

# SammeNSpil

- mellem erhvervslivet og Nørre Snede Skole

EN SKOLEAVIS FOR NØRRE SNEDE OG OMEGN, SOM UDGIVES EN GANG OM ÅRET AF NØRRE SNEDE SKOLE - ÅRGANG 2



Kære læser.

Denne 2. udgave af SammeNSpil har indgangsvinklen *Fortid, Nutid og Fremtid*. Jeg er endnu en gang stolt over og glad for det produkt, der er resultatet af et godt samarbejde mellem de lokale erhvervsdrivende og skolen. For jer som læsere, men i høj grad også for os som skole, er det mest spændende element sandsynligvis, hvordan de erhvervsdrivende ser deres fremtid her i lokalområdet. Jeg ved fra de forskellige interviewgrupper, at netop dette spørgsmål har resulteret i nogle gode overvejelser hos virksomhederne, i en sådan grad, at der i nogle tilfælde er blevet trukket på personale, der ikke nødvendigvis er placeret i Nørre Snede området.

Fremtidsspørgsmålet er bestemt også interessant at stille os selv som skole. Hvor ser jeg Nørre Snede skole om 5 år? Hvad er det for nogle emner/værdier, der optager mig som skoleleder?

Det gode og dårlige ved folkeskolen er, at alle har en holdning og mening omkring den.

Dårligt, fordi der ofte dannes en tendens til, at folkeskolen er svaret/løsningen på alle de udfordringer og tendenser, der popper op i samfundsdebatten, og derved gør det svært at fastholde en entydig retning. Godt, fordi det er tegn på, at befolkningen er engageret i og opmærksomme på hvad folkeskolen kan. Nemlig at give børn og unge værdier, kompetencer og færdigheder til at kunne skabe og drive vores fælles samfund.

Om 5 år skal Nørre Snede skole være et sted, hvor værdien i at koble teori og praksis sammen er tydelig, og samtidig et gennemgående element i skolens hverdag. Skolen er en naturlig del af og medspiller i lokalsamfundet, hvor samarbejdet mellem erhvervsdrivende, foreninger og skole er et væsentligt element i at skabe sammenhæng mellem teori og praksis.

Vi er på mange måder gensidig afhængige af hinanden i forhold til at have arbejdspladser, at være et attraktivt sted at bo og at danne ansvarlige unge mennesker, som er livsduelige med livsmod og livskraft.

God læselyst.

**Karl Plougstrup-Petersen**

**Skoleleder**

Igen i år skal der lyde en stor tak til virksomhederne for jeres opbakning til projektet med at lave SammeNSpil. Den interesse og opbakning I viser, når eleverne kommer for at besøge og interviewe jer er helt i top. Vi glæder os til også fremover at samarbejde med jer.

**Hans Verner Hansen**

**Entreprenørskabstovholder**

## Rundvisning hos I.P. møbler og tæpper

**Skrevet af: Sofie Grøndal, Emma D. Nielsen, Mike Kristensen, Daniel Roed og Clara Rosendal, 8.b**

Straks man træder ind i butikken, bliver man taget imod af en af de 3 medarbejdere. Det er et stort, hjemligt lokale fuld af alverdens møbler, tæpper og lamper.

Inger Petersen, ejer af I.P. møbler og tæpper, startede butikken tilbage i 1964. Siden er butikken blevet udvidet 3 gange. IP møbler og tæpper åbnede på grund af en stor passion for møbler og glæden ved kundebetjening. Hvis man spørger ind til kvalitet, farver eller design på møblerne kan man

være sikker på, at de ved hvad de snakker om.

De har åbent:

Man-Tors. kl. 10:00-17:30.  
Fredag kl. 10:00-19:00.  
Lørdag kl. 10:00-13:00.

Hvis man ikke lige bor tæt på Nørre-Snede, hvor butikken ligger, har I.P. møbler og tæpper en hjemmeside hvor en del af deres varer også er. De leverer, stiller op og de tager de gamle møbler med gratis, og det til hele Danmark. Inger Petersen har kun én butik og den går rigtig godt. Hun har også en lagerhal med finere brugte møbler, som også ligger i Nørre-Snede.

At I.P. møbler og Tæpper, ligger i Nørre-Snede er faktisk lidt en tilfældighed. Inger boede i nærheden og ledte efter en stor grund til at bygge på. Den perfekte grund fandt hun i Nørre-Snede, og her ligger butikken så i dag.

Der er stort udvalg af varer, noget til alle aldersgrupper. For deres motto er nemlig:

”Det vi ikke har, det skaffer vi!”

Hvis man kommer forbi, ser man ofte, at der er tilbud på en stor del af deres varer.

”Vi forsøger så vidt muligt at have nogle billige priser” - udtaler Inger Petersen.

Om en 10-15 år håber hun da, at butikken stadig er der, og at den stadig går godt.

Vi siger tak for, at vi måtte besøge butikken og få en fin rundvisning.



*Inger Petersen, ejer af IP møbler og tæpper.*

## Kirkens Korshær gør en forskel

**Skrevet af: Emilie, Ninna, Bjørk og Kristell 7. klasse.**

I 1988 åbnede Kirkens Korshær omme på Rosengade. Og i 2013 åbnede butikken ved siden af Statoil. Formålet var at indsamle penge til de fattige og hjemløse.

Kirkens Korshær har et fixerum i Århus, hvor de hjælper narkomaner, så de fx ikke bruger beskidte nåle. Der er altid opsyn på dem, når de gør det, så de ikke bliver syge eller gør det på en forkert måde. I København har de Marietjenesten som er et sted, hvor prostituerede kan komme ind, og blive undersøgt for sygdomme og få en snak.

Engang modtog de et maleri, som de fik vurderet til 2500 kr.,- men de har dog ikke fået det solgt, men de tænker at få den sat på auktion. Det mærkeligste de nogensinde har modtaget var en sæk tøj med to levende mus i.

Alle dem der arbejder i Kirkens Korshær butikkerne er frivillige og får derfor ingen løn, men de får dog noget ud af det, socialt samvær og alt den kaffe de kan drikke. Så længe de har kunder og folk kommer med ting, kan butikken holde for evigt. Om formiddagen når de åbner butikken, håber de altid på, at der kommer kunder, at de får en god dag og at de kan

få solgt en masse.

De anbefaler at man er 18 eller derover, hvis man skal arbejde som frivillig i Kirkens Korshær, fordi man skal holde regnskab. Der er altid mindst to på arbejde i butikken, fordi man ikke skal være alene i butikken. Så længe der er mennesker i Danmark tror de på, at butikken aldrig lukker, de håber på at kunne få mere plads, så de har plads til flere ting.

I 1912 stiftedes Kirkens Korshær med inspiration fra England. Der er i dag 204 Kirkens Korshær butikker i Danmark. Kirkens Korshær er en organisation med tilknytning til folkekirken. I Nørre Snede kommer der ca. 20-50 gæ-

ster om dagen. Da butikken i 2013 åbnede var det Arne Kiel, den lokale præst, der klippede båndet over. Kirkens Korshær hjælper mange mennesker.

Hvis du vil besøge deres hjemmeside så er det:

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



*Her står 3 af de frivillige der arbejder i kirkens korshær i Nørre Snede.*



# Altid god service på Nørre Snede Apotek

**Skrevet af: Marcus Vind, Victor Østergård, Tiffany Buhl, Albertine Kristensen og Sara Rasmussen. 8. årgang. Fotos taget af Victor Østergård**



Her ser man indgangen til Apoteket.

