



**BIZZ
UP**

#12 // Sommer-efterår 2020
ISSN: 2446-3965



DAT

#IFLYGREEN

FLYV GRØNT MED DAT

+ Emil Thorup

Succes for mig er først
og fremmest frihed

GRATIS MAGASIN

> Jesper Vollmer

Iværksætter med invaliderende traume som følgesvend fik en ekstra chance

+ Shopstart.dk

Manden bag fartkontrol-app vil gøre livet nemmere for webshopejere

> Step Transport

34-årige Stephanie Ørnfeldt giver den gas i en mandsdomineret branche

Jeg er besat
af frihed

... besat af at være fuldstændig fri i alle livets henseender; økonomisk som menneskeligt

Emil Thorup

Gør plads til de positive efterveer

Hverdagen har så småt fået luft under vingerne igen. Mennesker bevæger sig rundt, gamle rutiner har indfundet sig – og det samme har forhåbentligt **et sæt nye og bedre vaner** som følge af coronaens indblanding i hverdagens trummerum.

I flybranchen er vi i træning med de gode vaner. Sammenlignet med andre rejseformer, hvor trafikulturen netop nu er under forandring, er luftfarten kendetegnet ved "business as usual". Vores kunder er vant til at agere disciplineret og stiller ikke spørgsmål ved security, boarding eller sikkerhedsbriefinger, og de forventer samme disciplin af deres medrejsende. Derfor ser jeg luftfart som den rejseform, hvor det er nemmest at få trygheden og tilliden tilbage. Jeg ser naturligvis også frem til, at den store eftervæk i form af færre flyafgange hurtigt aftager, så vi igen kan komme op i gear med at transportere rejsende hurtigt og sikkert fra A til B.

Andre efterveer byder jeg til gengæld stort velkommen. Det er en fornøjelse at se, hvordan vi har lært at bevæge os

rundt i supermarkeder og på tankstationer fremfor at stå på nakken af hinanden for at komme først til kassekøen. Og hvor ville det være befriende, hvis vi for sidste gang har set folk springe op af flysædet og nyteløst klumpe sig sammen i midtergangen, så snart "fasten you seatbelt" lampen er slukket. At holde naturlig afstand med respekt for andre frem for at ase og mase sig vej frem ville give en langt mere flydende og afslappet rejseoplevelse.

Mit håb er også, at bedre håndhygiejne og mundbind bliver den nye normal. Og nej, vi skal ikke løbe rundt med mundbind uden grund, men er du småsyg og ikke kan blive hjemme, er en form for mundbind en vej til at undgå at sprede smitten. Så er der hænderne. Som én der er vokset op med en sygeplejerskemor og

deraf udstyret med en mild grad af OCD hvad håndhygiejne angår, så tager jeg imod med kyshånd – nyvasket naturligvis – hvis vi alle holder fast i at være blot en anelse mere pertentlige.

Alt i alt - tænk hvis coronaen resulterede i større hensyn og respekt for hinanden – så er det ikke så skidt endda.

Vi flyves ved!



Jesper Rungholm



Jesper Rungholm, CEO DAT

© DAT.dk | @flydat | f/DAT | #flydat

Tænk større, vælg rigtigt

hubnordic.dk

Hos HUBNORDIC i Ørestad City tror vi på, at arbejdsglæde ikke blot handler om lækre mødelokaler og gode frokostordninger. Det handler om hele arbejdsdagen, om at skabe fællesskaber, overskud og nærvær i inspirerende rammer.

I vores flerbrugsejendomme får jeres virksomhed optimale muligheder for at trives og vokse i en professionel og dynamisk atmosfære med adgang til topfaciliteter og Nordens bedste beliggenhed.

Tænker jeres virksomhed også større?
Så læs mere om KLP Ejendomme's nye tilbud på hubnordic.dk, eller ring til markeds- og ejendomschef Stig Fermi-Erichsen på tel. +45 2844 2661.

HUBNORDIC
Room for Human Potential

VI ER PENSION FOR

SELVSTÆNDIGE

BLIV EN DEL AF DANMARKS STØRSTE FRIVILLIGE PENSIONSORDNING TIL SELVSTÆNDIGE

35.000 pensionsordninger og 25 mia. kr. giver os den største samlede forhandlingskraft på pensionsområdet for selvstændige i Danmark.

Vi tilbyder individuel rådgivning og personlige møder.

Kontakt os på telefon 33 93 86 00 eller besøg os online via www.pfs.dk/bizzup



TILBUD TIL SELVSTÆNDIGE I KONTORFÆLLESSKABER

Pension for Selvstændige afholder informationsmøder i samarbejde med udviklingsparker, innovationsmiljøer, kontorhoteller, erhvervscentre og alle andre steder, hvor selvstændige mødes.

Vores rådgivere fortæller om, hvordan man bedst sparer op og i øvrigt sikrer sig selv, sin virksomhed og ikke mindst sin familie i tilfælde af sygdom.

Er du administrator, der ønsker et ekstra tilbud til dine beboere og indhold til et fælles arrangement; eller er du selvstændig og ønsker et fællesmøde om pension for dig og dine naboer – så ring og få en snak med os.

Vi har flere end 40 rådgivere, der dækker hele landet, og er klar til at stille op – så snart I kan samles igen. **Book os på telefon 33 45 51 73**



Har du travlt?

"Ja!" ... men med hvad? Jeg ser en tendens til, at mange arbejdsopgaver er meningsløse. Er hver ting på "dagens-to-do" noget, som direkte bringer dig tættere på det mål, du har sat dig? Eller er det opgaver du selv, eller andre har opfundet? Som f.eks. opdatering af din GDPR-politik, referater ingen læser eller at udarbejde en ny præsentation, som du selv tænker, at nogen står og venter på?

Min kalender har de seneste mange år været fyldt med ting, som jeg alligevel ender med at udskyde. Når det kom til stykket, så var der andre opgaver, der var vigtigere. Altså også Netflix eller bare at gå tidligt i seng. De kunne blive skubbet uge efter uge i årevis, hvilket burde have været første alarm for, at det nok ikke var så vigtigt.

Selvom opgaver kan skubbes, så tager de stadig af din opmærksomhed. Så gør dig selv den tjeneste og lad være med at fylde din arbejdsdag med pseudo-arbejde (en lille reference til en bog om samme emne på side 80).

Priorité din tid og dine opgaver. Skab energi og opmærksomhed til det, du vil. Så ender det sikkert med, at du slet ikke har travlt alligevel, og når de ting, du faktisk har sat dig for. Som f.eks. at læse et møglækkert Bizz Up Magasin :)

God læselyst

Lise Korsgaard
Lise Korsgaard

Reklame på den fede måde!

Når der står "annonce", er det betalt indhold. Men det betyder ikke, at indholdet er mindre relevant, sandt eller interessant. Tværtimod. De rigtige reklamerer her!

Prøliharher ...
det er jo ikke en ølreklame i et indremissionsk dagblad!

Bizz Up?

Bizz Up er et erhvervs-magasin som udkommer to gange årligt i fysisk form og løbende på bizzup.dk. Magasinet bringer spændende iværksætter- og erhvervsportrætter, ny viden samt tips og tricks til dig, der brænder for dit arbejde.

De enkelte artikler giver ikke udtryk for Bizz Ups holdning.

Du finder magasinet i DATs fly og i en lang række erhvervmiljøer i hele Danmark.

Læs mere på bizzup.dk

Salg og kundeservice

For information om annonce og advertorials kontakt os på: info@bizzup.dk eller tlf. 2225 9302.

Læs også mere på bizzup.dk

BizzUp.dk | Instagram | Facebook | #bizzupdk

Team Bizz Up

					
Lise Korsgaard Chefredaktør, salg	Majbritt Mikkelsen Journalist	Ole Lavesen Tryk	Preben Stentoft Fotograf	Mette Rumpelthiin Grafiker	Louise Jensen Marketing og web
Lise har haft så mange bestillinger på Just Eat, at hun i skam måtte oprette en ny bruger.	Majbritt drømmer om et rullende sommerkontor i en VW Splitbus fra 50'erne.	Ole er manden der "tager trykket", så Bizz Up magasinet kan komme på gaden i fysisk form.	Preben løber om eftermiddagen, cykler, når det er muligt, men allerhelst vil han i svømmehallen.	Mette samler på "Anton Berg"-papir! Hun har papir nok til at tapetsere en meget stor væg.	Louise har ikke noget kørekort ... og hun kan ikke huske, hvad en diskette er.

Udgiver, idé og koncept:

Bizz Up
Gemsevej 7-9
7800 Skive
Tlf. 2225 9302

ISSN: 2446-3957 / 2446-3965 (online)

Chefredaktør: Lise Korsgaard

Layout: Mette Rumpelthiin, Solomet

Forsidefoto: Sara Toft Jessen, Skovdal.dk

Korrektur: die Wiese

Tryk: VIBLA

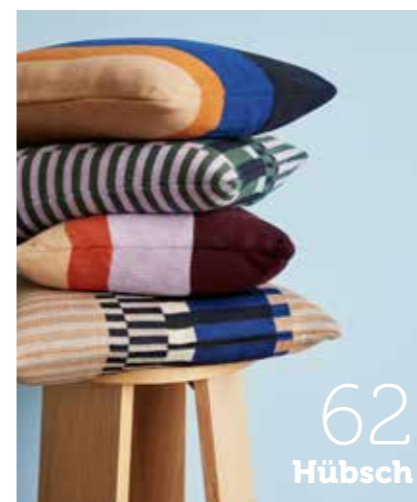
Oplag: 10.000 stk.

Distribution: Midtjyllands Lufthavn, DATs fly, div. erhvervmiljøer, motorvejsstationer, m.fl. Se mere på bizzup.dk.

Vi tager forbehold for trykfejl og farveafvigelser.



Indhold Bizz Up Sommer- efterår 2020



Vi ringer ikke bare Telefoni er erhvervslivets kommunikation. Det skal virke!	18
Revision er vejen frem Revision er meget mere gennemgang af regnskaber	24
Jesper Vollmer Når ulykken rammer og nulstiller livet	26
Plads til virksomheder Ringkøbing-Skjern Kommune lever op til sit slogan	30
Maagaard Glass Livet er for kort til 500 nissemand	32
ID Identity Bæredygtighed er meget mere end blot miljø	38
Funny jobs Vil du teste dyrefoder eller dykke efter golfbolde?	41
Rejs til Bornholm Bornholm er ikke kun kunst, rundkirker og røgerier	42
Badeanstalten Kom med på besøg i en tidslomme af klasse	48
Lindholm Biler Krise: Du skal arbejde 30% hårdere for at tjene 30% mindre	51
Vi stopper stress Om projektet "Stress-Stopper-Vi-Sammen"	56
Hjælp til sikre valg Erhvervshus Midtjylland gir sparring på din start up	58
Skivemødet To dage med samtaler og meningsudvekslinger	60
Peter Lundberg Kunsten i virksomheden må aldrig blive tilfældig	64
Stil og mode Lækre ting til businessmanden- og kvinden	68
Step Transport 34-årige Stephanie Ørnfeldt gir den gas i transportbranchen	72
Shopstart.dk Martin Bay Pedersen gør livet nemmere for webshopejere	76
Generationskifte Selskabskonstruktioner er et vigtigt værktøj	78
Sjove jokes Chef, kan jeg få lønforhøjelse?	79
Must Reads Bliv inspireret af Redaktørens Must Reads	80
Klumme Det er når du har mest travlt, du skal pleje dit netværk	82



Emil Thorup

og den ultimative jagt på frihed

“Jeg er besat af frihed ... besat af at være **fuldstændig fri i alle livets henseender**; økonomisk som menneskeligt. Tryghed, som det omvendte, interesserer mig ikke. Hvad skal jeg bruge den til?”

Tekst: Majbritt Mikkelsen / Foto: Morten Jerichau & Enok Holsegård



FØR
I 2009 var Emil assistent i tv-talkshowet 'ALOHA!'.

UNDER
I 2012 var Emil vært ved det danske Melodi Grandprix.

EFTER
I dag lever Emil af at designe møbler, huse og sommerhuse og løse indretningsopgaver for private og erhverv.



Modular Sofa and Coffee Table.

"Jeg var tech-typen. Du ved, den første i klassen med en mobiltelefon og ham, der sad på værelset og nørdede i HTML"

Emil Thorup taler hurtigt. Men ikke hurtigere, end at du når at opfange, hvad han siger. Han taler hurtigt på en, lad os sige ... konsekvent måde. Måden, der får dig til at læne dig frem i stolen for at få det hele med. Emil Thorup beskrives af andre som iværksætter, men ser ikke sig selv som én. Han synes, at begrebet og al hypen omkring iværksætteri er noget opblæst crap, men den tager vi senere ...

Emil var kun 25

... da han i 2009 havnede som assistent i Casper Christensens tv-talkshow 'ALOHA!'. Siden er det gået stærkt. Først som vært på egne tv-programmer, og i 2012 som vært ved det danske Melodi Grandprix. I dag, elleve år senere, har medieverdenen i sin klassiske forstand indtaget en sekundær rolle i den 36-årige Emils liv. I dag lever Emil Thorup af at designe møbler, huse og sommerhuse og løse indretningsopgaver for private og erhverv. Well, i korte træk.

HANDVÅRK, ET Hus, IMMACULATE og HANDCUT er de fire virksomheder, som den autodidakte brandbuilder sætter spor med i disse år. Emil er mest kendt for HANDVÅRK. Møbelbrandet, der blev etableret i 2015, står for dansk producerede møbler i stål, marmor, messing og læder. Det er det. Ingen krummelurer, ingen overflødige materialer eller momentane modeluner til at forvirre billedet.

Det hele startede ved et tilfælde

... da Emil som 12-årig lavede en af Danmarks første webshops: *"Jeg var tech-typen. Du ved, den første i klassen med en mobiltelefon og ham, der sad på værelset og nørdede i HTML. Jeg spillede PlayStation, og for at kunne spille de udenlandske spil krævede det en chip, der skulle loddes ind i maskinen. Selv skulle jeg kun bruge én chip, men fandt hurtigt ud af at købe flere chips hjem og sælge dem over nettet. Det er en meget pragmatisk tilgang og meget typisk mig at gøre sådan.*



”Succes for mig er **først og fremmest frihed**. Penge er selvfølgelig dejligt, men det ville være firkantet at sige, at successen bor i at tjene mange penge. Der er **mange andre valutaer** og former for kapital i verden”

Jeg finder eller producerer ting, jeg selv har brug for og breder det ud til andre. Det gør jeg stadig.”

Det foregik ubemærket i starten: *”Mine forældre anede ikke, hvad jeg lavede. Det gik først ret sent op for dem, at jeg sad oppe på mit værelse og drev en form for forretning.”* Han griner en dyb latter, da jeg spørger ham, om der løber entreprenørblod i familien: *”Der løber INTET selvstændigt blod i familien. Jeg tror måske, at mine forældre ved, hvad moms er, men jeg er i tvivl. Så nej, jeg aner ikke, hvor det kommer fra. Vi er mange, inklusiv min egen familie, der har svært ved at gennemskue, hvor det kommer fra. Min familie kan slet ikke genkende den dér friheds-ting.”*

Der var den – friheden

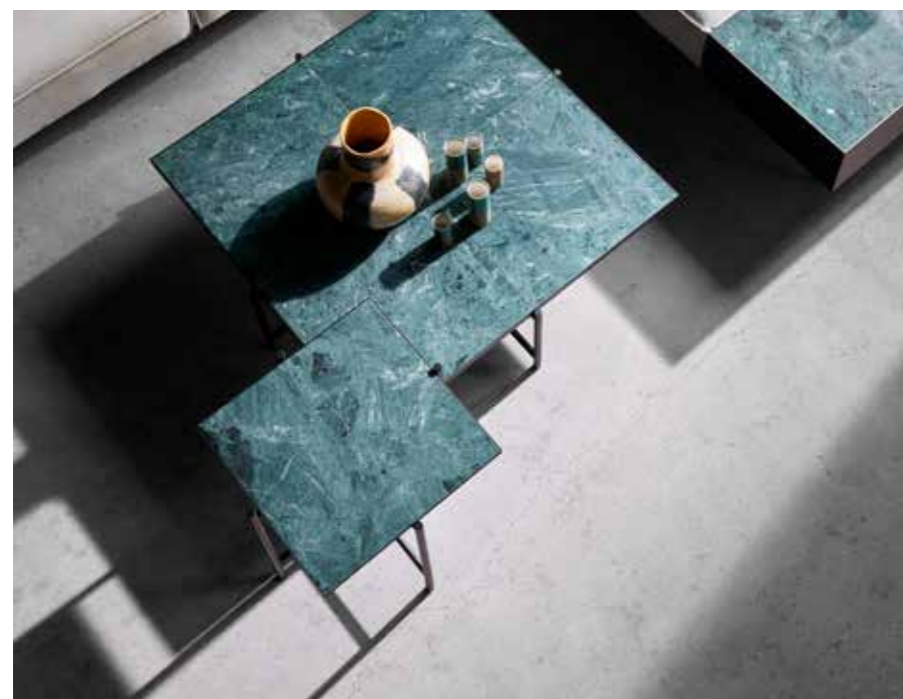
... som Emil hurtigt kommer ind på i vores samtale. *”Den ultimative jagt på frihed.”* Det er hans svar, da jeg spørger til benzinen, der driver ham frem: *”Jeg er besat af ikke at være afhængig af nogen. Det gælder banker, mennesker og relationer generelt. Jagten på at være fuldstændig fri i alle henseender er mit allerstørste drive.”* Emil lægger tryk på ordet ‘fri’, så meget at r’et næsten skurrer, når han udtaler det. *”Jeg har det heller ikke som mange andre selvstændige; at de fortsætter med at gå på arbejde, hvis de på et tidspunkt har cashet ud. Det fatter jeg intet af.”*

Og dog: *”Selvfølgelig ville jeg ikke smide mig i hængekøjen og aldrig mere løfte en finger, men jeg ville arbejde ud fra et*

frihedsperspektiv. Det gør jeg til dels også i dag – men det ville blive endnu mere udtalt, hvis jeg pludselig stod i den situation, at jeg ikke behøvede at arbejde.”

Den vigtigste kapital er social kapital

... kommer det frem, da jeg spørger Emil, hvad succes er for ham: *”Succes for mig er først og fremmest frihed. Penge er selvfølgelig dejligt, men det ville være firkantet at sige, at successen bor i at tjene mange penge. Der er mange andre valutaer og former for kapital i verden. Én af dem er den sociale kapital, som jeg er så privilegeret at have en høj grad af. Min vigtigste valuta er, at jeg har et gigantisk netværk og kan være i rum med hvem som helst. Jo ældre jeg bliver, jo mere bevidst bliver jeg om, hvor meget*



Green marble Coffee Tables.



Dinner Table and Dinner Chair.

DANMARKS BEDSTE VÆRKTØJSKASSE FOR IVÆRKSÆTTERE

STARTUP  CENTRAL

”Da jeg besluttede at starte egen virksomhed stod jeg overfor det åbenlyse spørgsmål: Hvordan gør man det?”

Dengang havde jeg ingen i mit netværk der rigtig vidste noget om at starte en virksomhed og havde derfor ingen sparringspartnere til de mange spørgsmål jeg og udfordringer jeg stod overfor som ny iværksætter.

Jeg meldte mig ind i Startup Central og fik gennem deres coaches, støtte og opbakningshjælp til stiftelse af selskab, skrive forretningsplan og fik svar på en lang række spørgsmål hen ad vejen.

Anders og Mathias’ personlige tilgang til deres medlemmer og fantastiske evne til at gå det ekstra for at hjælpe, adskiller helt sikkert Startup Central i min erfaring.

Jeg fik følelsen af at være en del af et fællesskab frem for bare et medlem på en liste.

Jeg har altid følt mig godt taget imod af Startup Central, uanset hvilken udfordring jeg stod overfor, selv hvis det bare var en frustration der skulle snakkes igennem.

Frausing Beauty er i dag en aktiv sælgende virksomhed, hvilket jeg ikke kunne have skabt uden deres hjælp og rådgivning. Jeg anbefaler helt klart Startup Central til alle der er iværksættere eller hvis man bare drømmer om at komme i gang.

Som medlem bliver man samtidig en del af et unikt netværk der sammen baner vejen for dansk iværksætteri i fremtiden.”

- Maja Frausing, indehaver af Frausing Beauty

PLATFORMEN FOR
**SELVSTÆNDIGE
& IVÆRKSÆTTERE**

SAMARBEJDSPARTNER
MED BIZZ-UP

FIND OS PÅ WWW.STARTUPCENTRAL.DK

den sociale kapital giver mig, og hvor meget det betyder at være på et rimeligt niveau, når man træder ind i et lokale." Emil tager en ultrakort pause, før han konstaterer: "Social kapital er eddermame en fed valuta at have, og som man ikke kan købe sig til for penge. Derfor værner jeg om den og glæder mig over den hver dag."

