHANDLING TIL BABYMASSAGE HOS JANNIE.



Som kropsterapeut med speciale i kranio sakralterapi og baby massage, har Jannie siden hun flyttede til Mårslet for fire år siden, turneret rundt blandt mødregrupperne i Mårslet, som jo er et område som er i hastig vækst i Mårslet. Ikke mange andre småbyer kan vel prale af at have en mødregruppe på hvert gadehjørne. - Det er en skøn kundegruppe, og det er smadder hyggeligt at være på besøg i mødregrupperne, siger Jannie. Konceptet går ud på, at Jannie lærer mødrene, at lave en helkropsmassage på babyen, hvorefter hun tilbyder at kigge på hvert enkelt barn. - Babymassage udvikler barnet på mange områder. Det er udover at være rart også godt for indlæring, muskulatur og skelettets udvikling, og så styrkes relationen til moderen, forklarer hun. Hendes behandlinger er et alternativ til sundhedsplejersken, og hvis man har et barn der ikke kan sove, er urolig eller græder meget, så kan et besøg af Jannie være en løsning på problemerne. - Det er ofte forældre med kolik børn, som henvender sig, men som udgangspunkt kan man kontakte mig, hvis ens barn virker urolig og ked af det. Der er som regel et eller andet, som har sat sig. Der sker ofte skader ved fødslen i skelet eller muskulatur, som kan løses med en simpel behandling, siger hun.

Starter ny skole

For øjeblikket er Jannies arbejdsdage ligelig fordelt mellem at behandle klienter i klinikken på Holmegårdsvej 48 i Højbjerg og udvikling af et nyt koncept, som Jannie sætter i verden sammen med sin samarbejdspartner Michael Bonde, som i dag har klinik i Odder. De er i gang med at starte Danmarks første lægeeksaminerede kropsterapeut uddannelse, som starter op med det første hold den 6. august. Skolen vil tilbyde grunduddannelse som massør og en overbygning som kropsterapeut. - Vi har begge undervist i nogle år på andre skoler, men føler at der ikke var nok kvalitet i de tilbud, der udbydes i dag. Derfor har vi besluttet selv at lave en skole, som bliver den første af sin slags i Danmark. Oprettelsen af den nye uddannelse, er første skridt på vejen mod, at vi får alternativ behandling op på linje med de andre behandlingsformer. Vi vil gerne lære fra os, og dele den viden vi har på området, forklarer Michael. Skolen er for folk med interesse for massage, det kunne være babymassage, handicap relateret eller blot helt traditionel. Det kunne også være en mulighed for unge, der efter sin ungdomsuddannelse ikke ved, hvilket spor hun skal gå.

Kvalitet i fokus

Men det vigtigste hos de kommende kursister er, at interessen skal være høj. - Vi vil stille høje krav til kursisterne, og vil ikke være bange for at sige folk fra, hvis vi kan se, at de ikke egner sig til at blive alternativ behandler. Det, at vi gør det til en lægeeksamineret uddannelse, er selvfølgelig for at højne niveauet. Et andet sted vi lægger ekstra på er, at vi har fysioterapeuter til at undervise i anatomi og fysiologi, som er vigtig, at man har et godt kendskab til som alternativ behandler, understreger Michael, og Jannie tilføjer. - Vi vil gerne op på siden af kiropraktorer og fysioterapeuter og anerkendes for vores behandlingsformer. Der er i dag ingen kontrol med alternative behandlere, men det håber vi kommer, da dette også vil sikre at alle alternative behandlere er af god nok kvalitet. I dag kan en praktiserende læge jo ikke henvise patienter til os, selvom vi har det tilbud, som patienten har brug for, men det håber vi ændrer sig i nær fremtid.

“I dag kan en praktiserende læge jo ikke henvise patienter til os, selvom vi har det tilbud, som patienten har brug for, men det håber vi ændrer sig i nær fremtid.”

Klinikker og skole samme sted

Det nye hus bliver med fire klinikker, hvor Jannie og Michael vil have to af dem. Derudover vil huset få et træningslokale, hvor der vil blive tilbudt holdtræning. - Det bliver fx til folk med ryg eller nakkeproblemer, og så har vi også planer om at lave teenagehold. Der er for mange teenagere i dag, som rører sig for lidt. De hænger ved computeren, og det er selvfølgelig usundt. Derfor tilrettelægger vi noget træning, der passer til den målgruppe med den rigtige musik og høj puls, forklarer Jannie. Ideen med huset er, at der altid skal være liv. - Vi vil fortsætte med at behandle samtidig med, at vi underviser på skolen. Det er en klar fordel, at vi hver dag bruger den teori, som vi vil give videre til kursisterne. Kroppen er et stort mysterium, som vi hele tiden forsøger at blive klogere på, men en ting er sikkert der er en klar sammenhæng mellem krop og psyke, og det er der vi går ind og finder løsninger. Vi kigger fra fødderne til hovedet, skelettet og muskulaturen, det hele hænger sammen. Vi løsner op for de følelser som sidder i klemme. Fx har jeg en familie, der er i sorg efter et dødsfald, som kommer her til massage, og samtale, og på den måde får bearbejdet deres savn, fortæller Jannie.

Dansk Akademi for Kropsterapi

Elkjærvej 36
8230 Åbyhøj

Tel. 26 70 24 84
info@kropsakademi.dk

Behandling af:
Kolik hos børn
Babymassage
Gravide
Teenagere
Kranio Sakral terapi
www.janniearvad.dk
Tilbyder uddannelse inden for kropsterapi

www.kropsakademi.dk

8320 ERHVERV

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 2013

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

Q-munikation
-imagepleje i nærområderne

KRISTINA GREEN BONNE
STUDIO

NANNA NØRDER I HUD

DET ER ET KENDT FÆNOMEN, AT HUNDEHVALPE ER SOM BABYER, OG HOLDER DERES 'FORÆLDRE' VÅGNE OM NATTEN, MEN NÅR HUNDEN OGSÅ LAVER LARM NATTEN IGENNEM, NÅR DEN ER FULDVOXSEN, SÅ ER DET IKKE SJØVT. DET PROBLEM ER NANNA ENEMARK FRA AARHUS DYREHOSPITAL MED TIL AT AFHJÆLPE, DA HUN HAR SPECIALISERET SIG I HUDSYGDOMME, DER OFTEST ER ÅRSAGEN TIL, AT ENS HUND ER UROLIG OM NATTEN. - PRÆCIS SOM HOS MENNESKER ER ALLERGI BLEVET ET STORT PROBLEM FOR DYR. HOS 90 % AF DE ALLERGISKE DYR VISER ALLERGIEN SIG I HUDEN I FORM AF EKSEM, OG OFTEST BLIVER TILSTANDEN KRONISK. DE KLØR OG KLØR OG HOLDER BÅDE SIG SELV OG DERES MENNESKER VÅGNE OM NATTEN. DET ER JO SYND FOR DE STAKKELS DYR OG MENNESKER. HOS MENNESKER ER DET OFTE POLLENALLERGI, MEN LANGT DE FLESTE TILFÆLDE HOS HUNDENE ER HUSSTØVSALLERGI, OG DET ER JO ÅRET RUNDT, FORKLARER NANNA, OG TILFØJER AT OP MOD 25 % AF DE PATIENTER, DER IKKE ER KIRURGISKE PATIENTER, ER DYR MED HUDPROBLEMER.

Kvindeverden

På Aarhus Dyrehospital er Nanna eneste kvindelige dyrlæge, da hendes fem dyrlægekolleger alle er mænd. - Vi prøver at styre kønskvotienten og passe på mændene. Det er lidt usædvanligt, at der er så mange mænd her, se f.eks. på dyrlægestudiet hvor 90 % er kvinder, og hos veterinærsygeplejerskerne er det tal endda højere. Så for at det ikke bliver en ren kvindearbejdsplads, da alle sygeplejerskerne her er piger, så fungerer det rigtig godt med denne fordeling, hvilket gør, at vi har et dejligt arbejdsmiljø på hospitalet, siger Nanna. I dag er vi dog taget væk fra hospitalet, og i stedet mødtes på Nannas nedlagte landejendom syd for Aarhus. Her bor hun med sin familie, de to katte Winston og LilleMis samt 25 gotlandske pelsfår. - Jeg har fårene som modvægt mod alle de små dyr. Jeg synes, det var sjovt at arbejde med drøvtyggere under studiet, og så smager de godt, forklarer Nanna om baggrunden for de mange får på hjemmematriklen.



“...formålet er jo, at
dyret skal blive rask,
og ikke at dens ejer
får en hyggesnak
med den samme
dyrlæge hver gang.”



Hudnord

På Aarhus Dyrehospital er filosofien, at der skal være plads og luft til at fordybe sig og udvikle sin viden i et speciale. Det betyder for Nanna, at 80 % af hendes opgaver er inden for det felt, som hun synes er sjovest og mest spændende. - Jeg nørder i hud, og har brugt mange år på at efteruddanne mig på det felt. Det er dog ikke en medfødt interesse, for på dyrlægestudiet på Landbohøjskolen frygtede jeg i starten undervisningen i hudsygdomme. Grunden var, at vi lærte om fem forskellige slags, men i mine øjne var de alle fem helt ens. Men det må jo have vakt interesse, for siden er jeg blevet meget fascineret af det felt, smiler Nanna.

Fyldte sig med viden i Wien

Den seneste efteruddannelse er foregået i Wien 14 dage i sommerferien i de seneste tre år, hvor Nanna har erfaringsudvekslet med andre dyrlæger fra hele Europa. - Vi snakker hud fra morgen til aften, det er helt fantastisk at mødes med andre, som er lige så interesseret i et emne som en selv. Det er jo heller ikke et emne, man lige smider på bordet til en fest med vennerne. Jeg lærer meget af at høre erfaringer fra dyrlæger i Sydeuropa, for sygdommene starter oftest sydpå og bevæger sig op gennem Europa, forklarer Nanna. Hjemme i Danmark er hun aktiv i foreningen Dven.dk, som er en forening for dyrlæger med speciel interesse i hudsygdomme. Her skriver hun artikler og klæder sine kolleger på med ny viden. - Vi huddyrlæger snakker meget, man skal være god til at kommunikere og være socialt anlagt. Behandlingen foregår nemlig i tæt samarbejde med hundens ejer, og da hudsygdomme ofte er kroniske, møder vi dem mange gange, forklarer hun og understreger, at det er meget svært at behandle hudsygdomme hos dyr. - Dyret skal have medicin, men det virker kun kortvarigt, så kunsten er at medicinere korrekt, og det betyder, at jeg skal finde frem til den rigtige dosering med så lidt medicin som muligt. Evnen til at hjælpe dem effektivt ligger i erfaringen, og den har jeg opbygget gennem årene, så jeg synes, at vi opnår gode resultater med de hunde, vi har i behandling.