Idet du træder ind i Nørre Snede Apotek kommer den rene duft lige ind i dine næ-

sebor. Du ser et par smilende og imødekommende kvinder som altid er klar til at give dig den bedste service. De ved, hvad de laver og er eksperter i deres fag. Man kan mærke, der er helt styr på tingene.

Hvis du skal vente i længere tid kan du sætte dig i de afslappende stole og læse i et par blade. På hylderne står tingene i orden og hvis der er noget, du ikke kan finde, kan du altid spørge om hjælp.

De to farmaceuter Joan og Ann fortæller, at det er et meget spændende job og at man skal være klar til at snakke med en masse forskellige personer, da der i

gennemsnit kommer 120 forskellige kunder ind om dagen.

De fortæller også, at hvis du gerne vil have hjælp af erfarne personer, skal du tage til et apotek i stedet for at tage i f.eks. Matas.

Joan blev ansat i 2014 og Ann i 2006 så de har begge været der et stykke tid. De kender en del af kunderne og kan derfor hjælpe hver enkelte på den bedst mulige måde.

Tingene har ændret sig gennem tiden. Engang stod de i butikken og pakkede medicinen selv og i dag får de bare tingene sendt til dem. I fremtiden mener man, at

der vil komme automater, hvor man kan hente sin medicin og færre og færre farmaceuter. Men Joan og Ann håber, at der stadig vil være nogle apoteker.

Tjek også deres Facebook Nørre Snede apotek og se de forskellige tilbud og nyheder.



Her ser man Joan og Ann bag disken på Nørre Snede Apotek.

## Besøg hos EMR

**Skrevet af: Elever fra indskolingens danskhold D.**

Tirsdag d. 27. februar besøgte en lille gruppe elever EMR på Falkevej i Nørre Snede. Vi var elleve elever blandet fra både Rødhalse, Gulspurve og Blåmejser.

Da vi ankom, blev vi godt modtaget af Michael Dam, som er direktør hos EMR.

Vi havde alle forberedt nogle spørgsmål til Michael, og han fortalte om EMR i forhold til fortid, nutid og fremtid.

Michael fortalte, at svendene i 1950'erne gik i hvidt tøj og at de løftede bl.a. sten til byggeri på ryggen. Stilladserne var lavet i træ, og man

brugte snore til at hejse byggematerialet op på stilladserne. Der var kun mænd på arbejdspladsen dengang.

Nu bliver meget af byggearbejdet udført med kraner, så medarbejderne løfter ikke så meget som tidligere. Der bliver i det hele taget brugt langt flere maskiner og automatik. Elementbyggeri, hvor betonelementerne bliver støbt i forme er meget brugt.

I fremtiden vil det være afgørende, hvor nytænkende firmaet er. Michael nævnte Henry Ford. Folk ønskede en hurtigere hest, men Henry Ford tænkte længere og udviklede i stedet bilen.

Michael forventer, at der i fremtiden vil blive brugt endnu flere maskiner og robotter. Man vil samtidig komme til at arbejde endnu mere på farten, så tiden udnyttes bedre.

Kønsrollerne har allerede nu ændret sig siden 1950'erne, men Michael tænker, at udviklingen vil fortsætte.

EMR har 40-50 byggepladser over hele landet. Der arbejdes særligt med store byggepladser—skoler, sygehuse, plejehjem osv..

Det allervigtigste hos EMR er, at medarbejderne trives. I dag er der ansat 200 medarbejdere. De fleste er ud-

dannede murere, tømrere eller betonarbejdere.

EMR blev grundlagt af Erik Møller Rasmussen, som firmaet har fået navn efter.

EMR forventer vækst, og lige nu er det kun vinteren med sne og frost, der giver problemer.



Her er vi samlet uden for EMR efter et godt besøg.

# Traktorsalget går godt hos Peters Auto og Traktor

**Skrevet af: Mathias, Rasmus, Rakel, Signe og Cecilie 8.a**

Peters Auto & Traktor A/S

Med det samme man kommer ind i den hyggelige bygning lugter man motorolien og dieselen. Vi bliver budt varmt velkommen af Benjamin og den pensionerede Peter, som startede Peters Auto i 1980. Der var så generations skift i 2008 og Benjamin overtog det i 2009. Han var i praktik og det kom naturligt at han skulle overtage.

"Jeg begyndte at arbejde hernede i år 2000 og så blev det nok bare sådan naturligt. Dengang Peter ville til at

holde, så snakkede vi lidt og jokede lidt om det i starten, og så blev det lidt mere alvorligt og så blev det bare sådan."

De reparerer både biler og traktorer og sælger dem også. Deres mærke er Claas traktor. Ved traktorer får de også kunder udefra. De er 3 på værkstedet og har 2 svende.

## Administration

På værkstedet er der også mange hjælpende hænder, Peters' kone er bogholder og holder styr på regnskabet.

Og selvom Benjamin er ejer, elsker han at gå og skruer på maskiner i stedet for boghol-

deri, og alt der følger med ejerskabet.

## Drømme

Umiddelbart har de ikke nogen drømme som sådan og er glade for værkstedet, som det er. Han gør ikke det store i reklamering men, for at reklamere for værkstedet har de en Facebook side "Peters auto & traktor a/s"

Kunderne kommer gerne tilbage, for andre reparationer osv. Han mener selv, at han er god til at holde fast i sine stamkunder.

De tjener lige godt på både biler og traktorer.

## Landmænd lukker

Når man spørger Benjamin, om, de havde fået flere kunder over årene, siger de: "Nej. Desværre de små landbrug lukker, og der er ikke så mange store landbrug her og i omegnen... Når landbruget har det svært, har vi det svært".



Her står Benjamin foran en ny Claas traktor

# EDC i Nørre Snede sælger drømme

**Skrevet af: Freja, Laurits, Mathilde, Nicolai, Puk og Robert fra 4.a.**

Vi gik fra skolen 12:50, der var ca. 1 grad udenfor og masser af sne. Da vi ankom til EDC tog de pænt imod os med kiks, saftevand og vand. Vores lærer Hans Verner tilbød de kaffe. Vi stillede nogle gode spørgsmål og dem svarede de godt på.

**Hvor mange år har virksomheden været her?** Den har været her i 18 år.

**Hvor mange penge tjente i ca. da virksomheden startede?** Vi skulle lige i gang derfor tjente vi ikke lige så mange penge som vi gør nu.

**Var der mange udfordringer da virksomheden lige var startet?** Ja det var der.

**Syntes i selv at i har udviklet jer siden virksomheden startede?** Ja rigtig meget.

**Var det dig der startede forretningen?** Ja sammen med en der hed Bent Jensen som kom fra Tørring og Tine fortalte at han købte forretningen i 2010.

**Hvad er det dyreste hus i har solgt?** Det dyreste hus vi har solgt kostede ca. 2,8 mil.

**Hvornår kom du til forretningen?** Hun startede i Tørring i år 1992 og kom til Nørre Snede i år 2000.

**Hvem var det der valgte at forretningen skulle hedde EDC?** Lands dækkende ejendomsmæglerkæde.

**Hvad tjener du mest på?**

Jeg tjener mest på de ejendomme der er ude på landet.

