

## KOLOFON

Udgiver:

Q-munikation ApS

Piganavej 12

8320 Mårslet.

Redaktør:

Claus Quiding, claus@q-munikation.dk

Annoncer:

Rolf Schmidt Nielsen, rolf@8320erhverv.dk

Grafisk arbejde:

Søren Bo, sbgrafisk@grafisk.dk

Foto: Morten Overgaard, Nicky Bonne (forside og side 23), Mikkel Russel (side 12 og 13)

Tryk: Strandbygaard Grafisk.

Husstandsomdelt i postnummer 8320

Omdeling: U11 drengeholdet fra TMG Fodbold

Kontakt: 8320 Erhverv via [www.8320erhverv.dk](http://www.8320erhverv.dk)

Masser af liv i Mårslets erhvervsliv . . . . .	2
Tømrerfirma har bygget i Mårslet i 50 år . . . . .	4
Terrazzo er trend. . . . .	6
Frisørhuset sætter hårmoden i Mårslet . . . . .	8
Fredagsøl førte til møbelfirma . . . . .	10
Vil skabe en af Danmarks bedste restauranter i Mårslet . . . . .	12
11 års konstant fremgang. . . . .	14
Lokale kunder styrer SuperBrugsen. . . . .	16
Fyssen lærer dig at løbe rigtigt. . . . .	17
Gaarsted til lands, vands, i luften og ved whiteboard'et . . . . .	20
hjem.dk er Danmarks største net-butik . . . . .	22
Da det gode brød endelig kom til Mårslet . . . . .	26
Svend er forelsket i B&O . . . . .	28
De sjove revisorer . . . . .	31
Christian fra CINOX er made in Mårslet . . . . .	34
Manden i det sorte jakkesæt. . . . .	36
Sminipac beskytter det meste . . . . .	38
CADcase gør tegninger levende. . . . .	41
Slagter Zachos rådyrpaté er guld værd. . . . .	44
Laver man grammofonplader i Mårslet? . . . . .	46
Ren luft fra Mårslet . . . . .	48
Maler-Jonas spiller på hele paletten . . . . .	51
Bøger er det bedste . . . . .	54
Møbelgården satser på kvalitets møbler . . . . .	56
Murer-skeen er skiftet ud med mobilen. . . . .	57
Firmaerne i '8320 Erhverv'. . . . .	58

# TØMRERFIRMA HAR BYGGET I MÅRSLET I 50 ÅR



Den lokale tømrer Steen H. Laursen har i år 25 års jubilæum som tømrer i Mårslet.

Da vi forsøger at arrangere et interviewmøde gennem telefonen, er det tydeligt at høre, at stemmen i den anden ende er særdeles godt kendt i Mårslet.

"Jeg er i gang med at bygge et cykelskur oppe ved Lau og Margit, du ved, op ad Tandervej og så ind til højre til de nye huse, og så kan du se et stort sort tag, der ud for holder min bil, så kan du bare kigge forbi i løbet af formiddagen," siger stemmen, der tilhører byens lokale tømrermester Steen H. Laursen. Og det er ikke tilfældigt, at Steen er på fornavn med sine kunder, og har styr på, hvor de forskellige huse ligger i Mårslet, han har nemlig været inde i mange af dem i løbet af de 25 år, han har arbejdet i byen.

## Vi bliver her

Steen overtog tømrerfirmaet for fem år siden fra sin svigerfar Arne Andersen, som tilbage i 70'erne havde overtaget det fra sin far, så firmaets rødder går langt tilbage i Mårslets historie. "I mere end 50 år har firmaet fungeret som tømrer her i Mårslet, og det har vi også tænkt os at fortsætte med. Vi har stort set kun opgaver i Mårslet, Beder

og Malling, og det passer mig rigtig fint, længere vil vi ikke væk," fortæller Steen. Han har for øjeblikket to ansatte, hvoraf den ene er lærling, og der er ingen planer om, at det skal ændres. "Jeg har det godt med, at jeg selv er med i alle opgaverne, så jeg holder fast ved det koncept, vi har nu med en god fast kundekreds, og så tager vi selvfølgelig imod alle de nye kunder, der kommer til byen for tiden," understreger Steen.



*SFO Trekanten får lavet brændeskur*

## Nye huse giver arbejde

Selvom han ikke har været en direkte del af den store udbygning i byen, så falder der masser af arbejde af til ham. "Når folk først er flyttet ind i deres nye hus, så går der ikke længe, før de finder ud af små ting, som ikke fungerer, eller noget de mangler som tilbygninger, skure, døre, carporte eller

lignende, og så ringer de til os. Så jeg er glad for de mange nye huse, vi har fået til byen," siger Steen, som selv er bosat i Malling.

## Nej tak til hjemmeside

Da Magasinets udsendte spørger til en hjemmeside adresse, vi kan linke til, ryster Steen blot på hovedet og udbryder, "hjemmeside har jeg ikke, nej - mine nye kunder ringer, fordi de har fået mig anbefalet af nogle af de nuværende kunder, og sådan vil jeg gerne fortsætte med at have det. Jeg reklamerer heller ikke, kun de steder hvor jeg samtidig kan støtte noget af det lokale liv," siger han, og henviser til at firmaet blandt andet støtter TMG og Mårslet Bladet.

## Kirken og skolen

Foruden de mange private kunder, har Steen en del opgaver for firmaerne og de offentlige institutioner i byen. Den lokale tømrer har dog to større faste kunder, nemlig kirken og skolen i Mårslet. Her laver de service og renovering. "Alle de ting som pedellen ikke selv kan ordne, kommer vi og laver. Senest var vi med til at installere de nye pavilloner i skolegården," fortæller Steen, inden arbejdet går videre med opførelsen af cykelskuret hos Lau og Margit.

### Fakta:

Laver alt tømrer- og snedkerarbejde

Renoveringer og tilbygninger

Adresse: Testrupvej 101

Ansatte: 2

Har eget værksted i Testrup

Telefon: 20 11 32 26 – 86 29 29 50

Hjemmeside: NEJ

Ejer: Steen H. Laursen.



Tømrer – og Snedkerfirma  
Steen Hasse Laursen  
Tlf. 86292950 - 20113226  
Værksted: Testrupvej 101, 8320 Mårslet



# hjem.dk

Alt til bolig og have

hjem.dk har altid de bedste priser på kvalitetsvarer til din bolig, men nu får læserne af '8320 Erhverv' mulighed for yderligere 5 % rabat på alle varer på hjem.dk.

Når du bestiller via hjem.dk, skriver du **8320** som rabatkode, og de 5 % rabat fratrækkes prisen. Det gælder også tilbuddene i denne annonce.

Ved køb af et af nedenstående tilbud får du samtidig et Gavekort på 1 uges gratis leje af ferieejendom i Spanien!!

## Roomba 560 robotstøvsuger

Vend hjem til friskt rengjorte gulve – hver dag!

Roomba 560 er en avanceret robotstøvsuger, der rengør når og hvor, det er mest hensigtsmæssigt for dig.

Levering: 1-3 dage.

**3.298,-kr.**

spar 400,- kr.



## Havemøbelsæt i hårdtræ

Her og nu salg! Spar 50 %.

Flot havemøbelsæt i hårdtræ. 2 stk. havestole med armlæn, 3 pers. havebænk og havebord.

Levering i Mårslet: 1 dag.

**2.499,-kr.**

før 4.995,- kr



# TERRAZZO ER TREND



I halvfjerdserne og firserne kunne det ikke gå hurtigt nok med at få brækket terrazzogulve op på badeværelserne i de danske lejligheder og parcelhuse og i stedet erstatte det med klinker og fliser. Men i dag er tendensen helt anderledes hos arkitekterne, nu skal terrazzoen tilbage i badeværelserne på de nye huse. Den trend kan et lokalt Mårslet firma nu lukrere på.

KJER terrazzo har rødder tilbage til terrazzoens hjemland Italien, og manden bag firmaet Peter Kjer lægger ikke skjul på, at det italienske håndværk er et kald for ham. "Min oldefar kom til Danmark fra Italien i 1880. Han var hyret til at lave terrazzogulve i Glyptoteket i København. Han blev hængende og fik familie i Danmark og fortsatte med at lave terrazzo. Arbejdet med terrazzoen har altid haft min interesse, selvom jeg har gået en del omveje, inden jeg nu er endt her,"

fortæller Peter Kjer. Han har budt indenfor i det nybyggede hus i Mårslet, hvor Peter, hans kone Birgitte og datteren Ella flyttede ind i december 2006, men allerede er på vej væk fra igen, da familien snart flytter ind i et af Casa Futura husene på Mustrupvej.

## Fra koncertarrangør til håndværker

Peter startede firmaet i august 2007, og målet var fra starten, at kvalitet og super god kundeservice skulle være i fokus. "Terrazzo er et håndværk og et kvalitetsprodukt.



Det er langtidsholdbart, æstetisk og stærkt, så det skal mit arbejde jo også gerne afspejle. Derfor giver jeg mig altid god tid til at snakke med kunderne og afsætter tilpas tid til at udføre arbejdet, så kunderne trygt kan regne med, at når jeg lover et stykke arbejde færdigt til et givent tidspunkt, så er det færdigt på det aftalte tidspunkt,” understreger Peter.

På trods af at terrazzoen altid har tiltrukket Peter, så gik første del af arbejdslivet i en helt anden retning. Efter en uddannelse fra Handelshøjskolen i Århus var Peter med

terrazzo, inden vi flyttede tilbage til Jylland,” fortæller Peter.

### Terrazzo på gulvet og bordet

Nu er den 39-årige terrazzomand så klar til at servicere hele Østjylland. ”Jeg er en af de eneste i hele Østjylland, der arbejder med terrazzo, så jeg er nu i fuld gang med at oparbejde en kundekreds bestående af murere, arkitekter men også private kunder, og jeg glæder mig til at folk fra Mårslet også ringer for enten at få frisket deres gamle

tilføjer, at et andet vigtigt parameter er, at terrazzoen skal blandes med kærlighed, og det bliver den hos mig, siger han med et stort smil. Den nybagte firmaejer er særdeles aktiv i fritiden, hvor det bliver til masser af løb. Han har gennemført adskillige maratonløb, og har planer om endnu flere, men favoritten er stadig Århus 1900's stafetrute, som tilbagelægges, så ofte tiden tillader det.



til at starte en IT virksomhed op, som han forlod efter syv år. Derefter arrangerede han velgørenheds-koncerter og events. Som i så mange andre historier kommer der også her en pige ind fra siden og skubber til ens planer, så da Birgitte og Peter mødte hinanden, fik hun ham med til København, hvor Peter fik arbejde som marketingsmedarbejder i DGI Byen. Men efter kort tid kom lysten til at forfølge den gamle drøm om at blive terrazzomand. ”Jeg kedede mig med kontorarbejdet, og ville hellere ud at bruge mine hænder. Så jeg tog telefonbogen og ringede til et par firmaer, der lavede terrazzo. Det gav bonus, og næste dag var jeg ansat som arbejdsmand. Der arbejdede jeg i 2½ år med alt inden for

terrazzogulv op eller vil have lagt et nyt,” siger Peter. Reparation og afslibning af eksisterende gulve er en af de opgaver, Peter oftest er ude på, men også nylagte gulve og bordplader er en del af arbejdsopgaverne i firmaet. Alt terrazzo bliver blandet af Peter selv og lavet helt fra bunden. Kunderne er selv med til at bestemme farverne. ”Det terrazzo man kender fra 60'erne, er det klassiske med sort og grå marmorskærver i, men i dag blander vi jo alverdens farver i cementen, så man får det farvespil, der passer til resten af inventaret i rummet. Fordelen ved terrazzogulve er, at det er meget lettere at vedligeholde, og man slipper for fuger, som hurtigt bliver grimme,” fortæller Peter og

#### Fakta:

- [www.kjer.dk](http://www.kjer.dk), Telefon: 30 31 97 10
- På [kjer.dk](http://kjer.dk) kan du selv lave digitale visualiseringer af farvekombinationer på gulve og bordplader
- Terrazzo består af knuste marmorskærver blandet i cement
- Stort set alle terrazzogulve kan slibes ned og olieres så det igen ser ud som nyt
- På [kjer.dk](http://kjer.dk) kan du finde priser på bordplader
- Et terrazzogulv er let at vedligeholde og holder mindst 30 år
- Terrazzo er miljøvenligt
- Ejer: Peter Kjer.



# FRISØRHUSET SÆTTER HÅRMODEN I MÅRSLET

Salonen på Tandervej er leveringsdygtig i hårmode til både de unge og de ældre.

30 måneder gik der, fra Lene Jensen besluttede at starte frisørsalon i Mårslet, inden hun i 2004 endelig kunne slå dørene op og byde mårsletterne indenfor i byens dengang eneste frisørsalon. "Det var sørme ikke nemt at finde et erhvervslokale i Mårslet. Gennem 2½ år forsøgte vi at finde egnede lokaler i Mårslet, og vi gik endda rundt og bankede på døre hos folk og spurgte, om vi kunne leje et lokale. En dag kom vi tilfældigt i snak med tandlæge John Grege, og han fortalte, at de skulle flytte lokaler, og så kunne vi leje bygningen her, der er ejet af pizzeriaets ejer Javan," fortæller Lene Jensen, der er udlært frisør i 1998.

## Bestilte tid i supermarkedet

I 2004 kunne Frisørhuset så endelig starte op, og fra begyndelsen var der fuld gang i salonen. Lene havde en del kunder med sig fra tidligere jobs, hvor hun havde arbejdet i Odder, Tranbjerg og senest i Beder, hvor hun også boede sammen med sin mand Thorbjørn og deres to børn. At det lige var i Mårslet, at Lenes salon skulle ligge, var ikke tilfældigt. "Det var jo tydeligt for enhver, at grundlaget var til stede for en salon i Mårslet, da der jo ikke var nogen i forvejen. Og så kunne jeg godt lide, at jeg ikke var bosat i byen. Da jeg arbejdede i Beder, blev jeg ofte stoppet af folk nede i supermarkedet og spurgt til råds om folks hår, eller fordi de ville bestille en tid, det er jeg fri for nu, og det er ganske rart. På den måde bliver vi heller ikke byens sladdercentral, som man ellers oplever hos frisøren i andre mindre byer. Så det er ikke hos mig, at man kan komme og få de seneste

nyheder fra byen," siger Lene med et stort grin. I dag bor hun med familien i en gammel brugs lidt uden for Hou.

## Træner Thorbjørn skaffede kunderne

Mårslet var dog ikke helt ukendt for Lene og familien. Hendes mand Thorbjørn er et kendt ansigt blandt byens drenge. Han var i en årrække træner i TMG Fodbold og populær hos både drengene og deres forældre. "Det gav helt sikkert nogle kunder i starten, at jeg var Thorbjørns kone, og der kommer stadig mange af drengene og bliver klippet," fortæller hun. I de første to år var Lene alene i salonen, men da arbejdspresset blev for stort, valgte hun at ansætte en af sine tidligere kolleger, Dorthe. "Jeg havde alt for travlt i det første år. Det betød, at jeg ikke havde tid til at svare telefonen, og kunderne skulle vente over 14 dage, før de kunne få en tid, og det var jeg



ikke tilfreds med. Samtidig er det også utrolig dejligt at have fået en kollega, som jeg kan snakke med," fortæller Lene.

### Akut tider er muligt

Den ekstra frisør i Frisørhuset har haft den betydning,

at kunderne nu kan få tid med meget kort varsel. "Nu stikker folk lige hovedet ind ad døren og spørger, om de kan blive klippet med det samme, og det sker, at vi lige har et hul i kalenderen. Det er rart både for os og for kunderne, at vi nu har mere tid, og det er præcis sådan, jeg gerne vil have, at salonen skal køre," understreger Lene, som nu også kan nå at ordne de praktiske ting i salonen og regnskaberne i åbningstiden, så nu er der blevet mere tid til familien. Der er selvfølgelig stadig perioder på året, hvor der er ekstra travlt, fx ved konfirmationstid og andre højtider, hvor tidsbestilling er nødvendig, hvis man vil være sikker på en plads i frisørstolen.

### Mårslet-drenge med stilet hår

For tiden er salonen besøgt af Mårslet-drenge i alderen 10-16 år, de kommer ind for at købe en helt speciel voks til deres hår. "De unge drenge er helt vilde i øjeblikket, nogle af dem går mere op i deres hår, end mange af pigerne gør. De skal alle købe Id-vox, så det bestiller vi hjem i store kasser for tiden. I mange år har drengene været fuldstændig ligeglade med deres hår, men det mønster er sandelig

vendt, og de er nu meget bevidste om, hvordan det skal sidde," fortæller Lene. Kunderne i salonen er spredt over en bred kam, som man siger i de kredse, hvor de yngste er fra 1 år og de ældste er over 90 år gammel. "Som frisør er det en faglig udfordring at spænde over alle aldre og genrer. Det hjælper os til hele tiden at holde de forskellige ting vedlige, så vi er glade for de mange forskellige slags kunder," siger Lene.

### Inspirationskurser i Frisørhuset

I løbet af i år vil Lene afholde forskellige inspirationsaftener med udgangspunkt i hudpleje og make-up. "Det er hyggeligt at mødes med kunderne på en anden måde, end når de blot sidder i stolen. Så når vi har samlet 10-12 stykker, så holder jeg en inspirationsaften, hvor man kan få vejledning i make-up og hudpleje, så hvis man vil med, skal man bare ringe," siger Lene, og mon ikke at der også sniger sig et par gode råd ind om hårmode.

#### Fakta:

[www.salonhuset.dk](http://www.salonhuset.dk) (Jo det er rigtigt)

Tidsbestilling på telefon: 86 29 00 86

Frisørsalon til både børn, unge, mænd og kvinder i alle aldre

Udvalgte produkter i Frisørhuset: Paul Mitchell, Sebastian,

Goldwell, Cutrin

Adresse: Tandervej 3, 8320 Mårslet

Ejer: Lene Jensen.

## MØBELGÅRDEN MÅRSLET



**KVALITETS  
LÆDERMØBLER  
KLASSISKE MODELLER  
TIL LAVE PRISER**

**Møbelgården Mårslet • Langballevej 29 • 8320 Mårslet  
Tlf. 2840 8420 • Tir-fre: 13 - 18 • Lørdag: 10 - 17**

# FREDAGSØL FØRTE TIL MØBELFIRMA



De to møbelproducenter på stolelageret i Mårslet

Hos Nielsen Design Møbler var en uforpligtende snak over en fredagsøl årsagen til, at firmaet blev stiftet.