Seks særlige dyrlæger

Den står dog ikke kun på hud dagen lang, Nanna laver også en del kikkertundersøgelser, når hundene har problemer med mavetarm

sygdomme. På Aarhus Dyrehospital arbejder de efter devisen, at det er sygdommen hos dyret, som afgør hvilken dyrlæge man kommer ind til. Alle seks dyrlæger har hver deres særlige arbejdsområder, som f.eks. Claus Bundgaard, der er øjenspecialist. - Vi er et hospital og den gammeldags tanke om, at man har den samme dyrlæge, er skippet her. Det giver de bedste resultater, og formålet er jo, at dyret skal blive rask, og ikke at dens ejer får en hyggesnak med den samme dyrlæge hver gang. Vi har opbygget enorm stor erfaring på hver vores område, og det antal behandlinger vi laver her gennem et år, er hvad andre behandler på fem år. Derfor er hospitalet også spækket med udstyr, som er nødvendigt for os, hvis vi vil fortsætte med at være førende i Danmark, påpeger hun. Kunderne er private fra området, som bruger hospitalet som almindelig dyrlægepraksis for deres hunde eller katte, og så henviser dyrlæger fra hele Danmark patienter til Aarhus Dyrehospital. - Vi er så stærke på nogle områder, at andre dyrlæger vælger at henvise dyrene hertil, hvis de selv er usikre på en diagnose, eller ikke selv kan behandle hunden. Der er også sket en tættere tilknytning menneske og dyr i mellem i de seneste år. Økonomien er næsten aldrig et spørgsmål mere, der har moralen klart ændret sig. Forsikringer på dyrene har også spillet en stor rolle, folk vil gå længere for at få behandlet deres dyr i dag end for 15 år siden, slutter hun.

Nanna Enemark

Dyrlæge fra Den Kgl. Veterinær- og Landbohøjskole i juli 1997
Ansæt på Aarhus Dyrehospital i marts 1998
I 2006 indgik hun i kompagniskab

Aarhus Dyrehospital

V/ Claus Bundgaard
(Privat: Frøkærparken Mårslet)

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

www.aarhusdyrehospital.dk



JUST CALLING!

-Du taler med Peter Just, goddaw. Sådan lyder starten på et utal af opkald fra Peter Just, som har specialiseret sig i at gøre ikke kommercielle virksomheder, kommercielle. - Jeg udfører det arbejde, som mange virksomheder ikke selv vil eller magter. Nemlig at turde tage telefonen og ringe til kunden. Langt de fleste af mine kunder bryder sig i bund og grund ikke om at sælge, og de mener heller ikke at de er ret gode til det. De ved, at det ofte er livsnødvendigt for at firmaet får succes, men alligevel bliver det opsøgende salg lagt hen i en skuffe, og i stedet sidder virksomheden og venter på, at kunderne selv ringer. De lider af telefonskræk, siger Peter Just, hvilket han bestemt ikke gør. Kunsten er jo ikke at tage en telefon der ringer - kunsten er, at tage den når den ikke ringer.

Kunderne plejer selv at ringe

Præcis den udfordring havde det Rådgivende ingeniørfirma BIIR, med hovedkontor i Aarhus. Virksomheden lever af at udleje High-end ingeniører, i kortere eller længere tid, til virksomheder der har behov for ekstra kapacitet og kompetencer. Ingeniørvirksomheden er på tre år, vokset fra to til 33 ansatte og har siden etableringen været begunstiget af en støt stigende opgave tilgang. I den periode var de gode til at tage telefonen, når kunderne ringede, men da finanskrisen satte ind, og de selv skulle til at opsøge kunderne, så gik tingene lidt i stå. Derfor blev Peter Just hyret ind til at optimere salget, og skabe kontakter til nye kunder via sit professionelle netværk. - Jeg repræsenterer BIIR og tager den første kon-

takt til en ny kunde. Det første møde med en ny kunde afholder jeg altid alene for på den måde at sikre et fælles fodslag og sikre vejen for et fremtidigt salg. Det er vigtigt på det første møde, at jeg ikke har en ingeniør med, som sidder og fortæller stolper op og stolper ned om, hvad han kan, og hvordan han gør tingene. Det har jeg prøvet og det dur ikke. I stedet holder jeg mødet alene og bruger tid på sammen med kunden, at finde frem til hvordan BIIR kan skabe størst mulig værdi for kunden. På den måde skabes en troværdig relation som lige pludselig har fokus på partnerskab. Kunderne gider ikke høre om tekniske detaljer, men vil hellere høre en historie om, hvordan ingeniøren skaber plus på bundlinjen, forklarer Peter og fortsætter, når der som nu er krise, så vælger kunderne



“Jeg kalder den for en high end landsby med højt selvværd, og efter min mening er det den mest intellektuelle landsby, man kan finde.”

det sikre og handler først og fremmest med dem de kender og som forstår hvad der er allervigtigst for netop deres forretning. De kunder som jeg har det bedste samarbejde med i dag, er baseret på troværdighed og ærlighed og det er det som åbner døre, pointerer han.

Menneskehandler og videns catering

Peter har kontor på Oddervej 202 i Højbjerg, men det er dog sjældent, at man er heldig at møde ham der. De fleste dage går med møder rundt i nogle af Danmarks største virksomheder, hvor der handles med dygtige hjerner. – Det er Highend ingeniører, jeg får placeret. Danmark er blevet energiens hovedstad. Det har betydet, at der er kommet nogle rigtig store firmaer til landet, hvilket er godt for min kunde. Vi har i Danmark nogle af verdens bedste ingeniører, men de har selv svært ved at få det kommunikeret ud. Maskiningeniører er af natur ikke altid de mest udadvendte personligheder, men jeg synes, at det er verdens fedeste råvare at arbejde med. De besidder så meget uudnyttet materiale, men de får det ikke fortalt. Dilemmaet er, at udenlandske ingeniører er langt billigere, derfor er det min opgave at forklare de store virksomheder, at de danske ingeniører er langt foran i moral, selvstændighed og i forhold til at påtage sig et ansvar og tage ejerskab. Det er den troværdighed og de værdier, som de skal vinde på. Så kommer prisen først ind i snakken til sidst, hvis overhovedet, forklarer Peter og tilføjer – det er mit blå ocean.

Landmandssøn

Den 44 årige forretningsudvikler er landmandssøn, født og opvokset i Randers og uddannet på Dronningborg Maskinfabrik. Gennem flere år drev han sin egen virksomhed, som på et tidspunkt havde 21 mand ansat. Finanskrisen satte en brat stopper for firmaet, og fra at være chef for 21 mand, er han i dag kun chef for sig selv. – Det har selvfølgelig været en omvæltning, som har sat sine spor, men i dag, tre år efter, kunne jeg ikke ønske mig noget bedre arbejdsliv. Jeg har nogle fantastiske kunder, som jeg oftest vejleder og giver sparring i salg og forretningsudvikling. Det kan både være ledere, ejere og bestyrelser. I bund og grund skal livet jo leves forfra, og forstås bagfra og netop derfor kan mine erfaringer, relationer og min ikke akademiske facon, skabe stor værdi for virksomheder, som måske glemmer at ta´ tingene lidt i øjenhøjde.

Peter kender alle

En typisk opgave starter med, at Peter gennem sit netværk hører, at et firma står og mangler ingeniører, som skal løfte en specifik opgave. – Min styrke er, at jeg kan memorere mine relationer. Jeg husker altid folk, og hvad de kan. Det bruger jeg hver eneste dag i mit salg. Det er vigtigt, at jeg har en klar forståelse af kundens forretning. Et godt salg kræver også, at man kan holde kæft og lytte. Og kan jeg så det? Ja, det kan jeg, griner Peter, der godt selv

kan høre, at der nok vil komme et par indvendinger eller to, som vil kræve beviser for det. – En af mine samarbejdspartnere sagde engang til mig – hvis du vil høres, så lyt. Peters kundegruppe består pt. af fire-seks faste kunder, som alle har ønsket at blive udfordret inden for det kommercielle område. Det er vidensbaserede virksomheder, produktionsvirksomheder og firmaer fra rekrutteringsbranchen. Curia Management er et eksempel på et firma, som også benytter sig af Peters netværk. Curia Managements direktør, Michael Reffstrup, mødte Peter til morgensang på Mårslet skole. De faldt i snak og den gode kemi har resulteret i et samarbejde omkring rekruttering og outplacement. I dag er Peter oftest den kunderne ringer til uanset, om de vil hyre ingeniører på konsulentbasis, eller de vil fastansætte Ingeniøren. Og for Peter er det ikke vigtigt om det bliver det ene eller det andet. Derimod er det vigtigt at hans kunder bruger ham som “one point of contact”. Så skal han nok bagefter tage fat i de samarbejdspartnere som matcher kundernes behov. Peter tilføjer med et skævt smil – Det er lidt ligesom, at bruge Google, uanset hvad du søger. Her bruger mine kunder bare PETERjust.dk i stedet.

Highend landsbyen Mårslet

Peter bor i dag i Mårslet Søpark med sine to piger, Katrine og Ingeborg. Derudover tæller husstanden også kæresten Lotte og hendes to piger, Olivia og Kamille. Det var ikke helt tilfældigt, at Peter endte med at have Mårslet som base for privatlivet. – Pigernes mor anbefalede Mårslet på det varmeste. Her er plads til både business og bonderøv, det passer mig fint. Jeg kalder den for landsbyen med Danmarks højeste selvværd, og efter min mening er det den mest intellektuelle landsby, man kan finde. Mårslet er aktiv og flytter sig hele tiden, det kan jeg godt lide. Når han holder fri fra telefonen, så forsøger han at følge med de andre ryttere i Mårslet Cykelklub. – Jeg er nok ham, der kører færrest kilometer i klubben, men rent socialt har jeg det perfekt med de andre ryttere og “holdejer” Henrik Riising, griner Peter, der har et stort mål for cykelkarrieren, nemlig at gennemføre La Marmotte i de franske alper. – Formen er der slet ikke endnu til det krævende løb, men mindre kan også gøre det i indtil da. Sidste efterår blev det skaldede bjerg Mount Ventoux, besejret hvilket var en fantastisk oplevelse.