**Hvad hedder du og hvor gammel er du?**

Jeg hedder Tinne og jeg er 47 år gammel.

**Hvor lang tid har du været i virksomheden?**

Jeg har været her i 26 år.

**Hvad går dit arbejde ud på?**

Sælge drømme til købere og gøre sælgerne glade.

**Har du mange søde kunder?**

Ja det har jeg.



Tinne står ved sit skrivebord

## Gunnar Gregersen Skovservice

**Skrevet af: Lea,, Alberte, Rasmus og William 3.A Nørre Snede Skole emne: fortid nutid og fremtid**

Gunnar har haft en forretning i 40 år. Han har aldrig haft medarbejdere.

Gunnar Gregersen er en meget dejlig og sød mand at være sammen med. Han giver slik og sodavand og bolsjer til folk, der vil skrive artikler om ham så man kan sige at han er virkelig sød.

Gunnar tror ikke han lever i år 2030. Gunnar er 84 år men han lever stadig i god behold.

Spørgsmål og svar

Tror du Gunnar at der er nogen der tager over for din forretning efter du har haft den?? Svar: nej!!

Tror du har din forretning i 2030?? Svar: nej!!

Kom og kig ved Gunnar Gregersen Skovservice!



*Gunnar viser skovmaskiner fra fortid, nutid og fremtid*

## Body and mind behandler med kranio sakral terapi

**Skrevet af: Sofie Krunufjall Johnsen, Andreas Post og Camilla Hesselbjerg 8. B**



Nysgerrigt mødte vi op derude og startede med at se stedet, hvor Martin behandler. Vi satte os så ind i spise-stuen og snakkede om, hvad det er han egentlig arbejder med, da der ikke var nogen af os, der vidste det. Det er en slags massage, der hedder kranio sakral terapi.

Vores kroppe indeholder nogle 'linjer'. Martin trykker nogle forskellige steder, hvor han mener det vil hjælpe din krop. Det er meget afslappende og det eneste du skal gøre er at slappe af.

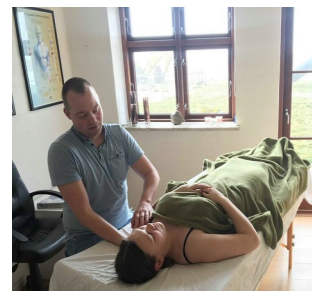
Efter det begyndte vi at stille spørgsmål. Hans forældre arbejdede ikke inden for faget, hans far var murer og hans mor stod i en tøjbutik. Han har det ikke som fuldtidsarbejde, men som fritidsarbejde. På et tidspunkt om nogle år drømmer han om, at det er hans fuldtidsarbejde. Som lille drømte han ikke selv om at skulle være indenfor denne branche, men ville gerne være mekaniker. Hans fuldtidsarbejde

er social- og sundhedsassistent. Der kommer flest voksne og får behandling, men der er også mange skolebørn der kommer. Netop fordi man sidder meget foroverbøjet i skolen. Ens arbejde kan have meget at gøre med spændingerne. Han bruger også nogle af metoderne på sin familie.

Vi fik også lov at få en massage. Her startede vi med at skulle stå foran et spejl uden trøje, så han kunne se linjerne på skuldrene bedre. Helt generelt var vores kropsholdning ikke så god. Vi fik at vide, hvor på kroppen at der måske var nogle spændinger. Der var en del spændinger ved skuldrene.

Vi fik også at vide, at vi skal stå på en bestemt måde med knæene, hvor man kan bevæge sig fleksibelt.

Vi synes det var var et roligt sted. Martin var meget behagelig, flink og afslappet. Det er et sted vi gerne vil besøge igen.





# Kelsen—fra lille bageri til verdenskendt firma

**Skrevet af: Louise B. Sønder, Mille N. Pedersen, Thea B. Jørgensen, Julie F. Braae-Cortsen og Katrine R. Pedersen 8. årgang**

Kelsen er det verdensberømte småkagefirma. Nogle gange kan hele Nørre Snede by dufte den søde småkage duft fra fabrikken.

I 1933 startede Anna og Marinus Kjeldsen et lille bageri på Bredgade i Nørre Snede. Dengang havde de ingen forestilling om, at deres lille bageri ville blive et kæmpe, verdensberømt firma.

Nogle undrer sig nok over, hvorfor de lige placerede sig i Nørre Snede. Svaret er simpelt. Nørre Snede var en

gennemfarts by og ligger meget centralt. Rigtig mange mennesker kørte dagligt igennem Nørre Snede for at komme videre til andre større byer.

Firmaet er som sagt verdensberømt og sælger småkager til hele verden. I starten af 1960'erne solgte Kelsen de første blå småkagedåser til Kina. Men inden for de sidste 25 år har firmaet udviklet sig gevaldigt meget.

Tidligere var Kelsen ejet af danske aktionærer. Men i 2013 blev de solgt til den amerikanske fødevarerproduktion, Campbell Sup.

Som et hvert andet stort firma har Kelsen selvfølgelig også drømme for fremtiden. I fremtiden vil Kelsen gerne eksportere varer til hele verden og dermed udvide sin produktion. De vil gerne blive mere teknologiske og gøre ting via maskiner i stedet for håndkraft.

De er ved at udvikle nye æsker til småkagerne. De vil gerne lave "hverdagsæsker". "Hverdagsæskerne" skal være mindre og have færre småkager.

**"Det er vigtigt for Kelsen, at andre lande i verden ved, at firmaet er dansk."**

For Kelsen har det stor betydning, at folk ved at Kelsen

er fra Danmark. Derfor har de på deres småkagedåser billeder af forskellige danske seværdigheder. Fx H.C Andersen og den Lille Havfrue.



*Her står direktør Brian Røn-skjold foran det gamle logo*

## Klinik Himmelstrøg

**Skrevet af Patrick, Karoline, Tara og Oscar Fra 4.a**

Klinikken hedder Himmelstrøg, og damen der ejer klinikken hedder Britta. Britta startede klinikken i april 2014. Britta var 40 år da hun åbnede klinikken, nu er hun 44 år. Britta har sin datter der arbejder på klinikken. Hun startede med fodplejer og arbejdede med det i 1,5 år. Så fik hun en ny ud-

dannelse som zoneterapeut. Hun har ingen rigtig ansat kun Line hendes datter. Britta har to børn Line og Jakob, Line er 21 år og Jakob er 18 år. Britta har ingen kæledyr men hun ønsker sig en hund. Britta kunne godt tænke sig et klinikfællesskab med andre behandlere så vi hjælper flere. Britta håber der kommer flere kunder. Britta vil gerne tjene flere

penge i fremtiden. Hun ville gerne ændre klinikken i fremtiden. Hun ville have flere kunder, og hvis der kommer flere, kunder så ville hun måske lave et ekstra rum ellers ville hun ikke ændre noget. Hun vil måske udvide Klinikken, og hun ville ikke ansatte nogle.

Svar: Ja det har den.



*Vi var på Klinik Himmelstrøg og fik fodmassage. Og mens vi fik fodmassage fik vi svar på alle vores spørgsmål.*

## Salon Maja

**Skrevet af: Felix, Hannah, Megan og Ronja 4.A.**

Det var en meget kold dag da vi skulle ned og besøge Salon Maja. Vi så et skilt og tænkte det måtte være der. Vi gik ind og hilste venligt på Maja mens hun var i gang med at klippe to kunder. Vi satte os i en sofa og fik varmen. Så gik vi gang med at interviewe Maja. Maja svarede smilende på vores spørgsmål.