Som så ofte før sad Stig og Rolf en fredag og diskuterede verdenssituationen over en fredagsøl på Rolfs kontor, da snakken pludselig endte i en god idé. "Vi sad en eftermiddag og snakkede, og så kom ideen til at blive møbelproducenter," fortæller Stig Loft Nielsen, der er den ene af de to Nielsen'er i firmaet. Den anden Nielsen er Rolf Schmidt Nielsen fra Sminipac. Som altid er der langt fra idé til virkelighed, og det var også tilfældet her. "Stig har en masse kontakter i møbelbranchen gennem tidligere ansættelser på forskellige møbelfabrikker, så vi fik hurtigt en klar ide til, hvordan vores koncept skulle være. Men derfra og så til at få de første stole i salg, var der et stykke vej," fortæller Rolf Schmidt Nielsen.

## Rettigheder til populær stol

De to iværksættere købte i 1999 rettighederne til Bern stolen, en af Danmarks populære lænestolsmodeller, fra møbelproducenten Reflex. Ideen var at få produceret stollene i et af de østeuropæiske lande og så selv polstre og samle dem hjemme i Mårslet. Men opgaven med at finde den rette leverandør af stollene skulle vise sig at blive sværere end ventet. "Vi faredede rundt til diverse møbelmesser i udlandet for at finde en møbelfabrik, som vi kunne få til at producere stollene. Det var selvfølgelig afgørende, at de kunne levere et ordentligt produkt, som vi kunne stå inde for. Men selvom mange firmaer havde gode intentioner om, at de kunne producere dem for os, så har vi desværre oplevet, at når det kom til stykket, har de ikke kunnet levere," fortæller Stig Loft Nielsen, der har mere end 25 års erfaring inden for møbelbranchen både som møbelpolstrener men også som sælger.





### Nielsen sælges hos de største møbelkæder

I dag er det lykkedes at lave en god aftale med en polsk møbelfabrik, som nu leverer stel til firmaet. Stolene bliver hele tiden udviklet med

nye modeller og udgaver. Nielsen Design Møblers produkter bliver solgt hos bl.a. Idé Møbler, Smag&Behag, Hansen Møbler, DanBo Møbler og en lang række selvstændige møbelforretninger i både Danmark og Norge. Og så selvfølgelig hos Møbelgården i Mårslet.

### Lækre havemøbler

Firmaet satsede i starten kun på Bern-stolen, men andre produkter er nu kommet med i sortimentet. "Under en af vores utallige ture rundt på møbelmesser faldt vi over nogle havemøbler, som vi absolut måtte have. Så nu er vi klar til den kommende sæson med dyre og eksklusive havemøbler," fortæller Rolf Schmidt Nielsen. Samtidig har firmaet tilføjet modulreoler på produktlisten, og de satser på at kunne tilføje endnu flere interessante produkter til firmaet i de kommende år.

#### Fakta:

[www.ndmobler.dk](http://www.ndmobler.dk)

Producent af Bern stolen

Salg af havemøbler og modulreoler

Stiftet i 1999

Ejere: Stig Loft Nielsen og Rolf Schmidt Nielsen.



### Lad os vise dig magien!

Bang & Olufsens produkter er ikke bare stereoanlæg og fjernsyn. Det er en måde, hvorpå man lever og indretter sig med lyd og billede. Her i butikken er vi to dedikerede Bang & Olufsen medarbejdere, som kan vise dig magien og betjeningskomforten i Bang & Olufsens produkter. Vi kan hjælpe dig med at omsætte dine ønsker og behov til en individuel Bang & Olufsen løsning, der passer perfekt til dig og dit liv.

Kort sagt tilbyder vi:

- Præsentation og demonstration.
- Rådgivning og projektering.
- Finansiering, forsikring og montering.

Vi glæder os til at se dig!

BANG & OLUFSEN 

**Blaabjerg**  
**RADIO**  
AUT. BANG & OLUFSEN FORHANDLER  
Butikscentret • Nørre Allé 9 • 8362 Horning  
Tlf. 86 92 42 88

[www.bang-olufsen.com](http://www.bang-olufsen.com)

# VIL SKABE EN AF DANMARKS BEDSTE RESTAURANTER I MÅRSLET

To unge kokke laver madkunst i Det Gamle Mejeri på Vilhelmsborg.

Søren Juul Jakobsen og William Jørgensen ville bevise, at et restaurantkøkken ikke behøver være et stort kaos med råben og skrigen og tilsvining af hinanden, derfor besluttede de to barndomsvenner for tre år siden at købe restaurant Det Gamle Mejeri på Vilhelmsborg. "De steder vi har arbejdet før, har der altid været en frygtelig råben og skrigen i køkkenet. Det er helt unødvendigt, og derfor besluttede vi, at sådan skal det ikke være her hos os. Allerede nu er det rygtes i branchen, at det er et fedt køkken at være ansat i, da tonen er god, og vi giver os tid til at tilberede maden," fortæller Søren. De to indehavere har trods deres unge alder, 29 og 31 år, allerede været ansat på nogle af Danmarks bedste restauranter. De har blandt andet arbejdet på Svinkløv Badehotel, Sophiendal Gods, Cafe Ketchup og Molskroen, inden de slog sig ned på Det Gamle Mejeri.

## Den nye Søren

Restaurant Det Gamle Mejeri var lukket i et år, efter den tidligere ejer Søren Pedersen havde overtaget Norsminde Kro, og navnesammenfaldet har skabt en del forvirring. "Jeg er ofte blevet ringet op af folk, som tror, at jeg er den tidligere ejer, så det har krævet lidt tid at få folk fortalt, at det nu er en ny Søren, der har restauranten," fortæller Søren. I den lange periode hvor der var lukket, gik en del lokale kunder forgæves, og det fik de to nye ejere også at mærke i starten. "Der kom ingen kunder i starten, alle troede her var lukket, så vi var mest håndværkere i de første uger, og havde god tid til at sætte det hele i stand. Men en dag kom der pludselig et par ind for at spise frokost, men vi havde været i gang med at male i flere timer, så vi lå

begge og sov middagslur her i sofaen i vores malertøj," griner William.

## Fem ud af seks stjerner

Parret fik dog deres frokost, og fra den dag er det kun gået fremad, og kundekredsen er stille og roligt blevet udvidet. En måned efter åbningen var en anmelder fra Århus Stiftstidende på besøg, og på trods af at de nystartede kun havde én hylde med varer på i køleskabet, fik de serveret så god en middag for anmelderen, at de fik fem ud

af seks stjerner i anmeldelsen. Det var startskuddet, og anmeldelsen sendte en del kunder fra Århus ud til Det Gamle Mejeri. "Det er både godt og ondt, at vi ligger herude. Folk fra Århus synes, der er langt herud i vintermånederne, hvorimod mange par synes, det er de perfekte omgivelser at holde bryllup i. Vi har langt flere selskaber, som bryllupper, konfirmationer og fødselsdage, end vi havde forventet, da vi startede op," siger Søren. De to restauratører forsøger altid at give gæsterne til de store selskaber en følelse



Foto: Mikkel Russel



Foto: Mikkel Russel

af, at de er på a la carte restaurant. "Selvom vi laver mad til 80 mennesker på samme tid, så skal gæsterne have en god oplevelse," understreger Søren, der allerede har masser af bryllupper i ordrebogen for 2008.

### Spis frokost på Mejeriet

Næste indsats bliver at få mere gang i frokostgæsterne. "Vi kunne godt tænke os endnu flere gæster i restauranten til frokost, hvor man som lokal sagtens kan smutte forbi til frokost eller frokostmøde med en moderne sildeplade eller en omelet. Vi vil jo gerne have noget liv herude gennem hele ugen, så det ikke kun bliver i weekenden. Måske bliver folk lidt skræmte af de hvide duge på bordene, men det skal man ikke blive, her er plads til alle, og priserne er ikke dyrere end på cafeerne inde i Århus," siger William.

### Danmarks bedste restaurant

Ejerne havde fra starten to klare mål for deres restaurant. Det ene var, at Det Gamle Mejeri skulle blive blandt Danmarks bedste gourmetrestauranter, og samtidig skulle køkkenet være Danmarks bedste arbejdsplads. "Vi har sat os store mål, og vi ved godt, at vi skal være tålmodige, men vi knokler for at skabe resultater og allerede nu efter kun tre år, føler vi selv, at vi er meget tæt

på at have den perfekte restaurant," fortæller William. De kalder sig selv for fleksible gourmetkokke, da de lytter til kundernes ønsker, men samtidig vil de også udfordre folk og skubbe dem over, hvor de synes, det er sjovt.

### Råvarerne kommer fra Paris

Det Gamle Mejeri får friske råvarer hjem fra Paris hver onsdag, og råvarerne er ifølge de to ejere et punkt, hvor de aldrig går på kompromis. "Det er superkvalitet, det vi får fra Frankrig, og det kan ikke købes bedre i Danmark. Fjerkræet er helt frisk med hoved og det hele, østers, kammuslinger, salater og frugter er perfekte, og det er ikke for at være snobbet, for vi køber også lokale sæsonvarer. Faktisk bidrager Vilhelmsborgskoven med en del ingredienser, for her er vi ude at samle fx syre og hyldebær," fortæller William. Der bliver kræset om retterne i køkkenet, og som Søren udtrykker det, så tager man sig ekstra sammen som kok, når man selv er inde og servere maden for gæsterne. "Det er altså ikke sjovt, hvis man hver gang skal tage en dyb indånding, inden man skal ind til gæsternes bord og servere maden, fordi man er flov over det, der er på tallerkenen. Jeg tror, det ligger i generne, om man er serviceminded, og det er vi begge. Vi har simpelthen en medfødt og

indre lyst til at servicere folk og give dem en gastronomisk oplevelse," siger han, og håber at mange fra Mårslet kigger ind, for nu skal man ikke længere være i tvivl om, hvorvidt der er restaurant i Det Gamle Mejeri, for det er der og endda en rigtig god en af slagsen.

#### Fakta:

[www.detgamlemejeri.dk](http://www.detgamlemejeri.dk)

Bordbestilling på telefon 86 93 71 95

#### Åbningstider:

Onsdag – Søndag fra kl. 12.00

#### Adresse:

Bedervej 101, Vilhelmsborg, 8320 Mårslet

Tilbyder: A la carte, Selskaber, Bryllupper, Fester, Møder, Konferencer, Vinsmagninger, Kokkeskole og Mad ud af huset

Restauranten har plads til 40 gæster

To unikke selskabslokaler med plads til 40 og 80 gæster

Mulighed for overnatning

Ansatte: Fire kokke, en tjener og 12

deltidsansatte

Ejere: Søren Jakobsen og

William Jørgensen.

# 11 ÅRS KONSTANT FREMGANG



Mårslets lokale supermarked har kun oplevet positive tal på bundlinjen siden 1997.

Det kan godt være, at SuperBrugsen er en del af Coop Danmark og dermed i ledtog med alle landets Fakta-butikker, IRMA'er, Kvickly'er og de andre Brugsforretninger men trods det, så er Mårslet og Omegns Brugsforening en selvstændig forretning ejet af foreningens medlemmer. "Hver gang vi tjener en krone, så ender den på foreningens bankkonto, det er ikke som næsten alle de andre butikker i Coop, der hvert år skal aflevere deres overskud til en fælles konto hos Coop. Så der er noget ved at handle lokalt her i Mårslet, for ejerne er faktisk de mange medlemmer, vi har her i byen, og den tanke kan jeg godt lide," fortæller Jesper Nielsen, som på 11. år er ansat som uddeler i SuperBrugsen. Han har det fulde ansvar for, at butikken kører og ser ud, som den skal, og nye tiltag

kommer oftest fra Jesper eller en af de andre ansatte i butikken. "Når vi får gode ideer til fx indretning af butikken eller andre tiltag, så er fordelene, at vi blot skal drøfte tingene med vores egen bestyrelse, da vi selv har penge på kontoen til sådanne ting. Andre butikker skal ansøge hovedkontoret hos Coop og på den måde forsøge at få midler til nye tiltag. Så vores proces er slet ikke så lang, og chancerne for at vi kan få bestyrelsen med på ideerne, er normalt også ret gode," griner Jesper og understreger, at han har et rigtig godt samarbejde med bestyrelsen.

## Ejerne stiller store krav

Når man hver dag har ejerne rendende rundt i butikken, betyder det også, at kravene til forretningen er ret store. "Vores kunder har langt større krav til vores produkter og butik end kunderne i fx en discountforretning. Der er man som kunde ikke så kritisk, hvis nogle varer er udsolgt, eller frugterne ikke

er helt friske. Den går ikke her hos os, så får vi det straks at vide, og sådan skal det også være, det har jeg det fint med," siger Jesper Nielsen. Han er kommet i Mårslet gennem hele sit liv, da hans bedsteførelde boede i byen. Men selv flyttede han først hertil i 1997 sammen med sin kone Helle, da han fik tilbudt stillingen som uddeler i SuperBrugsen. "Vi havde ellers besluttet os for at slå os ned i Rask Mølle ved Horsens, hvor jeg var ansat som uddeler i Brugsen, men så kom muligheden for at komme til Mårslet, da stillingen som uddeler blev ledig, og den søgte jeg," fortæller Jesper Nielsen. Han har været ansat hos Coop eller FDB, som det hed før, siden han gik i lære i Solbjerg Brugs lige efter 9. klasse. Og på vejen mod Mårslet har han krydset Brugsen i Hørning, Hjortshøj, Harlev, Herredsvej, Rask Mølle og Kvickly i City Vest.

# HOS SUPERBRUGSEN

## Nye kunder kræver nye varer

I SuperBrugsen kan de mærke, at de mange nye kunder i byen skal se forretningen an, inden de bliver faste kunder. De skal lige vænne sig til, at man godt kan handle lokalt uden at gå glip af noget. Og antallet af nye familier i byen har allerede haft en afsmittende effekt på varesortimentet i Brugsen. "I løbet af de næste par måneder udvider vi med dobbelt så mange økologiske varer. Vi kan klart mærke en øget

om, at vi fremover vil sætte endnu mere fokus på vores profilmråder, økologi, fersk kød, vin, og frugt og grønt. Det er de områder, hvor vi kan give mårsletterne gode fødevarer og distancere os fra discountbutikkerne," fortæller Jesper Nielsen. Og netop kampen mod SuperBrugsens nabo og Coop-kollega Fakta har været et omdiskuteret emne i Mårslet Brugs. "Da vi fik nyheden om, at de ville bygge en Fakta lige ved siden af os, satte det selvfølgelig en masse tanker i gang, og vi

## Stærkt hold

SuperBrugsen har i dag 25 medarbejdere ansat, det er en blanding af unge fra Mårslet, slagtere og butiksuddannede. "Vi har et utrolig stærkt hold for øjeblikket, og jeg lægger stor vægt på, at der altid er mange på arbejde. Folk skal altid hurtigt kunne finde en medarbejder, som de kan spørge om hjælp, hvis de har brug for det," siger uddeleren.

## Til fodbold hos de hvide og de gule

Chefen selv har en del flere timer end de andre ansatte, men der bliver dog tid til at tage sønnerne Mikkel og Daniel med til fodboldkamp på stadion, hvor Jesper har fulgt De hvide i mange år. Selv har han været aktiv fodboldspiller i TMG siden 1979, og i dag er han målmand på et af TMG's mest populære oldboyshold nemlig FC Kildevang. Når tiden ikke bruges på fodbold, så er vin Jespers store passion, og han holder sig opdateret på det område ved at deltage i vinkurser og prøvesmagninger, så mårsletterne kan få et bredt og varieret udbud af vin fra SuperBrugsens vinafdeling.



Uddeler Jesper Nielsen og formand Lars Berggreen Rasmussen er i gang med at udvikle butikken

efterspørgsel på økologiske varer, og den er vi klar til at indfri. Der er bestilt nyt inventar, og der bliver masser af produkter fra bl.a. Urtekram, og vores udvalg af økologiske frugter er fuldt udbygget nu," fortæller Jesper Nielsen. I dag er 80 % af alt mælk der sælges i butikken økologisk.

## Nye planer på vej

Både bestyrelsen og ledelsen i butikken pusler i øjeblikket med store planer for ombygning af butikken. "Vi har nogle planer i tankerne, som vi nu undersøger mulighederne for at føre ud i livet. Det handler

var spændte på, om det ville kunne aflæses i vores omsætning. Men det mærkværdige er, at det kun har haft positive konsekvenser for os. Nu kan kunderne se, at kvaliteten hos os er i orden, og det at man i Mårslet nu har to alternativer at vælge imellem, har bevirket, at flere handler i byen. De fleste handler jo begge steder, og ved, at vi er bedst på nogle områder, og Fakta kan noget andet," forklarer Jesper Nielsen, og tilføjer at der kun var omsætningsnedgang i to uger i forbindelse med Faktas opstart, derefter steg omsætningen i forhold til tidligere år.

## Fakta:

[www.superbrugsen.dk](http://www.superbrugsen.dk)

### Adresse:

Hørretvej 12  
8320 Mårslet

### Telefon:

8629 0500

### Ansatte: 25

### Åbningstider:

Mandag - Fredag: 09.00-19.00.

Lørdag: 08.30 - 17.00.

1. søndag i hver måned: 10.00-17.00.

### Øko-butik.

### Udbringning af varer.

OK Tank. Døgnåbent.

Uddeler: Jesper Nielsen

# LOKALE KUNDER STYRER SUPERBRUGSEN

Byens lokale SuperBrugs styres af en folkevalgt bestyrelse med repræsentanter fra Mårslet.



SuperBruggsen i Mårslet er ejet af kunderne, og det at butikken er forenings-ejet, har ifølge formanden Lars Berggreen Rasmussen masser af fordele for lokalsamfundet. "Det er efterhånden ret unikt, at en Superbrugs er ejet af medlemmerne. I alle de andre byer omkring Mårslet er det Coop, der er ejere, men her holder vi stadig liv i den snart 125 år gamle brugsforening. Fordelen ved at vi er en selvstændig butik, er, at vi kan lave alverdens lokale arrangementer uden at skulle spørge nogen om lov. Senest har bruggsen lavet et samarbejde med gruppen bag Multihallen, hvor der sælges øl fra Århus Bryghus her i bruggsen, og overskuddet af det salg går til Multihallen. Det ville ikke kunne lade sig gøre i en Coop ejet butik," fortæller Lars Berggreen Rasmussen. Den aktive formand har siddet i bestyrelsen for bruggsforeningen siden 1981, og til dagligt er han lektor på Ingeniørhøjskolen i Århus. I Mårslet er han et kendt ansigt fra de skrå brædder, da han i mange år var en fast del af Mårslet revyen.