"Jeg prøver at spille de kort jeg har fået så optimalt som muligt"

Emil arbejder også med hjemmebanefordele: "Min filosofi er at fintune sine hjemmebanefordele. Du er blevet givet et sæt kort her i livet, som det handler om at spille bedst muligt. Acceptér dine kort, find frem til fordelene og spil så kortene rigtigt. Arbejd med det du har og få det optimale ud af det. Selvfølgelig findes der mennesker, som har fået givet et mindre godt sæt kort. Vi taler om, at de er født under en uheldig stjerne. Det kan måske lyde hårdt, men noget af det handler også om mindset, mener jeg. Personligt fik jeg måske ikke alle de kort, jeg selv havde drømt om, men jeg prøver hele tiden at spille dem, jeg har, så optimalt som muligt – altså gøre dem til mine hjemmebanefordele ... Giver det mening?"

Ja, det giver mening.

Worldwide møbelsalg

... gennem 200 forhandlere i 35 lande. HANDVÅRK lugter i mine næsebor lidt af verdensfirma, store armbevægelser og stramme slips, så jeg spørger Emil, hvilken følelse jeg ville få, hvis jeg trådte ind ad døren på kontoret. Han svarer: "Familiaritet. Du vil møde en ekstrem åben, lystsluppen familie af mennesker, som er venner, og som ville være at finde i virksomheden af egen fri vilje – også selvom de nærmest ikke fik løn. Du vil møde høje råb og frække kommentarer sammen med dedikation og en ekstrem seriøs tilgang til HANDVÅRK, fordi de føler, at det er deres forretning – deres virksomhed. Vi er en familie, som står sammen om det her. Det er det, du vil møde."



Modular Sofa and Coffee Table.

3 råd

fra Emil til dig, der vil bygge eller styrke dit eget brand

1. Vær dig selv hver dag. 100%. At all times.
2. Hav en holdning til verden og hold dig orienteret.
3. Omgiv dig med mennesker, som er klogere end dig selv.

Emil har otte ansatte. Det, synes han, er perfekt og lige til at overse, siger han og understreger: "Jeg tror, det er ved at gå op for folk, at man sagtens kan skabe et godt liv uden 250 ansatte og uden at have boet i en kælder og have pantsat sine forældres bil, før det er legitimt at kalde sig iværksætter."

Men Emil er IKKE iværksætter

... når han selv skal sige det. Han beskrives af andre som en af tidens succesfulde iværksættere, men han ser ikke sig selv som én: "Den titel interesserer mig ikke, og jeg smykker mig ikke med den. For mig handler det om at skabe en eller flere virksomheder, hvor jeg kan være og bruge mit talent – mine hjemmebanefordele. At skabe sin egen arbejdsplads er grundessensen af at være en klassisk selvstændig, ikke iværksætter, men selvstændig. Det er sådan, jeg betragter mig. Måske det skyldes, at jeg ikke definerer mig specielt meget gennem det, jeg laver, men i højere grad gennem mit privatliv og den, jeg er. Flere af mine venner ved ikke rigtigt, hvad jeg laver. Du kan sammenligne mig med Chandler fra Friends; han har en stærk karakter, men ingen ved helt, hvad han egentlig går og laver."

"Iværksættere er nutidens rockstjerner, hvor alt skal være kæmpestort og siges højt, imens man slynger om sig med fine ord og titler, som no one cares about"

Emil griner lidt, imens han tager den videre: "Der er gået alt for meget hype i at være iværksætter. Iværksættere er nutidens rockstjerner, hvor alt skal være kæmpestort og siges højt, imens man slynger om sig med fine ord og titler, som 'no one cares about'. Slap nu af. Du er én person, og det er det."

saxo

LÆS LYT LEV

Vi lytter til businessbøger mellem kl. 5 og 6

Gør du også det?

Prøv Saxo Premium gratis i 30 dage, og vær altid opdateret om ny viden.

Du får også rabat og fri fragt på fysiske bøger.

Saxo Premium
Prøv gratis
i 30 dage



Ingen binding - efter prøveperioden fortsætter abonnementet til kun 99 kr./md.

“Hvis alt andet glipper om ti eller femten år, kan jeg altid slå mig ind på at konsultere andre i at **bygge brands**.

Jeg mener, vil du have én fra et universitet eller én, der har bygget multiple brands op inklusiv sin egen person?”

I de svage øjeblikke

... når det bliver hårdt, og det er uklart, hvilken vej tingene skal gå, kan tvivlen alligevel godt snige sig ind på den ellers selvsikre Emil: “Som udgangspunkt ser jeg mig aldrig tilbage, men jeg kan stadig blive ramt af, om jeg har valgt rigtigt. Skulle jeg være blevet i den trygge tv-kendis-celebrity- branche, hvor jeg vidste, at jeg kunne mit shit? Kunne jeg være blevet den nye Jarl Friis Mikkelsen og have hygget mig som vært resten af livet? Det siges, at du skal bruge 10.000 timer på at blive god til noget. Hvad nu, hvis jeg ender med ikke rigtig at være god til noget? Det spørgsmål kan godt ramme mig fra tid til anden og gøre mig i tvivl om, hvad har jeg rent faktisk har lavet. Jeg er 36 og har prøvet alt muligt, hvilket også er meget imponerende, når man er ung, men jo ældre du bliver, jo mere betyder fordybelsen.”

Han tager en kort pause og konstaterer: “Omvendt ved jeg, at jeg ikke længere brænder for tv i dén forstand. Jeg gør ikke nogen indsats for at blive relevant, og deri ligger nok svaret.”

Hvad er du så bedst til?

... er mit næstsidste spørgsmål til Emil Thorup i denne omgang. Han tænker sig om med et “øhh ...”, men er hurtigt videre: “Jeg har gennem tiden fået andre til at svare på dét spørgsmål. Der er enighed om, at jeg er god til at inspirere og ind-

gyde lyst i andre mennesker til at gøre noget. Motivere ... uh, det er et godt ord, og en anelse floskelbelagt, men det er nok dét, jeg er bedst til; at motivere andre. Og så har jeg et skarpt brandøje. Jeg er lykkedes med at bygge mit eget brand op og forstår, hvad det vil sige at bygge et stærkt brand.”

Emil skruer op for retorikken:

“Jeg kan sgu godt blive lidt træt. Du kan fodre svin med brandeksperter og folk, der siger alt muligt om trends og brand-building og taler længe og klokt om, hvad der sker i fremtiden. Men de færreste – hvis nogen overhovedet – har nogensinde levet et liv som et brand og selv bygget det op. Og det må være den validitet, jeg kan bringe til bordet. Så hvis alt andet glipper om ti eller femten år, kan jeg altid slå mig ind på at konsultere andre i at bygge brands. Jeg mener, vil du have én fra et universitet eller én, der har bygget multiple brands op inklusiv sin egen person?”

Og nu til Emil Thorups våde drøm

... som ikke er at bygge andres brands, men derimod at skabe en eller to møbelklassikere, der kan måle sig med de helt store: “Jeg har en håndfuld møbel-designs, jeg håber en dag bliver til klassikere, der kommer til at stå ved siden af PK 80 (Poul Kjærholms daybed) eller en af de andre store designere. Tænk, hvis mine børnebørn en dag kan sige: “Det var min morfar eller farfar, der designede det møbel. Han var et fuldstændigt vanvittigt menneske, men af uransagelige årsager lykkedes det ham alligevel at lave noget, der var rimeligt pænt.”

Det griner vi højt af sammen.

Imens vi venter på Emils møbelklassikere, kan vi vende blikket mod Bornholm, Allinge og én af Emils andre drømme. Her er byens gamle badehotel med 24 værelser netop åbnet for gæster, og den totale istandsættelse og indretning af den gamle bindingsværksbygning kommer fra Emils hånd: “Jeg har haft ansvaret for projektet og er vildt stolt over at have været med til at skabe Danmarks mest hyggelige og moderne badehotel. Tag til Bornholm og oplev det. Det er sgu blevet fedt!”

Og nej, der er hverken meget stål, marmor, messing eller læder over Allinge Badehotel. Til gengæld ånder stedet voldsomt af frihed. And that's what it's all about. Right? 🍷



Dining chairs and dining table.

4 facts

1.

Emil har lagt stemme til en tegnefilm. Han er stemmen bag “Grønne Lygte” i LEGO-filmen.

2.

Emil er ambassadør for BMW og Cool Unite fonden.

3.

Emil medvirker i komedieserien “Klovn” i afsnit 2 fra 2008.

4.

Emils møbler fra HANDVÅRK forhandles i 35 lande.

Læs mere på:
www.emilthorup.dk
www.allingebadehotel.dk



Vi ringer ikke bare ...

Tekst: Anne Bente Volf / Foto: Erling Jørgensen

Kommunikation i og for en virksomhed er altafgørende. Men **kommunikation i dag er mange ting**. Dét ved virksomheden Celfon, som taler med erhvervskunder i hele landet. Kommunikation er ikke bare en telefonsamtale.



"Det hele handler om at skabe værdi for kunderne. Vores kunder lever ikke af telefoni, men hvis ikke det virker optimalt, kan det have stor betydning for den enkelte virksomhed," fortæller Olav Gjørup.



"Erhvervstelefoni, som er fleksibel og skræddersyet til den enkelte kunde, det er vores lod," lyder det fra direktør i Celfon, Henrik Melballe.

Mød kunden

Det hele handler om at møde kunden der, hvor kunden er. At møde op. Hilse på og lytte til, hvilke behov kunden har. Det ved enhver, er den bedste service. Det én vil have og har behov for, passer ikke nødvendigvis til den næste kunde.

Teleselskabet Celfon ved dette. Det er deres passion – deres nerve. Ikke alt kan klares over en telefon ...

"Erhvervstelefoni, som er fleksibel og skræddersyet til den enkelte kunde, det er vores lod," lyder det fra direktør i Celfon, Henrik Melballe.

"Mange tænker, at det handler om prisen, og ja, det gør det da også til en vis grænse, men det er vigtigt, hvad der er med i prisen. Telefoni er bestemt ikke bare telefoni i dag. Vi er i en branche, hvor intet står stille. Det ved kunderne godt, men det er ikke sikkert, at det har nogen betydning for dem, hvad der sker om et år, før det sker. Vi vil så bare gerne hjælpe dem med at være på forkant," lyder det.

"Telefoni er erhvervslivets kommunikation. Deres kontakt med kunderne. Ind- og udgående. Det skal bare virke."

Thy-rødder

Celfon har rødder i Thy, men har erobret hele landet. Med det ene for øje at være et teleselskab, der lytter.

"At vi har base i Thy, har ikke den store betydning for vores kunder," siger teknisk chef, Olaf Gjørup.

"Nok er det mere en indgang. Thy er i manges øjne blevet et kvalitetsstempel, lyder det med stolthed i stemmen. Vi er der, hvor kunden er. Der, hvor behovet opstår. Vi møder personligt op for at tage snakken og præsentere vores produkt. Vi hjælper naturligvis med alt i forbindelse med skiftet fra andet selskab, og vi er der, den dag Celfon er jeres nye samarbejdspartner. Naturligvis er vi det," siger Henrik.

"Det hele handler om at skabe værdi for kunderne. Vores kunder lever ikke af telefoni, men hvis ikke det virker optimalt, kan det have stor betydning for den enkelte virksomhed," fortæller Olav Gjørup.

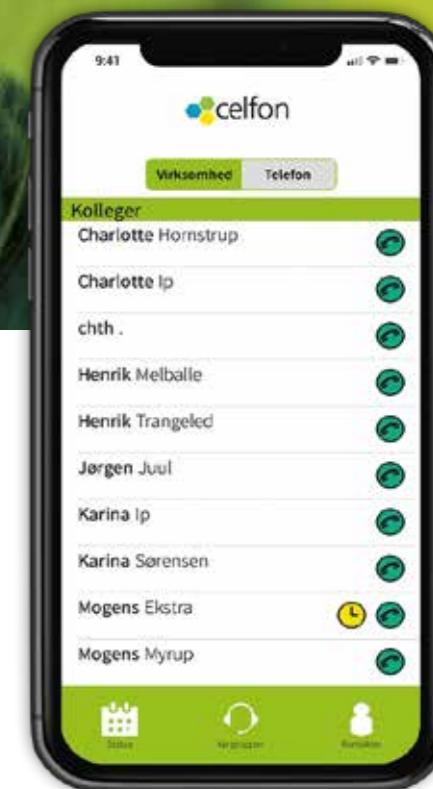
"Det er os, der er nørderne. Det er os, der lever af telefoni. Det er vores fornemste opgave at oplyse kunderne om, hvad vi kan byde ind med, der kan gøre deres hverdag bedre. Optimere deres arbejdsgang og ikke mindst løfte deres service over for deres kunder."

Fremtidssikrer

"For os betyder den menneskelige kontakt alt. Alle kender det med, at man bliver tilbudt fem forskellige valgmuligheder, når man ringer op. Det kan faktisk gøres bedre. Man bør møde mennesker på linien," mener de to mand i spidsen for Celfon.

"Vi kan levere løsninger, der kan og vil mere, end de fleste tænker og tror. Vi trækker ikke noget ned over nogen. Ingen bindinger. Ingen kasser. Vi kigger på den enkelte virksomhed og arbejder sammen om at optimere hele vejen rundt," lyder det.

"For os handler det om relation. Om at skabe værdi. Om at være der med det, kunden har behov for. Vi sørger for den bedste løsning for din virksomhed – også i fremtiden," siger direktøren.



Overblik over kollegaer og nem omstilling.

Fakta

Celfon tilbyder en brugervenlig teleløsning, hvor omstillingsbordet på din pc giver et rigtig godt overblik, mens app'en på mobilen giver stor fleksibilitet.

Se meget mere på www.celfon.dk

TVILLINGERNE FRA
TUSE NÆS
HAR SKABT
**MILLION-
FORRETNING**
I L.A.

Mikael Brandrup, bedre kendt som, **kunstneren Mikael B**, voksede op på Tuse Næs sammen med sin mor, far og tvillingebroren, Morten Brandrup, som i dag er manager og partner med sin egen bror. I dag bor og arbejder brødrene i Los Angeles, hvor de beskæftiger ti medarbejdere.

Tekst: Lise Korsgaard / Foto: Mikael B



Tvillinger og forretningspartnere

Da de to brødre var i starten af 20'erne, sprang de for første gang ud som iværksættere, hvor de startede deres eget reklamebureau i København. I dag har de sammen virksomheden, Mikael B, hvor de for alvor har tydeliggjort, hvad der hver især er deres spidskompetencer; Mikael producerer kunsten, og Morten formidler og sælger den.

"Mikael er den kreative og spontane, og jeg er mere overvejende forretningsmand", griner Morten.

Selvom de er skarpe på hvert deres område, så er de, som tvillinger er flest, ens på så mange andre: de ligner hinanden, bevæger sig ens, og hvis man spørger dem selv, så tænker de også meget ens. Men det er en kombination af forskelligheder og ligheder, som har bragt dem til den storslåede succes, de sammen har opnået.

"Det var aldrig gået uden min bror. Han er en af de dygtigste, jeg kender, til at skabe en forretning. Han har været god til at gøre kunsten synlig og få aftaler på plads med de rigtige gallerier," fortæller Mikael Brandrup og understreger:

"Selvom virksomheden bærer mit navn, så bliver der aldrig taget en beslutning, vi ikke er enige om begge to."

Fra Tuse Næs til L.A

dag bor brødrene, der oprindeligt kommer fra Tuse Næs, i Los Angeles, hvor Mikael's studie og deres kontor er samlet under ét tag. Det betyder, at de er sammen meget af tiden.

Det var Morten, der fik øjnene op for sin brors talent som kunstner

"Vores roller i Mikael B er de samme, som da vi havde reklamebureauet. Mikael var den kunstneriske, og jeg tog mig af den kommercielle del. Vi har altid suppleret hinanden og arbejdet rigtig godt sammen," fortæller Morten.

De startede reklamebureauet op under finanskrisen, hvor de knoklede dag og nat for at afdrage på de lån, de måtte optage for at opnå deres drøm, og efter krisen begyndte forretningen da også endelig at gå godt. Efter nogle år gennemgik Mikael, hvad han selv kalder for en identitetskrise.

"For at holde sig selv i gang begyndte Mikael at tegne et stort verdenskort. Da jeg så værket for første gang, var jeg slet ikke i tvivl om, at vi sammen kunne lave noget, der kunne blive meget større end et reklamebureau," fortæller Morten.

De delte et billede af Mikael's farverige verdenskort "Vibrant World" på Facebook, og da det gik viralt, var beslutningen taget: Det var slut med at brande andre virksomheder. Nu skulle Mikael's kunst frem i verden.

En million til velgørenhed

For at gøre en lang historie kort, så lykkedes de to brødre med deres mission. I dag sælger de ikke bare kunst for millioner, men udstiller også på nogle af de bedste gallerier i New York, Miami og L.A.



Forkærlighed for graffiti-maling skabte millionforretning i L.A.



"Jeg tror, at vi begge altid har været ret drevet af at kunne leve af vores passion," siger Morten.

FAKTA OM MIKAEL

Mikael og Morten er født 1984 i Tuse Næs. I dag bor de i L.A.

Mikael laver kunstværker, vægmalerier og skulpturer.

Mikael havde sin første soloudstilling i DK i 2016 og i L.A. i 2017.

Mikael's værker er udstillet på gallerier i L.A., New York og Miami.

Mikael har samarbejdet med brands som Google, Nike, LinkedIn og American Express.

Se mere på: www.mikael-b.com

I dag handler det dog ikke længere kun om at få Mikael's kunst frem i verden – tvillingebrødrene vil nemlig også gerne give noget tilbage. Gennem tiden har de doneret mere end én million til velgørende formål. I 2016 stiftede brødrene en skole i Cambodja, og i dag varetager skolen 200 børns engelskundervisning.

Det er ikke kun børn, der nyder godt af Mikael B's velgørenhed. Brødrene Brandrup er en del af et samarbejde med The Perfect World Foundation, hvor de planter træer for at nedbringe CO2-niveauet. Pengene til plantningen af træerne kommer bl.a. fra salget af Mikael B's værk "World of Life", som Mikael har brugt to år og mange overvejelser på at skabe.

20% af overskuddet går til Røde Kors

Senest er Mikael blevet ambassadør for Røde Kors, hvor han er en del af Klub 10, der består af 10 personer, som Røde Kors udpeger fra det danske kultur- og erhvervsliv, der har til opgave at samle penge ind til Røde Kors. Mikael har skabt værket "Vores Danmark", hvor 20% af overskuddet går til Røde Kors. Værket, der er Mikael's visuelle fortolkning af Danmark, blev skabt i en tid, hvor hele verden er på lock-down pga. Corona, og hvor Mikael var i Los Angeles, men følte et stærkt bånd til Danmark.

"Jeg havde brug for at udtrykke mine følelser for Danmark på et lærred. Mine mange positive minder fra Danmark, den skønne danske natur med grønne bøgeskove og en smuk blå himmel fyldt med den reneste nordiske luft. Værket samler alle mine sanseindtryk og kontrasterne i årstiderne, som man kun oplever i Danmark – alt det, der gør det til "Vores Danmark," fortæller Mikael.

Værket er blevet så godt modtaget i Danmark, at de to brødre har ansat ekstra bemanding til at håndtere efterspørgslen. Mikael ser nu frem til, at originalværket skal under hammeren hos Bruun-Rasmussen i juni, hvor 100% doneres til Røde Kors. Det giver begge brødre stor glæde at kunne bidrage til den indsats, som Røde Kors gør i både Danmark og resten af verden. 📌

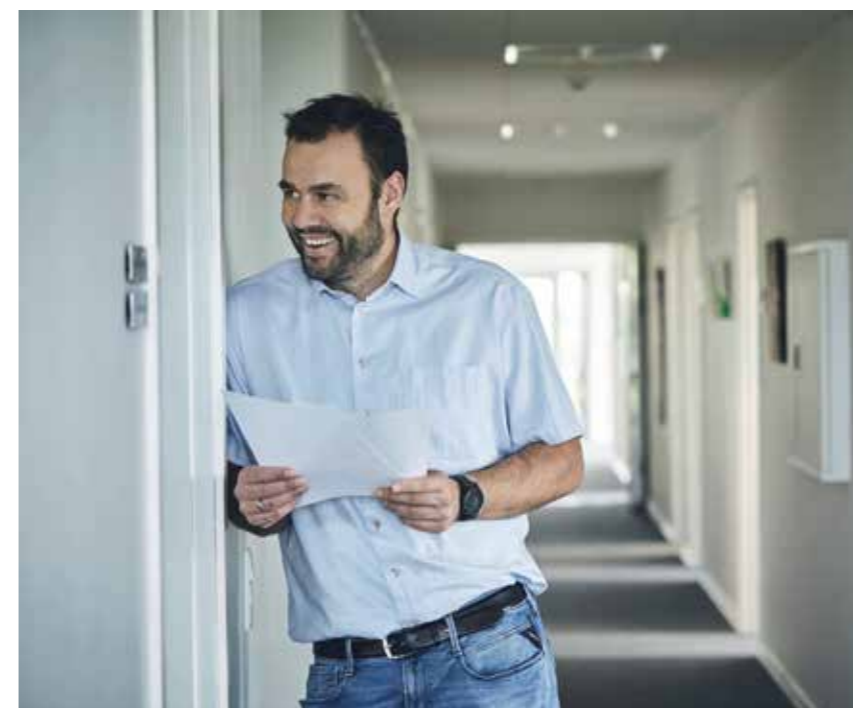
Revision er vejen frem for fremtidens transportbranche

Den danske transportbranche er i **rivende udvikling** i disse år. Men det er også en branche under pres af et stigende antal billige, udenlandske chauffører. Det er derfor vigtigere end nogensinde at have den forretningsmæssige **indsigt** i virksomheden, som kan sikre overlevelse og fortsat vækst. En indsigt Revision Limfjord er i besiddelse af.