Peter Just

Tel. 20 12 03 09

peter@peterjust.dk

Opsøgende salg

REVISIONSFIRMA

Steen B. Hansen
Reg. Revisor, FRR

Frederiksgade 34 · 8000 Århus C
Tlf 8620 2700 · Fax 8620 2714
post@steenbhansen.dk
www.steenbhansen.dk



Registrerede Revisorer FRR

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

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

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

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

[læs mere på http://www.steenbhansen.dk](http://www.steenbhansen.dk)

65 UNIKKE LEJEBOLIGER PÅ VEJ I MÅRSLET



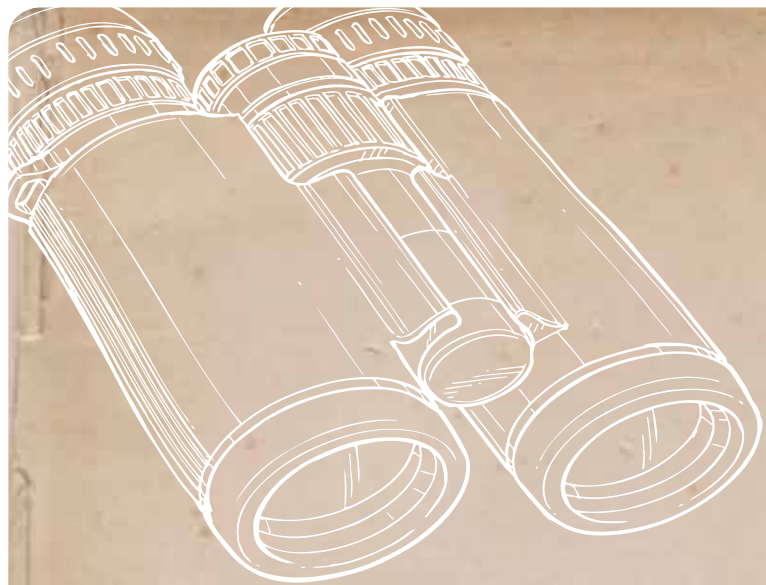
Her får du selv lov til at bestemme, hvordan din bolig og dens omgivelser skal se ud.

Hvor skal væggene stå? Hvor mange værelser vil du have? Skal der være legeplads på det store grønne fællesareal? Det er helt op til dig. Østjysk Bolig opfører lige nu 65 nyskabende rækkehuse på idylliske Nymarks Allé i Mårslet. Her får du selv lov til at bestemme, hvordan din bolig og dens omgivelser skal se ud. Rækkehusene er nemlig en del af det landsdækkende projekt AlmenBolig+. Plusset betyder, ud over den store valgfrihed, at du som beboer selv skal tage del i vedligeholdelsen af boligen – både indvendigt og udvendigt.

Du skal ikke på venteliste til disse boliger. I stedet stiller Østjysk Bolig krav om, at du har lyst til at tage del i vedligeholdelsen af området og din egen bolig. Har du det, kan du skrive dig på en interesseliste på Østjysk Boligs hjemmeside – www.ostjyskbolig.dk.

- Priser fra 6.067 kr. pr. måned ekskl. forbrug
- Tre størrelser: 85, 104 eller 125 m²
- Energiklasse 2020
- Indflytning 15. december 2012





UDSIGT TIL RIISINGS

Der er udsigt til både havet og mere frihed hos Bedemand Riising, som har udvidet forretningen med en ekstra bedemand her i foråret 2012. Det er 58-årige Jens Peter Møller fra Beder, som er blevet ansat i Riising Begravelse. - Jeg kan godt lide kontakten til og samspillet med mennesker. Det, at have et arbejde, hvor det menneskelige aspekt er det væsentligste har altid været det, der har betydet mest for mig. Da muligheden for at blive bedemand opstod, var det derfor en udfordring, jeg ikke kunne lade gå fra mig. I mit tidligere job som bankmand, har jeg været vant til servicering og rådgivning af kunder og erfaringerne herfra samt en god portion livserfaring, kan jeg trække på i mit nye arbejde som bedemand, fortæller Jens Peter. Den tidligere bankmand, kan ifølge Henrik Riising overføre mange elementer fra banken til det nye job. - Den erfaring Jens Peter har med kundeservice fra bankverdenen, er et meget vigtigt element i arbejdet som bedemand. Vi har fået en moden og meget behagelig kollega i Jens Peter, og det bliver rigtig skønt, at han kan tage lidt af arbejdspresset fra os. Bare det, at kunne holde en weekend sammen uden døgntelefonen på sig, er af stor værdi for os, understreger Henrik, og Henriks kone og kollega Helle tilføjer. - Selvom telefonen ikke ringer, så føler man ikke, at der er helt fri, derfor er det en stor lettelse nu. Jeg kan mærke, at hoved og krop slapper af på en helt anden måde, når vi ikke har telefonen i lommen.





“Jeg kan mærke, at hoved og krop slapper af på en helt anden måde, når vi ikke har telefonen i lommen.”

Brækkede ryggen

Bedemandsparet fra Mårslet har også udvidet fritidsprojekterne, og racercyklen er blevet erstattet med en mindre sejlbåd. Den ligger for tiden i Aarhus Gamle Lystbådehavn. - Den er stor nok til at vi kan være i den hele familien, og samtidig er den lille nok til at jeg selv kan sejle den, så der bliver rig mulighed for at komme både på ferie og fisketure i den, siger Henrik. Han er opvokset 100 meter fra strandkanten, og har som barn sejlet kapsejls i optimist og Flipperjolle samt kølbåde som Spækhugger, Mosquito 85 og Bianca. - Som barn strøg jeg af sted ned til vandet hver dag efter skole, men desværre forsvandt mulighederne for at sejle da jeg blev voksen, så jeg er glad for, at den hobby nu er blevet muligt igen, og drengedrømmen med egen båd er blevet realiseret, fortæller kaptajnen. Det betyder samtidig, at hans anden store passion cyklingen er blevet sat på stand by. - Jeg var ude for et voldsomt styrt i efteråret, hvor jeg brækkede ryggen. Derefter har jeg ikke rigtig kunnet komme i gang på den to-hjulede igen. Jeg må indrømme, at det passer mig bedre, at sidde i cockpittet i båden. Jeg kan i hvert fald afskrive denne cykelsæson, så må vi se, hvad der sker i 2013, Tsiger en tydelig påvirket Henrik Riising. Derimod kan TMG Tennis glæde sig over, at have fået nye medlemmer, da Henrik og Helle har meldt sig ind i klubben som både spillere og sponsorer.

Bedemand Riising Mårslet
V/ Helle og Henrik Riising

Telefon: 86 29 12 43

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

KAAE'S FISK



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

Hver torsdag 11.00 - 18.00
ved Super Brugsen i Mårslet

Bestillinger modtages fra gang til gang, eller på tlf. senest onsdag
Tlf 22 23 15 90

Mandag - Fredag 9.00 - 18.00
Ferielukket i ugerne 29, 30 og 31



JUNIOR SENIOR SKABER

PLASTIC FANTASTIC

POLYURETHAN ELLER PUR - VÆKKER IKKE DEN STORE GENKENDELSE BLANDT FOLK, MEN ALLIGEVEL ER DET ET PRODUKT, SOM VI HVER ENESTE DAG ER I KONTAKT MED. POLYURETHAN ER ET PLASTMATERIALE, SOM BRUGES TIL BL.A. ISOLERING AF RØR, LEJEHUSE TIL TRANSPORTSYSTEMER, FRONTE TIL KAFFEAUTOMATER, STØDABSORBERENDE PRODUKTER OG DELE TIL IC3 TOGENE. F.EKS. DE GRØNNE HÅNDTAG I TOGENE, OG STORT SET ALT I FØRERHUSET, SAMT TUSINDE ANDRE TING SOM OMGIVER OS I VORES HVERDAG. DE NÆVNTE EKSEMPLER ER ALLE PRODUKTER, SOM HAR VÆRET GENNEM MASKINERNE PÅ DUPONT PLASTIC I MEJLBY, HVOR EN MÅRSLETFAMILIE I DAG SIDDER FOR BORDENDEN NEMLIG FAR OG SØN, SØREN OG PHILIP LEGARTH IVERSEN. DE HAR BOET PÅ LANGBALLEVEJ SAMMEN MED MOR - TINE OG DATTEREN - MICHELLE SIDEN 1993, PÅ DET SOM SØREN KALDER FOR 'GÅRDEN'. - VI HAR STATUS AF LANDBRUG, DA HER HØRER MERE END 5,5 HA JORD TIL, SÅ VI ER OGSÅ LANDMÆND. MEN ARBEJDSDAGENE FOREGÅR I DEN ANDEN ENDE AF AARHUS, I MEJLBY, HVOR FAMILIENS FABRIK DUPONT PLASTIC LIGGER.

Søren: En ansat du ikke kan nå

Søren købte virksomheden i juni 2008, og hvis man kan snakke om at købe virksomhed på et dårligt tidspunkt, så må den dato stå øverst i Googlesøgningen over 'Dårlige dage at købe en virksomhed på'. - Alt gik i stå nærmest dagen efter, husker Søren. - Vi lever af at skabe unikke produkter, som produceres direkte til kundens nye projekt. Men det første virksomhederne gjorde, da de opdagede at finanskrisen var en realitet, var at lukke for alt udvikling, og det kunne vi mærke, fortæller han. Efter at have drevet en gros virksomhed fra hjemmet i Mårslet fra 1992 til 2002, blev Søren ansat som eksportchef, men ifølge ham selv var han en utilpasset ansat. - Det gik ikke med mig som ansat, og da jeg altid havde haft en drøm om at have en produktionsvirksomhed, så tog jeg springet retur som selvstændig, siger Søren. Han kendte intet til Dupont plastic i forvejen, men det 45 år gamle familie-firma i Mejlbj, var blevet udbudt til salg, og Søren kunne se noget potentiale i det. - Vi er en typisk underleverandørvirksomhed, som producerer nichevarer til firmaer som fx Wavin, Grundfoss og Danfoss. Så fra at jeg altid har været meget kommerciel i min tilgang, er jeg nu det modsatte, og den rolle befinder jeg mig godt i, det føles som mere reelt salgsarbejde, når funktionaliteten for produkterne er i fokus, understreger han. Firmaet fremstiller hovedsageligt emner i polyurethan samt termoplast til en lang række industrier.

Gammel førstegangs køber

- Jeg har købt i en sen alder, så det er helt naturligt, at vi allerede efter få år tænker i generationsskifte og fremtid. Der er mange muligheder i firmaet, men første opgave er, at få mig gjort undværlig, for det var jeg ikke før Philip kom ind i det. Nu overtager han flere og flere opgaver, og da det er en teknisk tung branche, så skal Philip ud og skabe nogle alliancer på den tekniske side, og få viden trukket med ind i firmaet. Den proces er vi allerede gået i gang med, påpeger Søren. Philip bliver den 8. august færdiguddannet i Dupont plastic, til den tid har han været i firmaet i to år.