**Hvordan fik du ideen til at starte Salon Maja?** Jeg havde altid elsket at lave hår. Hun havde også fritidsarbejde hos en af de fem frisører i byen.

**Hvordan var det og starte salonen?** Det var spændende og starte.

**Kom der mange kunder i starten?** Nej ikke i starten ingen kendte mig. Det tager tid og bygge en kundekreds op.

**Hvornår kom du godt i gang med salonen?** 1,5 år. Det er 24 år siden. Jeg brækkede mit ben og var væk i noget tid.

**Var det dig der startede virksomheden?** Ja det var mig der startede den.

**Hvordan har det udviklet sig siden?** Jeg er gået fra at have en lille kundekreds og til en stor fast kundekreds.

**Hvad er der mest fokus på lige nu?** Det er at klippe og farve hår.

**Hvad tjener du mange penge på?** Klipning.

**Hvor mange kunder har du ca. om dagen?** 11-14 om dagen.

**Hvad for en farve er mest kendt lige nu?** Lyst, grå og skøre farver.

**Hvordan ser du virksomheden i 2030?** Jeg regner da bestemt med at jeg stadig er her.

**Tænker du at du bliver ved med og være salon Maja?** Ja, jeg bliver her længe endnu.

**Hvordan tænker du at butikken udvikler sig i 2030?** Mine kunder bliver ældre.

**Tror du der kommer fremgang i butikken?** Ja, bestemt!



Maja der klipper herrens hår

## NS. BYGGEMARKED

**Skrevet af: Nicoline og Mille 3. klasse**

Ove var ved at være træt af hans gamle arbejde, så han fandt en gammel købmandsbutik og så spurgte han Ulla fra hans gamle arbejde om hun vil være med til at lave et byggemarked. Det ville hun gerne.

Så hen af vejen byggede de mere til. Deres byggemarked er faktisk blevet dobbelt så stor. De begyndte i 1990.

I dag er det en gammel butik.

Han sælger mest om sommeren. En ting der er helt vildt sejt er, at han sælger pokaler og medaljer. Før i tiden var det hos urmageren, men så døde han og så købte Ove det.

Engang har der også været en bydreng men ellers har de altid været to.

I dag er Ove omkring 60 år. Og han er meget venlig.

Desværre tror han ikke at byggemarkedet er der om 12 år. Vi håber at det stadig er der om 12 år.

Mange mennesker er glade for at de kan gå eller køre ned til byggemarkedet og købe maling eller træ, søm, nøgler og hængelåse og havevating, og alt muligt.

Ove tror ikke han kommer til at bygge mere til hans byggemarked i fremtiden.



Ove er klar til at modtage kunder



## Ole Klitgaard går på pension

**Skrevet af: Kristoffer Manegway, Oliver Ostenfeldt og Johanne Vammen 8. klasse.**

Ole Klitgaard på 64 år, blev færdig på lægestudiet i 1984 og har haft en lægeklinik siden 1991 i Klovvborg, men flyttede til Nørre Snede i 2012 på grund af manglende plads. Der var en ledig bygning i Nørre Snede, og han fik lokket en patient til at købe bygningen og indrette den til en lægepraksis.

Han har altid været alene om sin klinik, men har altid gerne vil have haft en ekstra læge, men fik det aldrig. Derfor endte Ole med at arbejde omkring 60 timer om ugen. Han har dog haft en sekretær og en sygeplejerske.

Ole får dagligt 20-30 patienter, 10-20 ringer med et problem og han modtager 5 e-mails.

Han har valgt at sælge klinikken til to læger, Estrid Witt og Malene Nyhuus, da han synes det vil være hårdt at fortsætte. Ole vil savne sine patienter, deres livshistorier, det spændende ved at lære sine patienter at kende. Han siger: "Jeg kommer til at savne den tætte kontakt". Men han har dog ikke fortrudt at sælge sin klinik, til de to nye læger fra Silkeborg. Han er glad for at der er nogen der fortsætter med at have lægehus i Nørre Snede.

I fremtiden tænker Ole Klitgaard, at han vil køre rundt som lægevagt.

De to nye læger Estrid og Malene fra Silkeborg har valgt at køre klinikken videre som Ole Klitgaard startede. De to læger regner med at få flere patienter end Ole, da de har købt den ledige lægekapacitet i Ejstrupholm.

De vil gerne skabe et lægehus, hvor patienterne oplever at blive sat i centrum, oplever at de bliver lyttet til, respekteret og behandlet på et højt lægefagligt niveau.

Estrid og Malene håber dog ikke, at skulle arbejde mere end 60 timer om ugen, men da de er 2 læger håber de, at det bliver nemmere. Selvom de har købt lægeklinikken i Nørre Snede håber de på at blive boende i Silkeborg.

De to læger har kunnet få tilladelse til at købe lægekapa-  
paciteten fra Ejstrupholm, fordi Ejstrupholm og Nørre Snede ligger så tæt på hinanden.

De glæder sig rigtig meget til at møde deres nye patienter og Nørre Snede!



*Dette billede fremviser Ole Klitgaard, Malene Nyhuus og Estrid Witt.*

## Rema 1000 turen

**Skrevet af: Ena, Petrea, Mikkeline fra 5. B.**

D.6 marts var vi nede og interviewe Brian som ejer Rema 1000. Rema er en sikker butik med overvågningskameraer og DNA spray. Man kan vaske sig 24/7 men DNA spraysen bliver siddende i 4 uger.

Vi spurgte om de så efter Fair Trade, dette var ikke det

de så mest efter, selvfølgelig skal arbejdsforholdene være gode. Brian fortalte at Fair Trade også er meget dyrt. Så for en "lille" butik som Rema er det svært at betale for fair Trade.

Vi spurgte om hvad han troede der solgte meget i fremtiden, og han troede at økologi solgte meget i fremtiden. Og han sagde at økologi, det har alle råd til.

Vi spurgte ind til hvor han købte sine varer, han købte dem i Vejle Rema, og mange andre Rema butikker.

Brian fortalte at trods deres kamp mod madspild, smider de stadig meget frugt og grønt ud. Tak for et godt møde.



*Brian er en glad købmand i Nørre Snede*

---

## Salon 102

**Skrevet af: Maia, Sara, Louise fra 3.a Nørre Snede Skole**

I Salon 102 er det kun Anni Jensen, der arbejder.

For 35 år siden havde hun en drøm om at blive frisør hjemme hos sig selv, derfor åbnede hun salon hjemme hos sig selv.

I dag er Anni 70 år.

Anni arbejder 3 dage om ugen.

Anni var 31 år da hun startede salon 102.

Der kommer ca. 10 kunder om dagen.

Anni omsætter for ca. 250 000 kroner om året.

Anni vil arbejde i salon 102 så længe hendes helbred kan holde.

Anni vil ikke have nye maskiner i fremtiden.

Vi tænker når hun stopper

med at være frisør så stopper virksomheden også i

Nørre Snede.