## Mårslets største forening

På trods af at Mårslet Bruggsforening er en af byens ældste og absolut en af de største med ca. 1500 medlemmer, så lever den lidt i det skjulte, men det er formanden ikke tilfreds med. "Vi vil gerne gøre mere opmærksom på os selv, da vi mener, at det er vigtigt, at holde fast i bruggsen som en selvstændig butik," understreger Lars Berggreen Rasmussen. Bestyrelsen har til opgave at holde et vågent øje med økonomien i butikken, og så sørger de for at afholde diverse arrangementer for kunderne i løbet af året. Til jul serverer de gløgg og æbleskiver til kunderne, i efteråret var der arrangeret økologisk dag, hvor man uddelte smagsprøver på økologiske fødevarer, pinselørdag er der hvert år musik og underholdning på torvet og en gang om året afholdes vinsmagning i Borgerhuset.

## Kom til generalforsamling

Årets store begivenhed er generalforsamlingen, hvor næsten 100 medlemmer møder op. "Hvert år er der underholdning på programmet, og det bliver der også i år, hvor vi har hyret sanggruppen De gode gamle dage," fortæller Lars Berggreen Rasmussen. Til generalforsamlingen den 3. april er der selvfølgelig også aflæggelse af årsberetning og valg til bestyrelsen, og formanden kan kun anbefale alle at deltage og gerne stille op til valg. "Det kan være lidt svært at få nye med, men vi kan love dem, der stiller op, at de får gode arbejdsbetingelser. Det vil være rart, hvis vi kunne få nogle yngre forbrugere med, så vi derved kan dække hele spektret af mennesker i Mårslet. Vi har et rigtig godt samarbejde med uddeleren Jesper, der er med på det meste, af det vi foreslår, så der er gode muligheder for, at sætte sit præg på hvordan vores lokale supermarked skal se ud," forklarer han.

### Bestyrelsen i SuperBruggsen Mårslet

Lars Berggreen Rasmussen, formand

Bent Bauning, næstformand

Kirsten Schmidt Nielsen

Lisbet Albertsen

Ulla Reintoft Henriksen

Susanne Wiben Drysdale

Poul Granslev

### Fakta:

**Mårslet og Omegns Bruggsforening**

**Generalforsamling 3. april**

**Indmeldelsesblanket fås ved kassen.**

**Kontingent 50 kr. om året.**



# FYSSEN LÆRER DIG AT LØBE RIGTIGT

Træner du til maraton? Så løb ned forbi Fyszen i DGI-Huset. Svend B. Carstensen har startet idrættsklinik med speciale i idrætsskader.

Aktivitet og bevægelse er altafgørende for den 48-årige Svend B. Carstensen, når han har sine klienter i behandling på den nystartede klinik i DGI-Huset i Århus. I de lyse nymalede lokaler findes ikke laserapparater, ultralyd eller andre passive hjælpemidler til at afhjælpe idrætsskader. Derimod er der et meget avanceret løbebånd, dv kamera

og både en bærbar og stationær computer. "Jeg har taget det bedste fra de seneste 20 års arbejdsliv og kogt sammen til den behandling, jeg nu tilbyder her i klinikken. Jeg vil ikke behandle med de statiske og passive behandlingsformer, derimod skal der være aktivitet, det er det, der får tingene til at flytte sig," mener Svend B. Carstensen.

## Løber du rigtigt?

Han har skabt en moderne idrættsklinik og samtidig en arbejdsplads til sig selv, som han længe har drømt om. "Mit fokus har altid været mest på idrætsskader og særligt skader

i forbindelse med løb. Men mange af de ting jeg kan tilbyde her, er også forebyggelse af skader. Fx kan en løbestilsanalyse give en vejledning til hvilke sko, der passer til en," forklarer Svend. Hvis man løber i et par sko der ikke passer til ens fødder og løbestil, opstår skaderne. En løbestilsanalyse laves ved, at man løber en tur på løbebåndet, og samtidig bliver løbeturen optaget på dv kameraet, som sender optagelsen videre til computeren. Nu kan Svend gå i gang med analysen, og ved hjælp af computeren kan han præcis analysere sig frem til resultaterne og dermed vejlede løberen.



”Mange sportsforretninger tilbyder også såkaldte ’løbestilsanalyser’, som jeg dog vil putte i kategorien ’skotest’, fordi man kun kikker på skoene. Jeg undersøger hele kroppen, og vi går ned i detaljen, med og uden sko på, fordi en mindre fejlstilling bliver gentaget ved hvert eneste løbeskridt, og det bliver til tusindvis af gange under en løbetur og ufattelig mange gange under et maratonløb. Så akkumuleres belastningen ved den forkerte stilling, og du risikerer skader,” forklarer Svend.

### Ekspert i Løb

Samarbejdet med DGI-Huset betyder, at Svend kan benytte husets lokaler til sine klienter. Her er blandt andet et stort og helt nyt motionscenter, der kan bruges ved genoptræning efter en skade. Når der ikke er klienter i klinikken bruges tiden på at skrive artikler.

”I mange år har jeg været fast skribent for DGI og besvaret spørgsmål på deres net-brevkasse. Og jeg skriver for magasinet LØB, som også trækker på mig som en del af deres ekspertpanel,” fortæller Svend. Han er selv meget aktiv motionist, og han kan ofte ses på cykel eller med løbeskoene på i Mårslet, hvor han har boet siden 1993 sammen med sin kone Birthe, og børnene Cecilie og Christoffer.

På klinikens nye hjemmeside kan man få masser af gode råd om forebyggelse og behandling af idrætsskader, og en del af Svends artikler om emnet er også offentliggjort der.

#### Fakta:

[www.fyssen.com](http://www.fyssen.com)

Idrætssklinik og fysioterapi

Adresse: DGI-Huset, Værkmestergade 17, 8000 Århus C

Telefon: 40 40 05 15.

Online tidsbestilling.

Ydelser:

Løbestilsanalyser

Genoptræning

Behandling af idrætsskader

Træningsplanlægning

Sportsmassage - få løsnet spændte muskler

Fysioterapi som behandling af ondt i ryg, nakke og skuldre

Behandling af fod og knæ problemer

Ergonomi - Lær at sidde uroligt!

Massage og afspænding

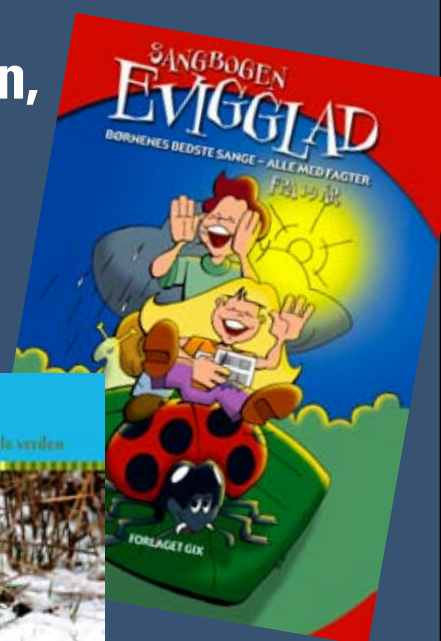
Genoptræning efter operation, skade eller sygdom

Ejer: Svend H. Carstensen.

Læseklubben  
SKOLIX



Bøger til børn,  
der gerne vil  
læse og  
lære!



[www.skolix.dk](http://www.skolix.dk)  
[www.gix.dk](http://www.gix.dk)





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

**[www.sminipac.dk](http://www.sminipac.dk)**

Hørretvej 44, 8320 Mårslet, telefon 8629 4533, e-mail [rsn@sminipac.dk](mailto:rsn@sminipac.dk)

# GAARSTED TIL LANDS, VANDS, I LUFTEN OG VED WHITEBOARD'ET



**Flyentusiast fra Mårslet finder og løser virksomheders problemer gennem handlingsorienterede udviklingsforløb.**

Fokus, fokus, fokus ordet gentages igen og igen i løbet af samtalen med Iver Gaarsted fra konsulentfirmaet GAARSTED træning & udvikling ApS. Der er ingen tvivl om, at han lægger stor vægt på, at kunderne kan mærke en positiv forandring efter et besøg fra GAARSTED. "Vi snakker dansk, og vigtigst af alt så snakker vi forståelig dansk, når vi har en gruppe medarbejdere gennem et kursus-/procesforløb. Alt for mange konsulenter bruger tiden på at lukke varm luft ud og så sende en kæmpe regning. Vi forsøger at gøre det meget anderledes," siger Iver Gaarsted. Når en opgave er i hus, går arbejdet i gang med indsamling af oplysninger om kunden, og det starter med et møde, hvor kunden og konsulent sætter sig sammen og får opgaven tilpasset efter kundens ønsker.

## **800 plejepersonaler på kursus**

Konsulenten skal opnå så meget kendskab til firmaet som muligt, inden processen går i gang. "Når vi starter et kursus-/procesforløb, så begynder det altså, så snart kursisterne har fået smør på rundstykket, for vi har forberedt os i forvejen. Vi lægger stor vægt på at tale virksomhedens sprog, så medarbejderne kan mærke, at vi har en god fornemmelse af, hvilke forhold de arbejder under," forklarer Iver Gaarsted. For øjeblikket er firmaet i fuld gang med undervisning af 800 ansatte i plejesektoren i en kommune, målet er at skabe en forbedringskultur og opnå større motivation i arbejdet hos den enkelte. "Når man som os skal undervise mennesker, der er på alle niveauer på karrierestigen, er det vigtigt, at vi kan tilpasse os 100 % den målgruppe, vi arbejder med. Derfor arbejder vi meget handlingsorienteret, så kursisterne mærker, at de hele tiden kan relatere forløbets indhold til deres eget arbejde. Ofte er forløbene over tre til fire gange, hvor de

så laver hjemmeopgaver i de mellemliggende perioder. På den måde kan man løbende mærke forandringerne," siger Iver Gaarsted.

## **Opfølgning er obligatorisk**

Konsulenterne hos GAARSTED har gode erfaringer med deres opfølgning. De har løbende kontakt til virksomheden, det foregår både ved opstart, undervejs i kursus-/procesforløbet og efter kursus-/procesforløbet er afsluttet. Dermed bliver der fulgt op på de mål, virksomheden har sat. "Vi hører tit, at vores kunder bliver overraskede over, at vi ikke har glemt dem. De er ikke vant til, at der bliver fulgt op på tingene. Vi er jo bestemt ikke de eneste på dette marked, så de fleste af vores kunder har før prøvet at være i kløerne på konsulenter, der ville udvikle deres virksomhed, men ofte med blandede resultater. Derfor vil vi hellere give kunderne en god oplevelse og reelle resultater, så de har lyst til at ringe efter os igen," understreger Iver Gaarsted.

**Fakta:**

[www.gaarsted-tu.dk](http://www.gaarsted-tu.dk)

GAARSTED træning & udvikling har specialiseret sig i operationel strategi-, ledelses-, medarbejder-, og organisationsudvikling i private og offentlige virksomheder på alle niveauer. GAARSTED træning & udvikling udvikler kurser og procesforløb, som er målrettet til den enkelte virksomheds behov.

**Iver Gaarsteds uddannelser:**

Elektronikmekaniker, Svagstrømsingeniør, HD i ledelse og kommunikation, Proceslederuddannelse, NLP og pædagogikum.

**Pilot, vinterbader og maratonløber**

Iver startede firmaet som et enkeltmandsfirma i 2005, men efter et års tid blev der ansat en konsulent, og derfra er det kun gået fremad, så firmaet i dag har seks ansatte. Men udviklingen behøver ikke slutte her, ifølge Iver er visionen at lave et stort konsulenthus med 20-30 ansatte. Den ambitiøse firmaejer har dog også tid til andet end arbejde.

Han er pilot, og har i mange år haft sine letvægtsfly stående i Mårslet Internationale Airport, som Iver kalder den nu nedlagte 'lufthavn' ved Obstrupvej. "Jeg er vild med at flyve, og har i mange år hængt over Mårslet og omegn i mine letvægtsfly. Men nu flyver jeg fra Randers, hvor det bliver til nogle ture i forskellige sportsfly." Når Iver ikke flyver rundt i luften, kan han findes i vandet, hvor han vinterbader, og på landevejen hvor han for tiden træner til sit 15. maratonløb.

**Tidlige ansat som:**

Gruppenleder og driftsleder hos Enkotec/Bilwinco.

Afdelingsleder for ekstern personale- og organisationsudvikling hos EUC MIDT.

Udviklingschef hos Memory Card.

Salgschef hos IO Consulting.

Sektionschef hos Siemens.

Underviser i dag på Handelshøjskolen i værdier og værdibaseret ledelse.

**GAARSTED træning & udvikling tilbyder:**

Strategi- og ledelsesudvikling. Værdibaseret ledelse, værdi og kultur udvikling i virksomheden. Kommunikation. Coaching. Udvikling af teams. Øget trivsel i virksomheden. Medarbejderudviklingssamtaler (MUS). Lean tænkning og kultur. Salg og markedsføring.

Ejer: Iver Gaarsted.

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](http://www.danvinyl.dk)

DANVINYL Hørretvej 61 8320 Mårslet tlf: 29 86 35 45 Email [msn@danvinyl.dk](mailto:msn@danvinyl.dk)



# HJEM.DK ER DANMARKS STØRSTE NET-BUTIK

Thomas Dybdahls drøm om at skabe Danmarks bedste og største onlineshop til hus og have fik ekstra fart efter mødet med IT-investoren Morten Lund, der er kendt fra Skype.

Tag en jysk købmand med ambitioner om at skabe Danmarks bedste varehus på nettet til hus og have

udvikle shoppen," siger Thomas Dybdahl fra Mårslet.

## Filter til havebassin var startskuddet

Den 38-årige net-købmand, er oprindelig uddannet grafiker, men en stor interesse for indretning af haver, sendte ham på sporet af sin første

'fiskeforretning' væk for et mere omfattende shopmodul og åbnede i 2004 netbutikken Haveogbolig.com. I 2006 kom han i kontakt med IT-investoren Morten Lund, der sammen med sit netværk i HelloGroup og HelloWeb købte sig ind i Haveogbolig.com, der herefter skiftede navn til hjem.dk.

The screenshot shows the Hjem.dk website interface. At the top, there is a navigation bar with links for 'Mit Hjem.dk', 'Produkter', 'Spørgsmål & svar', 'Om Hjem.dk', and 'Handelsbetingelser'. The main content area features a large banner image of a family (a man, a woman, and a child) with a dog, overlaid with a semi-transparent menu. The menu lists categories: 'Boligen' (Bad, toilet og bryggers, Køkken og køkkenudstyr, Møbler, lamper & indretning, Byggemarked, Hårde hvidevarer, Hi-fi og elektronik), 'Haven' (Havemøbler, Grill og udekøkken, Terrassevarmer og lamper, Haveredskeer, Drivhuse, telte og carporte, Flere ting til haven), and 'Familien' (Vin, Personlig pleje, Alt til børn, Alt til dyrene, Sport og fritid, Cykler). Below the banner, there are several promotional banners: 'KØB NU!' for a baby stroller (Babyjogger med alustel) for 699,- (original price 1.299,-), '2 NUMRE AF BEDRE BOLIG' featuring 'bol bolig' magazines, and a 'Kundeservice' section with a 'LIVE CHAT' button and contact information: Telefon: +45 70 26 80 08, Fax: +45 86 74 02 43, E-mail: info@hjem.dk.

- og en københavnsk IT-investor (Skype, Bulguard) på evig udkig efter nye visionære webprojekter. Sæt dem sammen over et mødebord og resultatet bliver: hjem.dk. "Man får hele pakken i et samarbejde med Morten, fordi han har et stort netværk af rigtig dygtige fagfolk. Derfor var det heller ikke svært at beslutte sig, da han tilbød at være med til at

net-butik. "Hjemme fra privaten i Mårslet solgte jeg japanske karper og udstyr til at indrette vandmiljø i haven. En af mine kunder kunne ikke betale, så han tilbød at give mig en net-butik i bytte for et specialfilter til et vandbassin, og på den måde kom jeg i gang med salg over nettet," fortæller Thomas Dybdahl, der hurtigt fik smag for nethandel, og et par år senere byttede han sin

## Danmarks første Storcenter på nettet

Ideen med hjem.dk er ifølge Thomas Dybdahl, at kopiere den succes som storcentrene i de større byer har. Langt de fleste net-butikker har specialiseret sig i en ting, men på hjem.dk vil man sælge alt det, som en moderne familie har brug for. Leverandørerne var dog ikke overbevist om, at ideen var så god. "Vi satser på alle de kendte mærkevarer, og det var en

hård kamp i starten, at få producenterne til at indse, at vi var værd at handle med. Heldigvis har vi nu fået overbevist dem, og i dag ringer mange firmaer selv til os for at lave aftaler om salg af deres produkter,” fortæller han. Varerne bestilles gennem hjem.dk, men leveres direkte fra producenten hjem til kunden.

### Søndag er store shoppe-dag

Netbutikken har flest besøg om søndagen, hvor op mod 5.000 danskere klikker sig ind på hjem.dk for at finde et godt tilbud blandt de mere end 300.000 varenumre. Og præcis som i et fysisk varehus er Thomas Dybdahls plan at få de besøgende til at impuls købe. ”Typisk finder folk os gennem søgemaskinen Google, hvor de fx søger på et fladskærms TV. Ad den vej kommer de ind på vores side, og mens de så er der, falder de over nogle af de mange andre tilbud, vi altid har kørende, og på den måde genererer vi tillægsordrer,” forklarer Thomas Dybdahl. Den røde tråd hos hjem.dk er shoppens unikke kombination af et enormt vareudvalg og online kundeservice

i top. Ambitionen er at gøre onlineshopping til andet og mere end ’klik og køb’ – det skal være en oplevelse, hvor service og varerepræsentation er i top.