Tekst: Rikke Kokholm / Foto: Nils Krogh, Clienti & Pexels.com

Revision er en gennemgang af virksomhedens regnskaber. Således er den gængse opfattelse. Men revision er meget mere end det. Det er også en unik indsigt i den enkelte virksomheds styrker og svagheder – og en enestående mulighed for at optimere forretningen og ruste den til fremtiden.

Hos Revision Limfjord har man mere end 30 års erfaring med revision samt rådgivning af små og mellemstore virksomheder. Typisk indenfor transport- og produktionsvirksomheder, detailhandel, landbrug og fiskeri. Og netop indenfor transportsektoren har man opnået stor succes.



Mads Bjørndal er partner i Thisted.

Det fortæller partner Mads Bjørndal:

"Gennem årene har vi opbygget et tæt forhold til vores kunder indenfor netop transportområdet. Det har givet os et solidt kendskab til branchen, som har en afgørende betydning for vores arbejde med at udvikle kundernes forretning gennem revision og rådgivning."

Uforløst potentiale i branchen

Alligevel håber han, at endnu flere fra transportbranchen får øjnene op for de åbenlyse fordele, der er ved at benytte en revisor:

"Der ligger et uforløst potentiale i mange af disse virksomheder, men så længe de udelukkende betragter revisorer som talknuser fremfor sparringspartnere, forbliver dette uforløst," siger han.

Og der kan være god grund til at overveje en revisor. For ud over regnskaber kan en revisor også hjælpe med at udvikle forretningen i den rigtige retning, hjælpe med værdiansættelse i forbindelse med finansiering eller salg og ikke mindst være behjælpelig, hvis der er et generationsskifte i udsigt.

"Netop i forbindelse med transportbranchen ligger en eventuel værdiansættelse meget på transportvirksomhedens biler og øvrige materiel. Vi, hos Revision Limfjord, er ikke vurderingsmænd på

lastbiler, så derfor trækker vi meget på de lokale forhandlere, som ved alt om den side af sagen," fortæller Mads, og han fortsætter:

"Drejer det sig om generationsskifte, er det ikke noget, man bare gør fra den ene dag til den anden. Det kræver planlægning, og vi anbefaler derfor vores kunder, at de tænker omkring fem år frem. Det giver dem ikke blot mulighed for at gennemtænke alle aspekter af et skifte, men også for at opnå en række skattemæssige fordele."

Fælles forståelse – fælles fodslag

Det handler om at skabe en fælles forståelse. For at opnå denne ser man hos Revision Limfjord ikke blot på de enkelte områder, men også på hele flowet igennem virksomheden:

"Vi adskiller så at sige tingene. Hvor går det godt – og hvor gør det måske lidt ondt? Hvor mister ejeren penge? Er chaufførerne dygtige nok? Køres der optimalt? Vi giver kort sagt det overblik, der kan være med til at skabe værdi for kunderne, og som i sidste ende er med til at drive virksomheden, skabe den fornødne omsætning og indtjening."

Ved at vælge Revision Limfjord får man ikke bare et revisionsfirma. Man får en uvurderlig sparringspartner i alle dele af forretningen:

Det handler om mennesker

"Vi har nok en lidt anden indgangsvinkel og tilgang end mange af vores kollegaer i revisionsbranchen. Det er kendetegnende for os hos Revision Limfjord, at vi altid ser på kunden, på mennesket – og ikke kun på selve virksomheden. Vi kender virksomheden og gør os meget umage med at sætte os grundigt ind i den, men vi ser det også som vigtigt at have et godt kendskab til menneskene bag. Det tror vi på, er med til at gøre en stor forskel. Ikke blot for vores kunder, men også for vores arbejde og ikke mindst samarbejdet med kunderne," forklarer Mads Bjørndal.

Han påpeger samtidig, at mange af Revision Limfjords kunder, er kunder gennem mange år, og at den tætte, personlige relation og det indgående kendskab betyder, at begge parter ved, hvordan de skal tilgå hinanden, og det i et tæt sammenspil internt hos Revision Limfjord.

"Det giver en bedre og tættere dialog, når man kender hinanden. Det betyder, at man bedre kan tale om alt – både de gode og de mindre gode ting. Det er en af forudsætningerne for at kunne guide dem på rette vej, og det gælder også for vores kunder i transportbranchen," slutter Mads. 🗨️

4 ting

din revisor hjælper dig med:

- 1.** Regnskaber
- 2.** Udvikling af forretningen
- 3.** Værdiansættelse i forbindelse med finansiering eller salg
- 4.** Generationsskifte

www.revisionlimfjord.dk

I DO IT MY WAY

Tekst: Majbritt Mikkelsen
Foto: Jesper Vollmer

"Når du vil fremad, men nogen har bundet dine snøreband sammen, og du ikke kan få dem op – hvad gør du så?" ...

"Jeg hopper!"

... lyder det med et smil fra Jesper Vollmer. Det gør han meget. Smiler. Og på en måde, så du tydeligt mærker energien i telefonen hele vejen fra Sjælland til Jylland. Han hopper også en del, men det vender vi tilbage til.

Gennem 10 år har han været køkkenchef hos det, han selv med stor kærlighed i stemmen kalder et 'sødt, ældre ægtepar' (Læs: Kongehuset). I 2015 hamrede han hovedet i sandbunden på en ferie i Thailand og brækkede nakken. Der er skrevet og fortalt meget om den nu 46-årige Jesper Vollmer, hans tid hos dronningen og prinsgemalen og ulykken, der på mange måder nulstillede hans liv. Men hvad gemmer sig bag de mørkebrune øjne, det milde smil og de veltrænede kokkearme?

Annette Heicks mand ...

... har brækket nakken. Alle medier stod klar med mikrofoner og kameraer for at følge historien, da Jesper, som er gift med tv-vært, journalist og sangerinde Annette

Heick, i januar 2015 blev hevet op af bølgen på ferieøen Phuket og senere indskrevet til genoptræning på Klinik For Rygmarvsskader i Hornbæk. Med en halvsidig lammelse kunne han pludselig ikke cykle på sin elskede mountainbike, dyrke karate eller sprinte en tur i skoven. Han kunne heller ikke holde på en kniv med højre hånd. Det er nu fem år siden, Jesper blev udskrevet – år han har brugt på at komme tilbage på sporet af sit liv: "Det har selvfølgelig handlet om at blive fysisk stærkere, men også om at vende tilbage til at være det legende menneske, jeg kender mig selv som. I dag kan jeg mange ting, men på min måde; mountainbiken er bygget om, så jeg igen kan komme i skoven og blive beskidt, og jeg kaster mig jævnligt over romaskinen for at få pulsen op, fordi jeg ikke længere kan løbe."

Kokkeskole, madklub og foredrag ...

... har fyldt Jespers hverdag som selvstændig, siden han stoppede som køkkenchef i Kongehuset i 2015. Ja, så kom ulykken umiddelbart efter, men selv den kunne ikke lægge Jespers drøm ned: "Udover træning brugte jeg tiden under indlæggelsen på at finde ud af, hvad jeg så kunne. Min drøm var stadig en karrierevej inden for gastronomi og værtsskab. I mellemtiden havde Annette og jeg påbegyndt byggeriet af 'RÅ' – vores hus på Bornholm, der var tænkt som et gastronomisk åndehul, hvor folk kunne komme og lave mad, imens Østersøens bølger skyllede ind over klipperne. Der var virkelig mange skibe i søen på det tidspunkt og ikke tid til at trille tommelfingre og lade stå til. Vi skulle videre. Jeg skulle videre."

I dag er 'RÅ' blevet det, Jesper håbede på. Og mere til. "Der er opstået en masse forgreninger, som alle peger ind i gastronomi. Danmarks største online kokkeskole 'Klub Vollmer' er eksemplet på en idé, som er blevet et primært forretningsområde, og hvor optagelserne laves på Bornholm. Det er helt fantastisk," smiler Jesper. Igen.

"Der var virkelig mange skibe i søen på det tidspunkt og ikke tid til at trille tommelfingre og lade stå til. Vi skulle videre".

"Jeg skulle videre"

En ekstra chance ...

... kan fjerne alt det overflødige i livet. Jesper fortæller: "Det kræver ikke meget at zoomer tilbage til hospitalssengen og angsten for, om jeg (for helvede) kom op at gå igen. Selvom det var et spørgsmål om træning og vilje, blev jeg aldrig lovet noget. Når man så først slipper kørestolen, kommer op igen og får den ekstra chance, så opstår der taknemmelighed og ikke mindst trangen til at rydde op. Det kan være i dårlige vaner, pligtrelationer eller ting, du burde gøre, fordi andre forventer det af dig."

Jeg er blevet endnu mere bevidst om at sige nej, skære fra og ikke fylde mit liv med ligegyldigheder. Det er en gave at lære at være direkte, åben og ærlig. Og husk – du behøver ikke altid have en forklaring på, hvorfor du siger nej."

Du skal aldrig sparke døren ind ...

... men bank pænt på hver eneste gang. At være gift med Annette Heick – og til dels hendes forældre, dansk-top-duoen Keld og Hilda Heick, har affødt en del både frivillige og ufrivillige forsidehistorier gennem tiden. Men Jesper tager blitzlyserne med ophøjet ro og tror ikke på, at hans gang i kendiskredse har haft nævneværdig betydning for hans karriere.

Det ligger i mit dna at være **positiv** og rejse mig, når jeg dratter om, og noget ikke går, som det skal.

"Jeg føler, at jeg altid har været den samme. Det ligger i mit dna at være positiv og rejse mig, når jeg dratter om, og noget ikke går, som det skal. Selvfølgelig har jeg oplevet meget, mødt spændende mennesker, og jeg siger også altid ja, når muligheden byder sig – altså hvis jeg har lyst – men det tror jeg ikke handler om, i hvilke kredse man færdes. Jeg mener... du er jo ikke rig, bare fordi du er på forsiden af Se & Hør. Succes hænger sammen med hårdt arbejde og ikke med, om der bliver

skrevet om dig i Billedbladet. Uanset hvem du er, handler det om aldrig at sparke døren ind, men i stedet banke pænt på de rigtige steder."

Jesper Vollmer Måden ...

... er et uundgåeligt emne til et af Jespers mange foredrag. Men hvad er 'Jesper Vollmer Måden' egentlig for en størrelse?

"Jesper Vollmer Måden er en tilgang, jeg har med mig fra min barndom og ungdom, og som er min måde at tackle verden på. Sådan helt overordnet er jeg god til at satse på det, jeg kan mærke, jeg har flair for. Som barn var det karate og springgymnastik, og som voksen har det blandt andet været madlavning. Jeg har også brugt det i min genoptræning; hvor er jeg god? hvad er jeg god til? På den måde bruger jeg mit fulde potentiale og mindst mulig energi på alt andet."

Det er dog ikke altid, at Jespers optimistiske metode har virket optimalt: *"I 2019 deltog jeg i tv-programmet 'Over Atlanten', hvor min tilgang også var at fokusere på mulighederne, idet der var masser af ting, der for min fysik kunne blive issues undervejs. Det var sindssygt hårdt at befinde sig tre uger på åbent hav med søsyge, deltagernes forskelligheder og et tv-hold i nakken. På den tur måtte jeg kigge langt efter 'Jesper Vollmer Måden', da andre emner kom til at fylde agendaen. Men pyt – det har fungeret for mig et helt liv, så jeg fortsætter ufortrødent med at bruge min energi der, hvor jeg føler, jeg er bedst – og lige nu består det blandt andet i at hoppe højt efter at komme til at lave mad sammen med endnu flere glade mennesker i min kokkeskole, Klub Vollmer,"* slutter Jesper. Med et smil. Of course. 🍳



FAKTA OM JESPER VOLLMER

SOLRØD

Jesper er født i 1974 og opvokset i Solrød sammen med sin mor, stedfar og to søskende

ANNETTE

Jesper er gift med Annette Heick, som er tv-vært, journalist og sangerinde. Sammen har de to børn

KONGEHUSET

Jesper var igennem 10 år køkkenchef i det danske kongehus. En æra der sluttede, fordi han havde en drøm om at starte egen virksomhed

BOOK ET FOREDRAG

VILJEN OG MODET

Hør Jespers fortælling om, hvordan han blev førstegangsværksætter med et invaliderende traume som følgesvend.

JEG LEVER – TRO, HÅB OG HÅRDT ARBEJDE

Jesper tager i dette foredrag sit publikum med igennem tre faser: Før ulykken, genoptræningsforløbet og livet på den anden side.

Læs mere på: www.onedecision.dk

Foredrag bookes hos One Decision

info@onedecision.dk – Tlf. 31611700



HUSET 'RÅ'

Huset blev bygget i 2015

Førstesalen er et stort køkken/loungerum, hvor man kan nyde udsigten over Østersøen.

Emil Thorup har tegnet huset

som er bygget af Kalmar, og det fremstår i moderne funkisstil.

Huset indeholder mange af

naturens rå materialer sat sammen med dansk møbeldesign og et uforligneligt køkken fra Boform designet specielt til 'RÅ'.

"Jeg er blevet endnu mere bevidst om at sige nej, skære fra og ikke fylde mit liv med ligegyldigheder. Det er en gave at lære at være direkte, åben og ærlig.

– du behøver ikke altid have en forklaring på, hvorfor du siger nej"



PLADS TIL VIRKSOMHEDER

Tekst: Karina Skovsgaard Nielsen / Foto: PR Fotos

Danmarks Største Arbejdsplads fortæller om Ringkøbing-Skjern som en kommune, der lever op til sit slogan, både når det gælder areal og arbejdspladser. **Med en tredjeplads i Dansk Industris Erhvervsvenlighedsanalyse** i 2019 kan Ringkøbing-Skjern samtidigt prale af, at her bliver der passet godt på virksomhederne.

"Vi arbejder konsekvent på at skabe et frugtbar miljø for vores lokale virksomheder, og så bliver vi selvfølgelig stolte af at se valuta for indsatsen, når Dansk Industris analyse af landets kommuner sætter Ringkøbing-Skjern på en tredjeplads," lyder det fra Hans Jørn Mikkelsen, der er direktør for Ringkøbing-Skjern Erhvervsråd.

Analysen fortæller blandt andet, at de lokale virksomheders bidrag giver Ringkøbing-Skjern en førsteplads, når det gælder kommunal sagsbehandling og en andenplads på området information og dialog med kommunen.

Lettere at rekruttere arbejdskraft

Overordnet viser analysen, at Ringkøbing-Skjern har forbedret sit image, og det er med til at påvirke rekruttering af arbejdskraft.

"Adgang til kvalificeret arbejdskraft er stadig en udfordring for os, men vi oplever større søgning til Ringkøbing-Skjern. Konkret kan vi se det på kandidaterne, der søger adgang til vores virksomheder via Tilflytterjobordning, men DI's analyse viser også, at virksomhederne selv vurderer, at de har fået lettere ved at rekruttere nye medarbejdere," siger Hans Jørn Mikkelsen.

Blandt initiativerne til at fremme rekruttering af arbejdskraft er et øget fokus på søsætning, hvor Erhvervsrådet samarbejder med kommunen om at fortælle om det gode liv mod vest med stort rådighedsbeløb og højt til loftet på flytmodvest.dk. Et andet initiativ er aktivitet på job- og studiemesser, hvor Erhvervsrådet sammen med lokale virksomheder fortæller unge om karrieremuligheder i det vestjyske og om muligheden for at uploade sit CV på flytmodvest.dk.

Grønne takter for virksomhedsdrift

En del af indsatsen for at gøre det attraktivt at drive virksomhed i Danmarks Største Arbejdsplads handler om grønne initiativer. Her ligger Ringkøbing-Skjern absolut i førerfeltet. Faktisk kommer 13% af Danmarks landvindmøllebaserede elproduktion fra Ringkøbing-Skjern, hvilket er en del af forklaringen på, at Ringkøbing-Skjern garanterer 100 procent grøn strøm til alle virksomheder.



Gode forhold

I Ringkøbing-Skjern byder Erhvervsrådet virksomheder velkomne til gode forhold og masser af plads i Danmarks Største Arbejdsplads.



Er du iværksætter?

Er du iværksætter, eller overvejer at blive det, kan Ringkøbing-Skjern Erhvervsråd give personlig sparring og finde de rette mennesker, der kan hjælpe dig med at udvikle forretningen.



"Kommunens grønne takter svinger med de bæredygtige mål, som moderne virksomheder i dag stiller sig. Derfor er vi virkelig glade for de grønne initiativer, der også tæller en vision om et fossilfrit Ringkøbing-Skjern i 2040," siger Erhvervsdirektør Hans Jørn Mikkelsen.

Visionen har en handlingsplan med seks indsatsområder og 50 konkrete indsatser, der sammen arbejder hen mod en fossilfri fremtid i Ringkøbing-Skjern. Blandt indsatserne er mindre varmeforbrug, rådgivning til små og mellemstore virksomheder om

grønne forretningsmodeller, at arbejde tæt sammen med virksomheder med stort energibehov og at deltage som testområde for mindst to nye lagringsteknologier inden afslutningen af 2022.

Velkommen til Danmarks mest produktive område

"I Ringkøbing-Skjern er et ord et ord. I generationer har det været en naturlig del af vores kultur. Tillid er vigtigt for vores virksomheder – for uden tillid ender vi op med bureaukrati," siger Hans Jørn Mikkelsen med henvisning til det, han

kalder det særlige vestjyske dna. Vestjyske egenskaber, der med tilfredse indbyggere og et højt tillidsniveau giver gode betingelser for forretningslivet.

Virksomheder, der slår sig ned i Ringkøbing-Skjern, kan desuden glæde sig over at blive del af en landsdel, der har et BNP-bidrag, der ligger 23% over landsgennemsnittet, og som tre år i træk har haft det højeste BNP per indbygger i Region Midtjylland. Hver borger tegnede i 2018 sig for en værditilvækst på 486.808 kroner.



Direktøren

Hans Jørn Mikkelsen, direktør for Ringkøbing-Skjern Erhvervsråd fremhæver gerne Ringkøbing-Skjerns fire styrkepositioner: Energi, produktion, landbrug & fødevarer og turisme.



Karrieredage i Aalborg

Ringkøbing-Skjern Erhvervsråd fortæller sammen med lokale virksomheder om karrieremuligheder i det vestjyske og om muligheden for at sende sit CV ud i Tilflytterjobordningen på flytmodvest.dk.



Generalforsamling

Medlemmerne af Ringkøbing-Skjern Erhvervsråd på generalforsamling på Innovest.



FRA BØVLINGBJERG TIL NEW YORK

– LIVET ER **FOR KORT** TIL 500 NISSEMÆND

Tekst: Lise Korsgaard / Foto: Jimmi Hjort



Agnethe Maagaard

er født og opvokset midt i den storslåede vestjyske natur i en slægt, hvor visioner og idéer altid har været drivkraften.

I New York

modtog Agnethe en Award på Museet "MAD" (Museum of Art and Design) som én af 60 udvalgte kunstnere.

Hendes Majestæt

Dronning Margrethe besøgte Maagaard Glass i 2009.

"Jeg har udviklet **min egen teknik**, så ingen gør, hvad jeg gør. Som dronningen sagde: **'Fascinerende'**"

Jeg har glædet mig til dette interview. Allerede i telefonen kunne jeg mærke, at Agnethe ville blive et sjovt bekendtskab.

Sammen med fotografen træder vi ind ad døren i den gamle manufakturforretning i Bøvlingbjerg.

"*Goddaw og velkommen til – og pas på trinnet!*," lyder det på skingrende vestjysk, da Agnethe tager imod os.

"*Da dronningen skulle komme, bad ceremonimesteren mig om at afmærke det lille trin, inden Hendes Majestæt ankom. Det må være de lange ben,*" griner Agnethe Maagaard. Og så er vi i gang.