*Her er Anni sammen med pigerne fra Nørre Snede Skole*

---

## Derfor hedder det Onkels Pizza...

**Skrevet af: Rikke Christensen, Julie Rokkjær, Andreas Hansen, Sofie Vammen, Johannes Gøtzsche, 8.A. og 8.B. Foto: Julie Rokkjær**

Leder du efter sprøde bunde og lækker kebab er Onkels Pizza stedet for dig. Pizzariaet er lige nu ejet af Anno. Anno og hans far startede pizzariaet i 1997.

Når man træder ind af døren bliver man mødt af glade arbejdere og en duft af nybagte pizzabunde. Onkels Pizza blev opkaldt efter Anno's far, da han blev kaldt onkel.

Onkels Pizza har også ligget i Brædstrup, men selv dengang fik de mange kunder

her fra Nørre Snede. Så hvorfor ikke flytte butikken til Nørre Snede. Der er på nuværende tidspunkt ansat 5 i butikken. Der er meget samarbejde i hverdagen og masser af glade mennesker. Anno lægger sin sjæl i det lokale pizzaria. Han bruger 6 timer på pizzariaet 6 gange om ugen.

Har du lyst til at sidde og nyde en pizza, med sprød salat, kebab, skinke eller pepperoni, så gi' Onkels Pizza et kald og kom og hent din lækre pizza et kvarter senere. Du kan også smutte ud af huset og besøge Onkels Pizza, sidde og nyde din pizza, som du sad på en restaurant i Italien med en

duft af lækker pizza, flot pyntede borde, billeder på væggene og hyggelige omgivelser.

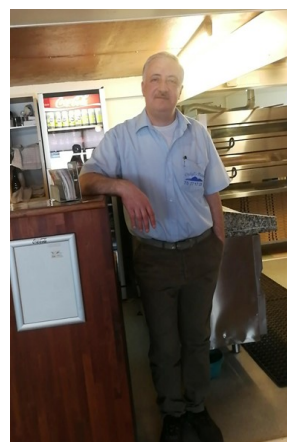
Med mere end 80 forskellige pizzaer er der også noget for enhver kræsen smag, men også for dig, der elsker at eksperimentere med smagen. Er du ikke til pizza er der mange flere valgmuligheder. Du kan få en lækker salat, sandwich, pitabrød, pastaret, mad fra grillen, burger eller en lækker fiskeret.

Onkels pizza har åbent hver mandag, onsdag, torsdag, fredag, lørdag og søndag.

Pizzariaet vil hele tiden udvikle sig, men som det står

nu er der ikke nogle planer for at flytte til større byer eller udbygning af pizzariaet. Du kan gå ind på deres hjemmeside og se menukort, åbningstider og kontaktoplysninger:

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



# Stolt Brugsforening i Nørre Snede siden 1921

**Af Anna, Ditte, Freya, Sarah, Malene, Kirstine, Annika, Lukas, Peter og Simon—elever i A-afdeling.**

Vi bliver godt modtaget af Jan, som er brugsuddeler i SuperBrugsen i Nørre Snede. Han viser rundt i butikken, og fortæller om genbrug i flaskerummet, vareleveringen i kælderens og den spændende pappresser i baglokalet.

Spørgsmål til Jan:

Hvor længe har Brugsen været i Nørre Snede? Der har været Brugs her i byen siden 1921, vi er stolte af at være så gamle.

Hvor stor var butikken den-

gang? Omkring 100 kvm, nu har vi 1200 kvm, så vi er vokset lidt.

Hvordan var Brugsen i gamle dage? Noget jeg ved, er at man havde en købmandsdisk, man havde ingen kundevogne og man skulle ikke finde varerne selv, dem fik man ved disken, hvor de blev vejret af. Mælken blev fx købt på mejeriet.

Hvilke varer havde man dengang, som man ikke har nu? Man havde flere ting til dyr, ikke små husdyr som nu, men større dyr som landbrugsdyr.

Hvem har startet butikken? Brugsen blev ikke skabt af

en bestemt købmand, men en gruppe mennesker i Nørre Snede, som gerne ville have en butik her, så den blev ejet af Brugsens medlemmer.

Hvor mange penge tjener butikken på et år, og hvad bruger I pengene på? Vi omsætter for ca. 38 millioner om året, de fleste penge bruger vi på at købe varer til butikken, men vi skal også betale løn til medarbejderne, strøm, varme, rengøringsmidler osv.

Er der flere forskellige varer i år 2030? Ja, måske man kunne forestille sig, at man kunne spise sin mad her, hvis man ikke selv ville lave mad.

Skal man selv skanne sine varer eller der stadig kassedamer? Begge dele, det har man mange andre steder. Måske man også kunne bruge sin mobil med en app.

Er der flere robotter eller andre hjælpemidler til at hjælpe os i 2030 i butikken? Ja, det tror jeg, men det er jo nok ikke robotter, som de er nu.



## NS Fysioterapi

**Skrevet af: Camilla, Mattilde og Stephanie 7. klasse**

Vi startede med at gå ind ad døren, og der mødte vi Steen og Birgitte. Birgitte viste os rundt over det hele. Birgitte viste os rundt i lokalerne. I det først rum vi kom ind i, var der bårer, hvor de undersøger patienterne. Det andet rum vi kom ind i, var med alle træningsmaskinerne. Det sidste rum var der, hvor alle holdene træner.

Dem der startede det var Jens og Kjeld og de startede det i 1998. Med tiden er det blevet forbedret. Fx er træningscentret blevet bedre til at behandle folk. Hvis der

kommer en kunde ind, de ikke kan se hvad der er galt med, starter de med at undersøge personen. Hvis de har besvær med at se hvad der er galt med personen, skriver de til lægen eller familien for at få andre oplysninger. Der kommer flest over 50+, men meget blandet.

De reoverede kort tid før jul. Kjeld fortæller: "Det var fysisk hårdt, fordi man skulle flytte alle maskinerne for, at man kunne lægge nyt gulv."

Om ti år vil der nok være ansat to eller tre fysioterapeuter mere.

Uddannelsen som fysioterapeut er cirka på samme niveau som andre professionsuddannelser. Man skal også interessere sig for kroppen og hvordan den fungerer. Der er ikke mangel på fysio

terapeuter, men der er mangel på dem, som har været ude på private klinikker i deres praktik.

Fremtiden ser lys ud for NS Fysioterapi.



*Her instruerer Keld nogle af eleverne i brug af kondicykel*



## AutoXtra - Mekonomen Autoteknik

**Skrevet af: Silke, Maja, Magnus M, Laura, Caroline, Frida B, Frida AJ, Nikita & Nis fra 2. klasse.**

Vi har været på virksomhedsbesøg i dag. Vores hold skulle besøge AutoXtra i Nørre Snede. På vej til AutoXtra holder vi os tæt, da det er meget koldt. Inden længe ser vi et gult skilt og jo tættere vi kom jo flere gule skilte fik vi øje på. Det føltes rart at nå frem til Mågevej 8 i Nørre Snede. Stedet er ret stort. Vi når frem til døren og går ind på kontoret og prøver at få varmen, en smilende mand

kommer ind. Han hedder Mogens Bo Hansen og har ejet værkstedet siden 2001. Vi stiller Mogens spørgsmål som vi har forberedt på skolen.

**Hvor mange biler reparerer i om ugen?** Det er forskelligt, men gennemsnitlig 10-12 biler.

**Hvad bruger i til at reparere bilerne med?** Vi bruger rigtig mange reservedele og får leveret mange gange i løbet af ugen. Vi skifter også dæk.