Mårslet dreng

22-årige Philip er opvokset i Mårslet, og har gået på Mårslet skole til 9. herefter tog han 10. klasse i Beder. Efter folkeskolen gik turen til Handelsgymnasiet i Vibj, hvor han læste i tre år. - Da jeg blev handelsstudent, stod jeg overfor valget om, hvorvidt jeg skulle med ind i virksomheden eller vælge en helt anden vej. Jeg valgte at springe med i Dupont plastic, og vi oprettede en stilling som Handelselev til mig. Her kunne jeg selv være med til at skabe mine egne arbejdsopgaver, og har fået indsigt i alle processerne i firmaet, det har givet mig en meget alsidig uddannelse, forklarer Philip, og Søren supplerer. - Han har spurgt, om han kan blive her efter den 8. august, men jeg har ikke fået svaret ham endnu, joker Søren. Som gerne ser, at firmaet fortsætter i næste generation, om det så også indbefatter datteren Michelle, som i disse dage bliver færdig som STX almen student vides endnu ikke, det tyder dog ikke på det, da hun har planer om at læse jura. - Det kan vi også få god brug for, så det gør bestemt ikke noget, at Michelle vil være jurist, smiler Søren.

Har ændret kulturen

Philips arbejdsområder er salg, markedsføring, indkøb og råvarestyringen - Jeg er ret systematisk, siger Philip, men bliver hurtigt afbrudt af Søren, der med et smil siger; at det ellers ikke kan ses udenfor arbejdstiden. Philip fortsætter. - Jeg vil blive ved med at uddanne mig særligt inden for salg, markedsføring og ledelse.

Det er en unik mulighed jeg har fået, da vi selv bestemmer, hvilke arbejdsområder jeg vil uddanne mig til og arbejde med i virksomheden. Jeg har i en tidlig alder fået ansvar for mange opgaver, man i min alder normalt ikke ville blive tildelt, det er selvfølgelig med til at give én blod på tanden. I forhold til produktionen, så har jeg lige taget truckcertifikat, for hos os skal alle kunne hjælpe til på værkstedet. Vi har skabt en anden kultur blandt medarbejderne med en fladere ledelsesstruktur, og det er afgørende i en lille virksomhed, fastslår Philip. Trods Philips kontoruddannelse, så har læretiden ikke kun foregået på kontoret bag computeren, han har også været aktiv i produktionen. En af Philips opgaver har bl.a. været at få den nye robot sat op. - Vi har købt robotten, for at kunne sikre mere ensartede emner. Der er behov for efterbehandling på mange af vores produkter, og det kan robotten udføre mere præcist, forklarer han. Hos Dupont plastic er de i dag ti medarbejdere, én mere end da de overtog firmaet. I februar 2012 blev den tiende medarbejder ansat i form af en ny plastmagerelev. - Vi vil gerne være med til, at hjælpe de unge ud på arbejdsmarkedet. Det er jo svært at finde lærepladser i dag, siger Søren .

En lille spiller i et stort set up

Søren står for øjeblikket midt i en proces med Grundfoss, som i flere år har haft et udviklingsprojekt i gang om løsninger til rensningsanlæg. - Det er virkelig interessant at være en lille spiller i det store set up. De kan godt lide, at vi er fleksible og kan lave præcis den komponent, de mangler. Det er klart den retning, vi sigter mod, altså som tekniske sparringspartnere, hvor vi kan tilbyde specielle løsninger. Et andet sjovt projekt er for en kunde i INCUBA Science Park, som laver intelligent tekstil. F.eks. fiskertøj, hvor de indbygger GPS, så man kan finde dem, hvis de falder overbord. Det støbes i et fleksibelt materiale, der følger tøjet, på den måde opnår man en sikring af elektronikken, da den hverken kan blive våd få uheldige stød eller være offer for skarpe genstande, forklarer Søren.

Polyurethan er stadig et forholdsvis ukendt produkt, selvom mange ingeniører kender det, så har de ifølge Søren ikke overblik over de mange muligheder, der er i materialet. F.eks. er støbeprocessen trykløs, hvilket gør det nemt, at indstøbe ting såsom bøsninger, indlæg eller forstærkninger. Hvis man kort skal forklare om Polyurethan, findes der fire verdener inden for materialet; Massive, fleksible, integralskum og isoleringsskum. De massive kan have styrke sammenlignet med aluminium, og anvendes oftest til tekniske løsninger såsom et leje hus eller sågar som en belægning. Fleksible polyurethaner er bøjelige og kan være bløde, de produceres i den

hårdhed man har behov for. Integralskum anvendes til kabinet dele, hvor man ønsker et let men stærkt materiale. Isoleringsskum er det mest isolerende materiale på markedet i dag, f.eks. anvender man det til isolation af fjernvarmerør.

Dupont Plastic APS

V. Søren Legarth Iversen og Philip Legarth Iversen

Mejlbyvej 656, Hårup
8530 Hjortshøj
Telefon 86 99 94 77

Dupont Plastic fremstiller emner i polyurethan (PUR) samt Termoplast til en lang række industrier. Producerer gerne i små serier og med kort leveringstid. Vi lægger vægt på et tæt samarbejde med kunder og leverandører. Polyurethan High Performance

www.dupontplastic.dk
info@dupontplastic.dk

SVALK



SVALK SKABS-BESLAG



SVALK SKYDEDØRS-BESLAG

WWW.SVALK.DK



EVENTYRLIGT DESIGN · VIDUNDERLIGT SILKESTOF · GODT HÅNDVÆRK

BÆREDYGTIG PRODUKTION

brudekjoler · selskabskjoler · cocktailkjoler · hverdagstøj
coaching · styling · forandring af tøj · redesign

åben torsdage 14-18 samt åben efter aftale på tel. +45 86285033

www.rievodder.dk



mød mig på facebook og linkedin



PLAY IT AGAIN SVEND

DER ER REN B&O LIR, NÅR MAN TRÆDER IND I FORRETNINGEN PÅ BUTIKS-
TORVET I HØRNING. ET TORV DER ELLERS IKKE BÆRER PRÆG AF DEN STORE
KREATIVITET OG ÆSTETIK. MEN TORVETS UDSEENDE SKAL MAN IKKE LADE
SIG NARRE AF I FORHOLD TIL AT FÅ SIG EN STOR OPLEVELSE INDE I BUTIKKEN
HOS BLAABJERG RADIO. BUTIKKEN BOOMER AF B&O Udstyr, SOM SAMMEN
MED PANASONIC OG BOSE ER HOVEDMÆRKERNE HOS BLAABJERG RADIO.
MED HELT NYE Udstillingsvægge, DUFTER DET AF FORKÆLELSE FOR
BÅDE ØRER OG ØJNE, NÅR MAN BESØGER SVEND BLAABJERG I BUTIKKEN. DEN
NYE Udstilling HAR BLANDT ANDET FUNDET PLADS TIL B&O'S SENESTE
SATSNING SERIEN PLAY. HER FORVENTER DEN ERFARNE RADIO-TV MAND SIG
MEGET AF TV'ET BEOPLAY V1, DER KAN FÅS SOM 32' ELLER 40' TOMMER.



Få god lyd ud af din iPhone

- Det er et vaskeægte B&O produkt, udviklet og produceret i Struer, præcis som jeg kan lide det. Jeg bliver helt glad i mit B&O hjerte, når de kommer med sådan et produkt, smiler Svend. Det er lanceret som B&O's bud på et billigt fjernsyn og starter ved 18.000 kroner, men Svend er ked af, hvis folk dermed får en opfattelse af, at det er ringere kvalitet. Det har trådløst internet indbygget og er klar til Apple TV. - Det har et forrygende billede og lyd. Udseendet deler kunderne, nogle synes det er rasende smart og moderne, mens andre kalder det grimt. Uanset om det er det ene eller det andet, så er det med sit stålkabinet og utrolig praktiske ophæng et kvalitetsprodukt, slår Svend fast. I Beo PLAY serien findes også produkter, som er bundet op på Mac-produkter som iPod, iPhones og iPads. For eksempel den transportable højttaler Beolit 12, som trådløst er forbundet med din iPhone eller iPad. - Den har et sjovt retro design, den ligner sådan en gammel håndtaske, så den er nem at have med sig rundt. Med 125 W icepower-forstærker leverer den en fantastisk lyd. Jeg havde den med til messe i sidste uge, hvor jeg bare gik rundt med den i hånden, det skabte en del opmærksomhed, fortæller Svend. Han har brugt den seneste tid på at ændre strukturen i firmaet, så han nu har formiddagene fri til kundebesøg, og derfor først åbner butikken kl. 11.00.

B&O lagersalg

Vi går en tur i kælderen, da en kunde i telefonen spørger på et vægbeslag til en Beosound 9000. - Jeg tror, jeg har sådan et liggende hernede, siger Svend på vej ned af trappen, og ganske rigtigt, under et par kasser finder han det omtalte vægbeslag. - Jo, det er her, du kan få det for 500 kroner, siger Svend til kunden i telefonen. Kælderen fungerer som lager, og her er et hav af både nye og brugte varer. - Jeg er ved at sortere i det. Meningen er, at jeg vil lave en del af værkstedet om til et lagersalg, hvor jeg vil forsøge, at sælge udstillingsmodeller og brugte tv, som jeg har taget i bytte ved køb af nyt, forklarer Svend. Men det sjoveste er nu stadig, at sælge de nye produkter, siger Svend, der simpelthen lige er nødt til at vise, hvad B&O's største sællert lige pt. kan. Nemlig Beosound 8, som er en docking station til iPhones og iPads. - Det er det produkt, der stykvis er solgt flest af nogensinde i B&O's historie. Den rammer en bred målgruppe, og lydkvaliteten er god, forklarer han og skruer op for musikken.

Digitaliseringen: En kæmpe udfordring

Dagene er så nogenlunde ved at blive normale igen for Svend og teknikeren Schmidt, efter at digitaliseringen satte ind for to år siden. - Det har været et tidskrævende projekt for os med digitaliseringen, det har klart været den største udfordring i mine 42 år i branchen. Mine kunder ringer og klager over, at deres tv er i stykker, og jeg må så forklare dem, at det ikke er tv'et, men signalet, som der er noget galt med. Det digitale tv-signal stiller kæmpe krav til kabler, dåser og fordelere. Førhen, hvor vi havde analoge signaler, kom der blot lidt sne på skærmen, hvis signalet var dårligt. Men i dag er det jo bare sort skærm eller mosaik, forklarer Svend. Han opfordrer derfor alle til en gang for alle, at købe kvalitets kabler med dobbelt eller triple-skærmning, så man ikke får problemer med signalet. For at kunne hjælpe kunderne, har han investeret 50.000 kroner i nyt måleudstyr til antenne- og satellitsignal.