Den 62-årige glaskunster er opvokset i Bonnet, otte kilometer uden for Bøvlingbjerg, hvor hun i dag bor med sin mand i det hyggelige hjem, som også er atelier og butikken "Maagaard Glass".

"*Jeg har altid arbejdet kreativt. Det begyndte på Salling Ungdomsskole, hvor jeg havde en rigtig dygtig tekstillærer.*"

Agnethe er uddannet håndarbejds- og billedkunstlærer og har arbejdet i alle mulige forskellige materialer. Men efter Agnethe, for 20 år siden, skar sine første stykker glas, har hun ikke lagt det på hylden siden.

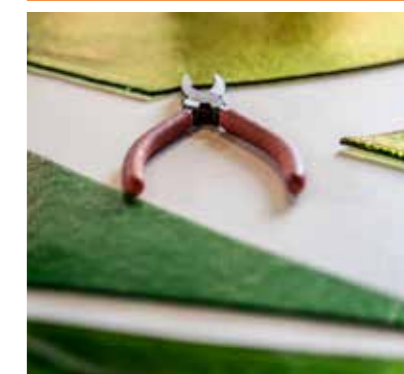
"*Lyset er min sparringspartner,*" fortæller Agnethe, som aldrig tegner en skitse, inden hun går i gang. Modellen har hun i hovedet – og som en maler står med pensel og lærred, står hun med sin glasskærer, tang og glas i alle farver og nuancer.

"*Jeg har udviklet min egen teknik, så ingen gør, hvad jeg gør. Som dronningen sagde: 'Fascinerende,'*" griner Agnethe i et forsøg på at parodierer vores dronning.

Når hun taler, er det tydeligt at mærke passionen for håndværket og hendes humor og livsglade sind.

Fra brugskunst til kunst

"*Det her er jo ikke en skål til æbler,*" siger Agnethe, som udtaler b'et i æbler som et w. Hun holder et stort flot fad op i et væld af blå nuancer.





“Jeg vil lave det, der er **sjovt** og det er ikke 500 nissemand!. Her får du en historie med i det du køber”

“Jeg ville flytte fokus fra, at det var små ting på en pind, som jeg begyndte med, til større kunststykker, som jeg laver i dag. De små ting til Fru Jensen, når hun lige skulle bruge en gave eller have en lille ting til sig selv, det blev mit liv altså kort til,” fortæller Agnethe.

“Jeg vil lave det, der er sjovt! ... og det er ikke 500 nissemand! Her får du en historie med, i det du køber.”

Et nej er blot en udsættelse af et ja

Sammen med sin mor, Tilde Maagaard, startede Agnethe i 1982 en af Danmarks første daghøjskoler “Bøgelundsskolen.”

“Min mor var en driftig og entreprenant kvinde, som lærte mig, at hvis du vil noget her i livet, så må du gøre noget. Hun havde mottoet: ‘Et nej er blot en udsættelse af et ja’. Det brugte hun ofte, når hun skulle ind og søge penge fra Ministeriet til daghøjskolen,” fortæller Agnethe stolt om sin mor, som jeg gætter på, hun ligner en del, da hun i sin fortælling tegner billedet af datidens version af Løvens Hule: En ærlig bondekone står overfor den kommunale udgave af Jesper Buch. Hun pitcher sin idé om en daghøjskole, som skal give alle dem, som ikke kommer på højskole, ånd og lærdom og ikke mindst oplevelser for livet.

Et kunststykkke

Maagaard Glass er for den kunstinteresserede, som **sætter pris på unika**, for Agnethe laver ikke to kunststykker, der er ens.

Processen

Et fad tager typisk tre uger at lave. Når den kreative proces med at skære glas og lægge det, **som en maler ville stryge sin pensel**, så skal det i ovnen i 36 timer. Her smelter det sammen, og der lægges nye stykker glas på afhængigt af ønskerne til farver, skygger og andre detaljer.

Det bliver typisk 5-6 gange i ovnen og hver gang á 36 timer. Herefter sandblæses der evt. udtryk og tekster ind i glasset.

www.maagaardglas.dk



LIVETS SEJLLADS – hvor fører den os hen?

Agnethe's mor ville noget. Hun gjorde noget. Fik hun et nej, tog hun det blot som en udsættelse af et ja. Og bondekonen fra Bonnet gik derfra med flere hundredetusinde kroner til at etablere daghøjskolen. Hun viste sin datter, at hun skulle turde tro på sine idéer og have styrken til at føre dem ud i livet.

"Hvis du vil noget her i livet, så må du gøre noget"

Tilte Maagaard modtog Ridderkorset pga. hendes store arbejde for folkeoplysningen. *"Bare du er ærlig, ordentlig og tro mod dig selv,"* siger Agnethe flere gange i løbet af interviewet. Værdier, som har dannet grundlag for store højdepunkter for Maagaard Glass.

En halvstuderet røver fortæller historier i glas

"Jeg vil give folk oplevelser. Jeg har altid idéer og tanker, bag de ting jeg laver."

FAKTA

Glasset koster
mellem 400 og 2800 kr. pr. m² og bliver lavet i USA.

Agnethe har sendt 525 kg
glaskunst til Dubai – uden det gik i stykker.

Bestillingsarbejde
kan bestå i alt fra firmagaver til virksomheder og til kunstværker til nybyggerier.

I 2012 blev der udgivet en bog
om Marselisborg slot. På et billede fra bogen står Agnethe kunstfad "Energi" placeret midt på dronningens spisebord.

I H.C. Andersensåret i 2006
genfortalte Agnethe 8 af hans mest kendte eventyr i glas.

Fuglen er symbol på frihed
og derfor har Agnethe lavet mange fugle i glas i Coronakrisen.

Agnethe tager os hen til et stort lærred med bølger og havskum, hvor nogle skibe af glas er hængt op. Vægophængene fik hun produceret i forbindelse med en kunstudstilling i Dubai.

"Jeg måtte have mit Vesterhav med. Vise, at jeg er tro mod mine rødder, mod det jeg kan, og det jeg vil, og at jeg er tro mod mig selv."

Det er meget tydeligt, at Agnethe har store ambitioner med sin kunst, men det er lige så vigtigt for hende at bevare jordforbindelsen og relationen til det vestjyske, som er hendes største inspirationskilde.

70% af Agnethe's arbejde består af bestillingsopgaver til private og firmaer. Resten er udsalgsværker fra butikken, samt udstillinger verden over. Verden over ... det lyder som en overdrivelse, men det er ingen løgn.

"De censurerede udstillinger herhjemme i Danmark kan jeg ikke blive optaget på, fordi jeg er en halvstuderet røver, som ikke har gået på de rigtige skoler. En udstilling i New York, Dubai, Chicago og Bøvlingsbjerg – det kan jeg! Men censurerede udstillinger herhjemme i Danmark – det kan jeg ikke."

"De censurerede udstillinger i Danmark, kan jeg ikke blive optaget på, fordi jeg er en halvstuderet røver, som ikke har gået på de rigtige skoler"

Det lyder dog ikke til at tage pusten fra Agnethe. Det har måske nærmere været benzin på bålet. *"Det har da bare gjort det endnu mere sjovt. Der er mange kunstnere, som slet ikke har haft besøg af dronningen. Det har jeg! – og hun valgte selv at komme helt herud"*, griner Agnethe med et glimt i øjet. Og nu kan vi ikke trække den mere. Besøget af dronningen. Hvordan gik det lige til?



Dronning Margrethe

var i 2009 på besøg i galleriet. Dronningen var interesseret, engageret, nysgerrig og meget spørgelyst.

Besøg af Dronningen

I forbindelse med Lemvig Kommunes 775 års byjubelæum i 2009 havde Hendes Majestæt Dronning Margrethe meldt sin ankomst. Forinden havde Agnethe tilbudt Byrådet at lave en gave til Majestæten fra hele Kommunen. Om det var gaven, der gjorde udslaget vides ikke, men Maagaard Glass var i hvert fald ét af de fem steder, som Dronningen besøgte.

"Hun var her i 13 minutter. De gik selvfølgelig alt for stærkt, men det var 13 minutter, som gjorde mig stolt og bæret, og som jeg vil huske tydeligt resten af mit liv," fortæller Agnethe, som stadig bliver rørt ved tanken om den royale oplevelse.

Foruden den dag har Maagaard Glass og Kongehuset krydset veje flere gange. Agnethe har bla. lavet et kunstværk til Mary, og i dag kan der tælles fem værker af Maagaard inden for de kongelige mure.

Fra New York til Bøvlingsbjerg

Selvom Agnethe har haft stor succes med udstillinger i nogle af de største byer i verden, så bliver hun i Bøvlingsbjerg.

"Det er her jeg får inspirationen. Lyset og landskabet herude – og mentaliteten blandt de folk, der bor her", siger Agnethe om egnen, hvor hun er født og opvokset.

Fødested for Janteloven. Men her har Agnethe sin egen version: *"Man siger jo ofte: 'Du skal ikke tro, du er noget, men du' skal man så. Man skal nemlig tro, man er noget! – og man skal tro på det, man gør og stå ved det. Nu har jeg haft besøg af dronningen og har udstilling i New York – så er det vel æ så tåvlig,"* fortæller Agnethe. (Og her må jeg heller oversætte: 'Æ så tåvlig' betyder 'ikke så tosset').

"Man skal bevare jordforbindelsen"

Du skal turde at drømme

I 2019 modtog den beskedne kunstner fra Bøvlingsbjerg en award på Museet "MAD" (Museum of Art and Design i New York), som én af 60 udvalgte internationale kunstnere.

"Det var en stor anerkendelse", siger Agnethe og viser stolt prisen frem, som er udformet i en smuk porcelænsengel i rødt og guld, designet og fremstillet i Italien.

Med prisen fulgte tre kvarters taletid i flere tv-shows i New York om livet som kunstner i Danmark. *"Engelsk med vestjysk accent. Det lyder godt,"* griner Agnethe ironisk og hendes latter smitter. *"Og i tre kvarter. Det er altså længe. Men det gik fint,"* fortæller hun og henviser til klippet, der ligger på hendes hjemmeside sammen med en lang række andre presseudklip og tv-udsendelser. Den beskedne vestjyde har fået en del omtale gennem tiden.

Ordentlighed gennem hele livet

Når jeg nærmer mig de 60, håber jeg at kunne se tilbage med samme glæde og stolthed som Agnethe. Med rygsækken fuld af oplevelser og med en passion og tro på at drømme stadig kan føres ud i livet. Og, ikke mindst, at jeg på vejen dertil har bevaret den vestjyske accent og begge ben på jorden. Det med accenten må jeg øve mig på. Men mødet med glaskunstneren satte sig ihvertfald sine spor. 🗨



Fra LIBERTY serien: The Land of the free and Hope of the Brave

Har du tænkt over, hvad du trækker ned over hovedet på dine medarbejdere?

Tekst: Majbritt Mikkelsen / Foto: Preben Stentoft



"Vi lægger stor værdi på kendskabet til vores producenter i henholdsvis Bangladesh og Kina, sådan at vi kontinuerligt kan være sikre på, at alle leveringer lever op til vores standard for kvalitet" – René Tandrup



Bæredygtighed skinner igennem på flere niveauer; 100% vindenergi, skolehjælp til medarbejderes børn i Bangladesh og en række internationale certificeringer på både processer og produkter.

"Bæredygtighed er meget mere end blot miljø!" René Tandrup, kommerciel direktør hos ID® Identity, vil hellere tale om ansvarlighed end alene bæredygtighed. Han mener, at **bæredygtighed** i for høj grad er blevet et buzzword, der primært peger ind i miljødebatten. Og drister man sig til at nævne 'bæredygtighed' i forbindelse med tøjproduktion, er der ofte en forventning om, at hele virksomhedens kollektion er certificeret bæredygtig uden kendskab til betydningen af de enkelte certifikater.

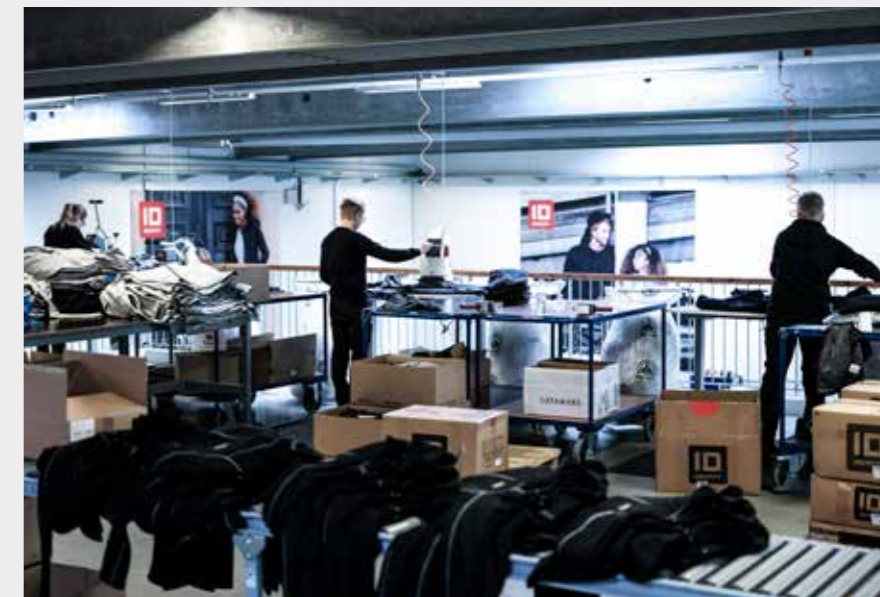
Du har sikkert selv gået rundt i et stykke tøj fra ID® Identity. Du opdager det bare ikke, idet der er et andet brand trykt på tøjet; den lokale badmintonforening, din arbejdsplads eller et logo fra en festival. Virksomheden blev grundlagt i 1983, og ID® Identity er i dag en international virksomhed beliggende i Holstebro.

"Vi er en virksomhed, der på mange måder udlever både vores navn og mission om at levere profilkædet, som understreger virksomheders synlighed og identitet. Fra den spæde start har ansvarlighed været en af vores hjørneste. Dengang talte man ikke om CSR og bæredygtighed, men havde som mål at være en leverandør, der gjorde tingene ordentligt og tog ansvar for indflydelse på mennesker og miljø," lægger René Tandrup ud.

Høj kvalitet er bæredygtigt

Tekstilbranchen spænder vidt, lige fra billigt "brug-og-smid-væk"-tøj til den dyreste luksus. ID® Identity har for længst valgt at placere sig ét bestemt sted på skalaen for profiltøj. René Tandrup fortæller: "For nu at dvæle ved begrebet 'bæredygtighed', så dækker det hos os over begreber som kvalitet og holdbarhed, idet vi udelukkende producerer tøj, som skal kunne holde i lang tid. Et godt produkt, der holder længe, er langt mere etisk og miljøvenligt end 'brug og smid væk'-kulturen. Det gør vores bidrag til bæredygtighed konkret og effektivt, da det er indarbejdet i alt, hvad vi gør hver eneste dag. Bæredygtighed er med andre ord ikke noget nyt hos os."

ID® Identity har fuld værdikæde, lige fra inhouse designere, kvalitet og indkøbsafdeling med tæt kontakt til supplykæden til et stort produktions-setup i østen, logistikcenter samt salg og marketing.



Logistik i højsædet

ID® Identity er samtidigt et handelshus med et stort logistikcenter og et professionelt netværk af forhandlere: "Vi befinder os i den del af tekstilbranchen, hvor behovet hos kunderne opstår med kort varsel i modsætning til den øvrige modebranche, hvor indkøbet er bundet op på sæsonkollektioner. Vi lever af at profilere andre end os selv – typisk virksomheder hvor kendskabet til tøj er begrænset, og en bestilling derfor ikke er noget, der altid planlægges flere måneder i forvejen. Skal der afholdes et event med behov for 200 hvide T-shirts med tryk, så skal vi kunne levere dem lynhurtigt. Derfor har vi bygget vores virksomhed op omkring et stort lagerprogram, hvorfra vi kan plukke og levere varen fra dag til dag," fortæller René.

Blomsten for bæredygtighed

Gennem tre årtier har generel ansvarlighed hos ID® Identity været baseret på et tæt samarbejde med en række leverandører: "Ansvarlighed i hele værdikæden har altid været grundlæggende for os. Men de senere år er bæredygtighed blevet mere og mere rettet imod miljøet og er i den forbindelse gået fra at være procesorienteret til at være langt mere produktrettet; hvad er produktet lavet af? Er det økologisk? osv. Dette er selvfølgelig en drejning, vi i en vis grad også selv har taget; at store dele af vores produktkatalog skal være certificeret med fx EU-Blomsten – det europæiske miljømærke, som er kundens garanti for, at der er taget hensyn til miljøet på hele rejsen fra fremstilling til levering."

Som det seneste skud på stammen, er ID® Identity netop blevet GOTS certificeret – en internationalt anerkendt certificering inden for økologiske fibre, der giver mulighed for at arbejde med økologisk bomuld, som er garanteret en miljømæssig og social ansvarlig produktion gennem hele forsyningskæden: "Vi er meget bevidste om at foretage de rigtige valg i forhold til de certificeringer, vi gerne vil opnå. Alene inden for tøj og tekstil findes der flere internationale standarder, end vi kan overskue, så for os handler det om at foretage de rigtige valg. Med et GOTS certifikat i hånden står vi stærkt i vores fremtidige produktudvikling og understøtter samtidig vores CSR-strategi om hele tiden at orientere os mod de certificeringer, som giver bedst mulig mening for hele værdikæden", slutter René. 🌱

FAKTA

- ID® Identity står på tre forretningsben: Corporate Wear, Textile Service og Private Label
- Organisationen beskæftiger 80 medarbejdere i otte forskellige lande
- ID® Identity er leveringsdygtig inden for både helt små og helt store leverancer

Se mere på www.id.dk

Tænk større, vælg rigtigt

hubnordic.dk

HUBNORDIC består af tre store kontorejendomme af højeste standard midt i Ørestad City – et centralt knudepunkt med optimale forbindelser til hele Danmark, Norden og resten af verden.

Vi bestræber os på at tilbyde vores danske og internationale lejere Københavns bedste erhvervs-faciliteter og services i fleksible rammer – med Nordens bedste beliggenhed.

Tænk jeres virksomhed også større?
Så læs mere om KLP Ejendommers nye tilbud på hubnordic.dk, eller ring til markeds- og ejendomschef Stig Fermi-Erichsen på tel. +45 2844 2661.

HUBNORDIC
Room for Human Potential



Deodorant-tester

Person der dufter til deodoranten under folks arme for at bekræfte duft, holdbarhed osv.



Professionel putter

Person der bliver hyret til at tage hjem til folk og putte dem. Enten som en pandekage, ligge i ske, eller hvordan kunden ønsker det.



Emoji-designer

Grafisk designer som tegner vores elskede emojis. Emoji stammer oprindeligt fra Japan.



Golfbolde-dykker

Person som dykker efter golfbolde i søer på golfbanerne.



Hundemad-tester

Person der vurderer dyrefodret ud fra udseende, smag og konsistens.



Bryllupsgæst

En skuespiller som spiller din bryllupsgæst til UG.

FUNNY JOBS

... believe it or not



6 skjulte perler på Bornholm

Bornholm er ikke kun Hammershus, rundkirker, kunst og røgerier. Der findes mange spændende og **ukendte seværdigheder** på Bornholm. Vi viser her 6 skjulte steder, som ligger længere væk fra de store og populære turistattraktioner. Stederne kan derfor nydes – uden alt for mange mennesker.

5 aktive ferier på Bornholm

1 Stavehøl vandfald

Du finder vandfaldet, hvis du følger stien, der går syd for byen Melsted igennem Kobbeå-dalen. Vandfaldet Stavehøl er en 7,2 meter høj og 2 meter bred klippespalte, hvor vandet fra Kobbeåen falder 3 til 4 meter. Naturen er især smuk om foråret, hvor blomsterne springer ud og pryder skovbunden.

Foto: Destination Bornholm



3 Svartingedalen

Er du stor fan af Ringenes Herre – så skal du tage et smut forbi Svartingedal. Det er en sprækkedal med stejle klippesider, frodig natur og et rigt fugleliv. Det siges, at den store klippeblok 'Jættebolden' er kastet af en jætte.

Foto: Destination Bornholm



1 Vandreture

Du kan opleve solskinsøen til fods. Du kan nemt opleve øens mange skovstier, strandstier og klippestier. Du kan bl.a. opleve Danmarks største vandfald i Døndalen eller tage en tur i Ekkodalen, som er Bornholms længste sprækkedal. Du kan også tage en vandretur langs kystlinjen, hvor du kan opleve små fiskelejer, vilde klipper, kystskove og andre særprægede naturfænomener.