”Vi vil være kundernes foretrukne indkøbssted, når det gælder kvalitetsprodukter og mærkevarer til hus og have, og det bliver vi kun, hvis kunderne føler sig godt behandlet. Jeg har selv fået så meget dårlig service i mit liv, så derfor har det altid haft højeste prioritet for mig, at kunne give vores kunder den bedste service,” siger Thomas Dybdahl.

Kundeservice hos hjem.dk betyder bl.a., at der hverdage mellem klokken 9-16 sidder ekspedienter til at svare på spørgsmål via online chat eller over telefonen.

### MCM venter

Firmaet har efter flere år med kontor i Mårslet nu base på Oddervej 202. Her sidder Thomas Dybdahl sammen med tre ansatte. Partnerne bag hjem.dk sidder i København, og her er 40 medarbejdere, som hjem.dk kan trække på. ”Vi har fundet et perfekt sted i

forhold til kontor og lager. Det ligger tæt på Mårslet, så jeg har ikke så langt hjem, og så generer transporten ikke naboerne, da der kommer en del leveringer i løbet af dagen,” fortæller han. I og omkring Mårslet kan man ind i mellem være heldig at se et rødt lyn komme farende med Thomas på sadlen. Den tidligere fitnessinstruktør har nemlig meldt sig ind i Mårslet Cykel Motion, og det kræver som bekendt sin mand. ”Jeg har hørt, at de er nogle seje gutter i den klub, så jeg må hellere se at komme i form, inden jeg møder op til træning med de andre til april,” smiler Thomas Dybdahl.

#### Fakta:

[www.hjem.dk](http://www.hjem.dk)

Adresse: Oddervej 202, 8320 Højbjerg

Sælger alt til familien, hus og have  
300.000 varenumre

Udvalgte produkter: Weber, Bosch,  
Philips, Hansgrohe, FATBOY, DeWalt

Ejer: Thomas Dybdahl m.fl.

## Restaurant

# Det Gamle Mejeri

## Vilhelmsborg

Bordbestilling: 86 93 71 95

Åbningstider: Onsdag-søndag fra kl. 12.00

A la carte – Selskaber – Bryllupper – Fester – Møder – Konferencer  
Vinsmagninger – Kokkeskole – Mad ud af huset



Det Gamle Mejeri



# Faglighed Kreativitet Fleksibilitet

– kvalitetsbevidst og nytænkende malerfirma

Loft

Tapet

Vægge

Facader

Træværk

Farveforslag

Restaurering



**MALERFIRMA  
JONAS ERICHSEN  
86 11 70 78**

**Kvalitet der er til at se!**



Hørretvej 36 - 8320 Mårslet  
Bil 22 33 70 78 - Fax 86 11 70 73

[jonas@jonaserichsen.dk](mailto:jonas@jonaserichsen.dk) - [www.jonaserichsen.dk](http://www.jonaserichsen.dk)

# DA DET GODE BRØD ENDELIG KOM TIL MÅRSLET



Bagermester Lars Jørgensen har givet mårsletterne kvalitetsbrød, og kunderne står nu i lange køer på butikstorvet hver weekend.

Der er gule papirslapper med beskeder fra de ansatte overalt på opslagstavlen på det lille kontor i baglokalet hos Mårslet bageren. Med tekster som, - *Hej Lars, jeg har byttet med Julie på lørdag.* og - *Hej, Lars. Jeg kan ikke tage vagten den 27. desværre.* Den eneste der ikke bytter vagter eller holder fri, er mester selv. Han møder ind mellem klokken 00-02 hver nat 7 dage om ugen året rundt for at bage brød til mårsletterne. "Med 20 navne på listen over ansatte bruger jeg en del tid på at få det puslespil på plads. Men det vigtigste for mig er, at der altid er tre ekspedienter bag disken i de travle perioder som fx lørdag og

søndag morgen. Kunderne skal ikke stå i kø for lang tid," siger Lars Jørgensen.

## Bageren med i revyen

Men kø kan ikke undgås hos den populære bager, for hver eneste lørdag og søndag morgen er der nu opstået et helt nyt fænomen i Mårslet, nemlig lange køer ud af forretningen og langt ud på torvet. Men folk ved, at det er værd at vente på, så snakken går lystigt, mens der ventes. "Jeg har en plan om at sætte nogle telte op, så folk kan stå i tørvejr og få sig en lille morgendram og en kop kaffe, mens de venter. For de skulle jo nødtigt gå hjem igen," griner Lars. Han er ovenud lykkelig for den modtagelse, han har fået i byen, og højdepunktet kom, da han opdagede, at der var lavet et indslag om ham i revyen. "Det gjorde mig stolt, tænk sig, at

der er nogle mennesker, som kunne finde på at skrive en sang om mig, det havde jeg sgu ikke troet. Den velkomst jeg har fået det første år, giver mig virkelig lyst til at fortsætte med at udvikle forretningen, men jeg var ikke klar over, at mårsletterne var så forsømt med godt brød," fortæller Lars.

## Kaos ved overtagelsen

Den venlige modtagelse har været et plaster på det åbne sår, som Lars har måttet kæmpe med hele året. Den gode butik han troede, han havde lejet, var nemlig ikke helt så god som lovet. "Min forventning ved overtagelsen var, at vi lige skulle gøre det hele godt og grundigt rent, og derefter kunne vi så gå i gang med at bage brød. Men virkeligheden viste sig at være en helt anden," husker Lars. For det første måtte han smide alle maskinerne





i bageriet ud og købe nye, derefter var det meste af forretningen nødt til at blive renoveret med blandt andet nye lofter og elinstallationer overalt. I alt blev huset sat i stand for over 700.000 kroner, inden den var klar til åbning. "Det hele gik meget stærkt, og på 14 dage havde vi endevendt det hele, og fået klargjort forretningen, så vi kunne åbne. Men når nu det er ens livsdrøm, man er sprunget ud i, så har man jo tit skyklapper på, og det havde jeg i den situation, så nu kæmper vi for at indhente den investering, der er lagt i lokalerne," forklarer Lars. Selvom der allerede er bygget meget om, er planen, at der i løbet af 2008 bliver lavet helt ny butiksindretning, så der bliver flere kasser til ekspeditioner.

### Håndværket kommer i første række

Lars har masser af erfaring med sig til Mårslet. Den 43-årige bager er uddannet i 1984, og har arbejdet som bagersvend lige siden blandt andet i Odder og de seneste fem år hos bageren i Saksild. En af de ting han lægger størst vægt på, er kvaliteten af brødet. "Nogle af de steder jeg har været ansat, har



man været mere forretningsminded end håndværker, og det er jeg bestemt ikke. Selvfølgelig skal vi tjene penge på vores brød, men min holdning er, at det kommer af sig selv, hvis vi leverer et godt stykke håndværk. Så derfor kan jeg stå inde for alt det brød og kager, der bliver stillet ud i forretningen, jeg vil jo gerne have, at kunderne er stolte over at servere vores brød og kager, når de får gæster derhjemme," understreger Lars.

### Lokal bager med stort L

Han har det første år i Mårslet forsøgt at blande sig i så meget af byens foreningsliv som muligt. Med sponsorater til alverdens lokale initiativer forsøger han at slå en tyk streg under, at han er "Den Lokale Bager". Næste initiativ, han vil tilbyde kunderne, er at udvide sortimentet af konditorkager. I den

forbindelse har han allieret sig med en af sine venner, der samtidig er en af Danmarks dygtigste konditorer. "Han har givet mig nogle gode fif, og vil indimellem hjælpe til i bageriet. Så i de kommende måneder vil vi forhåbentlig komme til at tilbyde masser af nye og spændende konditorkager, det kan fx være Sherrykager eller Baileykager," fortæller Lars. Til jul er planen, at familierne i Mårslet kan komme ned i bageriet og lave julekager sammen med bageren, og ellers er man altid velkommen til at spørge ham til råds, hvis man har et problem hjemme i køkkenet, - det er jo det, man har en lokal bager til, påpeger han.

#### Fakta:

#### Åbningstider:

Mandag – fredag: 6.30 – 17.30

Lørdag – søndag 7.00 – 16.00

Man kan bestille glutenfri brød hos  
Mårslet Bageren

Her findes et sukkerfrit sortiment af brød  
og kager

Adresse: Hørretvej 8, 8320 Mårslet

Telefon: 86 29 03 85

Ejer: Lars Jørgensen.

# SVEND ER FORELSKET I BANG & OLUFSEN



Din lokale B&O forhandler bor i Mårslet, men forretningen ligger på Butikstorvet i Hørning.

"Har I nu et tv der hjemme, mens jeres er her til reparation?" spørger Svend. "Nej," svarer den ældre herre, der lige har afleveret sit store B&O TV til reparation hos Blaabjerg Radio. "Så finder jeg lige et, du kan få med hjem," siger han, og 10 sekunder senere er Svend tilbage med et tv i favnen, som han bærer ud i mandens bil ude foran forretningen på Butikstorvet i Hørning. En typisk ekspedition hos Blaabjerg Radio er lige slut, og Svend Blaabjerg kan nu give sig tid til at tale med Magasinet's udsendte.

## Store krav til fagligheden

Den 55-årige radiomekaniker bor i Mårslet med sin kone Helle og sønnerne Mads-Emil på 11 år og Mathias på 15 år. Svend har

haft forretningen i Hørning i 14 år, og har gennem alle årene været dybt forelsket. "Jeg har altid haft et tæt kærlighedsforhold til B&O's produkter. Kvaliteten, finishen og teknikken er jeg helt vild med. De har altid været foregangsmænd i forhold til både lyd og billede, derfor fører vi også kun produkter her i forretningen, som vi kan stå inde for," fortæller Svend. Forretningen har fuldt sortiment af B&O, og fører desuden Bose, Henry Kloss, Yamaha og Panasonic. Der stilles strenge krav fra B&O i forhold til at være forhandler af deres produkter, så Svend og de to ansatte følger hele tiden udviklingen tæt. "Vi skal være uddannede inden for radio og tv og løbende tage efteruddannelser for at få lov at forhandle B&O. Men det er kun fint, for det giver jo kunden tryghed, at de ved, at vi skal kunne vores kram. Desuden er der krav til indretningen af forretningen, hvis vi vil have fuldt sortiment, så det retter vi hele

tiden ind efter," fortæller Svend, inden vi igen bliver afbrudt af en kunde.

## Det finder vi ud af, Rune

En ung mand kommer ind, og han får straks en varm velkomst fra Svend, "hej Rune, hvad kan jeg hjælpe dig med?" Det viser sig, at Rune skal have trukket et kabel mellem nogle B&O enheder hjemme i huset, men der findes ikke et standardkabel i den længde, så han skal selv lodde et sammen. Enden på snakken bliver dog, at Svend lodder stikket på i den ene ende, så Rune selv kun skal lodde det andet stik på. "Tak for hjælpen, Svend, du ringer bare, når det er klar," siger Rune og forlader butikken. "Når folk kommer herind, så kan de forvente, at få en service der er i top. Vi har ekspertisen og kan servicere kunderne både her og hjemme hos dem. Det er jo ikke som i Bilka eller i et af de andre elektronik-supermarkeder, hvor de ansatte

ikke aner noget om tv og radio, men blot er salgsassistenter,” siger Svend, og tilføjer at firmaet ikke er stort nok til at lave noget skidt, og derfor altid forsøger, at give kunden den bedste service.

### Sørger for installation

Hos Blaabjerg Radio er fundamentet bygget på troværdighed, og den opnås ifølge Svend, ved at udføre et stykke godt håndværk. Når en kunde kommer ind og vil købe et tv, foregår købet ofte på den måde, at Svend tager med ud til kunden, for at kunne vejlede ham bedst muligt. ”Vi skal jo forsøge, at finde de produkter der passer lige præcis til kundens behov, det skal hverken være mere eller mindre. Derfor er det godt, at kunne se hvordan folk har indrettet sig og ud fra fx stuens størrelse, kan jeg anbefale, hvilket tv der vil passe bedst. Om kunden betaler

forretningen med det købte under armen, derimod tager de fleste kunder mod tilbuddet om at få en montør ud for at montere og installere det korrekt. ”Det er jo ikke nogen hemmelighed, at mange mennesker har svært ved at gennemskue installationen af fx tv, videoer eller paraboler, så det kan være godt givet ud at få en af vores montører til at ordne det hele,” siger Svend.

### Reparere eller købe nyt?

Svends baggrund som radiomekaniker gennem 30 år på forskellige værksteder i Århus-området har givet en erfaring, der i dag kommer kunderne i forretningen i Hørning til gode. ”Hvis dit tv går i stykker, så kan det jo være, at det er en bagatel, som vi nemt kan lave. Derfor ved kunderne, at de lige skal en tur herved i forretningen for at høre vores vurdering af, hvad der er sket

har en stor trofast kundekreds, der også har rod i Mårslet, hvor Svend og hans kone Helle har boet i 23 år. ”Vi har ikke en særlig type af kunder, men vi kan se, at der de seneste 3-4 år er begyndt at komme mange unge for at købe B&O produkter. Mange er glade for den kobling, B&O kan lave mellem fx tv og musikanlæg, og så er de unge også blevet mere kvalitetsbevidste. Vi ser også flere og flere fra Mårslet, og det er rart med den fælles reference, som en landsby kan skabe. Da vores produkter er langtidsholdbare, har vi jo hele tiden brug for nye kunder,” pointerer Svend, der gør meget for at være synlig i Mårslet fx som sponsor i TMG Fodbold og andre steder i Mårslets foreningsliv.

### Værkstedet på vej ud

Forretningen har eget værksted, men opgaverne på værkstedet bliver stadig færre, og Svend forventer ikke stigende aktivitet på den front i fremtiden. ”De små værksteder vil helt forsvinde inden for en kort årrække, og i stedet vil fx B&O formentlig oprette centrale værksteder. Men vi vil bibeholde service og fejlfinding på produkterne, så kunderne stadig kan få en faglig rådgivning, når de kommer her i forretningen,” understreger han. Kunderne vil stadig kunne købe specielle produkter hos Svend, som fortæller, at han blandt andet sælger ca. 50 kassettebånd om året, og at der for tiden er en del efterspørgsel på pladespillere.



Schmidt er her ude og montere en parabol hos en kunde. Han har været ansat hos Blaabjerg Radio, siden firmaet startede.

1000 eller 80.000 kroner for et tv, så skal han føle, at det er det helt rigtige produkt, han har fået hjem i stuen,” forklarer Svend. Ofte stopper handlen ikke med, at kunden forlader

med mekanikken. Og med vores baggrund kan vi hurtigt vurdere, om det kan betale sig at reparere på det, eller det bedre kan betale sig at købe et nyt,” forklarer han. Forretningen

#### Fakta:

Adresse: Nørre Alle 9, Hørning

Telefon: 86 92 42 88

Ansatte: 3

Produkter: B&O, Bose, Henry Kloss, Yamaha og Panasonic

Eget tv- og radioværksted

Fuldt sortiment i B&O

Specialist i parabol- og antenneudstyr

Ejer: Svend Blaabjerg.

# CINOX

## DIN RUSTFRI STÅLFORBINDELSE

Smedearbejde tilpasset dit projekt fx:

- Trapper
- Altaner
- Gelændre
- Bordplader
- Inventar

# CINOX

*DIN RUSTFRI STÅLFORBINDELSE*

Tandervej 11, 8320 Mårslet  
Telefon: 86 72 22 34  
www.cinox.dk



# Q-munikation.dk

Pressemeddelelser – kommunikationsrådgivning – brochurer – web

Få dine budskaber ud!



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



## Trekløver fra Mårslet holder humøret højt hos Revision 2 A/S – Danmarks sjoveste revisorer.

Røde klovnenæser, papirshatte og revisorvittigheder er nogle af ingredienserne i markedsføringen hos Revision 2 A/S. De 13 ansatte på kontoret på Søren Frichsvej er nøje udvalgt, så de foruden at kunne jonglere med tal også er udstyret med et ualmindeligt godt humør. Tre af dem bor i Mårslet heriblandt en af firmaets stiftere Knud-Erik Nielsen. "I vores branche er vi i perioder mange timer på kontoret, så skulle det jo helst være rart at være her, derfor fokuserer vi så meget på, at vi kan grine sammen, og vi griner altså meget her," fortæller Knud-Erik Nielsen, og tilføjer at revisorbranchen har et meget støvet image hos befolkningen, og at de gerne vil forsøge at gøre op med det billede. Derfor gennemførte Revision 2 A/S en stor markedsføringskampagne i efteråret 07, hvor de med helsides annoncer fremstillede firmaet på en meget uhøjtidelig og humoristisk måde. "Jeg har altid haft det svært med autoriteter, og derfor vil jeg have en uformel omgangstone her på kontoret både blandt os ansatte men også til kunderne. Desuden ser jeg heller ikke mig selv som en gammel støvet revisor," siger Knud-Erik med et stort smil, samtidig med at han lige skuler til Helle Clausen, der sidder ved siden af, for at blive bekræftet i sin opfattelse af sig selv. Hun fortrækker dog ikke en mine!

### Helle Chefskaffer

Helle har fået betegnelsen Chefskaffer på kontoret, men officielt er titlen revisorassistent, og foruden at kunne skaffe alt, har hun ansvaret for lønadministrationen og det interne bogholderi på kontoret. Hun har været ansat i ni år hos Revision 2 A/S. Helle er et kendt ansigt blandt håndboldtrengene i TMG, da hun på tredje år er træner for det hold, hvor hendes søn Morten på 10 år spiller. "Jeg kan godt lide at komme i hallen, og spiller også selv håndbold i TMG," fortæller hun. Den ældste søn Casper





Irene Madsen, Knud-Erik Nielsen og Helle Clausen fra Revision 2 A/S

er også ansat hos Revision 2 A/S, han er bud. Kendskabet til økonomi og regnskaber har de også gavn af hos BMI's skydeafdeling, hvor Helle er kasserer.