Blaabjerg Radio

V/ Svend Blaabjerg

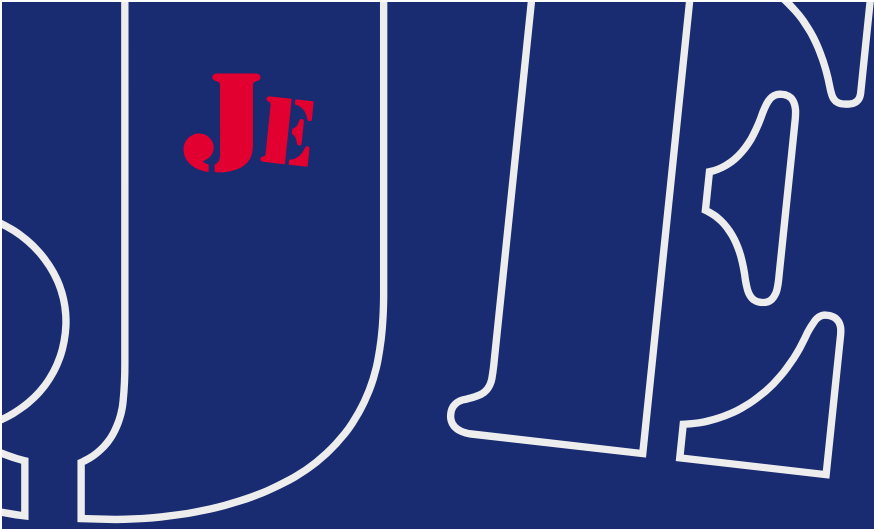
Butik: Nørre Alle 9, Hørning
Privat: Langballevej, Mårslet.

Telefon: 86 92 42 88
www.blaabjerg-radio.dk
info@blaabjerg-radio.dk

Åbningstider:
Man - tors. Kl. 11.00 - 17.30
Fre. Kl. 11.00 - 18.00
Lør. Kl. 10.00 - 13.00

For aftaler uden for sædvanlig åbnings-
tid ring eller send en mail.

Autoriseret Bang & Olufsen forhandler
Panasonic Center
Eget tv- og radioværksted
Specialist i parabol- og antenneudstyr
Montering og installation af Fibernet,
antenneanlæg og BeoLink
Forhandler af Canal Digital, Boxer og
Viasat
Produkter: B&O, Bose, Henry Kloss,
Yamaha og Panasonic



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



GRATIS

PORTRÆTFOTOGRAFERING I MÅRSLET

Det innovative fotofirma efoto fra Mårslet er klar til at præsentere endnu en nyhed. Konceptet går i al sin enkelthed ud på gratis portrætfotografering. Efoto har indrettet et studie i forbindelse med kontorerne på Mårslet Byvej 20. – Vi havde plads til at lave et studie i vores nuværende lokaler, så det ville jo være dumt ikke at udnytte det. Selvom konceptet handler om gratis fotografering, så kan vi se en fornuftig forretning i konceptet, da vi forventer en del tillægssalg fra kunderne, siger Rolf Schmidt Nielsen, der ejer efoto.

Første billede gratis

Der afsættes en time pr. kunde, hvoraf de første 20-30 minutter er afsat til fotografering. Herefter kan kunden se billederne på skærmen. Man vælger så det billede man synes bedst om, og det printes i størrelsen 13x18 cm og udleveres gratis. – Hvis man ønsker flere billeder enten filen eller printet, så er der mulighed for at købe det til specialpriser på selve fotodagen. Vi opbevarer filerne i mange år frem, så man med sit log ind altid kan gå ind og bestille flere print, forklarer Rolf, men tilføjer, at efterbestillinger er til normalpriser, og at man gør det bedste køb direkte efter fotograferingen. De købte print kan afhentes højst tre arbejdsdage efter fotograferingen. Det er også muligt at købe kvalitetsrammer til specialpriser på fotodagen.

Straxdownload af skolefotos

Det kun to år gamle fotofirma gjorde sig bemærket allerede fra starten, hvor man på det nærmeste revolutionerede markedet for skolefoto, som er firmaets primære opgaver. Her var nyheden, at

kunderne købte billedfilerne, så man selv kunne printe eller bruge dem på sociale medier. Skolerne har taget godt imod det koncept, og kunderne er i dag udover folkeskoler også erhversskoler, gymnasier og efterskoler. – I år har vi booket stort set alt ind på skoleområdet, og snart vil også 2013 være lukket for yderligere skoler. Vi finder selvfølgelig plads til vores lokale skole i Mårslet, hvis de er interesseret i at bruge en lokal samarbejdspartner, smiler Rolf.

Fotografering hver dag

Der vil blive mulighed for at komme og blive fotograferet hver eneste dag i ugen. Det kræver blot, at man booker en tid inden ved at ringe til efoto. Her fotograferes familier, søskende, enkelt portrætter, modelfotos, konfirmand, student, bryllup og fotodating. – Vi har valgt at holde åbent stort set altid, da vi jo er i et serviceerhverv og er nødt til at holde åbent, når folk har fri. For at booke tid til fotografering skal man bare ringe til kundeservice, fortæller han.



"Vi har valgt at holde åbent stort set altid, da vi jo er i et serviceerhverv og er nødt til at holde åbent, når folk har fri."



Efoto.dk

Mårslet Byvej 20, 8320 Mårslet

Åbent alle dage hele sommeren

Bookning af fototid
Telefon 52 30 54 04

www.efoto.dk

MØBELGÅRDEN MÅRSLET

ET BESØG
VÆRD

MH MØBLER STOUBY MØBLER
NIELAUS HENNING JENSEN
JAPO SWEDESE BRUNSTAD
BD MØBLER OP MØBLER
SOFA BY N.EILERSSEN A/S
KLIM REOLEN RIMME
VANTINGE SNEDKERGAARDEN
FK MØBELDESIGN ATOM
HASLEV VILLUMSEN ACO
MØLLER MØBELFABRIK
FINDAHL'S STOLEFABRIK
NELO SKIPPER FURNITURE M.M

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.

ET
BESØG
VÆRD



- 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

LOKALER CENTRALT I MÅRSLET **UDLEJES**



TIDLIGERE NORDEA BANK'S LOKALER PÅ HØRRETVEJ 10 I MÅRSLET UDLEJES.
LIGGER PERFEKT I MÅRSLET LIGE VED BRUGSEN OG BAGEREN PÅ BYENS TORV.

VELEGNET TIL BUTIK, KONTOR, KLINIK ETC..

200 M2 FORDELT PÅ STUEPLAN OG 1.SAL. DER ER MULIGHED FOR BEBOELSE PÅ
1.SAL I FORBINDELSE MED ERHVERV.

PRIS PR. MÅNED 9.900 KR. (MOMSFRI)

**HENVENDELSE TIL:
CLAUS KRØJGAARD**

EMAIL: [KROJGAARD@ME.COM](mailto:krojgaard@me.com) - TEL. 0034 676615289



EN TYPISK ARBEJDS DAG MED KELD

I DAG ER VI MED KELD PÅ OPGAVE I DET NORD-LIGE ÅRHUS. EJEREN AF EN STØRRE VILLA HAR PROBLEMER MED, AT HUSET SLÅR REVNER, OG KELD ER PÅ TILSYN I BYGGESAGEN, HVOR OPGAVEN HOVEDSAGELIGT GÅR UD PÅ AT VEJLEDE ENTREPRENØREN I DE FORESTÅENDE UDBEDRINGER. KELD HAR SELVFØLGELIG TIDLIGERE UNDERSØGT VILLAEN AD FLERE OMGANGE, OG LAVET NYE TEGNINGER, BESKRIVELSE M.V., SÅLEDES AT DE IGANGVÆRENDE ARBEJDER MED

ETABLERING AF DEN MANGLENDE FORANKRING AF TAGET OG SIKRING AF HUSETS STABILITET M.V. KAN UDFØRES KORREKT. - OPGAVEN ER DESUDEN AT SKABE ET OVERBLIK OVER DEN UFORUDSETE RÅDDANNELSE, DER HAR VIST SIG I NOGLE TRÆSPÆR, FORKLARER KELD EGHOLM, INDEHAVER AF EGHOLM RÅDGIVENDE INGENIØR. OPGAVEN ER ET KLASSISK EGHOLM JOB, HVOR KELD ER UDSENDT SOM PROBLEMKNUSER.



Spar penge på varmeregningen

For at blive i Kelds jargon, så er arbejdsopgaverne typisk fordelt på tre hovedområder. Tvister i byggesager er et område, hvor Keld ofte udmeldes som syns- og skønsmand. Et andet vigtigt område er ejerskiftesager, hvor forsikringsselskaberne benytter Keld til at angive skadesårsager og omfang af udbedringsbehov. Det sidste vigtige forretningsområde er de traditionelle ingeniørmæssige opgaver, som han fx praktiserer i stor stil i Mårslet. - Private kunder, som har brug for kyndig byggerådgivning ringer ofte til mig. Efter at have boet mere end 30 år i Mårslet er der mange, som ved, hvad jeg laver. Statiske beregninger og beregning af energiforbruget er typisk traditionelle ingeniøropgaver. Hvis en husejer skal flytte en mur, beregner jeg tykkelsen på overliggeren, eller hvis man skal have lavet en tilbygning, kan jeg lave de statiske beregninger samt udarbejde energi- eller varmetabsrammen, som ifølge loven skal laves for at få en byggetilladelse til det nye byggeri. Beregning af energiforbruget, udtrykt ved energi- eller varmetabsramme skal sikre, at bygningens isoleringsmæssige stand ligger inden for lovens rammer. Hvis folk skal have lavet en tilbygning, kigger jeg oftest hele huset igennem og optimerer isoleringen, hvor vi kan. Det kan altid betale sig, da de fleste 60'er og 70'er huse trænger til et energiløft, pointerer Keld.

Huskøber se her

Keld tilbyder at tage med ud og kigge på hus, hvis man er på jagt efter en ny bolig. På den måde bliver sikkerheden større for huskøberen, og de store negative overraskelser skulle gerne udeblive.

- Der kan være store fordele ved at have en uvildig rådgiver med ud på huskøb, også selvom der foreligger en "fejlfri" tilstandsrapport. Jeg gennemgår huset med andre øjne end den byggesagkyndige, som har lavet tilstandsrapporten. Der er jo klare regler for, hvad han må undersøge, fx udfører den byggesagkyndige ikke fugtmålinger i vægge og gulve, som jeg har mulighed for. Kort sagt, kan jeg lave en teknisk gennemgang og give et klart billede af, hvor sundt huset er. Samtidig har jeg heller ikke følelserne med, som de kommende købere, fortæller han og tilføjer, at bygningsgennemgangen ofte bruges til at huskøberne kan få et samlet overblik over, om der er ting, der skal laves i huset, hvilket er et vigtigt parameter, når den endelige huspris skal forhandles. Hvis man på den anden side skal have solgt sit hus, så kan den lokale ingeniør tilbyde at udarbejde tilstandsrapporten og energimærket i boligen.

Skal du bygge nyt

Flere og flere indser, at det er en fordel at have en uvildig rådgiver ved sin side, når det nye hus skal bygges, også selvom huset opføres af et typehusfirma, der reklamerer med at de varetager alle opgaver. Keld fører jævnligt tilsyn med igangværende byggerier, og tilbagemeldingen fra kunderne er samstemmende, at mange ærgerlige hændelser undgås i byggeprocessen ved at hyre en professionel rådgiver. Keld giver gode råd og kommer med kommentarer allerede i projektstadiet og kvalificeret tilsyn udføres i byggeperioden, dermed opnås et kvalitetsløft i den nye bolig, som er mere værd end de forholdsvis få omkostninger, det koster at hyre Keld.