**Hvad vil i gerne have jeres kunder kender jer for?** Godt

arbejde til ordentlig penge.

**Hvor mange ansatte har i?** Vi er to og han har været her i 3. måneder. Vi har også en synshal, men den er desværre lukket, da synsmanden er meget syg. Det er den eneste synshal i byen. Det er meget ærgerligt.

**Hvad tilbyder AutoXtra udover reparation af biler?** Vi har en vaskehal og tilbyder undervognsbehandling.

**Sælger i biler?** Vi sælger biler og køber biler ud fra hvad kunderne ønsker. Lige nu har vi 4 biler hjemme.

**Opstår der tit problemer?** Ja, især med de nye biler, fordi der er computer ind

bygget. Det er ikke altid den vil fortælle os hvad der er galt, det kan godt tage længere tid end en ældre bil.

**Hygger I meget på værkstedet?** Ja, vi får tit en fredagsøl.



Fælles billede efter interview med Mogens.

## Besøg på Jysk Emballage Rens

**Skrevet af: Elever på danskhold C**

I rigtigt vintervejr og godt påklædte drog elever fra danskholdet på besøg hos JER. Vi blev modtaget af ejer Niels Meyland, som gav os en spændende rundtur. Vi så bl.a., at vintervejr med frost kan give udfordringer, når der bruges vand i det fri! Eleverne var meget begejstrede over at se, at det vand, som bruges til at vaske dunkene med, renses og genbruges.

Vi kom indenfor i varmen, og her var der tid til, at eleverne kunne stille en masse spørgsmål.

JER blev stiftet af Niels' far Benny for 38 år siden. Da var der 2 på arbejdspladsen, som så nogenlunde ud som i dag, dog færre bygninger. Dengang vaskede de dunkene med en børste, dernæst højtryksrensere og senere blev der udviklet en speciel vaskemaskine. I dag arbejder der 18 mand i virksomheden. På et lager i Klovborg står nyt emballage. Der renses dunker i størrelsen 10–1000 l. Dunkene bliver hentet af 3 lastbiler m. hænger. De kører i hele DK, lidt i Tyskland, Norge og Sverige. Der hentes 6–8 læs dunker hjem om dagen. 1 mand kan nå at vaske 2000 dunker på en dag. Af de store tanker til

1000 l renses der 50–60 pr. dag.

Det er forskelligt, hvor mange gange dunker kan renses. Hvis det er dunker til kemikalier, så må de kun bruges i få år. Hvis det er dunker til ex. vand, så renses de, indtil de er dårlige. Solen er en af dunkenes værste fjender. Den kan mørne dem. De dårlige dunker laves til granulat. Den sælges til Kina, hvor den genbruges og ender ud i havemøbler, vandkander osv.

Eleverne spurgte ind til fremtiden:

”Vi tror på, at vi er her i

2030. Vi tror, at der stadig er brug for os. Der er ting, som robotter ikke kan klare. Øjnene kan se de små fejl. Vi håber, der bliver mulighed for at udvide, og at vi finder flere effektive løsninger”.



Her står Niels foran en af de 3 lastbiler.

## Fortid, nutid og fremtid hos Nikodan

**Skrevet af: Marusia, Kristan, Amana og Smilla. 8. årg.**

Da vi trådte ind af døren blev vi mødt af duften af 'nyt'.

Grunden til at der duftede nyt, er fordi der for nylig blev lavet en ny entre. Da vi spurgte Anne-Marie Berg, stedets bogholder, om de havde planer om at bygge til, svarede hun: "Det vil ikke ske lige foreløbig". Hvis det sker vil det næste være at bygge en overetage. Hvis det sker, vil overetagen blive til nye kontorer.

Vi spurgte Anne-Marie Berg om grunden til at firmaet hedder Nikodan. Hun fortal-

te os at manden bag konceptet hedder Niko Zimmeras. Firmaet er dansk, deraf Nikodan. I 1995 overtog Erik Videbæk Nielsen firmaet.

Senere spurgte vi Anne-Marie Berg om hvorvidt firmaet var miljøvenligt. Dertil svarede hun, at de sorterer de forskellige rester, så de ender de rigtige steder. "Sådan som kravene er i dag, er det også dyrt at lade værre med at være miljøvenlig" udtalte Anne-Marie.

På Nikodan producerer de maskiner og transportbånd som de sælger til andre firmaer der bl.a. bruger dem til at transportere fødevarer. Vi stillede spørgsmålet: 'Hvorfor producerer i det i

gør?' Anne-Marie Berg svarede at det er fordi der altid er brug for fødevarer.

Senere fik vi en rundvisning på virksomheden. Vi var inde og se produktionen, hvor håndværkerne var i fuld gang med at betjene alle maskinerne.

På vores rundvisning mødte vi Jürgen, som er en af håndværkerne. Han viste os, hvordan maskinen han stod ved virkede, og hvad den producerer. Der arbejder kun mænd på produktionen, bl.a. fordi der ikke er plads til at både mænd og kvinder kan komme i bad. Ud af de 52 der arbejder hos Nikodan er 3 af dem kvinder.

Et vigtigt spørgsmål var, hvordan hun troede at firmaet vil se ud om 10-20 år, hvortil hun svarede at hun troede, at det ville være en del større, og at de allerede nu søger flere folk til at tegne, og at på et tidspunkt vil man nok også ansætte nogle elektrikere.



*Her ses et billede af håndværkeren Tommy, som er i fuld gang med at slibe, så produktet han sidder med får pæne kanter.*

## Dansk Stenhuggeri udvikler gravstenene

**Skrevet af:**

**Nadja og Annemette 7A**

Det er bedst at købe granit til gravstene pga. klimaet her i Danmark. Hvis du køber marmorgravsten bliver de ødelagt pga. klimaet. Det skader ikke så meget vores miljø, hvis du køber en gravsten i dit lokalområde.

I dag kan man også få QR koder på gravsten. QR koderne kan fortælle noget om personen. Hvis du har nogle minder fra en vedkommen person kan man give dem til Dansk Stenhuggeri og så vil de sætte dem ind på en video. Når du kommer og besøger gravstenene kan du

skanne QR koden og så vil du finde nogle af minderne.

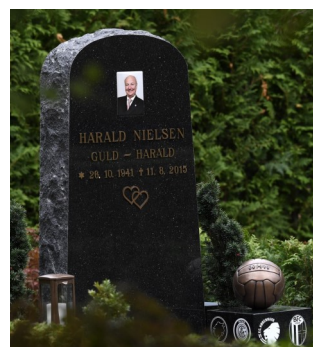
Stenhuggeriet i Nørre Snede har 30 ansatte. Du kan få lavet et symbol på persons gravsten, som har en betydning for personen. "Vi får ca. 15.000 ordrer årligt" siger Michael Rohde-Petersen. "Vi er meget klar over, at vi sælger ikke gravsten, vi hjælper pårørende med at bevare minderne fra den afdøde, det er det, vi er stolte af. Vi ser ikke vores opgave som at sælge gravsten, vi ser opgaven som at hjælpe de pårørende med at bevare minderne om deres døde" siger Michael.