### Ansæt ved vejfest

Den tredje mårslætter der er med omkring bordet i dag, er Irene Madsen, der blev partner i firmaet i 2007. "Det har ikke betydet det store i forhold til mit arbejdsliv, opgaverne til dagligt er stort set de samme som før, men nu har jeg fået chancen for at bidrage til de overordnede beslutninger i firmaet og sætte et mere feminint præg på beslutningerne, det er en god ting," siger Irene, og vender sig mod Knud-Erik, "Ikke også, Knud-Erik," smiler hun. Hun startede i firmaet for 13 år siden, og kontakten blev skabt i Mårslet ved en tilfældighed. "Vi var lige flyttet til byen og var med til vejfest for første gang, og skæbnen ville, at jeg satte mig ved siden af Knud-Erik. Der var jo ingen, som havde fortalt mig, at det skulle man ikke gøre. Men vi snakkede

lidt om, hvad vi hver især lavede, og det endte med, at han ansatte mig," fortæller hun. Irene har ikke fortrudt, at hun sammen med manden Torben og de to døtre Christina og Camilla endte i Mårslet. "Byen ligger rigtig dejligt i forhold til at kunne løbe eller gå en tur i skoven, og så er foreningslivet i byen rigtig godt," påpeger hun.

### Forfejlet stillingsannonce gav bedre image

Revision 2 A/S har en bred kundegruppe af små og mellemstore virksomheder samt en del Andelsboligforeninger, som firmaet har specialiseret sig i. Siden starten i 1987, hvor Knud-Erik Nielsen og Peter Kajhøj sammen etablerede firmaet, er det vokset år for år, og udviklingen er kun stoppet op på grund af manglen på arbejdskraft. "Den store imagekampagne i efteråret var rent faktisk tænkt som en anderledes stillingsannonce. Vi havde hårdt brug for flere uddannede revisorer og valgte at satse på en massiv annoncering med helsides annoncer i flere

af de landsdækkende aviser. Kampagnen gav os masser af positiv omtale, og annoncerne blev klippet ud og hængt op på andre revisionskontorer i landet, men kvalificerede ansøgere fik vi ikke ud af det," forklarer Knud-Erik, som i stedet ansatte to elever.

### Tre filialer i Mårslet

Firmaet har en del kunder fra Mårslet, og den lokale tilknytning har visse fordele for kunderne. "Vi oplever tit, at kunderne fra Mårslet lige smutter forbi vores privatadresse og smider tingene i postkassen, så vi har vel nærmest tre små filialer i Mårslet for øjeblikket," siger Knud-Erik. Firmaet forsøgte i slutningen af 80'erne at åbne en filial i byen, og i ca. et år havde Knud-Erik kontor i det lokale, som Mårslet Pizza har hjemme i dag. "Det var ikke den store succes, jeg sad ret alene den dag om ugen, hvor jeg havde kontortid. Kunderne havde tydeligvis ikke behov for at komme forbi her i Mårslet, så vi lukkede kontoret igen," forklarer

## Revision 2+

Knud-Erik, der i Mårslet var kendt som manden, der altid gik i shorts og bare tæer året rundt. Den passion er dog lagt på hylden efter stærkt pres fra hans tre børn, der ikke syntes, at det var det mest festlige. Han har boet i byen i 24 år, men kan godt mærke, at byen er blevet større. "Jeg kan godt savne dengang, hvor det tog en time at købe et kg sukker nede i Brugsen, fordi man stod og snakkede, med alle dem man kendte," mindes han. I dag er det mest Knud-Eriks kone, Bente, som folk og især børnene i byen hilser på. Hun er nemlig børnehaveklasseleder på Mårslet skole.

### Akut hjælp fra Revision 2 A/S

Hos Revision 2 A/S er man i fuld gang med at implementere et helt nyt produkt. Det er et koncept med navnet Fjernsupport, hvor man som kunde kan få hjælp her og nu. "Kunden kan sidde ved sin egen computer, og når han støder på et problem, så ringer han herind til os. Vi kan ved hjælp af Fjernsupporten få adgang til kundens computer og hjælpe ham videre. På den måde kan vi rådgive og servicere vores kunder på en helt anden måde end tidligere og selvfølgelig meget hurtigere," forklarer Irene Madsen, og tilføjer at man kan se mere om det nye produkt på firmaets hjemmeside, hvor der også popper masser af revisorvittigheder op, hvis man har brug for et godt grin.

#### Fakta:

[www.revision2.dk](http://www.revision2.dk)

Mail: [revision2@revision2.dk](mailto:revision2@revision2.dk)

Telefon: 87 44 87 44

Revisionsopgaver for små og mellemstore virksomheder og andelsboligforeninger.

Adresse: Søren Frichs Vej 52, 8230 Åbyhøj

Ansatte: 13

Primære opgaver hos Revision 2 A/S

- Økonomisk rådgivning
- Regnskabsudarbejdelse
- Revision
- Bogføring
- Moms m.m.
- Budgettering
- Skat
- Erhvervsservice
- Selskabskonstruktioner og omstrukturering
- Afholdelse af kurser, især vedrørende andelsboligforeninger

# Kvalitetskød og vildt

Hurtigretter – Smørrebrød – Mad ud af huset – Pølser – Postejer



## Slagter Zacho

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

# CHRISTIAN FRA CINOX ER MADE IN MÅRSLET



**Rustfri smed er med til at bygge luksusyachter til over 100 millioner kroner.**

Christian Clausen fyrede i 2003 igen op for oliiefyret i det gamle værksted bag familiens hus på Tandervej. På det tidspunkt var det 10 år siden, at værkstedet husede Christians fars smedeværksted, men nu var tiden kommet til, at der igen skulle gang i smedeværkstedet. "Efter 15 år på samme virksomhed og flere års tilløb, tog jeg mig endelig sammen til at starte for mig selv. Jeg blev hjulpet godt på vej af min faste spinning-makker Knud-Erik fra Revision2, så mens vi sad og knoklede på cyklerne, fik vi lagt en forretningsplan for CINOX," fortæller han.

## **Mere trafik i dag**

Christian er Mårslet-dreng med stort M. Han

bor med sin familie i sit fødehjem og har boet i Mårslet hele sit liv, med undtagelse af en afstikker på 10 år til Solbjerg. "Det har været sjovt at se den kæmpe udvikling, der er sket i byen. Da jeg var dreng, løb vi og legede oppe på markerne, hvor Gyldenkronesvej nu ligger. Og skolen er jo også en del større i dag, men nogle af lærerne, som mine børn har, har jeg også haft. Det eneste minus i byen i dag er, at trafikken er blevet lidt for voldsom i hvert fald her, hvor vi bor," mener Christian.

## **Max 37 timer pr. uge**

Den selvstændige smed lovede sig selv én ting, inden han startede sit firma, og det var, at han kun ville arbejde max 37 timer om ugen. "Jeg har den holdning, at hvis det er nødvendigt at knokle 70 – 80 timer om ugen, for at firmaet kan løbe rundt økonomisk, så er det ikke det værd, og indtil nu går det også

fint med at holde sig på de 37 timer om ugen," siger han, og tilføjer, at med den fart han har på i fritiden, er der ikke tid til at arbejde så meget. Mange af hans weekender er nemlig fyldt op med håndbold og hele familiens store interesse riffel- og pistolskydning. Christian er formand for BMI Skydning, og hans kone Helle er kasserer i klubben og begge sønner, Morten og Casper, er også skytter. Når han ikke er af sted til skydning, så er han at finde på havet ud for Århus, hvor han sejler kapsejls i bådtypen BB 10 meter.

## **Alt fra bordplader til 6000 liters vintanke**

Arbejdsopgaverne for det lille smedefirma er meget afvekslende, men kendetegnende for dem er, at det er opgaver, som kunden ikke kan finde andre steder. Det vil sige, at langt de fleste produkter fra CINOX bliver tegnet,



# CINOX

DIN RUSTFRI STÅLFORBINDELSE



udviklet og produceret direkte efter kundens ønsker. Det kan være terrasser, gelændere, inventar, bordplader og andre produkter, som kunden ønsker lavet i rustfrit stål eller galvaniseret. "Jeg er selv blevet overrasket over, hvor alsidige opgaverne har været. I starten lejede jeg mig selv ud til andre firmaer på timebasis, men det holdt jeg hurtigt op med. For øjeblikket er vi med til at bygge et kæmpe vinlager med 6000 liters vintanke i en pyramide til ejeren af Hereford restauranterne, og vi har lige lavet alt inventaret til en brilleforretning i Odder, så vores opgaver spænder vidt, vi har faktisk også lavet en bordplade til Borgerhuset," siger han, og tilføjer at firmaet ikke er gearet til store serie produktioner. Sidste år var Christian to uger i USA på opgave, her skulle et mejeri have hjælp fra mårslæt-firmaet. CINOX har også specialiseret sig i at levere sø-gelændere til luksusyachts, og snart skal de lave gelændere til to store yachts på 56 meter på Danyard i Ålborg.

## Karim kan det hele

Foruden ham selv, har han Karim ansat. Han er uddannet både VVS'er og rustfri klejnsmed, så han kan dække stort set alle de opgaver CINOX har. Planen for firmaets fremtid er, at fortsætte som et lille smedefirma med fokus på specialopgaver. "Det kunne være fint, om vi kan udvikle os, så vi har 2-3 ansatte, men vi skal stadig opretholde den høje kvalitet, vi leverer i dag, og så skal folk kunne stole på os, det er altafgørende for mig. Når jeg har lavet en aftale om både pris og leveringstid, så holder vi det," fastslår Christian, inden han igen går ind på værkstedet for at lave 10 borde færdige til Århusfirmaet Gran Livings nye showroom.

### Fakta:

[www.cinox.dk](http://www.cinox.dk)

**Specialopgaver i rustfrit stål og jern**

**Både til erhverv og private**

**Adresse: Tandervej 11**

**Ejer: Christian Clausen.**

**IDRÆTSKLINIK & FYSIOTERAPI**

- IDRÆTSSKADER
- KOM HURTIGT I GANG IGEN
- TRÆNINGSPLANLÆGNING
- LØBESTILSANALYSE
- INDLÆGSSÅLER
- GENOPTRÆNING
- ERGONOMI
- RÅDGIVNING
- SPORTSMASSAGE

Svend B. Carstensen  
 Idrætsklinik & fysioterapi  
 Værkmestergade 17  
 8000 Århus C  
 tel: 4040 0515  
 svend@fyssen.com  
 www.fyssen.com



# MANDEN I DET SORTE JAKKE- SÆT

Henrik Riising er en mand, som de færreste ønsker at få besøg af, på trods af at han er både rar og fyldt med humor.

Rygsækken er fyldt op med notesblok, kuglepen og masser af fordomme, da Magasinets journalist møder op hos Bedemand Henrik Riising på kontoret i Rådhusgade i Odder. Det skal dog hurtigt vise sig, at de mange fordomme bliver punkteret en efter en efterhånden, som mødet skrider frem. "Det er selvfølgelig ikke hver dag, at folk taler med en bedemand, så jeg vækker da en del opsigt, når jeg bliver spurgt om, hvad jeg laver. Men jeg har aldrig oplevet, at der var nogen, som løb skrigende bort. Tværtimod er folk meget interesseret i at høre mere. Rent faktisk er hvervet som bedemand for øjeblikket meget trendy, og personligt er det det bedste job, jeg nogensinde har haft," fortæller Henrik Riising, som ofte modtager uopfordrede ansøgninger fra folk, som gerne vil arbejde som bedemand.

## Mest tid med de levende

Den lokale bedemand er oprindelig uddannet ingeniør, men arbejdet med mennesker har dog altid haft overtaget, når han skulle vælge job. Så inden han startede som bedemand i 2001, havde han arbejdet som pædagog, handicapbistand og som plejer for psykisk udviklingshæmmede. "Jeg har altid hellere ville arbejde med mennesker, og med de erfaringer jeg har, synes jeg, at jeg har gode forudsætninger for at være bedemand. Jeg



arbejder jo ikke kun med døde mennesker, 90 % af min tid går med at snakke med pårørende og hjælpe dem med en masse praktiske ting omkring dødsfaldet. Og i møderne med pårørende, som jo oftest er i sorg, er det vigtigt, at jeg kan tackle den situation bedst muligt," fortæller Henrik. Han understreger, at han aldrig selv bliver en del af sorgen, men derimod gør alt for at opføre sig professionelt og være præcis og stabil, så de pårørende kan mærke, at de er i trygge hænder. En bedemands vigtigste funktion er, at sørge for at få klaret alle de praktiske foranstaltninger, som skal ordnes, når der sker et dødsfald. Han kontakter præsten, sørger for blomster, booker kirken, finder forslag til gravsted, laver aftaler med stenhugger, sætter annoncer i avisen, udfylder dødsanmeldelsen, søger om begravelseshjælp fra kommunen, leverer kisten og sørger for transport.

"Jeg ordner alle de nødvendige ting, som skal gøres ved et dødsfald, men selvfølgelig i tæt dialog med de efterladte, så de føler, at de er med i forløbet, men samtidig ikke drukner i uoverskuelige opgaver midt i deres sorg. Det kan selvfølgelig heller ikke undgås, at jeg

også fungerer som sjælesorger ind i mellem, da jeg ofte er den første familien taler med," fortæller Henrik.

## Dødsfald i DK og udlandet

Det uundgåelige spørgsmål til en bedemand er vi selvfølgelig også nødt til at have svar på i denne artikel, nemlig om Henrik finder det ubehageligt at arbejde med lig. "Da jeg første gang var med min far ude, var første gang jeg stod foran et lig. Og jeg må da indrømme, at jeg syntes, det var meget underligt, og jeg blev da også utilpas i situationen. Jeg ved egentlig ikke hvorfor, for det er jo altid meget fredfyldt, men det er nok noget, man lige skal vænne sig til. I dag tænker jeg overhovedet ikke over det, nu er det en helt naturlig ting for mig. Det eneste jeg stadig har det svært med, er, hvis folk er døde i udlandet. Så kommer de hjem til Danmark i zinkkister, og hvis de kommer langvejs fra, er det ikke altid, at de har været ordentlig kølet ned, så kan det være et slemt syn, når man klipper sådan en kiste op," forklarer Henrik. Når danskere dør i udlandet, eller lig skal transporteres ud af landet, er der en lang række forhold, som

adskiller sig fra en normal begravelse på en kirkegård i Danmark. Hele papirgangen er meget omfattende, liget skal balsameres og lægges i en hermetisk lukket zinkkiste, inden den forlader landet. Normalt åbnes zinkkisten efter aftale med familien, og afdøde omlægges i en normal dansk kiste. "Sidste år modtog vi kister fra Mølleøsten, Australien, USA, Storbritannien og sendte bl.a. kister til

brug for dig. Men jeg har den indstilling, at der ALDRIG skal stå en familie, som ikke kan få hjælp. Derfor er min telefon åben 24 timer i døgnet året rundt, og jeg garanterer, at den bliver besvaret, hvis den ringer," siger Henrik. Når man som Henrik har mere åbent end 7 eleven kioskerne, betyder det også, at familien må indrette sig efter fars arbejde. Derfor indleder han også snart jagten på

senior mixholdet i TMG og aktiv cykelrytter i Mårslet Cykel Motion.

"Jeg mener, at man er forpligtet til at blande sig i livet, når man bor i en landsby som Mårslet. Jeg kan simpelthen ikke lade være, og glæder mig over at kunne skabe et netværk i byen på den måde," siger han.

### Lokale fordele

Henrik Riisings bedemandsfirma er det eneste i hele den sydlige del af Århus, og før Henriks far startede firmaet i 1999, brugte man bedemænd fra Århus, men det giver visse fordele, at byerne syd for Århus nu har sin egen bedemandsforretning. Som lokal bedemand mener Henrik Riising, at han kan tilbyde en helt anderledes og personlig service. "Hos os er man ikke bare et nummer. Jeg følger personligt den efterladte familie gennem hele forløbet fra det første møde umiddelbart efter dødsfaldets indtræden og frem til højtideligheden fra kirken. Vi er i lokalområdet, når der er brug for os, så for os er det en lille ting fx, at møde op i kapellet til en evt. kistefremvisning og udsyngning," fortæller Henrik, og tilføjer at man i alle henseender som mårslatter får en helt speciel behandling hos Riising, også i forbindelse med den sidste hilsen fra bedemanden. Forretningen drives i dag af indehaver Henrik Riising og bedemandsassistent Jørn Kjær. Grundlæggeren af begravelsesforretningen Jan Grundtvig Riising er stadig tilknyttet som vikar og afløser.



Henrik Riising i gang med klargøring af kiste på lageret i Mårslet, Hørretvej 61

Polen, Vietnam og Tyrkiet," fortæller Henrik.

### Åbent 24 timer i døgnet 365 dage om året

Henriks liv er indrettet efter, hvornår arbejdstelefonen ringer, og det er lige så uforudsigeligt som selve livet. "Det er umuligt for en bedemand at vide, hvornår der bliver

endnu en bedemand til forretningen, så han derved kan begynde at holde fri hver anden weekend, så der bliver mere tid sammen med konen Helle og pigerne Emilie på 7 år og Line på 11 år. Det tidskrævende job bremser dog ikke Henrik i at engagere sig i foreningslivet i Mårslet. Han er formand for Mårslet Borgerhus, volleyball-træner for

#### Fakta:

**Begravelsesforretningen i Odder**  
Rådhusgade 16, 8300 Odder

86 54 54 43

[www.oddere-begravelse.dk](http://www.oddere-begravelse.dk)

**Tranbjerg-Mårslet Begravelsesforretning**  
Hovedgaden 31, 8310 Tranbjerg

86 29 12 43

[www.riising.dk](http://www.riising.dk)

Ejer: Henrik Riising.

# SMINIPAC BESKYTTER DET MESTE



Hvad laver de i grunden inde hos Sminipac på Hørrevej? Ejeren Rolf Schmidt Nielsen vil her i artiklen forsøge at give et svar på det spørgsmål.

Der er rigtig mange mennesker, der kender Rolf fra Sminipac, men på trods af at firmaets logo kan ses på bandereklamer på Århus stadion, i forbindelse med SK Århus' kampe og i stort set alle TMG's afdelinger, så er det de færreste, der ved, hvad firmaet egentlig laver.

Så det vil vi forsøge at råde bod på i denne artikel. Ifølge Rolf selv er det dog ikke så svært at forklare. "Det er egentlig ret simpelt, vi sælger folie til firmaer, der har brug for at beskytte deres produkter, så de ikke bliver ridset undervejs i produktionen. Fx rustfri stål, biler, køkkenlåger eller mobiltelefoner. Hvis du køber en ny mobiltelefon, så sidder der et lille stykke beskyttelsesfolie på den for at beskytte mod ridser," forklarer han. Fordelen ved folien er, at det er nemt at tage af igen, da det ikke efterlader limrester, som fx klistermærker gør.