Hjemme i fire år

Det er nu fire år siden, at Keld startede Egholm Rådgivende Ingeniører og tempoet hos den ellers meget rolige ingeniør er oppe i femte gear for øjeblikket. - Det er gået over al forventning i forhold til at fylde arbejdstiden ud. Se bare min græsplæne, den har jeg ikke nået at klippe, men jeg har lovet Lilli, at få styr på hus og have inden juni, hvor vores mellemste datter skal giftes her i Mårslet Kirke, griner Keld. Han er glad for at have sit udgangspunkt fra kontoret i hjemmet, - Det er perfekt med kontor hjemme i huset. Vores tre døtre er flyttet hjemmefra, og min kone Lilli kører på arbejde kl. 6.45, så der er ro i huset om dagen, og mine opgaver gør jo også, at jeg kommer meget ud, så der er en god variation i arbejdsdagene.

Ring hvis du har bøv! med forsikringsselskabet

Keld arbejder for tre af de største forsikringsselskaber i Danmark, som sender ham af sted, når en kunde anmelder en skade på ejerskifteforsikringen. - I de tilfælde skal jeg lave en uvildig rapport og finde fejlen, samt afdække omfanget af skaden, så forsikringsselskabet får et overblik over skaden. Men jeg har også mange sager, hvor jeg står på den anden side af bordet, og repræsenterer husejeren. For hvis man ikke kan overskue skadens omfang og karakter eller mangler dokumentation overfor forsikringsselskabet, så kommer jeg ud og laver en rapport. Selvom jeg repræsenterer enten den ene eller den anden part i en sag, afhængigt af hvem der bestiller opgaven, så udfører jeg opgaverne på en uvildig og upartisk måde, og der er ingen hard feelings fra forsikringsselskabernes side, de ved, at sådan er det, og de ringer også efter mig dagen efter en sådan sag.

Skøn mand

Opgaverne med syns- og skønssager er vokset gennem de fire år som selvstændig, og sagerne afsluttes ofte med, at der skal gives uddybende forklaringer i retslokalerne. - Det er enten Voldgiftsnævnet eller de enkelte retskredse i landet, der udpeger en syns- og skønsmænd til at besvare de spørgsmål, som advokaterne stiller i en strid mellem parterne. Det er ofte komplicerede

sager, men jeg skal jo blot forholde mig til de faktuelle forhold og give et retvisende svar på de stillede spørgsmål, således at de tekniske beviser bliver afdækket. I starten af året blev Keld valgt ind i bestyrelsen i Selskabet for syns- og skønsmænd i Danmark. - Foreningen er en form for videnscenter, hvor vi udveksler viden og erfaringer med hinanden. Desuden er foreningen formidler af foredrag og tekniske oplæg, som fungerer som faglig udvikling for mig, forklarer Keld, mens han får givet de sidste anvisninger videre til entreprenøren. Herefter går turen videre til Ringgaden i Århus, hvor Keld har opgaven med at udføre fugtmålinger i de boligejendomme, der totalrenoveres ved det tidligere Amtssygehus. Fugtmålingerne skal sikre, at lette gipsvægge indvendigt ikke opstilles, inden konstruktionerne er tilstrækkeligt tørre.

“Der kan være store fordele ved at have en uvildig rådgiver med ud på huskøb, også selvom der foreligger en “fejlfri” tilstandsrapport.”

Eg•holm Rådgivende Ingeniører

V/ Keld Egholm

Ved Kirken 10, 8320 Mårslet
Telefon 86 29 29 47

Tilstandsrapporter
Energimærke
Fugtmåling
Termografi
Murværk
Skadevurdering
Skimmelvækst
Renovering
Tagkonstruktioner
Energirådgivning
Byggeledelse / fagtilsyn
Bygherrerådgivning
Statistiske beregninger
Syn og skøn

www.eg-holm.dk

DET GAMLE MEJERI PÅ VILHELMSBORG

TORSDAGE I MEJERIET HAR VIST SIG AT VÆRE EN
SUCCES, SÅ VI FORTSÆTTER MED
3 RETTER FOR 300,- HVER TORS DAG AFTEN.

SØNDAGE I MEJERIET FRA KL. 12.00 - 16.00
MEJERIETS KAGEBORD INKL KAFFE/TE 95,-

GÅ PÅ MEJERIETS FACEBOOK SIDE OG “SYNES GODT OM”
OG DELTAG I ÅRETS UDTRÆKNINGER AF BL.A. GAVEKORT,
VINGAVER MM OG FØLG MED I, HVAD DER SKER I RESTAU-
RANTEN.

BORDRESERVATION: 86 93 71 95

ÅBNINGSTIDER:

TORS DAG - SØNDAG FRA KL. 12.00
MANDAG - ONSDAG ÅBEN EFTER AFTALE VED STØRRE
SELSKABER OG MØDER.

EVENTKALENDER

FRA D. 25. JULI TIL D. 11. AUGUST - VILHELMSBORG FESTSPIL.
ALL SHOOK UP BY ELVIS
VI LAGER VORES STORE FESTSPILSBUFFET KLAR FRA KL. 18.00
SÅ DE I GOD TID KAN NÅ FORESTILLINGEN.
PRIS PR. PERS. 268,-

SEPTEMBER VINSMAGNING OG VILDTAFTEN
VI PLANLÆGGER EN VINSMAGNING MED TAPAS OG SNACKS.
- MED MENUEN INSPIRERET AF JAGTSÆSONEN.

OKTOBERFEST
VI PLANLÆGGER SPECIALAFTEN MED GOD TYSK ØL, OG
SELVFØLGELIG MENU MED GRIS OG KÅL SAMT LIDT GOD MUSIK.

LØRDAG D 10.11.12 - MORTENS AFTEN.
VI LAGER AND SOM I GAMLE DAGE
ARRANGEMENTET STARTER FRA KL. 18.00

NOVEMBER OG DECEMBER I MEJERIET
VORES STORE JULEBUFFET I HUSET FOR 300,- PR/PERS.
BUFFETEN KAN AFHENTES ELLER LEVERES PÅ DERES ADRESSE FOR
275,- PR/PERS.
LØRDAGE I JULETIDEN HAR VI LIVEBAND OG ÅBEN BAR UD PÅ NATTEN.
400,- PR/PERS.

MANDAG D 31/12 - NYTÅRS MENU UD AF HUSET.
VI LAGER EN GOURMETPRÆGET 4-RETTERS MENU TIL AFHENTNING
PÅ RESTAURANTEN KLAR TIL AT SERVERE HJEMME MED SMÅ FOR-
BEREDELSE.

M

**DET GAMLE MEJERI
PÅ VILHELMSBORG**

BEDERVEJ 101
8320 MÅRSLET

INFO@DETGAMELEMEJERI.DK
WWW.DETGAMELEMEJERI.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



CINOX

DIN RUSTFRI STÅLFORBINDELSE

Smedearbejde tilpasset
dit projekt fx:

- Trapper
- Altaner
- Gelændre
- Bordplader
- Inventar

Cinox fremstiller og sælger
også bio ethanol brændeovne.

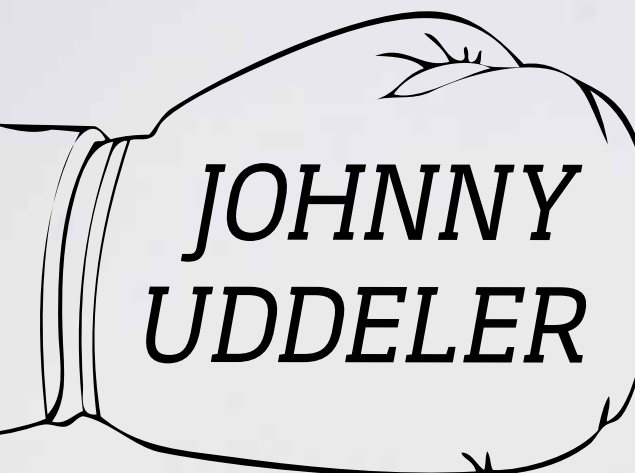
CINOX

DIN RUSTFRI STÅLFORBINDELSE

Smedeværksted
med speciale i rustfritstål

Tlf. 86722234
Mobil. 28688094
Web. Cinox.dk





DANSKE BANK



1. JANUAR I ÅR FIK JOHNNY B. LAURSENS CYKEL ET CHOK, DA DE PÅ DEN SÆDVANLIGE MORGENTUR PÅ VEJ TIL ARBEJDE NÅEDE UD FOR ENDEN AF HØRRETVEJ. HER DREJEDE JOHNNY CYKLEN TIL HØJRE MOD ODDER I STEDET FOR TIL VENSTRE, HVOR DE ELLERS HAR HAFT KURSEN I DE SENESTE FEM ÅR. DEN 47-ÅRIGE FILIALDIREKTØR OG HANS TO ÅR GAMLE TREK, HAVDE VENDT AARHUS RYGGEN, OG VAR PÅ VEJ MOD NOGET NYT. - JEG HAVDE DET SELV LIDT UNDERLIGT, DA JEG ALTID HAR FØLT, AT DEN NATURLIGE VEJ FRA MÅRSLET ALTID VAR IND MOD AARHUS. JEG ER FØDT OG OPVOKSET I BRABRAND, SÅ TANKEN OM AT VÆRE FOR LANGT FRA AARHUS HAR ALTID SKRÆMT MIG EN SMULE, FORTÆLLER JOHNNY, OM DE TANKER HAN GJORDE SIG, INDEEN HAN SAGDE JA TAK TIL JOBBET SOM FILIALDIREKTØR I DANSKE BANK I ODDER.

Manglede fem arbejdsdage om ugen

De seneste fem år har han været filialdirektør i sit gamle hood, nemlig Danske Bank Aabyhøj, og i 2009 fik han også afdelingen i Brabrand under sig. Det betød tre arbejdsdage i den ene og to i den anden i løbet af ugen, og den situation var han ikke helt tilfreds ved. – Det betød i praksis, at jeg altid følte, at jeg manglede tre dage det ene sted, og to dage det andet sted, og efter fem år samme sted følte jeg, at tiden var inde til at prøve noget nyt. Det meddelte jeg så videre op i banken og fik besked om, at jeg skulle komme med nogle ønsker til, hvad jeg ville. Jeg foreslog tre steder, og Odder var et af dem. Så det kunne ikke være bedre, når nu vi ikke har en bank i Mårslet, smiler Johnny. Han er på det nærmeste gift med Danske Bank, da han siden 1987 har været ansat i koncernen.