I Danmark er det ikke alle der vælger at købe en grav-

sten. Der er nogle der bare vælger en anonym grav, og så er der nogle der vælger at få kastet deres aske udover havet. Når man vælger at være anonym får de pårørende ikke bearbejdet deres sorg.

De laver mange andre ting udover gravsten, men med granit. "En af alle de vildeste gravsten er fodboldlegenden Harald Nilsen (også kaldt Guld-Harald). Den har nemlig været sjov, fed og været en rigtig spændende dialog med de pårørende. Han gik meget op i at se pæn ud, hans kælenavne er også kommet med på gravstenen – Guld-Harald. Så er der kommet hans egen fodbold

med, som er støbt i bronze, og så har vi lavet logoer og emblemer fra de klubber han har spillet for, også for den olympiade som han engang spillede for" siger Michael Rohde-Petersen fra Nørre Snede Stenhuggeri.



*Her er et billede af Harald Nilsens (Guld-Harald) gravsten.*

---

## Steffs Place

**Skrevet af: Nicoline, Aya, Linnea, Maiken, Daniel B, Daniel N og Marius 4.A**

Vi startede med at gå ned til Toftevej nr. 1, i Nørre Snede. Da vi kommer kan vi dufte noget godt. Vi finder ud af at det er Steff Place. Lidt efter kommer Marie, som er hende vi skal stille spørgsmål til. Hun hilser, og vi hilser tilbage. Lidt efter går vi ind i et lille lagerrum, og begynder at stille spørgsmål.

**Hvor gammel er virksomheden?**

Den er 59 år gammel

**Hvordan startede virksomheden?**

Der ved jeg ikke

**Hvem startede butikken?**

Det gjorde nogle der hed Åge og Tine

**Hvordan udviklede butikken sig?**

Den startede med at værre en lille pølsevogn, og så blev den større

**Hvor mange dage om ugen har du fri?**

Jeg arbejder alle dage om ugen

**Er der nogensinde nogen der har stjålet fra din butik?**

Ja! Det er der

**Hvor mange ansatte er der i din butik?**

Der er syv ansatte

**Hvad for noget mad sælger i mest af?**

Lidt af det hele

**Hvilket mad tjener i flest penge på?**

Ca. det hele

**Hvordan ser virksomheden ud i fremtiden?**

Den er større med sidde pladser. Og der skal være plads til lastbiler

**Tror du I kommer til at mangle medarbejdere i 2030?**

Måske lidt

Da vi er færdige, tager vi et billede, og siger farvel, og går hjem.



*Her er et billede af Marie, som er chef.*

---

## Viola Blomster

**Skrevet af: Josefine, Lærke, Maibritt, Frida, Karoline og Clara. 5. B**

Tirsdag den 6. marts var pigerne nede i Viola Blomster for at interviewe. Vi stillede Ulla Thomasen nogle spørgsmål og hun svarede med de fedeste svar. Hun er glad for at butikken ligger hvor den ligger og at den ikke er større. Butikken ligger meget centralt.

Vi spurgte om hvor de fik deres varer fra og hun svarede: "Vi får dem fra Holland som får dem fra andre lande".

Vi spurgte også hvor mange

blomster får I på en fragt? "Vi bestemmer selv hvor mange blomster vi får på en fragt så det kan vi ikke helt svare på. Vi vælger selv blomsterne så de passer til vores bestillinger. Blomsterne bliver dyrere ved højtider for eksempel til Valentins dag bliver røde roser dyrere for os" sagde Ulla.

Noget der interesserede os mest var hvordan butikken startede. Hun kom med et fedt svar og vi blev alle overraskede, og sådan lød svaret: "Butikken startede faktisk sjovt nok op af en dame, der hed Viola. Derefter købte Kristinas Bedsteforældre

butikken. I dag har Kristina selv butikken, så butikken betyder noget for hende, fordi hendes bedsteforældre har haft den før hende"

Butikken er lidt over 100 år gammel, sagde Ulla. Vi fik også at vide at Ulla tænker meget over, hvordan butikken ser ud. De ville rigtig gerne have noget der er anderledes end alle andre butikker.

Svaret på hvordan det er at arbejde her var: " Det er bare så skønt".

"Vi får 1. kvalitets blomster imens dagligvarer butikker får 3. eller 4. kvalitet på de-

res blomster". Vi vil have at vores blomster er af god kvalitet, siger Ulla.

Violas motto er tilfredse kunder.

Vi håber I kunne lide vores artikel tag et kig forbi Viola Blomster.





---

## I fremtiden vil NS Autocenter lave kassebiler

**Skrevet af : Phillip, Noah og Oliver S. fra 6 klasse.**

Vi er altid meget opmærksom på, at du som vores kunde, føler dig velkommen og at du er tryk ved, at overlade din bil til os, sagt af indehaver Claus Voetmann.

Lugten af benzin, biler, olie og slidte dæk er det første det dufter af når man kommer ind i NS Autocenter.

Ikke bare lugten, men også at kunne høre radioen og se alt værktøjet han har.

For tretten år siden var NS AUTOCENTER bare en Toyota forretning og hed NS Auto, men den 15/02 2006 købte Claus Voetmann forretningen, til det NS Autocenter er i dag.

Jonas M. Pedersen, som har været ansat siden 2006 og oplært af NS AUTOCENTER, er en dygtig og omhyggelig

tekniker. Alle de flotte og nymalede biler, de var flottere end fantasien kunne tænke sig til.

Computere bruger de til at tjekke olie og benzin på biler og bestille ting på nettet. NS Autocenter reparerer personbiler og motorcykler, men de udlejer faktisk også. Man kan nemlig leje en bil hvis nu ens bil er på værksted.

Claus Voetmann og de andre medarbejdere regner med

at lave kasse biler i fremtiden.

Udover det vil de også gerne være kendt for at lave personbiler, motorcykler og kassebiler.



*NS Autocenter reparerer biler som denne "smukke" bil.*

---

## Drømmen om at udvide hos Jøkers Autoophug

**Lavet af Malte, Rasmus, Oliver H og Casper 6. klasse**

Da vi kom ind i værkstedet lugtede det svagt af olie. Vi var meget overrasket over hvor rent der er på et autoophug. Jøkers auto har været i gang i 35 år. Svend Jøker startede Jøkers autoophug.

De skiller delene fra bilerne og sælger dem videre. I alt er de 12 ansatte. De har også en hjemmeside som hedder "Jøkers.dk". De har

kunder som sælger nogle reservedele til dem som de så bruger til at sælge til deres kunder. Der er mere skat på de store biler som de skiller ad. De sælger mest kofangere og trækaksler. Der kommer en lastbil og klemmer bilerne lidt og så putter de dem i en container.

Jøkers Autoophug arbejder mest i fire hjuls trækere. Det er reservedele fra firehjulstrækere som de er

specialister i og de sælger disse reservedele til kunder fra hele Danmark.

Henrik Poulsen ville gerne udvide, men de har et problem. Den landmand som ejer jorden ved siden af dem ville ikke sælge det til dem.

Der ud over er Henrik Poulsen også bange for at miste sit jord pga. at der måske kommer en motorvej lige igennem hans virksomhed.

Henrik Poulsen tror ikke at der bliver så meget ophug i fremtiden.