## Størst i Skandinavien

Sminipac er med deres eget udtryk verdensmestre i Norden i salg af folie, og firmaet har netop overtaget et konkurrerende firma. "Vi har altid to millioner kvadratmeter folie på lageret her i Mårslet, og kan levere meget hurtigt i hele Norden. Med vores specialsav kan vi opsave folierullerne efter kundernes ønske, og det er en af grundene til, at vi er blevet markedsledende i Skandinavien," fortæller Rolf. Sminipac blev etableret i 1977, og har ved siden af

foliesalget også et datterselskab, der sælger maskiner, som bruges til pålægning af folien. For tiden er der opstillet over 100 maskiner fra Sminipac på fabrikker rundt i hele Europa.

## Salgskontor i Sverige

De største kunder hos Sminipac ligger i Sverige og Norge, og leverandørerne af folien ligger i Tyskland og Frankrig, så Rolf er ofte af sted på forretningsrejse. "Det er blevet lidt nemmere nu, da mine børn er så store, og flyruterne er blevet flere, men førhen var det noget af et puslespil at få familielivet og arbejdet til at hænge sammen," fortæller Rolf. Hydro, HTH køkkener og en af verdens største mobiltelefonproducenter er blot nogle af de firmaer, der køber folie hos Sminipac. I Mårslet er der to ansatte foruden Rolf, det er Birgitte Nilsson, som er ansat som bogholder, og Ole Jacobsen er lagermand. Firmaet har også salgskontor i Sverige, hvor der er ansat en sælger.



*Ole Jacobsen saver folien op inden den sendes videre til kunden*

at investere i en håndboldklub, og det synes jeg da kunne være meget interessant, så det gjorde vi. Samtidig satte vi os det mål, at vi ville skabe et storhold i Århus," fortæller

Gennem de seneste 15 år har Sminipac været sponsor i AGF, og holdet kan roligt regne med, at Rolf og børnene Tobias, Cecilie og Sophie også fremover er installeret på de faste pladser på tribunen. "Det har jo ikke været helt nemt at være AGF fan de seneste år, men det går fremad, og det bliver også endnu bedre. Nu kan jeg igen tage kunder og forretningsforbindelser med på stadion, uden at det er flovt," siger Rolf med et smil. Fodboldinteressen får TMG Fodbold også gavn af. I mere end 16 år har Rolf haft sin gang i TMG Fodbold som leder og træner. For øjeblikket er han træner for seniorpigerne og er desuden aktiv i foreningen TMG Fodbolds venner og Multihal-projektet. "Jeg har altid været frivillig leder, og det vil jeg fortsætte med. Og min holdning er, at når jeg driver erhverv i byen, så har jeg en forpligtigelse til at give noget igen. Derfor bakker jeg op om stort set alle lokale initiativer," fortæller han.



## Medejer af SK Århus

Der er ingen tvivl om, at Rolf er en særdeles aktiv herre både erhvervsmæssigt men også i fritiden. Og et af de projekter der i dag ligger beslag på en stor del af fritiden, er 'jobbet' som bestyrelsesmedlem og medejer i håndboldklubben SK Århus, som han blev en del af for tre år siden. "En af mine kammerater ringede og spurgte, om jeg ville være med til

han. Storhold kan det måske ikke kaldes endnu, men med otte landsholdspillere og med landsholdsmålmand Karin Mortensen i spidsen, kan århusianerne nu igen se kvindehåndbold i verdensklasse hjemme i Århus.

## Hårdt at elske de hvide

De hviiiide fra Fredensvang har også en plads i hjertet hos den 52-årige foliemand.

### Fakta:

[www.sminipac.dk](http://www.sminipac.dk)

Sminipac er ISO 9002 certificeret

Salg af beskyttelsesfolie

Ansatte: 4

Ejer: Rolf Schmidt Nielsen.

# Frisørhuset

86 29 00 86

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

Frisørhuset  
 Tandervej 3  
 8320 Mårslet

Fnuggi® rugbrød

Brød med god  
 samvittighed

Kun  
 1,5%  
 fedt

f  
n  
u  
g  
g  
i

Husk et  
 rugbrødskort  
 og få hvert  
 7. rugbrød  
**GRATIS**



Hørretvej 8, 8320 Mårslet  
 Telefon: 86 29 03 85



# CADcase GØR TEGNINGER LEVENDE



Med en visualisering af en byggetegning kan CADcase præcis vise, hvordan bygningen kommer til at se ud i virkeligheden.

Hvis man er i tvivl om, hvordan ens drømmehus kommer til at se ud i virkeligheden, er der hjælp at hente hos bygningskonstruktør Niels Ole Christiansen fra Mårslet. I sit firma CADcase laver han udviklede plantegninger om til levende 3D billeder. "Jeg laver tegningsmateriale eller arkitektens håndtegnede skitser levende via 3D visualisering. En 3D visualisering kan bruges til at se, hvordan det man har i tankerne ser ud i virkeligheden. Hvis du fx skal have bygget nyt hus eller større tilbygninger, så kan det være svært at forestille sig, hvordan de forskellige materialer spiller sammen ren designmæssigt. Du kan godt stå med en mursten i den ene hånd, som du synes er pæn, og en tagsten i den anden, som også er flot, men når de sættes sammen, kan det være, at de to ikke klæ'r hinanden, så med en visualisering i forvejen, kan man skifte de forskellige elementer ud, indtil man finder den perfekte sammensætning," forklarer Niels Ole Christiansen, der startede firmaet tilbage i 2001.

## Fup og fakta i kiosk-projektet

Dengang var 3D visualiseringer helt nyt men i en tidligere ansættelse hos Gråkjær A/S, der er specialiseret i landbrugsbyggeri, fandt han ud af, at 3D visualiseringerne fik

nye bygning kommer til at se ud særligt i forhold til det eksisterende byggeri og omgivelserne," fortæller Niels Ole. Rent praktisk gør han det, at han tager et foto af byggegrunden, og så sætter han via de byggetekniske-tegninger bygningen ind på billedet, så kan man se præcist, hvor meget bygningen vil komme til at fylde i forhold til de eksisterende omgivelser. "Vi kunne jo tage et aktuelt eksempel herfra lokalområdet, nemlig kiosk-projektet i Mårslet. Her kunne man nemt lave en præcis 3D visualisering. Ved hjælp af GPS koordinater og det nyeste software så laves målestoksforholdene, og vi kan dermed lave et billede, der præcis viser, hvordan den nye bygning vil komme til at se ud i virkeligheden. Så kan man se, hvad der er fup og fakta i den sag," forklarer Niels Ole. Et andet lokalt projekt hvor visualisering med fordel kan bruges, er anlæggelsen af Beder – Bering vejen. Her kan man fx på stykket mellem Testrup og Mårslet lave et billede, der viser, hvordan vejen vil komme til at se ud. Og



Feriehuse indsat på et billede i Blåvand

landmændenes byggegodkendelser til at gå hurtigere igennem. "3D billederne har klart sin berettigelse i forhold til hjemtagelse af byggegodkendelser. De folk der sidder og behandler sagerne kan ved 3D billederne få et meget bedre indtryk af, hvordan den

derved få en fornemmelse af hvor meget den kommer til at fylde i landskabet.

## På vej i luften

Den 37-årige computertegner kom til Mårslet for seks år siden med sin kone Helle. Siden er



Andelsboliger indsat ved en gård på Silkeborgne

fordel kan laves en visualisering af projektet. De naturtro billeder giver nemlig et godt udgangspunkt for at tage en beslutning i fx en ejerforening eller borgerforening i forbindelse med en stor og dyr renovering. Niels Ole fortæller, at man i mange kommuner allerede nu forlanger at se en visualisering i forbindelse med nybyggerier for på den måde at komme eventuelle naboklager i forkøbet. Han var på et tidspunkt blevet hyret til en opgave på Lolland, hvor en bygherre ville bygge sommerhuse i en

familien blevet udvidet med drengene Mikkel og Magnus. "Vi solgte vores hus i Højbjerg og boede til leje et stykke tid, mens vi gik og ventede på at finde det helt rigtige hus, og det fandt vi så her i Mårslet. Det var udelukkende beliggenheden, der var grunden til, at vi købte det, for huset var ikke så meget værd, så vi har bygget om og til i de år, vi har boet der," fortæller han. I fritiden får Niels Ole tiden til at gå med at spille golf, og så er han i fuld gang med at tage flycertifikat. "Jeg har en plan om at udvide firmaet, så jeg fremover også kan tilbyde luftfotos. På den måde kan kunderne få endnu en vinkel på deres billeder," siger han.

### 30 millioners hus

Foruden 3D tegninger laver CADcase også projektering af landbrug og industri og myndighedstegninger til brug ved godkendelse af mindre byggeopgaver og en-families huse. Han sidder i dag på

herud. Det har givet en del mere effektivitet i mit arbejdsliv," fortæller han, inden han bliver afbrudt af en opringning fra en arkitekt. Ofte lyder opgaverne hos CADcase på at



Etageejendom har fået sat nye altaner på facaden af CADcase

lave salgsmateriale, som arkitekterne kan bruge overfor deres kunder. "Jeg har lige lavet visualisering på et nyt hus, der er ved at blive bygget direkte ned til Kolding Fjord, et hus til over 30 millioner kroner. Her havde arkitekten svært ved at forklare ejeren, ud fra de sædvanlige håndtegnede 2D tegninger, hvordan det hele ville komme til at se ud. Og da huset skal have mange forskudte plan, terrasser og trapper, var det svært at forestille sig, hvordan det ville komme til at se ud. Så der lavede jeg en interaktiv visualisering, hvor man vha. musen på sin pc kunne bevæge sig rundt om huset og se det fra alle sider," fortæller Niels Ole.

nedlagt æbleplantage, men projektet blev mødt af en storm af klager fra naboer og Danmarks Naturfredningsforening. De klagede over, at de nye huse ville skæmme landskabet. Men 3D visualiseringen af planerne kunne bevise, at det ikke ville kunne ses pga. allerede eksisterende træer og bevoksning i området, så projektet kunne derefter gennemføres, uden at nogle af parterne var i tvivl om, hvordan det ville komme til at se ud.



En familie havde en grund ved Bredballe, og var interesseret i at vide, hvordan deres drømmehus ville se ud.

kontorfællesskab på Oddervej med andre selvstændige fra Mårslet. "Jeg var begyndt at kede mig på kontoret der hjemme, så da muligheden bød sig, slog jeg til og flyttede

### Letter svære beslutninger

Det er ikke kun ved nybyggeri men også i forbindelse med renoveringer som altaner på et boligkompleks og butiksfacader, at der med

#### Fakta:

[www.cadcase.dk](http://www.cadcase.dk)

Telefon: 40 88 26 40

Laver 3D tegninger af bygge- og anlægsprojekter

Bygningskonstruktør

Projektering og myndighedstegninger

Ejer: Niels Ole Christiansen.



# MURERFIRMAET

Poul-Erik Christensen ApS 

Tranbjerggårdsvej 15 • 8320 Mårslet • Tlf. 86 29 01 11 • Mobil 40 27 31 11

**Tømrer og  
snedkerarbejde**  
- din lokale tømremester



Tømrer – og Snedkerfirma  
Steen Hasse Laursen  
Tlf. 86292950 - 20113226  
Værksted: Testrupvej 101, 8320 Mårslet

# **KK-VENTILATION**

– professionelle ventilationsanlæg til bolig og erhverv



KK-VENTILATION A/S  
Mårslet Byvej 14, 8320 Mårslet  
Telefon: 86 29 84 44

Fax: 86 29 84 33  
Telefon fabrik: 86 49 12 09  
E-mail: [jhk@kk-ventilation.dk](mailto:jhk@kk-ventilation.dk)

# SLAGTER ZACHOS RÅDYRPATÉ ER GULD VÆRD



det kød vi sælger til kunderne er det bedste. Så kan det godt være, at prisen er lidt højere end andre steder, men med i prisen er jo også vejledning fra os, og når man køber færdigretter her, så køber man jo også samtidig lidt tid til sig selv,” siger René og påpeger, at man her får rigtig mad med gods i med sig hjem, og det er til samme pris som fx en pizza købt hos et pizzeria. Særligt færdigretterne er populære hos kunderne, og butikken har svært ved at følge med efterspørgslen. Ofte oplever de, at folk kommer ind og spørger, ”hvad skal vi have til aften?,” og så kan en færdigret fra slagteren fx være kronstyr-hakkebøffer med kartoffelmos og vildt sovs, der så bliver menuen den dag hjemme på middagsbordet.

Mårslet-slagter har butik på Kridthøj Torv, men tiltrækker mange kunder fra Mårslet.

René Zacho har trods sine kun 43 år drevet selvstændig slagterforretning i 20 år, hvoraf de seneste 13 år har været på Kridthøj Torv. ”Det var lidt af en tilfældighed, at jeg fik fingre i forretningen på Kridthøj Torv. Jeg havde forretning i Hasselager, men en dag kom der en mand ind ad bagdøren og sagde, at han havde en slagterbutik, som jeg skulle købe af ham. Og efter en kop kaffe så var det afgjort,” fortæller René med et smil. Det var dog ikke en helt almindelig slagterforretning, han overtog tilbage i 1995. De fleste kunder kom der for at købe øl, og sortimentet bestod mest af friske æg og vakuumpakket kød, så den kvalitetsbevidste slagter måtte gøre noget drastisk. ”Jeg startede med at rydde hele forretningen, ud med æg, øl og sodavand og alt det vakuumpakkede kød. Derimod satsede jeg på dyrt kvalitets kød og vildt, og så satte jeg priserne kraftigt op. Det resulterede i, at kunderne forsvandt fra den ene dag til den anden,” husker René. Men heldigvis begyndte en anden kundekreds stille og roligt at dukke op i forretningen, og i dag har slagteren stor kredit hos borgerne i Højbjerg.

## Kun kvalitets kød hos Zacho

Der bliver satset på kvalitet hos Slagter Zacho, og i dag køber han dansk limousine, bornholmske unghaner, dansk lam og

## Guldmedaljer til slagteren

Den ambitiøse slagter tager sit fag meget seriøst, og han glæder sig over at kunne uddanne nye slagtere til faget. Han har



sæsonvildt. Han bruger altid de samme leverandører, hvilket betyder, at han kan regne med at kvaliteten er i orden. ”Jeg zapper ikke rundt efter billige knaldtilbud, som supermarkederne gør. Jeg vil vide, hvem jeg handler med, så jeg ved, at kvaliteten på

hidtil uddannet ni slagtere i forretningen. ”Vi leder faktisk for øjeblikket efter en ny lærling, så hvis der sidder en med lyst til at lære slagterfaget, så skal man bare kigge ind,” opfordrer René. Butikkens produkter bliver afprøvet og sammenlignet med andre,




## mesterslagteren

- lev sundt med kød

når folk får fri fra arbejde,” siger René. Han synes dog ikke, at afstanden mellem Højbjerg og Mårslet skal hindre folk i at handle hos ham. ”Mange kører jo lige forbi, når de skal hjem fra Århus, og buslinje 10 holder også lige udenfor døren, så vi ligger fint i forhold til Mårslet,” slutter han. Mulighederne for en lokal slagterforretning er altså ikke helt urealistiske, selvom der dog nok går mange år, inden det kan realiseres.

#### Fakta:

**Adresse:** Kridthøj Torv, Kridthøjvej 6  
8270 Højbjerg.

**Telefon:** 86 27 68 22

**Alt bliver lavet fra bunden. Postejer, pølser, røgvare osv.**

**Muligt at købe frokoster til firmaer**

**Du kan købe halv-færdige retter, der hurtigt kan tilberedes hjemme**

**Du kan købe præcis den mængde af kød, du har brug for**

**Mad ud af huset, buffet'er til fx fester, foreninger og private**

**Ansatte: 6 ansatte + 2 opvaskere**

**Ejer: René Zacho.**

da René altid er med, når der afholdes konkurrencer. Det er blevet til flere flotte præmier. Bl.a. er slagterens rådyrpaté og persillerullepølse blevet præmieret med guldmedaljer, og flere diplomer i forretningen vidner om præmiering af andre af butikkens kvalitetsprodukter.

### Slagter i Mårslet?

René har boet i Mårslet, siden han var tre måneder gammel, og han nyder livet i byen. ”Når man har boet i samme by altid, så får man jo et stort netværk, og heldigvis bor en stor del af min familie også stadig i Mårslet,” fortæller René. Han bor sammen med sin kone Maia og deres tre piger Sofie, Ditte og Alberte. Maia er også en del af forretningen, hvilket betyder, at familien oplever stor frihed, selvom René er meget væk hjemmefra.

”Det er rart, at Maia kan tilrettelægge sine arbejdstider, så det kommer til at passe med resten af familiens rytme. Det betyder, at hun fx altid kan være hjemme, når pigerne kommer hjem fra skole,” forklarer René. I virkeligheden er det jo ulogisk, at Mårslet-slagterens forretning ligger i Højbjerg, så vi vil selvfølgelig gerne høre, hvornår han starter op på hjemmebanen? ”Ja, det ville jo være nærliggende, især når man tænker på, at der heller ikke er en slagter i hverken Beder, Malling, Solbjerg eller Odder. Men der er meget lange udsigter til, at starte op i Mårslet. Men hvis alle planerne om udbygningen af byen bliver gennemført, så er kundegrundlaget der. Det kræver dog, at vi får et større butikstorv, med mange flere butikker end i dag, så man kan tiltrække kunder hele dagen, og ikke kun klokken 16.00,

## Virksomhedsudvikling kan ses på bundlinien med GAARSTED træning & udvikling ApS

**GAARSTED træning & udvikling tilbyder handlingsorienterede forløb med vægt på virkeligheden. Vi arbejder ud fra en idé om, at det kun er handlinger, der udvikler.**

GAARSTED ønsker at være virksomhedernes sparringspartner til at udvikle nye og inspirerende ideer og handlekraftige løsninger. Derfor tror vi på, at samarbejde er ideelt, hvor menneskelige ressourcer, arrangement og troværdighed er fundamentet til at nå ønskede mål.

Birkemosevej 1C, 8361 Hasselager  
Telefon 87 44 14 14  
www.gaarsted-tu.dk

Alle vores kurser og procesforløb bliver udviklet med udgangspunkt i den enkelte virksomhed.  
Kontakt os for et uforpligtende intro-møde.