Foto: Destination Bornholm



2 Cykelferie

En cykelferie på Bornholm er noget, hvor hele familien kan være med – i sikker afstand fra trafikken, afvekslende korte afstande og smuk natur. Der findes et utal af cykelruter på Bornholm, og en af dem er kyststrækningen fra Dueodde til Hammeren på 45 kilometer. Du finder cykelruter på i alt 230 kilometer på øen. Øens mange cykelruter er godt skiltet.

Foto: Destination Bornholm



2 Helligpeder fiskerleje

Helligpeder er et idyllisk fiskerleje på Bornholms vestkyst med små fine huse, gamle røgerier og en charmerende gammel havnehytte. Her kan du nyde roen, smagen af friskrøgede fisk – og hvis du er heldig, kan du se en af de smukkeste solnedgange på Bornholm.

Foto: Destination Bornholm, fotograf Sernko Balcerski

3 Mountainbike

Bornholm tilbyder masser af udfordringer for både nybegyndere og øvede. Øen er et sandt mekka for mountainbikere fordi øen byder på alsidigt terræn med klipper og rødder, og stier speciallavet til formålet.

Foto: Destination Bornholm



4 Bunker på Dueodde

Ved Dueodde kan du finde to tyske bunkere med kanonstillinger, hvis funktion skulle have været at beskyde fjendtlig skibstrafik under krigen. Bunkerne blev aldrig færdiggjort, men står i dag tilbage som et levn fra tyskernes besættelse på Bornholm. Her kan du opleve tyskernes bygningsværker fra krigstiden, og bevæge dig ind i de mørke betonrum.

Foto: Destination Bornholm, fotograf Stefan Asp



5 Himalaya klippen ved Vang Granitbrud

Vang Granitbrud ligger tæt på byen Vang. Granitbruddet ophørte i 1996, og nu er det blevet til et område for natur og friluftsliv. Du finder Himalaya klippen bagerst i granitbruddet, i en lille sø, som ligner en miniaturreudgave af en bjergformation.

Foto: Mike Grønbech-Dam



4 Havkajak rundt om Bornholm

På Bornholm finder du smukke og afvekslende strækninger – og ikke mindst ved den specielle skærgård på østkysten. Turen rundt om Bornholm er på 110 kilometer, og ruten er til at ro for alle. Der findes mange forskellige muligheder ift. aktiviteter med havkajak bl.a. kajakkursus og guidede ture.

Foto: Destination Bornholm



5 Surfing på Bornholm

Du kan prøve kræfter med windsurfing, kitesurfing, surfing og stand up paddle surfing på Bornholm. Det er de gode vindforhold og perfekt egnede strande, der gør Bornholm til et sandt surfingparadis. Særligt Balka på sydøstsiden af øen er populær.

Foto: Destination Bornholm



FLYV MED
DAT

BILLIG LEJEBIL MED DAT
fra 350 DKK pr. dag

AALBORG TIL BORNHOLM
Rejsetid: 70 minutter

KØBENHAVN TIL BORNHOLM
Rejsetid: 40 minutter

BILLUND TIL BORNHOLM
Rejsetid: 65 minutter

AARHUS TIL BORNHOLM
Rejsetid: 65 minutter

4 lækre madeventyr på Bornholm

Både danske og internationale medier valfarter til Bornholm, for at opleve den **ekstraordinære madkultur** på solskinsøen. Der er en helt særlig historie hos de lokale fødevarer- og gastronomsteder.

1 Madkulturhuset gaarden i Melsted

Du kan blive meget klogere på den bornholmske mad i Danmarks første regionale Madkulturhus. Du kan opleve og lære om bornholmske madspecialiteter. Madkulturhuset gaarden er ikke en restaurant, men et sted hvor du selv kommer på arbejde. Du skal selv tilberede maden, ved at følge vejledninger fra Madkulturhusets eksperter og historikere.

Foto: Destination Bornholm, fotograf Stefan Asp



2 Sol over Gudhjem

Sol over Gudhjem er Danmarks største kokkekongurrence – og bliver ofte omtalt som et gastronomisk mekka. Sol over Gudhjem bliver afholdt hver sommer i Gudhjem på Bornholm, og siden 2009 er antallet af besøgende kun stigende. Mere end 10.000 turister, besøgende og journalister strømmer hver sommer til den store begivenhed. Foruden konkurrencen finder du også et stort udvalg af forskellige fødevarer på det store madmarked.

Foto: Marschall Food Event

3 Hallegaard Gårdbutik

Du finder Hallegaards Gårdbutik langt væk fra trafik og masser af mennesker. Der lægges særligt vægt på kvalitet og rene fødevarer til stedets gårdbutik, pølsemageri og slagtehus. Alle produkterne er uden kunstige farve- og tilsætningsstoffer, og der bliver lagt meget kræftighed i de oprindelige opskrifter lavet af husmoderforeninger, gamle slagtere og koner fra gårdene. I caféen får du serveret mad baseret på årstiden grønt, og kød fra dyr som er født og opvokset på Bornholm.

Foto: Niclas Jessen



4 Kadeau

Vi kommer ikke uden om gourmet- og Michelin restauranten Kadeau på Bornholm. Du finder restauranten i de yderste klipper, omgivet af strand, hav og skov. Stedet serverer mad i høj klasse og udforsker det regionale køkken. De blander det bornholmske med det nordiske for at give dig den bedste oplevelse. Du vil opleve, at langt de fleste råvarer er fra Bornholm. Urter, bær og svampe findes i den bornholmske natur, og så bruges stedets egen urtehøve.

Foto: Destination Bornholm



... OM VI LAVER
DAMER?

... NEJ! VI LAVER
**TRYKSAGER, BANNERE
OG MERCHANDISE**

Top service og samarbejde

visitkort **storformatprint**

bannere **beachflag**

magasiner

messeudstyr

kataloger **brochurer**

merchandise

grafisk layout

se mere på
vibla.dk

Tlf. 70 26 63 00

VI MØDES I KULTURCENTER LIMFJORD

MØDER, KURSER, KONFERENCER, GENERALFORSAMLINGER,
MESSER, UDSILLINGER, PRIVATE FESTER ELLER...

HOLD DIT ARRANGEMENT I SMUKKE RAMMER

Vi tilbyder flotte og funktionelle lokaler – alle med topmoderne faciliteter, og uanset om du får 14 eller 1.200 gæster. Alle lokaler er indrettet med den bedste komfort og det nyeste multimedieudstyr, så lyd og billedkvalitet er i top. Vi kan derfor garantere den perfekte oplevelse for alle deltagere.

Vi har også spændende muligheder for forplejning og fritidsoplevelser, som du kan kombinere med dit arrangement. Vi har blandt andet café, restaurant og bar, stort badeland og motionscenter, 3 moderne biografale, samt et omfattende kulturprogram med koncerter, teater og shows.

RING I DAG...

Så fortæller vi dig om mulighederne, og hjælper dig med at planlægge og afvikle et godt og vellykket arrangement. Ring på **70 70 14 64**, eller send en mail til info@kclimfjord.dk, så skræddersyr vi et godt tilbud til dig!



KulturCenter Limfjord
SKIVE

SKYTTEVEJ 12-14 · SKIVE · T. 7070 1464 · WWW.KCLIMFJORD.DK

Fem trin ned, og du står i en **tidslomme af klasse**. Her ser tingene stadig ud – og virker – som da Badeanstalten i Silkeborg blev bygget i 1920.

Både private og erhverv gør brug af sæbespåner, vand og træuld på Badeanstalten i Silkeborg:

"Vi har mange gæster fra hele landet. I 2019 havde vi 40 arrangementer, hvor gæster lejer Badeanstalten og får en oplevelse af at komme tilbage i tiden. Oplevelsen følges ofte op med spisning på en af byens restauranter," fortæller Bademester Per Maretti Hansen.

For fem år siden var Badeanstalten truet af lukning, men takket være en redningsaktion og fremsynede erhvervsfolk lykkedes det i ellefte time at redde det historiske bad, som nu kører på fuldt blus.

Prioriterer få kunder

Per slår samtidigt fast, at man, utroligt nok, ikke er interesseret i for mange kunder:

"Det er altafgørende at bevare den stemning og historie, der altid har kendetegnet Badeanstalten. Kapaciteten er begrænset, og lukker vi for mange ind, giver vi køb på historien og essensen i det, folk

kommer for, velvære og tid til eftertænk-somhed. Vi er åbne for nye idéer, gerne i forlængelse af Silkeborgs Outdoor-strategi, men er hele tiden opmærksomme på ikke at blive løbet over ende."

Plejer er godt

Det meste på Badeanstalten ser ud – og skal se ud – som i gamle dage. Derfor sker den løbende renovering ifølge Per med nænsom hånd:

"Vores fornemmeste opgave er at bevare det gamle. Har vi lavet nye tiltag, udviklet og renoveret, spørger vi gæsterne, om de kan se, at der er noget forandret. Svarer de 'nej', ved jeg, at det er lykkedes. Det skal føles lidt som at være med i et afsnit af Matador."

Jubilæet markeres i 2020 med en række arrangementer, en bogudgivelse og en gennemgående renovering. Ikke mindst søndag den 22. december, hvor Badeanstalten vil slå rekorden fra den 23. december 1946 med 423 gæster, der alle ville være rene til jul. 📍



Renhed

Silkeborg Kommune tog i 1915

initiativ til en kommunal badeanstalt. Det blev en helhedsløsning med opførelse af en kommunal bygning med bibliotek, museum, badeanstalt og brandstation. Befolkningen havde brug for uddannelse og oplysning (bibliotek), kultur (museum), og renhed (badeanstalt).



Badevaner

Der skete gennem årene en udvikling

i silkeborgensernes badevaner på badeanstalten. De første mange år var det især karbad og brusebad, som havde folks interesse, men fra 1940'erne blev dampbadet mere almindeligt for efterhånden at blive det foretrukne bad hos gæsterne.

www.badeanstalten.silkeborg.dk



"GIV NU GAS!

HVIS DEN FØRSTE IDÉ IKKE VIRKER,
SÅ PRØV NOGET ANDET"

Tekst: Majbritt Mikkelsen / Foto: Preben Stentoft



Høj kundetilfredshed

er afgørende for Lindholm Biler, som er den bilvirksomhed med højeste rating på Trustpilot.dk i forhold til antallet af anmeldelser



“Der er kun ét ord, der tæller. Det er **omstillingsparat**. Har du nogensinde tænkt over, hvorfor dinosauren uddøde? Det gjorde den, fordi den var virkelig dårlig til at omstille sig”

– Henrik Bollerslev

“Alle er enige om, at Corona-situationen er noget skidt. Komma. Men det er sidste halvdel af sætningen, der afgør din fremtid. Lægger du dig ned i fosterstilling, eller bliver du og kæmper?”

Henrik Bollerslev, som er manden i førersædet hos Lindholm Biler, hører til blandt de sidste. Gennem 21 år som selvstændig har han været med i alle slags kriser: *“Kriserne ligner hinanden, de hedder bare noget forskelligt. Jeg har taget erfaring med fra dem alle, ikke mindst den vi står i lige nu.”*

Hvad med at vi prøver at sælge os ud af krisen?

... var meldingen fra Henrik Bollerslev til sine 47 medarbejdere, da Danmark lukkede ned. At afskedige medarbejdere var absolut sidste prioritet: *“Vi har et fantastisk hold af gode folk, meeen, sidst i marts var den udmelding nok alligevel lidt frisk tangerende til helt vildt naiv,”* lægger han ud. Vi står i den 7.500 m² store bilbutik i udkanten af Viborg med Henrik, der fortæller om, hvordan han og resten af holdet har grebet tidens udfordringer an.

Kæmp, flygt eller frys. Der er ifølge Henrik (og evolutionen) kun de tre muligheder, når faren kommer tæt på. Men før vi får den lille mand med den høje energi helt op i gear, slår han fast, at han har stor respekt

for de brancher, der er blevet tvangslukket og deraf har brug for regeringens hjælpepakker. Men alle de andre skal bare se efter at komme ind i kampen. Så kort kan det siges. Så hvad var det præcis, der gjorde, at Lindholm Biler lykkedes med salgsmæssigt at skabe den bedste Påske i virksomhedens historie? Og den bedste maj.

Vi åbnede skuffen

... med idéer og en strategiplan, der trængte til et tjek. Henrik forklarer, imens vi sætter os ind i en eldrevet Jaguar I-PACE og triller ud på vejen: *“Vores salgskoncept ‘Lindholm360’ blev sat i søen samtidig med, at vi i påskeugen investerede i en tv-kampagne, der dækkede hele Jylland. Og så kom der gang i sagerne. Vi lagde energi i chat-funktionen på hjemmesiden og begyndte at tilbyde prøvekørsel hjemme hos folk. Ja, og så har vi lavet Lindholm Biler til et franchise-koncept.”*

“Så I kørte altså ud til folk med bilen?” Jeg skal lige forstå den del rigtigt. *“Jep! Og det var en god idé! Der sker noget med folk, når de ser bilen i deres egen indkørsel, og naboen måske har kigget henover hækken. Det giver også en helt anden dialog.”*

Henrik tager en kort pause: *“Men det er sgu underligt. På den ene side føles det som livreddende førstehjælp og ‘overlever vi i morgen?’ Imens det på den anden*

side handler om langsigtet udvikling. Man kan sætte sig ned og synes, at alt er helt vildt træls og ærgerligt, men i bund og grund handler det om at træffe en beslutning: Skal en åndssvag virus fra nogle kinesiske flagermus have lov at lægge os ned? Nej, det skal den ikke. Derfor har vi gjort, som vi plejer; vi sætter turbo på og klarer os selv.”

Endnu en tv-kampagne

... op til genåbningen blev Bollerslevs pletsjud: *“Jeg tror, at der i genåbningen boede og stadig bor et opsøret behov for at komme ud og gøre noget, ud at spise, skabe oplevelser, investere osv. Som bilhandler konkurrerer vi med andre bilhandlere, men også med havecentre, køkkenfirmaer, Djurs Sommerland osv., så vi ville gerne udnytte det sidste momentum, og det gjorde vi med mere markedsføring og TV, og maj måned blev den største måned nogensinde i Lindholm Bilers historie.”*

“Når en krise indtræffer, skal du arbejde tredive procent hårdere for at opnå tredive procent mindre. Sådan er det bare.” Henrik Bollerslev er ikke sådan at bide skeer med, og ynk tæller ikke i hans bog. *Det gør til gengæld højt humør og spontane idéer: “Vi lejede også pølsevogne til vores butikker for at kræse lidt om kunderne. Vognene stod jo alligevel parkeret til ingen verdens nytte.”*

Henrik standser Jaguaren ud for det stykke jord i den sydlige del af Viborg, der om kort tid bliver til Lindholm Skov: *“Kommunen holdt lidt fast i bordkanten, da vi kom med ideen, men jeg vil gerne gøre noget reelt for miljøet og lokalområdet, der også kan skabe værdi for skoler og institutioner. Så nu planter vi 50.000 træer, anlægger mountainbikespor og madpakkehus – og helst også et tårn, der kan markere Viborg, når man kommer kørende fra øst.”* Henrik griner og slutter ...

“Prå-li-å-hør... Vi kan ikke bygge fremtiden på, at andre kommer og redder vores røv. Vi er nødt til at redde os selv.” 🗣️



JAGUAR I-PACE FACTS

DRØN-LÆKKER JAGUAR

Bilen vi kørte i er en drøn-lækker Jaguar af en el-bil med automatgear og der ud over ALT i udstyr: Panorama glastag med El-gardin, Apple Carplay/ MirrorLink, Originalt Integreret Touch Navigation med farveskærm og kortvisning. Digital instrumentering, LED forlygter, sort læderinteriør, Key-less start, lyssensor, fjernlysassistent, el-installeret forsæder med memory, Drive Mode Select, fuld automatiseret klimaanlæg, 20" alufælge, aftageligt træk, adaptiv fartpilot med afstandsregulering, sædevarme med 3 trin, automatisk nedblændende spejle, blindvinkel-assistent, regnsensor, el-bagklap, som Majbritt næsten ødelagde med sin manuelle tilgang til at "smække" bagklappen.

Udover ovenstående har bilen parkeringssensor for & bag m/optisk visning, parkeringsassistent, bakkamera/kvindeforsikring, alt i musik – selv CD kan du afspille i denne sag. Infocenter i farver, 4x el-ruder, el-spejle med varme, el-indklappelige sidespejle, højdejusterbar forsæder, sportslæderrat, ISOFIX-beslag, multifunktionsrat, splitbagsæde, Start/Stop funktion, 8 airbags, lys ved make-up spejle (OH YES), ABS, ESP, OCD (?), antispin, servo, komfortblink, krom ruderlister, elektronisk p-brake, fjernbetjent centrallås, brilleholder, udvendig temperatur, indfarvede kofangere og sidst men ikke mindst ... kopholder.

Og så skal vi lige hilse at sige, at den har den funktion, som man ellers kun troede der fandtes i tegnefilm: Når den accelererer, så sidder kinderne helt oppe ved ørene og hele tandsættet vises frem. En uimodståelig lækker egenskab!

TEKNIK

Modelår: 2019
Kilometer: 13.000
Brændstof: El

MOTOR OG YDELSE

Slagvolumen: cm³
Gear type: Automatisk
Gear: 1
Effekt: 400 HK
Tophastighed: 200 Km/t
0-100 km/t.: 4,80 sek

ØKONOMI

Km/liter: 48,2
Halvårlig ejeravgift: 370
Pris: 639.900 kr.

Spar 165.000 kr.
ift. ny-pris

Lindholm Biler findes i Viborg, Aarhus og Fredericia og sælger og leaser nyere, brugte biler

Virksomheden er etableret i 1976, sælger årligt 3.500 biler og beskæftiger 47 medarbejdere

Lindholm Skov etableres i samarbejde med Viborg Kommune og www.plant-et-trae.dk

Se mere på www.lindholm.dk

Bæredygtige lamper skaber arbejdspladser

Tekst: Lise Korsgaard
Foto: Preben Stentoft

33-årige **Lisbeth Mikkelsen fra Randers** er alenemor til to. I 2018, ved siden af studiet, skabte hun virksomheden Wallpipe, som laver bæredygtige lamper, ud af genbrugte vandrør. I januar 2020 tog Lisbeths liv, og ikke mindst hendes virksomhed, **en kæmpe drejning**, da hun deltog i DR'1s populære underholdningsprogram, Løvens Hule.



FAKTA OM WALLPIPE

- > Stiftet i september 2018
- > Salg til B2B & B2C
- > Bæredygtig virksomhed
- > Deltog i RM og DM 2019
- > Fik investering i Løvens Hule 2020

Se mere på www.wallpipestore.dk

"Min søn gav mig idéen"

Lisbeth Mikkelsen bor alene med sin søn på ni år og datter på to år. Under studierne, hvor pengene var små, prioriterede den enlige mor behårdt for at få økonomien til at hænge sammen.

"Jeg var gået fra min daværende kæreste og flyttet i et hus. På en SU var midlerne selvsagt små, og jeg valgte at nedprioritere lamper i første omgang. Men da min søn flere gange sagde: "Mor, jeg kan ikke se, hvad vi skal have til aftenmad", så måtte jeg jo gøre noget. Jeg havde nogle vandrør til at ligge og fik kreeret to lamper, og min søn var glad. Vi skulle dog kun bruge den ene, så den anden satte jeg til salg på Facebook."

10 solgte lamper på en time

Sønnen havde skabt idéen og Facebook-opslaget viste sig at være "proof of concept". Den første time efter lampen var sat til salg, var der solgt 10 styk. "Et par dage efter ringede en hotelejer og bestilte 65. Jeg troede, han tog pis på mig, men den var god nok."

Lisbeth gik med tanken om at få nogen "kloge penge" ind. "Jeg manglede nogle at sparre med, og jeg vidste også, at det koster penge at tjene penge," fortæller Lisbeth Mikkelsen. Lisbeth Mikkelsen sendte ansøgningen ind til Løvens Hule, og i september 2019 tog hun afsted, sammen med kæresten, Stine, godt forberedt til optagelserne og med et håb om at få 75.000 kr. fra én af investorerne for 20% af WallPipe.