Netværk åbner dørene

Vejen ind i det lokale erhvervsliv i Odder er sket gennem et erhvervsnetværk, hvor bankmanden deltager hver anden tirsdag. – Der er 29 virksomheder fra Odder med i netværket, og det har hjulpet mig rigtig meget som ny i byen. Odder er jo anderledes, end de andre steder jeg har været, som alle var en del af Aarhus. Men her i Odder kan jeg tydeligt mærke, at det er en selvstændig by, og vi betragtes som banken i byen. Allerede tredje dag kom jeg med i netværket, og selvom alle taler om netværk og netværksmøder, så er værdien af at skabe sig et netværk altså helt uvurderligt. Det gælder både forretningsmæssigt, men også på den private front bruger jeg de kontakter, jeg har knyttet gennem netværket, siger Johnny. Eneste ulempe ved deltagelsen er, at møderne starter 6.40, så cyklen bliver hjemme på Præstegårdsvej hver anden tirsdag.

Manden uden jakke

I Danske Bank i Odder er de 13 ansatte, og Johnny lavede rav i hierarkierne allerede første dag, han mødte på arbejde. – Vi sidder alle i samme rum, men filialdirektøren har altid siddet bagerst i lokalet. Det synes jeg var underligt, så jeg tog mit skrivebord og placerede det midt i lokalet, det er for mig mest naturligt, så kan mine kolleger jo se mig, og på den måde bliver jeg mere tilgængelig, pointerer han. De 13 rådgivere er delt op i to teams, og antallet af medarbejdere gør at der er god mulighed for sparring blandt dem. De to teams dækker alle aspekter af bankens områder, som bolig, pension og investeringer og rådgiver. Johnny selv har også stadig kunder. – Det er selvfølgelig min opgave at have helikopteroverblikket, men jeg vil også have kundemøder, selvom det undrer de ansatte. Men min stil er nok lidt mere jordnær, end man er vant til i bankverdenen. Til receptionen spurgte en kunde også forundret en af de ansatte, om ham den nye, var ham uden jakke? – men sådan er jeg. Det er også snart tre år siden, jeg droppede slipset, griner Johnny. Hjemme går der heller ikke mange minutter før arbejdstøjet er skiftet ud med sportstøj, når banken er lukket. For med utallige maratonløb bag sig, et hav af karate kampe og næsten daglige cykelture i de seneste to år, så har den nu 47-årig UNGE krop tilbagelagt mange tusinde kilometers motion.

Smadrede benene i motorcykelulykke

Johnny har hele livet været bidt af sport, men i 2007 blev der sat en foreløbig stopper for alt sport. Han var ellers kommet i sit livs form, og det kørte for ham både i karate dojoen og på løbeturene, men på en motorcykeltur endte han i asfalten og smadrede sine ben. – Jeg forsøgte at komme i gang igen både med løb og karate,



men der kom nye skader hele tiden. Som i 2010, hvor jeg i en karatekamp flækkede min menisken helt igennem. Det gav seks måneders pause fra alt, og min fysioterapeut Svend sagde, at hvis det skete igen, så ville jeg miste førligheden. Derfor blev jeg tvunget til at lytte efter en af mine mårsletvenner Peter Laursen, som i flere år havde forsøgt at få mig med i cykelklubben. Så der endte jeg. Jeg kan tydeligt huske første tur, hvor jeg kørte med kramper i både lår og lægmuskler, men jeg nægtede at give op, og jeg indeholder den fanden i voldskehed, som gør, at jeg kan æde mig selv, det har jeg ofte brugt i mine maratonløb, så jeg hang ved. Nu går det heldigvis bedre med at følge med de andre i klubben. Cykling er der, jeg kobler hovedet fra, og f.eks. i går kørte jeg 27 km på arbejde, og derefter 70 km med klubben, siger han.

Bank fra bankmand

Der er ikke nogen umiddelbar kobling mellem at stå i en dojo og sparke sin modstander i hovedet, og det at være bankmand, men alligevel er det ganske naturligt for Johnny, at gå i kamp iført sin gi – Jeg har også bokset i mine unge dage, og tanken om at kunne forsvare mig selv kan jeg godt lide. Karate er jo selvforsvar, og der er en enorm ro i karate. Når jeg står i dojoen så glemmer jeg alt andet, det er ren meditation, forklarer han. Hjemme i Mårslet bor han med sin kone Birgit og deres to sønner Martin og Mathias. De har dog kastet deres kærlighed på noget knap så hårdtslående, nemlig fodbolden. – Vi kom til Mårslet i 1998 helt uden relationer til byen, men i dag har vi et stort netværk via drengene. Det er samme forældrekreds gennem alle årene til både fodbold og i skolen, og det nyder vi, så mon ikke vi bliver her til vi skal pensioneres. Til den tid har jeg planer om at bo halvdelen af året i Spanien, for så bliver der for alvor tid til at cykle, griner Johnny.

Danske Bank Odder

Filialdirektør Johnny Laursen

Privat: Præstegårdsvej, Mårslet
Dir. Mail: jolau@danskebank.dk

**Banegårdsgade 8
8300 Odder**

Telefon: 45 12 56 80

mandag-onsdag og fredag:
10.00-16.00
torsdag:
10.00-17.30



ALT I FLISE ARBEJDE



FACADE RENOVERING



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



HVIDEVARE TERMINALEN PÅ HAVNEN



SOM OUTSIDER I EN BRANCHE HVOR KUNDERNE ER BLEVET VANT TIL AT KIGGE NØJE PÅ PRISERNE, OG SAMMENLIGNE PRISERNE VED FÅ KLIK PÅ NETTET, SÅ HAR ALLAN RANDRUP FRA HVIDEVARETERMINALEN HELE TIDEN MÅTTE GØRE TINGENE LIDT ANDERLEDES END DE STORE KONKURRENTER. SENESTE VELLYKKETE SATSNING ER SALG TIL STORE BYGGEPROJEKTER, SOM FX AAHUSENE PÅ SØREN FRICHS VEJ OG LIGHTHOUSE PÅ HAVNEN I AARHUS, HVOR VI I DAG HAR MØDT HAM. - GENNEM MIN DELTAGELSE I NETVÆRKET OMKRING BAKKEN BEARS OG AARHUS ELITE HAR JEG FÅET MULIGHED FOR AT BYDE IND PÅ NOGLE STORE OG MEGET SPÆNDENDE PROJEKTER. I AAHUSENE HAR VI INDTIL VIDERE LEVERET HÅRDE HVIDEVARE, SOM VASKEMASKINER OG TØRRETUMBLERE TIL DE FØRSTE FIRE BLOKKE. I LIGHTHOUSE SKAL VI LEVERE HÅRDE HVIDEVARE TIL 94 LEJLIGHEDER, OG HAR BUDT IND PÅ YDERLIGERE 140 LEJLIGHEDER, FORTÆLLER ALLAN.



“ I DAG KOMMER OTTE UD AF 10 MED EN SEDDEL PÅ ET PRODUKT, SOM DE HAR SET PÅ NETTET...”

Prisfanatiske kunder

De store projekter er nu blevet en integreret del af firmaet, som også omfatter en webshop. For ifølge Allan, så er kundernes forbrugsmønster ændret sig markant på bare fem år. – For bare fem år siden kom 80 % af kunderne ind for at kigge på f.eks. en ny vaskemaskine, og forventede at få en faglig vejledning i, hvad de skulle købe. I dag kommer otte ud af 10 med en seddel på et produkt, som de har set på nettet, og spørger hvad præcis den maskine koster hos mig. De er sikre på, at de har fundet præcis den maskine, som de har brug for, men de vise sten er ikke altid så vise, så vi forsøger, at guide dem i en anden retning, hvis vi kan se, at deres behov er anderledes. Det har givet en helt anden arbejdsdag i forretningen end tidligere, forklarer Allan. I disse dage er der fuld gang i salget af Weber grill og tilbehør, og i forretningen på Bredskiftevej 20 står et bredt Weber sortiment i udstillingen.

BIGA køkkener flytter ind i Hvidevareterminalen

Et andet usædvanligt skridt, som Allan har taget, er, at der 1. august flytter et køkkenfirma ind i forretningen. – Jeg har lavet en samarbejdsaftale med BIGA Køkkener fra Bjerringbro, som 1. august bygger et showroom i min forretning. Det samarbejde er også kommet i stand gennem erhvervsnetværket i Bakken Bears. Det betyder, at en kunde kan få både køkken, alt i hårde hvidevarer til køkkenet og selvfølgelig en Weber grill til terrassen i samme butik, smiler han. Det seneste år har Allan holdt igen med

annoncerne i de lokale medier, hvor han ellers var meget synlig med helsides annoncer i blandt andet Aarhus Onsdag, hvor han i flere år udfyldte bagsiden. Men i dag er markedsføringsbudgettet lagt helt om. – Jeg satser langt mere på sponsorater og deltagelse i netværksgrupper. Derfor er jeg med i TMG Tennis og TMG Fodbold, hvor mine børn spiller, for at skabe relationer den vej. Mine annoncer går ikke længere til aviserne, da jeg har erfaret, at der er langt mellem impuls køberne, som er drevet af annoncetilbuddene. Det er derimod langt bedre at gå efter netværkssalg, understreger han.

Hvidevareterminalen

V/ Allan Randrup Andersen

Bredskiftevej 20, 8210 Århus V

Salg af hårde hvidevarer og husholdningsmaskiner

Mærker: AEG, Miele, Brandt, Gorenje, Bosch, Siemens, Weber, Kitchen Aid m.fl.

www.hvidevareterminalen.dk



Pålægning af Beskyttelsesfolie

på f.eks.:

❑ Rustfrit stål

❑ Aluminium

❑ Lakerede emner

❑ Laminat

❑ Akryl

❑ Træ/møbelplader

❑ Kobber & messing

❑ Hurtig levering

❑ Til aftalt tid

❑ Også små serier

www.danvinyl.dk

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



HVIDEVAREBANDITTEN.DK
 UNDERLEVERANDØR TIL FOLKET
 TJEK OS PÅ TRUSTPILOT

THE NEW WAY TO DO TV

BeoPlay V1 er designet til dig og den måde, du lever på. Hæng det på væggen, lad det svæve frit i luften, stil det midt på gulvet – gør præcis som det passer dig. Du kan få det i to størrelser 32" og 40" – begge med kraftfuld stereolyd indbygget. Tilslut det til din Blu-Ray afspiller, spillekonsol og Apple TV, og styr det hele med én fjernbetjening.

BeoPlay V1: Vejl. pris fra 17.999,-.

Energiklasse C. Prisen afhænger af skærmstørrelse og valg af stand.