# LAVER MAN GRAMMOFON- PLADER I MÅRSLET?



**Nystartet firma sørger for at Danmarks største stålvirksomheder ikke får ridser i lakken**

Laver I grammofonplader? Spurgte pizza-budet, første gang han var forbi med mad hos Mårslet firmaet DANVINYL. Men nej, det er ikke gamle vinylplader med musik i rillerne, som ejeren af DANVINYL Mogens Schmidt-Nielsen laver i den gamle sorte lagerbygning på Hørretvej. Derimod har firmaet specialiseret sig i pålægning af beskyttelsesfolie.

## Nysgerrige gæster

"Navnet DANVINYL kommer sig af, at vi har købt et eksisterende firma og bibeholdt navnet. Det har dog ikke meget med musik at gøre, men derimod henviser ordet vinyl til folien, som vi lægger på fx rustfri stålplader," fortæller Mogens Schmidt-Nielsen. Ejeren har de første måneder brugt en del tid på at

forklare nysgerrige mårslettere, hvad de laver hos DANVINYL, og denne formiddag er ingen undtagelse. Da vi ankommer, er der besøg i produktionshallen af en ung kvinde, der har atelierplads hos naboen Mårslet Kunstscole. "Nu har jeg i flere måneder spekuleret over, hvad I laver herinde," siger kvinden, og hun får derefter en grundig introduktion til firmaets aktiviteter af Mogens. "Nå, det er sådan, det hænger sammen," siger hun efter rundturen og forsvinder ud af den åbne port i enden af lagerhallen. "Sådan er det tit," siger Mogens og viser mig vej over til kaffestuen til en snak om firmaet.

## Kvittede jobbet tre måneder før sit 25 års jubilæum

Den 54-årige nybagte firmaejer havde ikke regnet med, at han nogensinde skulle springe ud som selvstændig, men bare tre måneder før sit 25 års jubilæum på sin tidligere arbejdsplads Tekfa, sagde Mogens

sit job op, til fordel for livet som selvstændig. "Jeg fik pludselig lyst til at skifte kurs, så derfor sprang jeg ud i det. Jeg kendte lidt til foliebranchen gennem min bror, så jeg er ikke helt grøn, selvom jeg samtidig med opgaverne i produktionen også skal indsamle viden om de forskellige materialer. Men det er da noget af et spring, da jeg har haft kontorarbejde de seneste næsten 25 år, så det at stå i en produktionshal er nyt for mig," fortæller Mogens. Oprindeligt er han uddannet radiomekaniker, og interessen for maskiner og mekanik er stadig intakt. Opsøgende salg hos kunder var en del af jobbet på den tidligere arbejdsplads, så i forhold til at skaffe kunder er han på hjemmebane. "Den første tid er gået med at få indrettet produktionen og udføre de opgaver, der er kommet ind. Nu glæder jeg mig til også at komme ud og køre på landevejen igen og opsøge nye kunder. Jeg regner med, at jeg skal på kundebesøg mindst en dag om ugen,"

forklarer han. DANVINYL har allerede faste kunder, det er nogle af Danmarks største stål-firmaer, bl.a. Damstahl, INOX, Dacapo og LM Stål, og de ved, at det lille firma er hurtig på aftrækkeren. "Vi reklamerer med, at vi har meget kort leveringstid, og det kan vi holde, da vi jo altid har folie på lager," griner Mogens og hentyder til, at hans bror Rolf Schmidt Nielsen har foliefirmaet Sminipac på den anden side af gaden.

### Grundighed resulterer i nul klager

For øjeblikket er de fleste kunder fra stålindustrien men med tre forskellige pålægningsmaskiner, kan DANVINYL lægge beskyttelsesfolie på alle former for materialer, som fx træ, plastic, laminat og lakerede emner. "Der er et klart vækstområde for os at tage andre emner ind end stål, det skal jeg i gang

med at opdyrke nu. Det er en af de ting, jeg synes er spændende ved at være startet op selv. Nu er jeg herre i eget hus, og jeg har det godt med at levere et stykke kvalitetsarbejde og yde god service til kunden. Vi har endnu ikke modtaget en klage, så måske er jeg for grundig," joker han.

### Kontor i Kolt

Indtil videre er der indrettet kontor hjemme i privaten i Kolt, hvor Mogens bor med sin kone Susanne. Sammen har de datteren Rie, og sønnen Jesper, der i fritiden hjælper sin far med at lave foldere og markedsføring for ham. "Markedsføring af firmaet er også nyt for mig, men det er nu ganske sjovt at få lov at arbejde med. Vi startede med at tage på messe i Herning, og der fik vi kontakt med en del firmaer," fortæller han. Messen blev også et møde med tidligere kunder, som blev noget

overrasket over at se Mogens på en ny stand denne gang, men det skal de vænne sig til, for der kommer han til at stå de næste mange år frem.

[www.danvinyl.dk](http://www.danvinyl.dk)

DANVINYL Hørretvej 61 8320 Mårslet tlf: 29 86 35 45 Email: [msn@danvinyl.dk](mailto:msn@danvinyl.dk)

#### Fakta:

[www.danvinyl.dk](http://www.danvinyl.dk)

Pålægning af beskyttelsesfolie på fx:

Rustfri stål

Laminat

Plast

Træ

Adresse: Hørretvej 61, 8320 Mårslet

Ejer: Mogens Schmidt-Nielsen



# Terrazzo

Alt i gulve, bordplader,  
reparationer og  
renseslibninger



**KJER terrazzo**

Telefon 30 31 97 10  
[www.kjer.dk](http://www.kjer.dk)



## KK Ventilation fra Mårslet sørger for rent luft på hospitaler og i nybyggerier.

KK Ventilation har været Jan Kristensens arbejdsplads, siden han blev uddannet ingeniør i 1982. Dengang var firmaet ejet af Jans far Henning Kristensen, som i 1964 startede firmaet sammen med en kollega, der hed Klausen, deraf navnet KK. Der er i dag otte ansatte i Mårslet firmaet, som leverer ventilationsanlæg til nybyggeri og ombygninger på blandt andet hospitaler. Men modsat mange andre firmaer har Jan Kristensen ikke vilde ambitioner om vækst for firmaet. "Vi kunne måske have 30 ansatte på nuværende tidspunkt, men jeg har det bedst med, at jeg har overblik over alle vores opgaver og kunder. På den måde kan jeg bevare en tæt kontakt til kunderne og de ansatte," fortæller Jan Kristensen. Firmaet

er nu heller ikke sådan at komme fra igen, og alle medarbejderne har været i firmaet i mange år. Det nyeste skud på stammen er bogholderen Ruth, som kun har været ansat i seks år. De fire montører, der bemander de fire servicebiler, har alle været ansat i firmaet i over 15 år.

### Fra Storhøj til usælgelig grund i Mårslet

Jan overtog firmaet i 1990 og omdannede det samtidig til et aktieselskab. På det tidspunkt havde firmaet kontor hos faderen, men efter nogle års parløb, blev det nødvendigt at finde et nyt sted. "Vi boede selv i Storhøj og kiggede rundt i området efter nogle muligheder, hvor vi kunne kombinere bolig og erhverv. I den forbindelse faldt vi over grunden her på Mårslet Byvej. Den havde været til salg i mere end 15 år, så kommunen var lykkelige over, at der endelig var en køber

i sigte," husker Jan Kristensen. Privatboligen og kontoret blev bygget i 1995, og familien med Jan, hans kone Anette og de tre drenge Niclas, Louis og Theis flyttede ind.

### Sport fylder kalenderen ud

Jan har altid været aktiv fodboldspiller, og han er stadig at finde på Mårslet stadion, hvor han tørrer ud for TMGs oldboyshold FC Kildevang. Foruden fodbold spiller han også badminton og tennis i TMG. "Jeg har altid involveret mig i foreningslivet. Først i Lyseng og de seneste mange år i TMG. En af de afgørende grunde til at vi har valgt at bo i en by som Mårslet er, at der er mange muligheder for fritidsaktiviteter både for børnene men også de voksne. Jeg kan godt lide, at støtte, hjælpe og engagere mig i livet i byen, og med tre aktive drenge, så kommer man automatisk til at deltage i en masse aktiviteter, og det er rigtig fedt," forklarer Jan,

# REN LUFT FRA MÅRSLET

49



hvis ældste søn Niklas i dette forår spiller for en kontrakt i Superligaklubben AGF, hvor han har spillet på klubbens bedste ynglingehold i de seneste to sæsoner.

## Sygehuse er kernekunder

Den store lokale involvering betyder, at stort set hele markedsføringsbudgettet i firmaet går til lokale sponsorer, selvom der ikke er mange opgaver at hente for firmaet i Mårslet. "Vores kerneområde er hospitaler, og vi har bl.a. Vejle Sygehus, Århus Kommunehospital og Amtssygehuset som faste kunder. Dem servicerer vi og laver alt nyetablering af ventilation. Derudover byder vi ind med tilbud på licitationer, når der kommer noget interessant. Fx havde vi entreprisen på alt el og ventilation i den nye Politistation i Randers, en ordre til 13 millioner kroner. Sådanne ordrer kan man

stadig godt få lidt ondt i maven af, selvom jeg har været med i mange år," fortæller Jan. Andre store projekter i de seneste år, har været Jyske Bank i Silkeborg og en 6. etagers universitetsbygning i Århus.

## Har fabrik i Voldum

Foruden kontoret i Mårslet har firmaet en mindre fabrik i Voldum, hvor der produceres specielle ventilationsrør og bøjninger. På Mårslet-kontoret sidder en ingeniør, der ligesom Jan, rådgiver kunderne og udarbejder løsninger og tilbud. Jan fortæller, at de har to store udfordringer, når de skal finde den optimale løsning til kunderne. Ventilationen må ikke trække på folk, og så må den ikke kunne høres. "Det handler meget om dimensioneringen af anlæggene. Hvis det fx er for småt, så larmer det. Men med vores erfaringer på området, så finder vi altid de bedste løsninger til folks behov," understreger Jan, og tilføjer at de fleste af de anlæg de sætter op, er såkaldt komfortventilation, som man kender fra kontorer.

### Fakta:

Adresse: Mårslet Byvej 14

Telefon: 86 29 44 44

Installation af ventilation i nybyggeri

Service og installationer i eksisterende bygninger

Ansatte: 8

Ejer: Jan Kristensen.



## 3D visualisering – fra ide til virkelighed

Testrupvej 5  
8320 Mårslet  
info@cadcase.dk  
Telefon 40 88 26 40

# Bland selv slik



## SÆRTILBUD

FREDAG D. 28. MARTS OG LØRDAG D. 29. MARTS

# Kun 6,95

pr. 100 g.

normalpris 8,95 pr. 100 g.

## SuperBrugsen Mårslet

Stil krav, det gør vi

Super  
Brugsen





# MALER-JONAS SPILLER PÅ HELE PALETTEN

Ung maler har slået sig ned i Mårslet med en mission om at udføre kvalitets arbejde til private og erhverv.

Drømmen om at skabe et velfungerende firma, der er bygget op fra grunden og med kvalitetsarbejde og utraditionelle løsninger som de absolutte fokusområder, har drevet Jonas Erichsen gennem de første tre år som selvstændig. Den 32-årige maler bor på Hørretvej med sin kone Connie og sønnen Simon på 1½ år. Her har familien fundet det perfekte sted for både privatlivet og firmaet. "Vi har begge familie i den sydlige del af Århus, så Mårslet var et naturligt sted at slå sig ned. Og da vi så fandt huset, som kunne opfylde både plads til familien, og med gode muligheder for at have lager til firmaet, så slog vi til," fortæller Jonas. Han føler, at de

er blevet taget godt imod i Mårslet, og han bliver ofte spurgt om tilbud, når der er lokale licitationer eller opgaver i udbud.

## Vild med sit fag

Gennem hele interviewet har Magasinets udsendte meget svært ved at følge med, og den energiske maler er umulig at stoppe, når han først er gået i gang med at fortælle om de mange forskellige vinkler, der er på malerfaget. Der er ingen tvivl om, at han her er på hjemmebane. "Jeg brænder for mit fag, og jeg lapper ny viden i mig, og læser alt hvad jeg kan opsnappe af artikler og produktblade om nye produkter. Fx er jeg begyndt at bruge et nyt produkt til facader, der er udviklet med nano-teknologi, hvilket gør, at det skyder vandet fra sig langt bedre end tidligere set," forklarer Jonas. Det skal lige indskydes, at forklaringen om den nye nano-teknologiske

maling varede 20 minutter, hvilket vi desværre har været nødt til at korte ned her, men Jonas lover, at interesserede kan få hele historien, hvis de henvender sig til ham.

## Planer om ansatte

Selvom Jonas startede fra nul, har han ambitioner om at udvikle forretningen, så der kan komme 4-5 svende i arbejde. Indtil videre er planen at ansætte en medarbejder her i 2008. "Det kunne være rart med en kollega, som man kan sparre lidt med i forhold til de forskellige opgaver, så inden længe vil jeg se mig om efter en dygtig maler," siger Jonas. I de første år har Jonas' far fungeret som sparringspartner, han har selv drevet malerforretning i 30 år, så Jonas er vokset op med malerfaget tæt inde på livet.



## Maler også fru Jensens køkken

Klicheen om at ingen opgave er for lille eller for stor, er også gældende her. Jonas fortæller, at han den ene uge kan have store erhvervsopgaver, og næste dag kan det være, at fru Jensen ringer for at få malet sit køkken. "Folk skal ikke være så bange for at ringe til en maler. For oftest kan jeg tilrettelægge mine arbejdsdage sådan, at der også er plads til at bruge fire timer på en opgave hos en privatkunde, mindre opgaver som mange af de store firmaer ikke gider rykke ud til. Og i den anden ende af skalaen, er jeg vild med de opgaver, hvor en arkitekt fx kontakter mig, og beder om mit forslag til udsmykning af en facade eller indretning af en ny café, som også har været en af opgaverne," fortæller Jonas Erichsen. Han understreger, at han ofte laver mindst to forslag. Det ene laves som den traditionelle og forudsigelige løsning, og

det andet forslag laves ud fra Jonas' kreative ideer. "Selvfølgelig rammer jeg ikke altid plet med mine alternative forslag, men det sker tit, at kunden siger, at sådan havde de ikke selv lige tænkt det, men at det faktisk ser rigtig godt ud. Og det er sådanne opgaver, som jeg virkelig bliver glad for at være med i," siger Jonas, og opfordrer folk til at planlægge, hvornår på året man vil have lavet sit malerarbejde, da der er visse ting, som gør sig bedst om sommeren, og så gemme de indendørsting til vinterhalvåret.

## Lokalt håndværker-samarbejde

Den energiske maler er et kendt ansigt i malerkredse, da han bruger en del af sin fritid som aktiv i Århus og Omegns Malermesterforening. Ellers går fritiden med familien, og renovering af huset i Mårslet. I kampen for at slå sit navn fast i mårsletternes bevidsthed, er Jonas blevet sponsor i TMG

og for de Blå Spejdere, hvilket var meget naturligt, da han selv har været FDF'er hele sin barndom. Han glæder sig over det samarbejde, han allerede har fået med murer Poul-Erik Christensen fra Mårslet. "Det betyder meget for mig, at Poul-Erik ind imellem ringer med nogle opgaver, og de gange hvor jeg står med fx en mur, hvor pudset er faldet af, så ved jeg, at jeg kan ringe efter Poul-Erik, og at han står der med meget kort varsel for at hjælpe," fortæller Jonas.

### Fakta:

[www.jonaserichsen.dk](http://www.jonaserichsen.dk)

Høj service og god kvalitet er nøgleordene

Både erhvervs og private kunder

Adresse: Hørretvej 36, 8320 Mårslet

Telefon: 22 33 70 78

Ejer: Jonas Erichsen.

ND 10 høj stol med gjord

ND 10 lav stol med læder

**NYHED**  
fra NIELSEN  
design møbler

Ring for nærmeste  
forhandler.

**NIELSEN**  
design møbler

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



# BØGER ER DET BEDSTE



Forlaget Gix fra Mårslet er et børnebogsforlag med holdninger til børns læsevaner.

Året er 1993. Ingegerd Jenner Løth, i Mårslet bedre kendt som Gix, er netop startet på sit første job som nyuddannet lærer på Malling skole. Hendes første opgave i den danske folkeskole er et møde med de to andre lærere i teamet omkring de tre 1. klasser. På mødet fordeles lærerne undervisningsmaterialerne i dansk, men da skolen kun har to klassesæt af læsebøger, tager de 'gamle' lærere hver et, og Gix får besked om, at hun nok selv kan finde på noget til hendes klasse. Efter den episode startede Gix' passion for undervisningsmaterialer til elever i de mindste klasser. "Jeg var fuldstændig chokeret over, at man ikke prioriterede begynderlæsningen højere end, at man overlod det til en helt 'grøn' lærer, at lave sine egne materialer til børnene," fortæller Gix.

## Fandt svaret på New Zealand

Selvom planerne om etablering af eget forlag ikke blev dyrket i de første år af lærergerningen

på Malling skole, så har Gix gennem årene været drevet af en indre iver efter at skabe de perfekte læsebøger til børn. Men hun skulle meget langt væk fra både Malling og Mårslet, inden hun fandt løsningen på sine kvaler. For da hendes mand Søren en dag kom hjem og fortalte, at han var blevet udstationeret på New Zealand, var Gix klar til at kvitte jobbet som skolelærer, og flytte med til New Zealand sammen med de to børn Nanna og Nikolaj. "Børnene startede i en New Zealandsk folkeskole, og jeg kunne hurtigt se, at de der gjorde tingene på en helt anden måde, end jeg kendte fra Danmark. Jeg fik lov til at komme med dem i skole, og var så betaget af det undervisningsmiljø, de havde, at det blev oftere og oftere, at jeg var med. Til sidst fik jeg selv lov til at undervise på skolen," griner Gix.