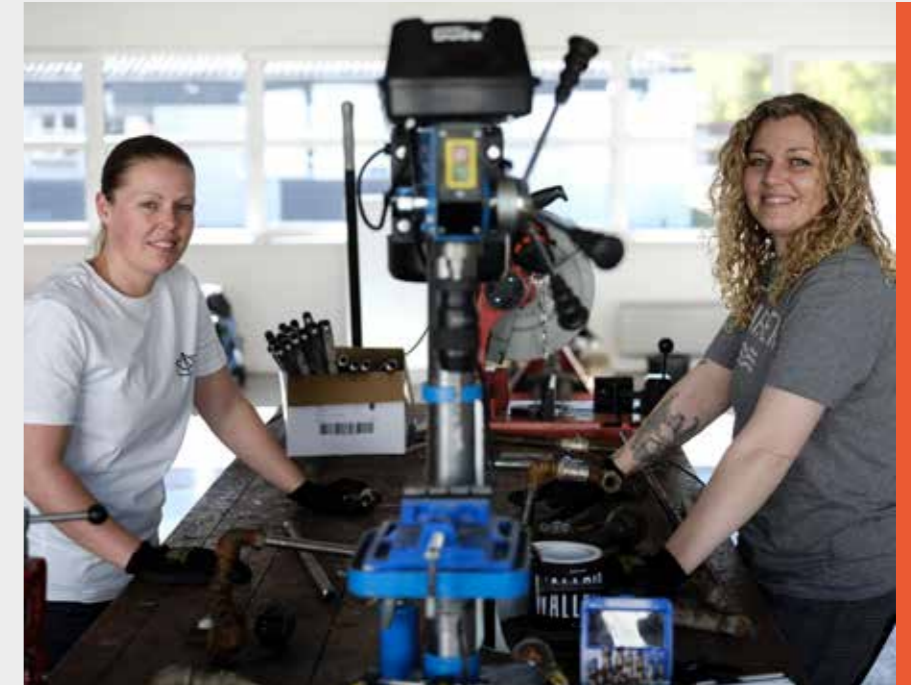
Løven der gjorde den store forskel

Det ender med en investering fra Løven, Christian Arnstedt, som investerede intet mindre end 300.000 kr. for 45% af WallPipe, hvilket værdiansætter virksomheden til mere end 666.000 kr.

"Christian sagde i Løvens Hule, at han ikke blot ønskede at være investor, men en medstifter. Og det må man sige han lever op til," fortæller Lisbeth om sin forretningspartner, som ikke er fysisk i virksomheden, da han bor i København, og WallPipe er beliggende i Randers.

"Vi taler sammen hver uge, og han følger rigtig meget med i virksomheden og har altid gode råd til, hvordan vi kan optimere. Det er stadig mig, der leder og driver virksomheden," fortæller en tilfreds Lisbeth Mikkelsen, som aldrig fortryder ét sekund, at hun tilmeldte sig programmet.

"Christian er en helt fantastisk sparringspartner, og han har et kæmpe netværk



Lisbeth Mikkelsens kæreste, Stine, hjælper i virksomheden, særligt med den økonomiske vinkel. Hun stod også ved Lisbeths side, da hun stod foran Løvens Hule.

og et team in house, som er nogle af de dygtigste til online marketing i Danmark. Dem må jeg benytte mig af. Så fra den ene dag til den anden fik vi alle nødvendige kompetencer tilført, så virksomheden havde langt større muskler at spille med."

TV-tid gav billet til Dubai

Lisbeth underkender heller ikke værdien af, at være på landdækkende TV i bedste sendetid.

"Det at ens virksomhed bliver præsenteret for 1,6 millioner mennesker, det er altså noget, som man ikke kan købe for penge. Én ting er det salg, der er på dagen og dagene efter, det er selvfølgelig vildt fedt. Men noget af det, som også er interessant, er efterspillet. Eksempelvis er vi blevet tilbudt at komme med til EXPO 2020 i Dubai, efter de så os i Løvens Hule. Det er jo så vildt! Altså EXPO i Dubai? Det var sådan noget, jeg havde forestillet mig MÅSKE ville ske om 10 år? Det er altså lidt vildt at se sit virksomhedsnavn på samme skilt som MÆRSK," fortæller Lisbeth.

Socialt ansvar

I dag beskæftiger Wallpipe seks personer. Her i blandt flexjobbere.

"Ved siden af driften, som selvfølgelig tager det meste af min tid, så forsøger jeg at skabe en socialansvarlig virksomhed," fortæller Lisbeth. "Vi laver bæredygtige

lamper, så det giver så meget mening, at vi også tænker bæredygtighed ind i andre grene af virksomheden."

Lisbeth havde en udfordring med at finde nogle, der gad at skære og dreje gevind i vandrørerne, uden de mistede motivationen efter en uge. Gennem kommunen fik hun tilbudt at få en ung fyr ved navn Carsten i flexjob. "Carsten har en svær grad af autisme. Han har været her i to måneder nu, og han er 100% mødestabil. På grund af sin diagnose, så elsker han denne form for arbejde, hvor det er de samme processer hver dag. Han ønsker ikke at være social, han vil arbejde og herefter hjem. Carsten er virkelig glad for at være her, og han elsker at have noget at stå op til, og HAN føler, at han gør en forskel. Jeg er enormt stolt over denne virksomhed, som vi har skabt, især når man tænker på den socialansvarlige og bæredygtige del," slutter den glade iværksætter fra Randers. 📌



Rørerne, som lamperne er lavet af, har bragt både vand og varme til hjem i hele Danmark.

STRESS

ER NOGET VI **STOPPER** SAMMEN



Tekst: Majbritt Mikkelsen
Foto: Privat

Flere virksomheder får øjnene op for forebyggende arbejde omkring stress og trivsel. Erhvervspsykolog **Mads Krarup** mærker de gode intentioner gennem 'Stress-Stopper-Vi-Sammen' – et projekt støttet af Velliv Foreningen.

Vidste du,

at vi i Danmark har **17.000 stress-sygemeldte hver eneste dag?**

Det svarer til 3,8 mio. sygedage årligt alene på grund af stress og dårligt psykisk arbejdsmiljø. Omkostningerne er enorme – både for den enkelte, for arbejdspladsen og for hele samfundet.

Små virksomheder halter efter

Det vil Mads Krarup sammen med psykolog Caroline Tøttrup gøre noget ved. Gennem Velliv har de fået mulighed for at give medarbejdere og ledere værktøjer til fremme af den mentale sundhed. Han siger:

"Udfordringen er, at man ikke får fat om problemerne i tide. Især de mindre private virksomheder har tendens til at agere mere reaktivt end proaktivt i forhold til at håndtere mentale helbredsproblemer. Her er ikke en HR-afdeling og ingen ressourcer afsat til forebyggelse. De fleste ved ikke, hvordan de spotter problemet, før sygemeldingen ligger på bordet, og så er det ofte for sent."

Fakta

Formål
Velliv Foreningens formål er at fremme den mentale sundhed i Danmark

Værktøjer
Medio 2021 lægges værktøjer og inspiration online tilgængeligt for andre SMV'er

Se mere
Følg projektet på www.vellivforeningen.dk og www.stress-stop-nu.dk



'Stress-Stopper-Vi-Sammen' kommer foreløbigt 6-8 danske virksomheder til gode – alle med ønske om at arbejde ansvarligt og professionelt med arbejdspladsens mentale sundhed. De får hjælp til at designe og implementere en bæredygtig og helhedsorienteret indsats, for som Mads siger:

"Det er supervigtigt, at viden og gode hensigter bliver omsat til enkle, konkrete tiltag. Jo mere håndterbart, jo større chance for vedvarende daglig praksis."

Hvad skal der til?

Mads designer forløbet, der varer otte måneder, på baggrund af stressforskningens anbefalinger:

"Vi skal etablere et fælles sprog og en holdning til stress, udarbejde retningslinjer for hvordan, man opdager og forebygger stress og gøre det klart, hvilke former for hjælp der tilbydes stressramte medarbejdere. Og så handler det om at tydeliggøre ansvarsfordelingen på hvert organisatorisk niveau. Altså hvad gør leder, medarbejder, kollega og virksomheden hvornår for at forebygge og håndtere stress?" ●



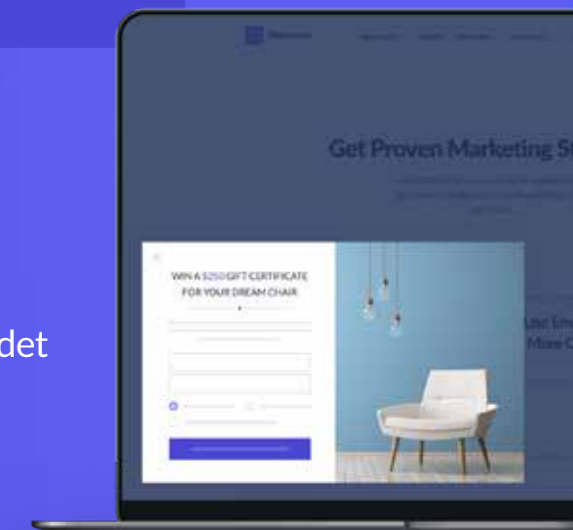
Vil du have mere værdi ud af trafikken på din hjemmeside?

Mød Sleeknote - et konverteringsværktøj brugt af over 1500 internationale brands.

Hvad ville det betyde for din omsætning, hvis du kunne konvertere 2-5 % flere besøgende til kunder? Sleeknote hjælper dig med at få endnu mere ud af din eksisterende trafik med intelligente og personlige popups.

Hvorfor skal du vælge Sleeknote?

- Nemt at sætte op
- Dansk support i verdensklasse—når du har brug for det
- Lavet til webshops med fokus på brugervenlighed



Interesseret? Kontakt os på: sleeknote.com | +45 71 99 77 07 | mail@sleeknote.com

For iværksættere:

Få hjælp til at tage sikre valg for din startup!

Tekst: Erhvervshus Midtjylland / Foto: Oliver Persson



Som iværksætter er der **mange ting at holde styr på**. Du skal agere produktudvikler, revisor, leder, markedsføringsansvarlig og sælger for din unge virksomhed. Og de færreste mennesker har spidskompetencer og interesser, der harmonerer med disse mange opgaver. Netop derfor har du mulighed for at kontakte **Erhvervshus Midtjylland** – og få kompetent sparring på din start up!

For mere information besøg www.erhvervshusmidtjylland.dk
Send os en mail på info@erhvervshusmidtjylland.dk eller ring på 70 22 00 76

Din virksomhed er altid i centrum

Med Erhvervshus Midtjylland som sparringspartner får du en erfaren og kompetent virksomhedskonsulent, som tager dig i hånden og lytter til netop dine udfordringer. For der er ikke to virksomheder, der er ens. Vi har mange års erfaring med at tilpasse vores hjælp og assistance til de virksomheder, der efterspørger vores hjælp.

Vi kan hjælpe med sparring inden for strategi, salg, markedsføring, digitalisering, kapital og meget mere. Med vores indsats hjælper vi dig med at strukturere og prioritere din indsats, så du får mest muligt ud af din tid og dine ressourcer.

En særlig indsats for dig med ambitioner om og potentialet til at vokse

Hos Erhvervshus Midtjylland bliver du mødt af konsulenter med en høj faglighed, der kan rykke din startup til næste niveau. Vi har mange års erfaring med at hjælpe virksomheder. Vi har en lang række tilbud for ambitiøse iværksættere, der ønsker at vokse.

Vores forskellige forløb og særlige tilbud om medfinansiering har alle til formål at løfte din virksomhed. Vi har tilbud med fokus på netværk, faglig træning, kapitalfremskaffelse og meget mere. Og alle vores tilbud for vækstambitiøse iværksættere kan du læse mere om her: https://erhvervshusmidtjylland.dk/tilbud_til_ivaerksaettere

Fakta

Astrid Carl brænder for bæredygtighed. I 2016 besluttede hun at blive iværksætter med rådgiverfirmaet **Green Moves**. Cirkulær økonomi er virksomhedens speciale, og de to ansatte og direktøren formidler viden om cirkulære forretningsmodeller.



Case:

Green Moves har sparket til salget

Det har været super godt for Green Moves i Horsens at suge af Erhvervshus Midtjyllands viden og erfaring, siger iværksætter indenfor bæredygtighed Astrid Carl.

Astrid Carl brænder for bæredygtighed, og i 2016 besluttede hun at blive iværksætter med rådgiverfirmaet Green Moves. Cirkulær økonomi er virksomhedens speciale, og de to ansatte og direktøren formidler viden om cirkulære forretningsmodeller.

Opgaverne spænder fra et foredrag på et par timer til et halvt års indsats eller mere i private og offentlige institutioner for at udvikle en ny cirkulær forretningsplan.

"På tre år er jeg gået fra at være nystartet iværksætter til at have to ansatte, og der er hele tiden 1.000 ting at forholde sig til. Derfor kontaktede jeg Erhvervshus Midtjylland," siger iværksætter Astrid Carl.

Virksomhedskonsulenten kom hurtigt på besøg hos Green Moves og stillede det ene gode spørgsmål efter det andet. "Har du tænkt på det..." og "Har du tænkt på det..." fortæller hun.

"Det var guld værd at få Erhvervshus Midtjyllands øjne på min virksomhed. Et 360

graders blik fra en erfaren konsulent, som har set mange andre virksomheder inde fra og kender meget til de udfordringer og muligheder, jeg har, var lige det, jeg havde brug for," fremhæver Astrid Carl.

Sådan en sparring ville hun gerne have haft tidligere.

"Virksomhedskonsulenten har givet mig en indsigt, jeg ikke selv havde. Hun kom med en kuffert fuld af viden og erfaringer, og det var super godt for mig at suge af," understreger Astrid Carl.

Sparringen har bl.a. haft fokus på salg, og det har "hævet bundniveauet betragteligt."

Salg har været på dagsordenen på en halv intern temadag. Og de ansatte i Green Moves er blevet bevidste om, at alle skal deltage og prioritere salg højere, fordi salg er det, virksomheden skal leve af fremover.

Derudover er Green Moves blevet rådgiver i projektet Grøn Cirkulær Omstilling via Erhvervshus Midtjylland. Og det, forventer Astrid Carl, vil kaste nye kunder og opgaver af sig fremover. 📌

Citat fra konsulent:

"Det er en svær disciplin at være iværksætter. Der skal holdes mange bolde i luften og satses stort. Der er meget på spil, når man giver sig i kast med iværksætteri. Derfor er det ofte godt givet ud at få hjælp og sparring, så du med en erfaren medspiller kan få fokuseret og sat struktur på din indsats, og så du ved, hvor du eventuelt har behov for ekstra hænder".

Virksomhedskonsulent, Erhvervshus Midtjylland, Per Høj Jørgensen

Skivemødet bringer folk sammen fra nær og fjern.
Vi diskuterer samfundet på tværs, og vi bliver klogere på fremtiden.



BEMÆRK
NY DATO

ET DANMARK I BALANCE SKIVEMØDET

4. - 5. SEPTEMBER 2020

Følg med på Facebook • www.skivemoedet.dk



SAMTALER



INTERNATIONALT FOKUS



AKTIVITETER

Den 4. til 5. september åbner Skive op for glæde, liv og områder som summer af vidensdeling, meningsudveksling og samtaler mellem kendte, og ukendte, ansigter. Byen vrirler med nysgerrige folk, som gerne vil tage del i kommunens, og landets, udvikling og fremtid som omhandler at få "Danmark i balance".

Med den brede vifte af samtaler vil der være noget for alle. Skivemødet er et talerør for at få et "Danmark i balance", som skal sætte Midt- og Vestjylland på mediernes landkort og skabe opmærksomhed om alt det positive, der udgår herfra.



DU KAN BL.A. MØDE...

Jim Lyngvild • Jytte Abildstrøm • Jesper Theilgaard • Mogens Jensen • Steffen Max Høgh
Clement Kjersgaard • Lokale aktører • Ministre • Folketingsmedlemmer • og mange flere

BAEREDYGTIGHED ER IKKE "BARE LIGE"

Bæredygtighed er langt mere end hurtige flueben i fine formularer. Det ved **Hübsch i Herning**, som hver dag arbejder benhårdt for at komme skridtet nærmere at være en – på alle parametre – bæredygtig virksomhed. Hübsch har sat kurs efter tre klare målsætninger; træ, tekstil og transport.



"Bæredygtighed fylder mere og mere – både som noget, man som virksomhed gerne vil og noget, der efterspørges. Derfor vil vi, ligesom mange andre, gerne have stort fokus på bæredygtighed."

Ordene er Daniel Henriksens. Han er Sales & Marketing Director ved designvirksomheden Hübsch i Herning, som han også er medstifter af. Daniel sætter i samme sætning samtidig en tyk streg under, at bæredygtighed er en lang proces og ikke bare et flueben, man sætter:

"Det kræver en stor indsats hver eneste dag i og med, at der er mange led i leverandør- og produktionsapparatet, som skal gennemgås, før vi er i mål."

SAMARBEJDSPARTNERE KOMMER MED PÅ VOGNEN

Hübsch, der blev stiftet i 2010, har som den ene målsætning at skifte al træproduktion til FSC-certificeret træ i løbet af 2020, og dér starter kabalen:

"Vi har langt fra kun os selv at forholde os til. Vi har leverandører, som måske skal i gang med at finde nye underleverandører, hvis disse i forvejen ikke leverer FSC-certificeret træ. På den måde kan vi komme helt ud i tredje og fjerde led for at sikre, at alle leverandører opfylder de gældende krav. I sidste ende kan det betyde, at der er leverandører, vi må sige farvel til, selvom det er noget, vi helst undgår. Vi har brugt år på at opbygge stærke relationer og går i stedet efter at hjælpe dem med også at blive FSC-certificerede."

Fra efteråret 2020 skal FSC-mærket være at finde på samtlige Hübsch' træprodukter. Virksomheden ligger dog imidlertid inde med et større lager af trævarer, som ikke har bæredygtighedsmærket på sig, så hvad stiller man lige op med det?

"Vi har truffet beslutning om ikke at skrotte et helt varelager for hurtigst muligt at blive bæredygtighedsmærkede. Dét i sig selv ville hverken være bæredygtigt i forhold til økonomi og dermed vores medarbejdere eller i forhold til naturressourcer. Derfor har vi sat efteråret 2020 som milepæl, fordi det dér er realistisk at være i bund med det nuværende lager, så vi kan starte på en frisk og for fremtiden kun anvende FSC-certificeret træ."

LÆG DIG TRYGT NED

Den næste målsætning er OEKO-TEX-certificering af alle tekstiler. Mærket indikerer, at der ikke findes skadelige stoffer i tekstilerne:

"Her taler vi bæredygtighed på en anden måde. OEKO-TEX er et klima- og miljømærke, men i lige så høj grad et personsikkerhedsstempel, som fortæller slutbrugeren, at her er fx en pude, som du med ro i sindet kan lægge hovedet på. Processen er ikke helt så krævende, idet vores leverandører i forvejen er certificeret, og tekstiler kun udgør ca. 15% af produktionen i modsætning til træ, som står for over 50%. Der er blot en række krav til dokumentationen, som skal opfyldes," fortæller Daniel Henriksen.



"Hos Hübsch rykker vi på bæredygtighed allerede nu, da vi gerne vil være med til at vise vejen. **Vi går efter at være i front**, imens bæredygtighed stadig er noget man gør, fordi man vil, og ikke fordi man skal"

siger Daniel Henriksen og refererer til, at bæredygtighed sandsynligvis på et tidspunkt bliver et lovkrav.



DET MESTE SKAL PAKKES FLADT

Den tredje målsætning er et kritisk kig på indpakningen og reduktion af miljøbelastningen under transporten:

"Vi vil gerne anvende mindst mulig emballage, blandt andet af hensyn til pladsspild under transporten. Når vi ved, at kunden ved selv at samle produktet får den samme slutoplevelse som ved at modtage produktet fikt og færdigt, bruger vi 'flat-packing', altså pakning i flade kasser. Andre produkter er for komplekse at samle selv eller i farezonen for at gå i stykker, hvis de pakkes fladt, så der lader vi være. Selvom vi skal reducere emballage, må det aldrig blive besværligt for kunden at håndtere produkter fra Hübsch. 'Where happiness lives' er vores mantra, og det skal vi leve op til hele vejen."

Selvom det er hårdt arbejde at blive mere bæredygtige, brokker Daniel Henriksen og Hübsch sig ikke:

"Der ligger stor vægt og betydning bag de enkelte certificeringer. Derfor er det godt, at en certificering ikke er noget, man bare liiige trækker i en automat, men derimod skal anstrenge sig for at leve op til. Hos Hübsch knokler vi videre med at blive endnu mere bæredygtige!"

FAKTA

EGET DOMICIL

Hübsch er stiftet i 2010 af Daniel Henriksen, Flemming Hussak og Jannie Krüger og beskæftiger i dag 30 medarbejdere i eget domicil i Herning

1.800 PRODUKTER

Hübsch er i dag repræsenteret i 63 lande og fører en kollektion på ca. 1.800 forskellige produkter

DYR OG PLANTELIV

FSC er en international non-profit mærkningsordning til træ og papir. I en FSC-skov bliver der ikke fældet mere træ, end skoven kan nå at reproducere. Samtidig er FSC en sikkerhed for, at dyr og planteliv bliver beskyttet, og at de mennesker, der arbejder i skoven, er uddannede og får ordentlig sikkerhedsudstyr og løn.



Daniel Henriksen, Jannie Krüger & Flemming Hussak.

www.hubsch-interior.com

Kunsten på væggen i virksomheden må aldrig blive tilfældig

– Om Peter og kopierne



Peter Lundberg (f. 1955)

Billedkunstner, foredragsholder og forfatter

Siden 1969 har Peter Lundberg håndteret lærred, farver og pensler. Fra ungdommens vilde eksperimenter med blandt andet brændende billeder, der osende blev skabt i en baggård i Silkeborg, har han udviklet sig til en ekspressiv kolorist.