Blaabjerg Radio
 Nørre Allé 9, 8362 Hørning
 Tlf. 86924288
 info@blaabjerg-radio.dk

B&O PLAY

beoplay.com



→ *Få dine budskaber ud!*

Q-munikation
 v/ Claus Quiding

www.q-munikation.dk
 claus@q-munikation.dk
 20 96 76 69

OPLEV SOMMERENS
NYESTE PRODUKTER

GRUNDIG
OG FAIR!

WWW.SKINNERUP.EU

KØREKORT KORT OG GODT

22. MAJ I ÅR UDSENDT JUSTITSMINISTEREN
NYE RETNINGSLINJER FOR UNDERVISNING I TEORI,
NÅR DU SKAL HAVE KØREKORT.

SE REGLERNE PÅ WWW.SKINNERUP.EU

Det er ikke lovligt, udelukkende, at benytte computer eller Internet i undervisningen. Fremover skal du først have almindelig undervisning af din kørelærer på et hold, der efterfølgende, kan benytte computer som repetition af afholdt lektion. Kun i enkelte lektioner kan køreskolen benytte computer og skal da oplyse om hvilke.

Vi har øvelsen, vi har nemlig altid undgået forringelser i undervisningen, så det er nu du skal slå til.

Tilmeld dig et af holdene i år eller næste år på: www.skinnerup.eu
- eller se andre gode informationer på siden.

De nye regler kan du læse om her i §26, §26a og §27:
<https://www.retsinformation.dk/Forms/R0710.aspx?id=141880>

UD AT KØRE MED BJØRN ELLER BENT TRYGT OG GODT

TILMELD DIG INDEN DET ER FOR SENT.
DU KAN BEGYNDE 3. MDR. FØR DU BLIVER 18 ÅR

START

- | | |
|------------|------------------|
| ▶ 16. AUG. | KL. 17.00 |
| ▶ 4. SEP. | KL. 17.00 |
| ▶ 11. OKT. | KL. 17.00 |
| ▶ 30. OKT. | KL. 17.00 |
| ▶ 28. NOV. | KL. 17.00 |
| ▶ 10. JAN. | KL. 17.00 (2013) |
| ▶ 5. FEB. | KL. 17.00 |
| ▶ 7. MAR. | KL. 17.00 |

BJØRN'
KØRESKOLE I SYDBYEN

▶ **KØREKORT**

▶ **KORT OG GODT**

KVÆDEVEJ 54, KLD.
8270 HØJBJERG

MÅSKE OGSÅ
SNART I MAARSLET!

TELEFON:
2091 2724 - BJØRN
2327 3726 - BENT

EMAIL:
ba@skinnerup.eu

TILBUD
KR.600,-
RABAT PT.



Oplev vores nye banebrydende tv-koncept, **BeoPlay V1**, som sætter helt nye standarder for faldskærme. **BeoPlay V1** tilbyder fantastisk lyd og et væld af placeringsmuligheder.

BeoPlay V1: 17.999,-

Der er også vores nyeste legekammerat til din iPad **BeoPlay A3** - en smart billedrømmelignende højttaler til at placere din iPad i og få det optimale ud af dens lyd.

BeoPlay A3: 3.999,-

Er du fan af fleksibilitet, vil du elske **BeoPlay A8** - et komplet stereomusiksystem med et væld af muligheder. Stream din musik trådløst til systemet, eller sæt din Apple-enhed i docken.

BeoPlay A8: 8.499,-

Beolit 12 er et bærbart musiksystem, som fås i flere farver. Så uanset hvor du tager hen denne sommer, kan **Beolit 12** forvandle turen til en fest.

Beolit 12: 5.495,-

Kom ind i butikken og oplev de nye produkter.

beoplay.com

Blaabjerg Radio
Nørre Allé 9, 8362 Hørning
Tlf. 86924288
info@blaabjerg-radio.dk



Advokat: Advokatgruppen.	www.advokatgruppen.dk	Åboulevarden 31, 8000 Århus C. Telefon 70 10 13 30
Bank: Danske Bank Odder	www.danskebank.dk	Banegårdsgade 8, 8300 Odder. Telefon 45 12 56 80
Boliger: Claus Krøjgaard. Udlejning af erhvervsejendomme i Mårslet. Østjysk Bolig. Udlejning af nybyggede boliger i Mårslet	Mail: krojgaard@me.com www.oestjyskbolig.dk	Telefon 0034 67 66 15 289 Hasle Centervej 215, 8210 Aarhus V. Telefon 86 15 66 88
Dyrlæge: Aarhus Dyrehospital. Klinik, pension og hospital.	www.aarhusdyrehospital.dk	Viaduktvej 9, 8260 Viby. Telefon 86 28 27 88
Ejendomsrådgivere: DanBolig Beder. Din lokale ejendomsrådgiver bosat i Mårslet.	www.danbolig.dk	Byvej 4, 8330 Beder. Telefon 86 93 65 66
Forlag og forfattervirksomhed: Forlaget Gix. Børnebogsförlag. Per Straarup. Forfatter og foredragsholder.	www.skolix.dk www.perstraarup.dk	Frøkærparken 36, 8320 Mårslet. Telefon 86 72 25 27 Mølleparken 6, 8320 Mårslet. Telefon 51 22 81 69
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.	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.slagterzachodk www.coop.dk www.soul.dk www.terminalen.dk	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 Højballevvej 4, 8320 Mårslet. Telefon 70 70 20 35 Langballevvej 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
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. Tømrer- og Snedkerfirma Steen H. Laursen.	www.cinox.dk www.jpkol.dk www.kjer.dk www.kk-ventilation.dk www.jonaserichsen.dk www.murerfirmaet-maarslet.dk -	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
Industri: AK Industriteknik. Salg af rottespærre til udluftningskanaler. DANVINYL. Pålægning af beskyttelsesfolie. Dupont Plastic. Specialister i polyurethan. Nielsen Design Møbler. Producent af lænestole. SMINIPAC. Salg af beskyttelsesfolie. SVALK. Salg af beslag, gipsværktøj og fliseværktøj mm.	www.ak-industriteknik.dk www.danvinyl.dk www.dupontplastic.dk www.ndmobler.dk www.sminipac.dk www.svalk.dk	Præstegårdsvej 88, 8320 Mårslet. Telefon 25 30 43 38 Hørretvej 61, 8320 Mårslet. Telefon 29 86 35 45 Mejlbyvej 656, 8530 Hjortshøj. Telefon 86 99 94 77 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
IT: Signaturgruppen. Salg og rådgivning af digitale signaturer. Silverbullet - IT med omtanke	www.signaturgruppen.dk www.silverbullet.dk	Aabogade 15, 8200 Århus N. Telefon 70 25 64 25 Aabogade 15, 4., 8200 Århus N. Telefon 40 94 39 02
Kommunikation: Efoto. Portrætfotografering. Skolefoto. Lauritsen Foto. Lone Bøye Thuesen. Freelancejournalist. Overgaard Foto. Q-munikation. V. Claus Quiding. Pressemeddelelser og markedsføring.	www.efoto.dk www.lauritsenfoto.dk www.loneboyethuesen.dk - www.q-munikation.dk	Mårslet Byvej 20, 8320 Mårslet. Telefon 52 30 54 04 Gyldenkrønesvej 46, 8320 Mårslet. Telefon 40 55 24 35 Filmbyen 21, 4, 8000 Århus C. Telefon 50 56 54 25 Tingskovvej 50, 8320 Mårslet. Telefon 20 96 05 65 Oddervej 202, 8270 Højbjerg. Telefon 20 96 76 69
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. Peter Just. Opsøgende salg. Virksomhedsrådgivning. S-O Gruppen. Resultatorienterede procesforløb for virksomheder. Udviklingskonsulenterne A/S. Organisations- og ledelsesudvikling.	www.andersenmanagement.dk www.cadcase.dk www.coachingcreative.dk www.cuf.dk www.gaarsted-tu.dk www.eg-holm.dk www.peterjust.dk www.sogruppen.dk www.udviklingskonsulenterne.dk	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 Oddervej 202, 8270 Højbjerg. Telefon 20 12 03 09 Præstegårdsvej 11, 8320 Mårslet. Telefon 21 49 51 11 Silkeborgvej 781, 8220 Brabrand. Telefon 86 26 13 66
Køreskoler: Køreskolen i Sydbyen	www.skinnerup.eu	Telefon 20 91 27 24
Landbrug: Tandergård. Familien Munk Nielsen Testrupgård. Poul Rasmussen Tranbjerggård Jens Thomsen	- - -	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
Revisorfirmaer: Revision 2 A/S. Revisorfirma. Revisorfirmaet Steen B. Hansen	www.revision2.dk www.steenbhansen.dk	Vestre Kongevej 4-6, 8260 Viby. Telefon 87 44 87 44 Frederiksgade 34, 8000 Århus C. Telefon 86 20 27 00
Restauranter: Buonasera Mårslet Pizza Bar. Cafe Ziggy/Sidewalk Det Gamle Mejeri. Gourmet restaurant på Vilhelmsborg. Restaurant Pihlkjær. Økologisk gourmet restaurant.	www.maarslet-pizzabar.dk www.cafeziggy.dk www.detgamlemejeri.dk www.pihlkjaer-restaurant.dk	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
Service: Bedemand Henrik Riising. Din lokale bedemandsforretning.	www.riising.dk	Rådhusgade 16, 8300 Odder. Telefon 86 29 12 43
Sundhed og velvære: Fysioterapi Århus. Idrætssklinik og fysioterapi i DGI Huset. Jannie Arvad. Dansk akademi for kropsterapi. Tandlægerne i Mårslet	www.fysioterapi-aarhus.dk www.kropsakademi.dk www.tandlaegerneimaarslet.dk	Værkmestergade 17, 8000 Århus C. Telefon 40 40 05 15 Elkjærvej 36, 8230 Åbyhøj. Telefon 26 70 24 84 Hørretvej 16 B, 8320 Mårslet. Telefon 86 29 76 11
Telemarketing: Valeur A/S. Professionel telemarketing.	www.valeur.dk	Sønderhøj 48, 8260 Viby. Telefon 86 92 90 04

XF XJ XK

EVERY JAGUAR CAN DO THINGS MACHINES CAN'T.

A Jaguar. Not manufactured, but created. Powerful, agile and instinctive in everything it does. It'll make you feel different; it will make you feel alive. Feel it. Be moved.

And ask yourself: **"How alive are you?"**



JAGUAR XF
FRA KR. 699.000

I nær fremtid starter Terminalen Aarhus A/S byggeri af
NYT Jaguar & Land Rover bilhus



HOW ALIVE ARE YOU?



B

Forbrug 18,5 km/l ved blandet kørsel. Miljøklasse EU5. Co2-udslip fra 149 g/km. Pris fra 699.000 kr. inkl. moms. Priser er ekskl. leveringsomkostninger på 3.680 kr. Vi tager forbehold for trykfejl og prisændringer.

TERMINALEN AARHUS A/S

Grenåvej 337

8240 Risskov

Tlf.: 86 17 71 00