## Fik indført Mini-bib i Mårslet

På New Zealand var der ikke mangel på bøger i skolerne. "På skolen havde de indrettet små biblioteker, hvor børnene selv kunne finde de bøger, som de ville læse. Der var bøger til alle niveauer, og særligt læse-let bøger var der masser af. Det havde vi slet ikke i Danmark på det tidspunkt, da var der kun én læsebog pr.

elev, og ikke andet," fortæller Gix, som under opholdet på New Zealand gik i gang med at undersøge mulighederne for at skaffe læse-let bøgerne til Danmark. Familien kom tilbage til Mårslet i 1998, hvor Gix blev ansat som lærer på Mårslet skole, og noget af det første hun gjorde, var at fortælle kollegerne om mini-bibliotekerne fra New Zealand, og snart derefter blev det indført på skolen. I dag bruges det af alle børn i de mindste klasser på Mårslet skole. Samtidig med ansættelsen på skolen startede hun Forlaget Gix, med det mål at tilbyde gode lærebøger til de mindste, og første udgivelse var Min første ordbog, som stadig bruges til 1. klasserne på bl.a. Mårslet skole.

## Sønnike versus forlag

Forlaget fik dog en konkurrent i kampen om Gix' tid, da sønnen Jens Frederik blev født i 1999, og det blev kun til nogle få udgivelser af læse-let bøger i de første år. Derimod gav Jens Frederik indirekte sin mor inspiration til at lave et nyt bogprojekt, nemlig en børnesangbog med cd ved navn Evigglad. "Jens Frederik gik i vuggestue, og han var meget glad for at synge, men det var sjældent at jeg kunne forstå, hvad

det var for sange, han havde sunget i vuggestuen, og som han nu gerne ville synge sammen med mig derhjemme. Det dilemma gav mig ideen til at lave en sangbog med de mest populære sange, som de sang i vuggestuerne rundt om i Danmark. Så jeg ringede rundt til næsten 100 daginstitutioner, og fik en liste fra hver over de sange, de sang, og udvalgte derefter 33 sange, som kom med i sangbogen," forklarer Gix. Og da Gix' datter Nanna lige havde deltaget i børnenes Melodi Grandprix, og var vild med at synge, så var det naturligt at indspille en cd med bogens sange. I dag sælges både cd og sangbog i de fleste boghandlere i Danmark, og den betegnes af mange som, De Små Syngers efterfølger.

### Fuldtids forlægger

Evigglad projektet blev så stor en succes, at det gav Gix lyst til at springe ud som fuldtids forlægger, så jobbet på Mårslet skole blev sagt op, og hun satte sig hjem i privaten foran skrivebordet for at hellige sig forlaget fuldtids. En af ideerne, som nu skulle afprøves, var også inspireret af det New Zealandske skolesystem, og handlede om, at tilbyde skoleelever gode bøger til deres frivillige læsning efter skoletid.

"Dernede fik eleverne ca. en gang om måneden en brochure med hjem med tilbud om at købe gode læsebøger. Det koncept ville jeg meget gerne forsøge at overføre til Danmark," forklarer Gix. Efter lange forhandlinger med verdens største børnebogsforlag Scholastic, har Forlaget Gix i efteråret 2007 købt rettighederne til at udgive en del af Scholastics bøger i Danmark. Dermed er startskuddet gået til Danmarks første og eneste skolebaserede læseklub med navnet Skolix. "De sidste par måneder er gået med at sende brochurer med bøgerne ud til de danske folkeskoler, som så deler brochurerne med tilbud på bøger ud til eleverne i 0.-2. klasse. Så kan eleverne tage brochuren med hjem til forældrene, og de kan sammen lave bestillingen over nettet direkte til mig," fortæller Gix. Målet er, at få flere børn til at interesse sig for læsning og blive livslange læsere, hvilket vil øge deres chancer for, at de tager en uddannelse efter Folkeskolen.

### 8.000 små forfatterspirer

I 2007 søsatte Gix et landsdækkende projekt i form af en Skoleforfatter konkurrence. Her var landets skoler inviteret til at deltage i en

konkurrence hvor elever i 2.-4. klasse skulle lave deres egne bøger, og de 12 bedste ville blive udvalgt og udgivet på Forlaget Gix. Hele 500 skoler deltog i konkurrencen, og der blev indsendt næsten 4.000 bøger. "Det var virkelig sjovt at læse de mange bøger, og det var meget svært at udvælge de 12 bøger. Heldigvis havde jeg en dommerkomite, og en fokusgruppe af børn til at hjælpe mig. Børnene havde lavet bøgerne alene eller flere sammen, så næsten 8.000 børn var med i projektet," fortæller hun. Ideerne og de kreative bog projekter er mange, og fremtiden vil også byde på nyheder på det danske børnebogsmarked fra Forlaget Gix. Bl.a. kan de danske børn og forældre glæde sig til, at de i de danske boghandler snart vil kunne købe mange af de klassiske børnebøger som Emil fra Lønneberg og Pippi Langstrømpe på engelsk, så børnene kan tilegne sig engelsk kundskaber gennem gode historier, de kender i forvejen.

#### Fakta:

[www.skolix.dk](http://www.skolix.dk)

Udgiver børnebøger

Står bag den skolebaserede bogklub Skolix

Ejer: Ingegerd Jenner Løth.

## Ved dødsfald - ring 86 29 12 43

svarer hele døgnet



Henrik Riising  
Indehaver



Jan Grundtvig Riising  
Bedemand



Jørn Kjær  
Bedemandsassistent

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



**Din lokale  
bedemand  
syd for Århus**

Få gratis  
»Min Sidste vilje«

På [www.riising.dk](http://www.riising.dk) er De  
velkommen til at læse mere  
om de svære valg

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

# MØBELGÅRDEN SATSER PÅ KVALITETS MØBLER



Her snakker du med 'dem selv', når du skal købe nye møbler

Vi skal helt tilbage til 1965 for at finde tidspunktet for, hvornår den første lædersofa blev solgt fra Møbelgården i Mårslet, dengang hed ejerne Aksel og Hanne Laursen. I dag er det datteren Dorte og hendes mand Stig, der driver Møbelgården Mårslet. I starten af 1990'erne købte Stig og Dorte ejendommen af hendes forældre, og i 1994 startede de salget af møbler op igen, med det mål at sælge kvalitets lædermøbler. I mellemtiden havde Dortes storebror Lars haft møbelproduktion på gården. "Vi har arbejdet med produktion af møbler i mange år, hvilket betyder, at vi ved mere om de møbler, vi har i hænderne end fx en butikslært møbelhandler, og vi kan altid se om kvaliteten er i orden," siger Dorte Laursen.

## Dansk kvalitet

Hos Møbelgården Mårslet sælges stort set kun dansk og skandinavisk producerede møbler fra fx Skippers Furniture, Mogens Hansen og Brunstad. Butikken har åbent om eftermiddagen, da formiddagene oftest bliver

brugt til at køre møbler ud, og det er Dorte og Stig, der selv møder kunderne. "Det er fordelen ved at handle ved en uafhængig møbelhandler som os, her taler man direkte med ejeren. Har kunderne specielle ønsker i forhold til farvevalg eller en anderledes læder, så kan vi hurtigt hjælpe dem med det," forklarer Stig.

## God lokal opbakning

Kunderne kommer fra hele Østjylland for at besøge den uafhængige møbelhandler i Mårslet, men med de mange år i byen, har forretningen masser af lokale kunder. "Vi kan jo desværre ikke leve af kun at sælge til mårsletterne, men vi kan se i kundekartoteket, at der står 8320 på rigtig mange af kortene, men vi har kunder fra hele Østjylland. Folk kan godt lide den service, vi tilbyder dem, nemlig at de hos os får gratis levering direkte i deres stue, samlet og opstillet," fortæller Dorte. Møbelgården har altid 35 stuer opstillet og 25 forskellige lænestole i udstillingen i forretningen på Langballevej, desuden sælger de sofaborde og reoler. "Vi holder fast i vores koncept med få varegrupper, som vi så til gengæld kender rigtig godt. Og alle de

møbler vi sælger, kan vi stå inde for i forhold til kvaliteten," understreger Stig, inden han igen bliver sendt af sted i varebilen med nye møbler til endnu en østjysk familie.

## Fakta:

[www.mobelgaarden.dk](http://www.mobelgaarden.dk)

Adresse: Langballevej 29, 8320 Mårslet

Telefon: 28 40 84 20

Åbningstider: Tirsdag - fredag 13-18.

Lørdag, 10-17

1. søndag i måneden 10-17

Produkter fra bl.a.: Skippers Furniture,

MH Møbler, Brunstad, BD-Möbel,

Bruzzi Design, Kragelund Møbler

A/S, Kebe, Nielsen Design Møbler,

Hestbæk, Villumsen,

Villy Nørgård Møbelfabrik,

Snedkergaarden, Gangsø Møbler,

International Furniture,

Skovby Møbelfabrik,

Særslev Stolefabrik, Falsig Furniture,

Rimme, Hammel, Atom og Rebus

Ejere: Stig Loft Nielsen og

Dorte Laursen.

# MURER-SKEEN ER SKIFTET UD MED MOBILEN



fra bunden, så er det fordi, det er et specielt hus, hvor kunden bare vil have os til det. Ellers er det mest tilbygninger, renoveringer og badeværelser vi laver,” forklarer han. Poul-Erik har gennem årene opbygget et netværk af partnere blandt andre håndværkere, og han arbejder i dag tæt sammen med både tømrerfirmaer, smede og arkitekter. Men samarbejdspartnerne har strenge krav at leve op til overfor Mårslet-murere. ”Dem jeg samarbejder med skal have præcis de samme kriterier til udførelsen af et stykke arbejde, som jeg har, ellers kan vi ikke arbejde med dem. Men det har de firmaer vi laver opgaver med i dag også, og det er rart, at man altid kan stole på hinanden, når man har lavet en opgave for en kunde,” siger han.

## Fra Højbjerg til Mårslet

De første sten til firmaet blev lagt, da familien boede på Rosenvangsalle i Højbjerg, men da Poul-Eriks kone Christel ikke mente, at der var plads til både murerfirma og familie i parcelhuset, så blev det skiftet ud med den nedlagte landejendom på Tranbjerggårdsvej i Mårslet, hvor de bor i dag. Kunderne fra Højbjerg holder dog stadig ved, og ellers kommer firmaet rundt i de fleste byer syd for Århus. ”Vi har heldigvis masser af kunder i Mårslet, og dem forsøger vi jo, at gøre det så godt for som muligt, og de kender os efterhånden ganske godt,” siger Poul-Erik, som dog har ladet sig overtale af sin kone til at få en hjemmeside, så nye kunder kan finde den kvalitetsbevidste murer fra Mårslet.

## Mårslet-murere Poul-Erik Christensen værner om renommeet.

”Tingene skal bare være i orden,” siger Poul-Erik og kigger på mig med et særdeles fast blik i øjnene. Det er nu fjerde gang i løbet af de første 15 minutter af vores møde, at Mårslet-murere fastslår, at når kunderne får lavet en opgave hos dem, så er aftalerne overholdt og det udførte stykke arbejde er som det skal være. ”Jeg forsøger selv, at komme ud på slutbesøg hos så mange af kunderne som muligt, for er det ikke lavet ordentligt, så laver vi det om. Vi overholder de aftaler, vi har lavet, og er der ændringer, så får kunden straks besked om det,” fortæller Poul-Erik.

## Telefonpasser og arbejdsmand

Den 54-årige murermester har selv fået en noget anden rolle, end da han startede som selvstændig for 28 år siden. ”I de første mange år var jeg bare mig selv, og det havde jeg det rigtig fint med. Men på et tidspunkt faldt jeg ned og brækkede håndleddet, og så var

jeg jo tvunget til at ansætte en murer og lidt efter også en arbejdsdreng, hvilket jeg ellers altid havde forsvoret, at jeg ikke ville. Men jeg opdagede jo, at det faktisk var ganske fint med et par ansatte,” siger Poul-Erik. Nu har firmaet fire murersvende og to lærlinge ansat, foruden Poul-Erik, som i dag mere er telefonpasser end murer. ”Koordinering og kundebesøg er det, der fylder det meste af min arbejdstid. Telefonen ringer rigtig mange gange i løbet af en dag, og en skal jo tage den, så det er mig. Men vi mangler en arbejdsmand for tiden, så den rolle har jeg også ind i mellem, så kommer jeg ud og blander for de andre, hvilket de ikke altid er helt tilfredse med,” siger Poul-Erik med et smil.

## Trofaste partnere

Opgaverne for murerfirmaet er mange og vidt forskellige. De spænder over hele feltet inden for murerfaget, og har kun sine begrænsninger i forhold til størrelsen af opgaverne. ”Typehuse er vi ikke vilde med at lave, når vi en gang i mellem bygger et hus

### Fakta:

[www.murerfirmaet-maarslet.dk](http://www.murerfirmaet-maarslet.dk)

Telefon: 40 27 31 11

Adresse: Tranbjerggårdsvej 15  
8320 Mårslet

Alt i murerarbejde

Ansatte: 6

Ejer: Poul-Erik Christensen.

# Firmaerne i '8320 Erhverv'

## Bedemand:

Bedemand Henrik Riising. . . . . [www.riising.dk](http://www.riising.dk) . . . . . Rådhusgade 16, 8300 Odder. Telefon 86 29 12 43.

## Forlag:

Forlaget Gix. Børnebogforlag. . . . . [www.skolix.dk](http://www.skolix.dk) . . . . . Frøkærparken 36, 8320 Mårslet. Telefon 86 72 25 27.

## Fysioterapi:

Fysioterapi Århus. Idrætssklinik i DGI Huset. . . . . [www.fyssen.com](http://www.fyssen.com) . . . . . Værkmestergade 17, 8000 Århus C. Telefon 40 40 05 15.

## Handel:

Blaabjerg Radio. Autoriseret B&O forhandler. . . . . Nørre Allé 9, 8362 Hørning. Telefon 86 92 42 88.

Frisørhuset. Din lokale frisør. . . . . [www.salonhuset.dk](http://www.salonhuset.dk) . . . . . Tandervej 3, 8320 Mårslet. Telefon 86 29 00 86.

Guldbageren Mårslet. Din lokale bagermester. . . . . [www.maarslet-bager.dk](http://www.maarslet-bager.dk) . . . . . Hørretvej 8, 8320 Mårslet. Telefon 86 29 03 85.

hjem.dk. Alt til familien, boligen og haven. . . . . [www.hjem.dk](http://www.hjem.dk) . . . . . Oddervej 202, 8270 Højbjerg. Telefon 70 26 80 08

Møbelgården Mårslet. Kvalitets lædermøbler. . . . . [www.mobelgaarden.dk](http://www.mobelgaarden.dk) . . . . . Langballevej 29, 8320 Mårslet. Telefon 28 40 84 20.

Slagter Zacho. Kvalitetsslagter på Kridthøj Torv. . . . . Kridthøjvej 6, 8270 Højbjerg. Telefon 86 27 68 22.

SuperBrugsen Mårslet. Dit lokale supermarked. . . . . [www.superbrugsen.dk](http://www.superbrugsen.dk) . . . . . Hørretvej 12, 8320 Mårslet. Telefon 86 29 05 00.

Treasure-house. Dukker og bamser. . . . . [www.treasure-house.dk](http://www.treasure-house.dk) . . . . . Tranbjerggårdsvej 15, 8320 Mårslet. Telefon 20 96 71 11.

## Håndværk:

CINOX. Smedeværksted. Rustfrit stål. . . . . [www.cinox.dk](http://www.cinox.dk) . . . . . Tandervej 11, 8320 Mårslet. Telefon 86 72 22 34.

KJER terrazzo. Terrazzo til din bolig. . . . . [www.kjer.dk](http://www.kjer.dk) . . . . . Nymarks Allé 4, 8320 Mårslet. Telefon 30 31 97 10.

KK Ventilation. Ventilationsanlæg. . . . . [www.kk-ventilation.dk](http://www.kk-ventilation.dk) . . . . . Mårslet Byvej 14, 8320 Mårslet. Telefon 86 29 84 44.

Malerfirma Jonas Erichsen. . . . . [www.jonaserichsen.dk](http://www.jonaserichsen.dk) . . . . . Hørretvej 36, 8320 Mårslet. Telefon 86 11 70 78.

Murerfirmaet Poul-Erik Christensen. . . . . [www.murerfirmaet-maarslet.dk](http://www.murerfirmaet-maarslet.dk) . . . . . Tranbjerggårdsvej 15, 8320 Mårslet. Telefon 40 27 31 11.

Tømrer- og Snedkerfirma Steen H. Laursen. . . . . Testrupvej 101, 8320 Mårslet. Telefon 20 11 32 26.

## Industri:

DANVINYL. Pålægning af beskyttelsesfolie. . . . . [www.danvinyl.dk](http://www.danvinyl.dk) . . . . . Hørretvej 61, 8320 Mårslet. Telefon 26 86 35 45.

Nielsen Design Møbler. Producent af lænestole. . . . . [www.ndmobler.dk](http://www.ndmobler.dk) . . . . . Hørretvej 44-50, 8320 Mårslet. Telefon 28 19 05 02.

SMINIPAC. Salg af beskyttelsesfolie. . . . . [www.sminipac.dk](http://www.sminipac.dk) . . . . . Hørretvej 44-46, 8320 Mårslet. Telefon 86 29 45 33.

## Kommunikation:

Overgaard Foto. Professionel fotograf. . . . . Tingskovvej 50, 8320 Mårslet. Telefon 20 96 05 65.

Q-munikation. Kommunikationsbureau . . . . . [www.q-munikation.dk](http://www.q-munikation.dk) . . . . . Oddervej 202, 8270 Højbjerg. Telefon 20 96 76 69.

## Konsulenter:

CADcase. 3D visualisering . . . . . [www.cadcase.dk](http://www.cadcase.dk) . . . . . Oddervej 202, 8270 Højbjerg. Telefon 86 17 10 79.

GAARSTED træning & udvikling. . . . . [www.gaarsted-tu.dk](http://www.gaarsted-tu.dk) . . . . . Birkemosevej 1C, 8361 Hasselager. Telefon 87 44 14 14.

## Restauranter:

Det Gamle Mejeri. Gourmet restaurant. . . . . [www.detgamlemejeri.dk](http://www.detgamlemejeri.dk) . . . . . Bedervej 101, 8320 Mårslet. Telefon 86 93 71 95.

## Revisor:

Revision2 A/S. Revisorfirma. . . . . [www.revision2.dk](http://www.revision2.dk) . . . . . Søren Frichsvej 52, 8230 Åbyhøj. Telefon 87 44 87 44.