Tilfældige plakater i tilfældige rammer, **gennemtyggede citater** eller hvide vægge, der aldrig kom i brug. Vi påvirkes af de fysiske omgivelser. Har du endnu ikke overvejet kunst i din virksomhed, så er der god grund til at gøre det. Billedkunstner **Peter Lundberg** har mere end 40 års erfaring med udsmykning af firmadomiciler gennem malerier, der giver inspiration, glæde og ny energi.

Tekst: Majbritt Mikkelsen / Foto: Juul fotografi & Trinity



Vil du differentiere dig fra konkurrenterne og dermed forstærke effekten af dit brand, kan kunstnerisk udsmykning være en vej at gå. Men før du lægger bagsædet i bilen ned og sætter kurs mod Ilva, så slå koldt vand i blodet og hør og lyt til Peter Lundberg:

"Hvis du går med tanker om kunst på væggen i virksomheden, er det vigtigt at tænke i helheder og sammenhængskraft gennem en langtidsholdbar løsning. Alternativet er at falde i den nemme grøft og bare købe noget hist og pist, som 'sikert passer ind'. Min overbevisning og erfaring er, at individuel udsmykning viser forskellen på kopierne og originalerne."

Ordentlig udsmykning starter med rådgivning

Gennem mere end 40 år har Peter Lundberg solgt sine kunstværker til store og små virksomheder i ind- og udland.



Ringkjøbing Landbobank, AVK-koncernen og Trinity Hotel & Conferencecenter er blot nogle af de virksomheder, som har kunstnerisk udsmykning fra hans hånd.

"De fleste udsmykninger er bestillingsopgaver. Derfor starter jeg oftest med en gennemfotografering af de lokaler, hvor der skal kunst på væggen. Både arkitektur, lysindfald, indretning og farver spiller ind på det færdige oplæg, som igen er afpasset projektets økonomiske ramme. Og vigtigt er, at du ikke behøver et kæmpe budget for at få et godt resultat. Du kan komme langt for kr. 50.000."

Mere end bare underholdning

Peter Lundberg betegner sig selv som en ekspressiv kolorist, der maler fordi han ikke kan lade være. Den skiftende mode inden for kunst har aldrig interesseret ham:

"Jeg vil mere end bare at underholde. Der skal være noget på spil, og min kunst er til for at sætte tanker i gang og påvirke mennesker positivt."

Og det mærkes i Ringkjøbing Landbobank Private Banking, hvor Peters kunst ifølge direktør René Bonde har en afsmitende effekt:

"I en travl hverdag har jeg ind i mellem behov for at stoppe op og tage en mental pause. Så stopper jeg foran et af Peters malerier på kontoret og lader tankerne flyve frit. Mens jeg går på opdagelse i maleriet, får jeg inspiration og ny energi. Det er virkelig god adspredelse i hverdagen."

På Trinity Hotel & Conferencecenter er Peter Lundberg i øjeblikket i gang med kunstnerisk udsmykning af 31 værelser. 📍

Udstillinger

Aura Energi, AVK Tech, Regionshospitalet Viborg, Ferskvandscentret Silkeborg, SKOVBY, Sparekassen Kronjylland, Galten, Stålservice i Jelling, Ringkjøbing Landbobank Private Banking Aarhus og Trinity Hotel & Conferencecenter i Snoghøj m.fl.

Største soloudstilling

Just Memories, Kunstcentret Silkeborg Bad i 2015

Se mere på www.peterlundberg.dk og www.forlaget-profil.dk

MENY kaffe

ER STADIG I DIT LOKALOMRÅDE

Hos MENY kaffe er vores succes funderet på kundernes tilfredshed og loyalitet. Hos os er ingen kunde for lille eller stor, og du vil altid opleve en personlig og venlig service.

Vores biler kører i dit lokalområde hver dag, så vi kan med vores mere end 2.500 kvalitetsvarer indenfor kaffe og varme drikke, tilbehør, søde sager, engangs- og rengøringsartikler samt maskinløsninger til store og små virksomheder, restaurationer og institutioner stadig tilbyde dig at være din totalleverandør. Vi tilbyder nu også en hygiejneservice til din kaffemaskine, så hygiejnen altid er i top, og dine medarbejdere kan fokusere på de opgaver, hvor de tjener sig bedst.

Velkommen til MENY kaffe – vi glæder os til at høre fra dig.

100%
Danskejet
totalleverandør



TID TIL MERE MED MENY KAFFE

- ✓ Ekstraordinær service
- ✓ Produkter af høj kvalitet
- ✓ En troværdig og lokal samarbejdspartner
- ✓ Personlig kontakt fra bestilling til levering
- ✓ Fri levering lige til døren
- ✓ Fast varetur og fast leveringsdag
- ✓ Automatisk genbestilling og genopfyldning
- ✓ Rengøringservice af din kaffemaskine
- ✓ Fuld returret og ombytning ved defekte varer
- ✓ Åbent 24 timer i døgnet i vores webshop



PSSST

Find din lokale MENY kaffe forhandler på www.menykaffe.dk

GRATIS

INKL. FORDELE

Få en GRATIS kaffemaskine så længe du køber din kaffe hos os – vi sørger desuden for at servicere den for dig inkl. afkalkning og kaffefiltre.

En kop kaffe koster

Kun **48 ØRE** pr. kop



WITTENBORG 9100 B2C

— ET OVERVÆLDENDE UDBUD AF KVALITETSDRIKKE

Prøv en klassisk og dansk designet kaffeautomat med et helt nyt touch! Wittenborgs nyskabende 9100-linje serverer et næsten overvældende udbud af kvalitetsdrikke, der skabes af alle tænkelige kombinationer af friskmalede MENY-kaffebønner, chokolade, mælkepulver og sukker. Med sin store kapacitet på 4,2 kg kaffebønner, servicerer Wittenborgs 9100 dine kunder og medarbejdere dag efter dag, kop efter kop.



WITTENBORG 95 B2C+IN

— DUFTEN OG SMAGEN AF FRISKMALET OG NYBRYGGET KAFFE

Skal dine kunder og medarbejdere opleve duften og smagen af friskmalet og nybrygget kaffe? Vil du gerne kunne byde på en kop skummende lækker chokolade? Så er Wittenborgs model 95 et godt valg. Automaten kan tilbyde lækker friskbrygget kaffe brygget på nymalede kaffebønner, tyk skummende chokolade og varmt vand til te. Samtidig har den et elegant og kompakt design, der gør, at den passer ind overalt.

ALL
INCLUSIVE!

Maskine, fuld service og kalkfilter fra under kr. 20,- pr. dag ved samtidigt køb af ingredienser



NECTA KALEA

— JERES NYE FAVORITCAFÉ

Kalea er maskinen for jer, der ikke vil gå på kompromis med hverken design eller kvalitet. Den smukke fuldautomatiske espressomaskine leverer alle de mest populære kaffedrikke - lige fra ægte italiensk espresso til cremet cappuccino eller latte macchiato - og den bliver helt sikkert jeres nye favoritcafé. Kalea kan leveres både med og uden køleskab til frisk mælk, så det er jeres valg, om I foretrækker drikke baseret på frisk mælk eller den mere håndterbare instantmælk





Plisseret midnederdel
fra SELECTED
kr. 599,95



Depeche
fra Depeche Busker
kr. 1.599,00



Faith Dress
fra Second Female
kr. 999,00



Judith Top
fra Samsøe Samsøe
kr. 500,00

YASNIKE Bluse
fra Y.A.S
kr. 399,95



Malachite Green Blazer
fra ICHI
kr. 599,95



TING TIL BUSINESS KVINDEN



Daniel Poplin
fra J.LINDBERG
kr. 1.000,00

Italiensk læder med monogram
fra Hugo Boss
kr. 799,00



Saleby T-shirt
fra Samsøe Samsøe
kr. 350,00



Onsply light blue denimshorts
fra Only & Sons
kr. 299,95

TING TIL BUSINESS MANDEN



Bomberjakke
fra Jack & Jones
kr. 299,95

DENTON REVERSIBLE LEATHER
BELT
fra Tommy Hilfiger
kr. 500,00



RB2180
fra Ray-Ban
kr. 1.350,00

ER DU IVÆRKSÆTTER MED MOD PÅ MERE?

Du kan få gratis og uvildig hjælp til at tage din virksomhed til næste niveau.

Som iværksætter skal du have styr på strategi, salg, finansiering, markedsføring, digitalisering og meget mere ... Vi kan hjælpe dig med at skabe overblik og få sat struktur på din indsats.

Kontakt os, hvis du er klar til næste skridt med din virksomhed!

Ring 70 22 00 76

Mail info@erhvervshusmidtjylland.dk



Erhvervshus
MIDTJYLLAND

DANMARKS **BEDSTE** FOREDRAGSBUREAU 2019

NOMINERET FEM ÅR I TRÆK



Mia Wagner



Ebbe Sand



Christina og
Pernille Rosendahl



Chief 1



Jacob Risgaard



Helle
Thorning-Schmidt



Jesper Vollmer



Jesper Buch

one
D E C I S I O N

*Alt i foredrag
Vores rådgivning - din succes!*

 www.onedecision.dk

 31 61 17 00

 info@onedecision.dk



Jeg var træt af
sure, gamle mænd
og deres "sådan er
transportbranchen,
og sådan vil den
altid være"

"I skal med mig. Og det bliver vildt!"

Nogenlunde sådan lød meldingen til en flok af de bedste vognmænd, da Stephanie Ørnfeldt for godt to år siden sagde sit faste job op for at åbne egen transportvirksomhed. I dag har den 34-årige iværksætter tredive ansatte og transporterer alt fra mad til møbler rundt i ind- og udland. Hendes mål er konsekvent at være "One Step Ahead"

Tekst: Majbritt Mikkelsen / Foto: Hjalte Gregersen





Fakta:

Step Transport er startet i 2018 af Stephanie Ørnfeldt og hjemhørende på Frederiksberg

Virksomheden har 24/7-hubs i Storkøbenhavn, Aarhus og Kolding og eget landsdækkende distributions- og kureretværk

Se mere på www.steptransport.dk

Branchen er stenhård, mandsdomineret og stokkonservativ – hvis vi skal sætte tingene lidt på spidsen. Og det skal vi. Folk fik et chok, da Stephanie folierede sin første varebil pink. "De troede, at jeg var sindssyg!" griner hun. "Men jeg ville noget andet – ikke bare med farve og udseende, men med hele virksomheden. Transportbranchen er kendt for fejltagelser; forsinkede leverancer, forkert gods og chauffører, der har glemt, hvad god service er. Så jeg vidste bare, at jeg kunne gøre det bedre."

Lærte salg på den hårde måde

Stephanie er uddannet speditør i 2007, og ansættelser hos nogle af landets største fragtfirmaer har givet hende en solid erfaring, men særligt én oplevelse har sat sig: "Jeg arbejdede hos DHL et par år med at sende stykgods (LCL) med søfragt, indtil chefen en dag kom og sagde, at nu skulle jeg ud og sælge. Han gav mig en liste, og uden at jeg vidste noget om salg, begyndte jeg at ringe rundt. Mit første møde var med logistikchefen for en af landets førende materialistkæder, hvor jeg blev rullet totalt over. Jeg anede jo intet. Det var så pinligt, at jeg gik hjem og lærte mig alt om DHL's produkter. Den oplevelse glemmer jeg aldrig. I dag elsker jeg til gengæld at sælge!"

Fra stiletter til sikkerhedssko

Virksomheden har adresse på Frederiksberg, men de pink biler kører over hele Danmark. Nogle med egne chauffører, imens andre er selvstændige vognmænd, men med logo og arbejdstøj fra Step Transport. Virksomheden har to hovedområder; mad og møbler. Og så er der alt det andet: "Vi er ikke bange for at give os i kast med nye opgaver. Det vigtigste for os er, at kunderne skal synes, at vi er de bedste, hvilket sker gennem dialog, dygtige og søde chauffører og ved at levere varen hver eneste gang. Det er ikke så svært, selvom man møder lidt udfordringer derude, når man kommer flyvende i kjole og stiletter og skal hoppe igennem en kæmpe lagerhal. Så glør folk altså lidt. Men det har jeg nu vænnet mig til og har da også købt mig et par sikkerhedssko og en gul vest, til når situationen kræver det," smiler Stephanie.

Det unikke drive

Stephanie betragter sit job og Step Transport som en hobby: "Jeg har altid hørt folk tale om, at man helst skal finde et arbejde, der ikke føles som et arbejde. Det har jeg aldrig helt forstået, men det gør jeg nu. Jeg føler ikke, at jeg arbejder og har ikke behov for ferie i samme grad som før.

Jeg elsker kunderne, og jeg elsker mine ansatte. De har alle sammen et helt exceptionelt drive, som slår alt, hvad jeg før har oplevet. De er dedikerede og energiske – nogle gange også mere end mig. Det er det vigtigste mål for min virksomhed; at have ansatte, jeg har fuld tillid til, og som synes, at deres arbejde er det sjoveste. At vi nu er et team, som deler den samme vision om at gøre en forskel i en branche, som historisk har haft svært ved at levere i forhold til kundernes forventninger."

Glad hver dag

Drømmer du om at blive selvstændig med det, du brænder for, så har Stephanie kun ét råd: "Se at komme i gang! Det bliver sandsynligvis møghårdt, men det er som at få en baby; der er ikke noget, der er vildere end det." Hun har selv en søn på ni: "Jeg har haft virkelig dårlig samvittighed i perioder, fordi jeg har arbejdet rigtig meget. Til gengæld har jeg et job, jeg elsker, og hvor fleksibiliteten er høj. Jeg kunne aldrig drømme om at gå tilbage til en fast stilling, hvor andre bestemmer over min tid, og hvor vi måske ikke leverer den kvalitet, jeg gerne vil stå for. Jeg er glad hver eneste dag, og jeg er en glad mor. Det sidste er vel i virkeligheden svaret på det hele." 📌

Formidabel kundeservice

Emmerys Organic Coffeeshop & Bakery har siden marts 2019 benyttet Step Transport som transportør og det er ifølge Shahriar Bakhshpour ikke et tilfældigt valg: "Stephanie Ørnfeldt leverer en formidabel kundeservice, som er afgørende for, at vi bruger dem til at hente og bringe vores produkter: Hun tager telefonen på alle tider af døgnet – også i weekenden og tager opgaven uanset størrelse. Stephanie har forståelsen for, at hun også lever af vores forretning og at vores produkter skal ud til tiden. Engang havde hun ingen chauffør til at tage vores ordre, og så kom hun selv ud og hentede produkterne. Vi ønsker at give vores gæster det bedste service og derfor har vi brug for samarbejdspartnere der kan levere det høje service niveau. Det er et rigtig godt eksempel på hvorfor vi bruger Step Transport"

Shahriar Bakhshpour, CEO i Emmerys Organic Coffeeshop & Bakery



SoMe-portræt – 3 spørgsmål til brugen af sociale medier

1.

Hvordan bruger du de sociale medier?

Vi har, måske lidt utraditionelt for vores branche, stor fokus på synlighed på de sociale medier. Vi er tilstede på de fleste medier både som virksomheden og privatperson. For os er den personlige relation med kunder og leverandører det vigtigste. Vi bringer gerne os selv i spil med billeder af kage, blomster eller sjove historier fra kontoret.

2.

Har du nogensinde fået en sviner på et socialt medie?

Nej, det har jeg faktisk ikke. Måske har jeg bare været heldig, men jeg tror fuldt og helt på, at man kommer længst med at være venlig og ærlig i sin omgang med mennesker, med mindre at situationen kræver noget andet.

3.

Hvad giver de sociale medier Step Transport?

Stort spørgsmål, men jeg tænker, at de giver mulighed for at kommunikere med et andet "filter", end dagligdagen ellers tillader os at vise, at vi alle er individer. Måske fjerner de også i en vis udstrækning den farlige barriere, der sommetider skabes i professionelle relationer udmøntet i "dem-og-os-mentaliteten".

Jeg henter min energi i at skabe noget, andre kan li'!

Tekst: Majbritt Mikkelsen
Foto: Surenth Puvanarajah, Shotr

– om fartkontrol, faldskærmsspring og den første million

Martin Bay Pedersen står bag portalen Shopstart.dk, der skal gøre livet nemmere for webshopejere. Han er tilhænger af at gøre selv det mest simple endnu mere simpelt, og det elsker kunderne ham for. **Mød ham her ...**



FAKTA OM SHOPSTART

- » Shopstart.dk er en webshopplatform til B2C og B2B eller en kombination
- » Prismodellen er flad med 129,- /mdr og en procentsats af omsætningen
- » Virksomheden ejes af Martin Bay Pedersen, Lasse Rovsing Brock og Catharina Christiansen

WEBSHOP PÅ 10 MINUTTER

Se mere på www.shopstart.dk, hvor du kan have en webshop klar på 10 minutter



Martin fra Herning fik sin første computer som 14-årig, og i gymnasiet brugte han pauserne i kælderens computerrum på at lære sig selv at lave hjemmesider. På det tidspunkt anede han ikke, hvad han ville med sit liv, men da gymnasiet var gennemført, solgte han sin første hjemmeside for en kvart million. I dag er han 39, og der er løbet en del vand i iværksætter-åen siden.

Et stille gemyt med fart på

Martin er den introverte type. Han hader at tale for mere end to personer ad gangen og er ikke meget for at udpensle sin succes, så det gør vi lige for ham: I 2001, kort før it-boblen sprang, solgte han sin anden hjemmeside for en million, og i 2017 solgte han sin hidtil største succes Fartkontrol.nu for et pænt etcifret millionbeløb.

"Jo, men der er også en anden side af historien," lyder det fra Martin. "Da jeg var færdig på HH, startede jeg eget web-bureau for pengene fra salget i 2001. Det gik dog ikke specielt godt. Jeg kunne lave de sejeste hjemmesider, udvikle og programmere, men jeg kunne ikke få fat i kunderne. Jeg fik succes med nogle små projekter, men mere blev det ikke til."

Martin opfandt 'NationX' – en dansk version af Facebook, som han levede af nogle år, lige indtil... ja, at Facebook kom:

"Det tog to minutter, så var min forretning væk. Jeg blev ansat i et udviklingshus i Aarhus, lysten til at nørde på fritidsbasis var der dog stadig, og pludselig sad jeg med Fartkontrol.nu mellem hænderne."

Fra hobby til hardcore business

Appen der advarer bilister mod fotofælder skulle vise sig at være færdigudviklet og bug-free, da regeringen i 2015 øgede antallet af fotovogne fra 25 til 100. Fotovognene fyldte mediebildet et par uger, og så eksploderede det:

"Det havde aldrig været planen, men jeg gik fra nul kroner til en direktørløn og løb rundt til interviews med de store dagblade, Go'Morgen Danmark osv. Det var pænt stressende for en som mig. Da stormen lagde sig, var der 100.000 faste brugere og over en million downloads. Det var lidt vildt."

"Timing er alt," fortsætter Martin. "De helt store succeser har alle ramt den rigtige timing. Fartkontrol.nu er et klokkeklart eksempel på netop det... kombineret med en vis portion held."

I 2017 solgte Martin Fartkontrol.nu til Saphe: "Blandt andet fordi rygter gik på, at Google Maps ville implementere fartkontrol i deres næste opdatering. Men jeg vidste det reelt ikke. Så er vi tilbage ved cocktailen af timing, forudsigelighed... og held. Havde jeg ventet, og Google havde gjort det, havde Fartkontrol.nu været nul kroner værd."

Martin Bay Pedersen

Lasse Rovsing Brock

Catharina Christiansen



"Det var lige dét, vi stod og manglede!"

Afsættet for Shopstart.dk blev "hvor er potentialet primo 2017?" og "hvad kan jeg leve af?". To år senere var portalen en realitet.

"Der kom hurtigt kunder til. Og de var supertilfredse! Det er min benzin på bålet; jeg henter energi i at skabe noget, andre kan li'. Shopstart er et ekstremt brugervenligt system, hvor jeg går efter at skære mest muligt fra, uden at det går ud over mulighederne. Helt simpelt og med kvalitet, sikkerhed og hastighed i top."

Det simple koncept har ramt plet. 300 webshops er lanceret. Målet er 1.000 inden for et år og 2.000 inden for to år. Målgruppen er start-ups eller små virksomheder.

Når den introverte fyr ikke sidder bag skærmen, henter han energi i luften:

"Jeg er medlem af den lokale faldskærmsklub og nåede 250 spring i 2019. Det er fedt! At springe i faldskærm giver energi og luft til hjernen foruden fællesskabet. Folk, der kaster sig ud fra fly, er nok nogle lidt specielle typer; de opsøger oplevelser, er positive, opportunistiske, åbne og kammeratlige i en hel ekstrem grad. Det nyder jeg, og så må vi se, hvad fremtiden bringer. Karriereplan er ikke lige mig." 🎯

GODE RÅD

TIL DIG, DER OVERVEJER WEBSHOP

FEEDBACK

Få ærlig og kontant feedback på din idé (læs: ikke venner og familie)

NICHE

Fokuser på én produktgruppe eller niche

TEST AF

Få testet markedet hurtigst muligt med en minimalistisk webshop

VALIDERING

Gem SEO, finpudsning af webshop og andre tidskrævende ting til forretningsmodellen er valideret

Selskabskonstruktioner er et vigtigt værktøj i forbindelse med generationsskifte, både for køber og sælger. Det mener Hans Børsting, der er landbrugschef og partner i Revision Limfjord.

Generationsskifte: Værktøjet er selskaber



Han anbefaler specielt holdingselskaber i forbindelse med generationsskifter, og han betegner det som en smidig og klog løsning, hvor køber over en længere årrække kan overtage produktionsapparatet ved at købe ejerandele/aktier.

"Der er et underskud af unge mennesker, der kan og vil overtage store bedrifter til 25-75 mio. kr., blandt andet fordi de ikke kan honorere de kapitalkrav, der stilles i dag. Samtidig stilles der hårde krav til landbruget, og derfor er der behov for nye løsninger. Det handler blandt andet om at få ekstern kapital ind, og det kan man for f.eks. gøre med sameje gennem et holdingselskab," siger Hans Børsting.

Det handler både om at finde den rette model og at gøre det betids, påpeger Hans Børsting og udviklingschef Karl Kristian Gulddammer. De lægger stor vægt på, at både køber og sælger går i gang med at planlægge og forberede generationsskiftet i god tid over en tidshorizont på mindst 5-10 år og med plan, som går i tråd med virksomhedens forretningsplan og strategier.

Et klassisk eksempel

Som et klassisk eksempel nævner han en 'ældre' landmand på 50 år, som i første omgang sælger 25 procent af aktierne til en ung mand med det formål at tilknytte kompetencer til virksomheden. Dernæst

har den unge mand over de næste fem år mulighed for at skabe produktionsresultater og tjene op til at købe yderligere 25 procent af aktierne, typisk ved hjælp af en etableringskonto. Efter endnu en årrække kan han så købe resten af aktierne og afslutte generationsskiftet. Skattevæsenet kræver, at køber for at blive medejer i første omgang køber mindst 10 procent af aktierne i holdingselskabet, men Hans Børsting anbefaler en andel på mindst 25 procent, fordi det giver et tilsvarende større ansvar. Det er også med til at fastholde medarbejderen, hvis han har hånden på kogepladen, fastslår han.

"For de unge er det mega vigtigt, at de – allerede når de er 18-20 år – er fokuseret på at få en god uddannelse, gode kompetencer og gode lærepladser. De skal lære, spare op og samle erfaringer, ikke mindst inden for ledelse, så faglighed og ledelse bliver deres spidskompetencer og bidrag til at indgå i ejerskabet med," siger Hans Børsting.

Revision Limfjord

"Vi har en skræddersyet palette med rådgivningsprodukter til landbruget, og vi tilbyder blandt andet at lave regnskaber, budgetter og benchmark, ligesom i landbruget, men derudover har vi også viden og produkter fra andre erhverv, som vi kan trække på," siger han. Som privat praktiserende revisor med en fortid som

økonomikonsulent i en landboforening, henter han inspiration i andre brancher, som ikke har mulighed for for eksempel at forlange bedre rammevilkår, hvis de møder modstand fra samfundet, for eksempel i forbindelse med klimadebatten. *"Vi må udvikle os ud af det ved hjælp af teknologi, forskning og samarbejde og spørge: Hvad kan jeg gøre? Landbruget skal for eksempel være med til at producere flybrændstof, i stedet for at vælge dumme løsninger som at lukke landbrug,"* siger han.

Forretningsplaner

Revision Limfjord har også hentet inspiration i andre virksomheder, når det gælder brugen af forretningsplaner. *"Det er et stærkt redskab, der viser, hvem man er. Det er en beskrivelse af virksomheden og dens strategi og målsætning og ikke mindst af personen bag,"* forklarer Revision Limfjords udviklingschef for landbrug, Karl Kristian Gulddammer.

Forretningsplaner er ikke bare beregnet til at give en samlet præsentation af virksomheden til pengeinstitutter og kreditforeninger, men også til andre samarbejdspartnere som for eksempel investorer eller en ny leverandør af foderstoffer – og så selvfølgelig i forbindelse med generationsskifte. *"Det er et helt unikt produkt, der viser virksomhedens spidskompetencer og lederevner,"* siger Karl Kristian Gulddammer. 📌

JOKES

FRA ARBEJDSPLADSEN

CHEFEN STOD I DØREN OG PEGEDE PÅ SIT ARMBÅNDSUR, DA EN MEDARBEJDER KOM FOR SENT PÅ ARBEJDE: "SE LIGE HER KURT!, 10:25". "DER VAR BILLIGT CHEF!, HVOR HAR DE KØBT DET?".

"SKAL DU MED PÅ EN 3 UGERS VANDRETUR HER TIL SOMMER?". "NEJ TAK, JEG KAN IKKE VÆRE VÆK FRA MIT JOB SÅ LANG TID". "MEN KAN DE IKKE UNDVÆRE DIG?". "JO!, MEN DET SKAL DE HELST IKKE OPDAGE".

TRE GODE KOLLEGER SIDDER VED FROKOSTEN I KANTINEN OG INDRØMMER DERES DYBESTE HEMMELIGHEDER. FØRST SIGER ANDREAS: "JEG DRINKER ALT FOR MEGET! FAKTISK HAR JEG ALTID EN FLASKE VODKA LIGGENDE I SKRIVEBORDSSKUFFEN". EMIL BRYDER IND OG SIGER "JEG GLOR LYSTIGT EFTER ALLE DAMERNE PÅ KONTORET OG FÅR HELT FORKERTER TANKER! ... HVAD MED DIG, BO?" "JO! ... JEG HAR FAKTISK ALDRIG KUNNE HOLDE PÅ EN HEMMELIGHED!".

ERIK MØDER SIN CHEF VED MAKULATOREN. CHEFEN STÅR MED ET STYKKE PAPIR I HÅNDEN: "UNDSKYLD, MEN DET HER ER ET MEGET VIGTIGT OG YDERST FORTROLIGT DOKUMENT. MIN SEKRETÆR ER GÅET HJEM FOR I DAG, VED DU, HVORDAN MASKINEN HER VIRKER?". "JADAI, JEG TÆNDER HER OG SÅ PUTTER DU BARE PAPIRET NED". ERIK TÆNDER FOR MAKULATOREN, DIREKTØREN FODRER DEN MED DOKUMENTET OG SIGER TILFREDS: "TAK! MANGE TAK!, JEG SKAL BARE HAVE EN ENKELT KOPI".

"CHEF, HVAD KAN JEG FÅ I LØNFORHØJELSE?". "100,- MERE OM MÅNEDEN". "DET ER JO EN FORNÆRMELSE!". "SÅ KAN DU FÅ 100,- MERE OM ÅRET I STEDET, SÅ BEHØVER DU IKKE BLIVE FORNÆRMET SÅ TIT!".

EN FYR GÅR IND TIL JOBSAMTALE OG SÆTTER SIG NED MED CHEFEN. CHEFEN SPØRGER HAM: "HVAD SYNES DU, ER DIN VÆRSTE KVALITET?". MANDEN SIGER: "JEG ER NOK FOR ÆRLIG". CHEFEN SIGER: "DET ER IKKE EN DÅRLIG TING, JEG SYNES ÆRLIGHED ER EN GOD KVALITET". MAND SVARER: "JEG ER LIGEGLAD MED, HVAD DU SYNES!".

"HALLO, ER DET FRU DIREKTØR MØLLER?". "JA DET ER DET". "DET ER DERES MANDS SEKRETÆR, UNDSKYLD JEG FORSTYRRER HER I JULEN, MEN HAR DE FÅET EN MINKPELS AF DERES MAND I JULEGAVE?". "JA, DET HAR JEG". "SÅ TROR JEG, DER ER SKET EN MISFORSTÅELSE. JEG HAR NEMLIG FÅET ENSTØVSUGER!".



Redaktørens Must Reads

Lise dykker ned i universet af bøger, skrevet af erhvervslivet til erhvervslivet. Nye, gamle, glemte og klassikeren. Herunder er tre bøger, som alle giver et bud på, hvordan du kan nå dine mål, om det så er at arbejde strategisk med dit netværk, adfærdsdesign, eller om det er at følge din mavefølelse. 📖

Har du læst en bog, som du synes, er et "must read" for det danske erhvervsliv, så giv os et hint på: info@bizzup.dk



Af: Dennis Nørmark & Anders Fogh Jensen

Titel:

Pseudoarbejde

Vil vi tjene flere penge ved at arbejde længere eller mere effektivt?

Med undertitlen "hvordan fik vi travlt med at lave ingenting" tager forfatterne, Dennis Nørmark og Anders Fogh Jensen, et blik tilbage i tiden. For 100 år siden troede alle, at vi i dag ville have en 15 timers arbejdsuge. Det skete ikke. Trods automatisering, effektivisering og kvindernes indtog arbejdsmarkedet, så arbejder vi stadig 37 timer i ugen – eller mere.

Forfatterne kommer med et bud på, hvor det gik galt og har samlet det i bogens titel: Pseudoarbejde. Ligeledes møder. Rapport og referater, som ingen læser. Kontrol af kontroller. Vi opfinder arbejde, fordi vejen til succes er blevet målt i, hvor travlt man har. Så i stedet for at gå hjem, så bliver vi og "har travlt". Bogen kommer med rigtig mange gode eksempler på pseudoarbejde, som jeg vil væde med de fleste af os kender til og sikkert også selv praktiserer. Bevidst eller ubevidst.

Bogen kommer også med nogle gode og meget konkrete bud på hvordan vi kommer pseudoarbejdet til livs. Både som medarbejder og leder, men også som samfund.

Bogen giver stof til eftertanke og til at gøre noget anderledes. For din egen, dine kollegers og for bundlinjens skyld.

Antal Bizz Up points (max 5): 📊📊📊📊📊



Af: Anders Colding-Jørgensen

Titel:

Hov, et eger!

Forstå din digitale tjekke-adfærd

En selvudviklingsbog af den fede slags, som ikke dunker dig oven i hovedet med, hvor forkert det er, at du bruger så meget tid på sociale medier. I stedet giver bogen dig en forståelse for din digital tjekke-adfærd. Vores tid og energi er begrænsede ressourcer, og de fleste vil nok godt indrømme, at de digitale medier tager en stor bid af den kage hver dag. Selvom forfatteren har slettet alle sociale profiler, så er det ikke en del af prædikenen.

Anders Colding-Jørgensen ønsker blot, at du skal have et harmonisk forhold til dine skærme. Ingen forbud. Men det er dig, der skal vælge at tjekke din telefon. Ikke indgroede vaner, afhængighed eller et umættelig behov for likes, anerkendelse og at live-transmitterer dit liv og dele en solopgang (som for øvrigt er ens for alle) med dine følgere. Åbne feedback loops (når du har sendt en mail og afventer svar, eller du har postet et opslag og afventer reaktion) er som sorte huller i vores opmærksom og lægger beslag på din tid og din opmærksomhed.

Derfor skal vi have så få åbne feedback loops som muligt. En bog, der lærer dig at forstå den største tidsrøver, du har i dit liv.

Antal Bizz Up points (max 5): 📊📊📊📊📊



Af: Andreas Dirksen

Titel:

Sign Up

Sådan skaber du en succesfuld abonnementsforretning

En udførlig guide til at skabe en abonnementsforretning

Som undertitlen afslører, kommer Andreas Dirksen, som efterhånden er blevet kendt som "abonnements-konge", med sit eget bud på, hvordan du skaber en succesfuld abonnementsforretning, ud fra sine egne erfaringer. Andreas har startet flere virksomheder, som er baseret på abonnementsløsninger. Mest kendt er han nok for Plusbog.dk.

I bogen tager han læseren med på en rejse fra opstart helt fra bunden til 10.000 medlemmer. Hvordan man kommer dertil, giver konsulentens nogle helt konkrete og gode råd til. Selvom man ikke lige står overfor at skulle starte en abonnementsforretning, så er det stadig en spændende og inspirerende fortælling om en mand, der for alvor ruskede op i bogbranchen og giver svaret på, hvorfor din virksomhed måske skal overveje at tænke abonnement som en del af forretningen.

Bogen er letlæselig og bygget op som en meget udførlig guide, trin for trin i håb om, at du herefter er rustet til at starte dit eget abonnementsventyr.

Antal Bizz Up points (max 5): 📊📊📊📊📊

saxo

LÆS LYT LEV



Saxo Premium
Prøv gratis
i 30 dage

Læs dine favorit-businessbøger gratis i 30 dage

Med Saxo Premium kan du streamme de mest populære businessbøger og få rabat og fri fragt på fysiske bøger.

Prøv 30 dage gratis allerede i dag, og oplev de mange medlemsfordele.

Ingen binding - efter prøveperioden fortsætter abonnementet til kun 99 kr./md.

“Det er når du har mest travlt, du skal **pleje dit netværk**. For det er når du har mindst travlt, du har brug for det”



Majbritt Mikkelsen

Journalist på Bizz Up & Indehaver af Stol På Mennesker. www.majbrittmikkelsen.dk www.stolpaamennesker.dk

“Et stærkt netværk bygger på tillid og en kultur som gør, at du kan dele de svære ting uden at være nervøs for, om de havner i kantinen hos Jyske Bank eller et andet sted. Først dér har et netværk reel værdi”

Det mantra har været solidt plantet i lommen på Christians grønne arbejdsbukser gennem de 20 år, han har været selvstændig. Christian Brendstrup er en succesfuld virksomhedsejer i mit netværk, han er 41 år og har stået igennem samtlige kriser med en bevidsthed om, hvor vigtigt det er at pleje sit netværk, selv når kalenderen er mest rødgloedende.

“Det er i travle tider, du har det mentale overskud til at dele ud af dig selv og medvirke til andres udvikling. Og de vil huske dig for det. Dine bidrag til andres succes svarer til at sætte penge ind på kontoen, hvor der er garanti for udbetaling på et senere tidspunkt,” siger han.

Vi ser dem i hobetal lige nu

... mennesker der aldrig har skænket netværk en tanke, men pludselig dukker op på LinkedIn, knytter kontakter i syd og nord og strør om sig med nytrykte visitkort som var det gourmet-godbidder til hjemløse hunde. Måske er de blevet fyret eller har lukket deres virksomhed – og glemt at pleje deres netværk, mens tid var. Det er jo som bekendt ofte i netværket, at det nye job eller den afgørende kontakt kan ligge gemt. “Så, bare ærgerligt, Sonnyboy!” Eller hvad?

Det korte svar er nej. Det er aldrig for sent at begynde at dyrke sit netværk. Gå endelig i gang.

Det lange svar er, at et netværk skal plejes kontinuerligt, og især når kalenderen – ligesom Christians – står i flammer. Din gevinst vil på sigt være en gruppe af gode folk, der lytter til dig og hepper på dig, uanset hvilken vej vinden blæser. Og hvem ved? Måske får du endda forretning ud af det.

Godt så, men hvordan kommer jeg i gang?

... tænker du måske. Netværk har mange former. Det handler om at finde præcis det, der passer til dig. Kig på typen af lim, der bruges til at binde mennesker sammen og hvilke hjørneste netværket hviler på (også bag facaden). Salg eller sparring? Samtaler eller skåltaler? Nærhed eller hastighed? Fjendskab eller fællesskab?

En ting er stensikkert; at bygge et bæredygtigt netværk tager tid. Lang tid. Du skal investere dine ressourcer, din hjælpsomhed, din åbenhed og ikke uvæsentligt dit humør. Til gengæld vil du opleve værdien af, hvad vi mennesker i virkeligheden kan – når bare vi gør det sammen. 📌

DAT RUTEKORT



FLÅDEPRÆSENTATION

<p>Airbus A321-231</p> <table border="1"> <tr> <td>SEATS</td> <td>198</td> <td>MAX ALTITUDE</td> <td>11,9 km</td> </tr> <tr> <td>MAX RANGE</td> <td>3.800 km</td> <td>PILOTS</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>CRUISING SPEED</td> <td>815 km/h</td> <td>CABIN CREW</td> <td>4</td> </tr> </table>	SEATS	198	MAX ALTITUDE	11,9 km	MAX RANGE	3.800 km	PILOTS	2	CRUISING SPEED	815 km/h	CABIN CREW	4	<p>ATR 72 600/500/212/202/201</p> <table border="1"> <tr> <td>SEATS</td> <td>66-72</td> <td>MAX ALTITUDE</td> <td>7,6 km</td> </tr> <tr> <td>MAX RANGE</td> <td>2.900 km</td> <td>PILOTS</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>CRUISING SPEED</td> <td>500 km/h</td> <td>CABIN CREW</td> <td>2</td> </tr> </table>	SEATS	66-72	MAX ALTITUDE	7,6 km	MAX RANGE	2.900 km	PILOTS	2	CRUISING SPEED	500 km/h	CABIN CREW	2
SEATS	198	MAX ALTITUDE	11,9 km																						
MAX RANGE	3.800 km	PILOTS	2																						
CRUISING SPEED	815 km/h	CABIN CREW	4																						
SEATS	66-72	MAX ALTITUDE	7,6 km																						
MAX RANGE	2.900 km	PILOTS	2																						
CRUISING SPEED	500 km/h	CABIN CREW	2																						
<p>Airbus A320-231/232</p> <table border="1"> <tr> <td>SEATS</td> <td>180</td> <td>MAX ALTITUDE</td> <td>11,9 km</td> </tr> <tr> <td>MAX RANGE</td> <td>4.800 km</td> <td>PILOTS</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>CRUISING SPEED</td> <td>840 km/h</td> <td>CABIN CREW</td> <td>4</td> </tr> </table>	SEATS	180	MAX ALTITUDE	11,9 km	MAX RANGE	4.800 km	PILOTS	2	CRUISING SPEED	840 km/h	CABIN CREW	4	<p>ATR 42 500/320/300</p> <table border="1"> <tr> <td>SEATS</td> <td>44-50</td> <td>MAX ALTITUDE</td> <td>7,6 km</td> </tr> <tr> <td>MAX RANGE</td> <td>2.800 km</td> <td>PILOTS</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>CRUISING SPEED</td> <td>480/570 km/h</td> <td>CABIN CREW</td> <td>1</td> </tr> </table>	SEATS	44-50	MAX ALTITUDE	7,6 km	MAX RANGE	2.800 km	PILOTS	2	CRUISING SPEED	480/570 km/h	CABIN CREW	1
SEATS	180	MAX ALTITUDE	11,9 km																						
MAX RANGE	4.800 km	PILOTS	2																						
CRUISING SPEED	840 km/h	CABIN CREW	4																						
SEATS	44-50	MAX ALTITUDE	7,6 km																						
MAX RANGE	2.800 km	PILOTS	2																						
CRUISING SPEED	480/570 km/h	CABIN CREW	1																						
<p>MD82/83</p> <table border="1"> <tr> <td>SEATS</td> <td>172</td> <td>MAX ALTITUDE</td> <td>10,6 km</td> </tr> <tr> <td>MAX RANGE</td> <td>5.600 km</td> <td>PILOTS</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>CRUISING SPEED</td> <td>815 km/h</td> <td>CABIN CREW</td> <td>4</td> </tr> </table>	SEATS	172	MAX ALTITUDE	10,6 km	MAX RANGE	5.600 km	PILOTS	2	CRUISING SPEED	815 km/h	CABIN CREW	4	<p>ATR 42 300F</p> <table border="1"> <tr> <td>MAX PAYLOAD</td> <td>5.400 kg</td> <td>MAX ALTITUDE</td> <td>7,6 km</td> </tr> <tr> <td>MAX RANGE</td> <td>2.800 km</td> <td>PILOTS</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>CRUISING SPEED</td> <td>480 km/h</td> <td>CABIN CREW</td> <td>1</td> </tr> </table>	MAX PAYLOAD	5.400 kg	MAX ALTITUDE	7,6 km	MAX RANGE	2.800 km	PILOTS	2	CRUISING SPEED	480 km/h	CABIN CREW	1
SEATS	172	MAX ALTITUDE	10,6 km																						
MAX RANGE	5.600 km	PILOTS	2																						
CRUISING SPEED	815 km/h	CABIN CREW	4																						
MAX PAYLOAD	5.400 kg	MAX ALTITUDE	7,6 km																						
MAX RANGE	2.800 km	PILOTS	2																						
CRUISING SPEED	480 km/h	CABIN CREW	1																						

NY RUTE



Aalborg - København

på 45 min



Book på

dat.dk