*Her er Henrik Poulsen og en af hans firehjulstrækere*

## Med fremtid følger succes på Lønborggård

**Skrevet af: Mathilde Andersen, Heidi Madsen og Katriene Mørk-Hansen. 7. klasse 2018**

Lønborggård, som kun ligger 3,5 km fra Nørre Snede, er et udlejningssted til selskaber, møder, kurser og fest. Her bliver man altid modtaget med et smil fra værten, Hanne-Mette.

Den altid glade vært, Hanne-Mette fra Lønborggård, har altid haft en drøm om at starte sit eget sted op, og da hun fik muligheden for godt et år siden, tog hun chancen. I dag har de fokus på lækker mad, smukke omgivelser og glade tilfredse kunder.

Før Hanne-Mette kom til Lønborggård, var det en gammel 4-længet gård med staldbygning og et lille skomager hus på hjørnet.

Det første år havde de 3 konfirmationer, et større bryllup og nogle møder.

### Kunstgalleri

Der er også et kunstgalleri, hvor veninden Bettina Thomasberg, udstiller sine smukke malerier.

### Sovepladser

De har lige fået renoveret 4 lækre værelser. Lønborggård har i alt 30-35 sovepladser, hvoraf 9 er dobbeltværelser med hems, køkken og badeværelse. Resten er pladser i

en stor åben hems. Man kan også blive kørt til et anneks, der ligger cirka 2 km væk. Der er cirka plads til 25 personer.

### Fremtiden

Lønborggård vil i fremtiden, prøve at blive mere kendte i byerne omkring gården og på Facebook.

Fordi hærvejen går tæt forbi Lønborggård, vil Lønborggård prøve at åbne en bed & breakfast.

Hanne-Mette har købt marken ved siden af for at udvide stedet, og der vil de lave en park med gangsti. Der skal også være borde og bænke inde mellem hækkenne. Hvor man kan sidde og

nyde en dejlig kop kaffe en sommermorgen. Man kan også være heldig at se fasaner og rådyr i skovkanten. De håber at parken vil blive en stor succes.



*Her står værten Hanne-Mette foran pejsen i restauranten, ved siden af baren.*

## Biler til hr. og fru Danmark fra SEJ Biler

**Skrevet af: Oliver, Clara og Mikkel 7.klasse**

For 80 år siden startede Johannes Jeppesen det firma som nu hedder S.E.J Biler på Bredgade 32.

Det startede med at reparere biler, traktorer osv...

I 1983 overtog Svend Erik Jeppesen firmaet og lige siden har firmaet gået i arv.

I 2012 gik turen videre til Theis W. Jeppesen som har firmaet lige nu.

Han udviklede firmaet mere i retning af bilsalg.

Deres biler bliver købt på auktioner. Hver dag sidder 2

personer og prøver på at få de rette biler til kunderne. De får en del af reservedelene fra FTZ i Vejle. Når de mangler nogle dele ringer eller mailer de bare til FTZ og så kommer delene næste gang de kommer forbi.

S.E.J Biler forsøger at sælge de biler du helst vil have, så du har mulighed for at finde din bil hos S.E.J Biler. De har et stort udvalg og de sælger biler til hele landet.

Deres virksomhed er meget pæn, og den er delt op i flere afdelinger.

Det første vi mødte da vi trådte ind af døren var nogle flinke mennesker, som tog

sig virkelig godt af os.

SEJ-Biler har to ben at stå på, forstået på den måde at de har en salgsafdeling og et autoværksted. I alt har SEJ-Biler 25 medarbejdere, som står klar til at hjælpe kunderne.

Det er svært at sige, hvad der kommer til at ske for en bilforretning i fremtiden! Dog peger det i retning af at



*Udsigt over S.E.J Biler.*

førerløse biler indtager markedet, men det er ikke til at sige noget om, hvornår de er klar til salg.

Alt den viden som vi har fået om S.E.J Biler og i det hele taget om biler har vi fået fra Margit W Petersens



*Theis foran nogle af salgsbilerne.*

# Give Elementer

## Skrevet af Silke 5.B

HV var omringet af piger. Hele otte styk fra 5.b. Vi skulle besøge Give Elementer i Nørre Snede. Vi kom ind i et mødelokale, satte os ned og begyndte at interviewe Finn.

Finn ville ikke svare på hvor mange penge de tjente, men han svarede dog på, at i år 2020 ville omsætningen stige 5-10% ca.

Give Elementer er hele 54 år, det er 10 år siden Finn begyndte i Nørre -Snede, og han er stolt af det de har bygget. De har bygget med

den samme slags elementer i over 50 år så det er da rimelig godt klaret, så elementerne må have en god kvalitet.

Vi spurgte også om hvem der skulle have virksomheden når han ikke skulle have den mere. Måske skal børnene have den, men det er noget de selv må bestemme.

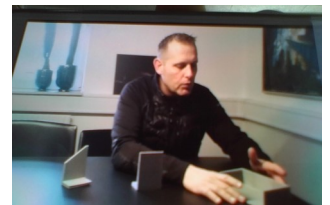
Finn er tilfreds med sin virksomhed og den behøver nødvendigvis ikke at blive større i fremtiden. Der er 4 på virksomheden i Nørre -Snede, i Give er der 15 på virksomheden. Han vil gerne

have der kommer 20 ansatte i Give og en 5-6 stykker i Nørre Snede. Det er vigtigt at Finn har styr på det der bliver lavet i virksomheden. Finn synes det er sjovt og spændende at være på virksomheden, men han keder sig lidt for tiden, for de der er ansat på virksomheden er så dygtige at han næsten ikke behøver at lave noget.

De sælger ikke kun elementer her i Danmark, der sælges også til udlandet.

Finn "opfandt" ved et tilfælde elementer der kan bruges i hestestalde, så det

er nemmere for landmændene at komme af med gødning fra staldene. Han sad med prøveelementer og pludselig lagde han dem ned og så var der opfundet elementer til en mødding.



Her leger Finn med sit 3D legetøj.

# Opdagelsen på Polyurethangummi hos Nendan A/S

## Skrevet af: Noah, Victoria, Oscar, Bolette og Jannie 8. årgang

Det var et rent tilfælde at Niels Erik Nielsen begyndte at producere Polyurethangummi, som er slidstærkgummi, brugt rundt omkring i Danmark. Lego, Grundfos og Danfoss er bl.a. nogle af de steder Nendan A/S har produceret til.

### Idéen til virksomheden

Niels Erik Nielsen havde hørt om, at man kunne blande nogle bestemte kemikalier sammen, som senere ville stivne og blive til plastik. På det tidspunkt kunne han ikke bruge det til noget. Senere var der nogle der spurgte Niels Erik Nielsen

om han kunne lave nogle kontaktskiver, fordi det skulle der være god forretning i. Niels Erik Nielsen fik nogle produkter hjem og med tid og kræfter, fik han det til at lykkes i den lille by, kaldet Nørre Snede. Den 1. april 1979 lejede de 150 kvadratmeter omme ved EMR og startede deres virksomhed med en drejebænk, boremaskine og fræser.

### Opstart

På Falkevej 4 startede det hele. Med manglen på plads, flyttede de senere ned på Mågevej 20 og fik 450 kvadratmeter at arbejde på. I 1989-90 flyttede de ind i den første hal, hal 2 kom til i år 2002 og i 2015 kom hal 3 til.

Nu råder de over 3.200 kvadratmeter.

### Gennembrydende produkt

Med et livligt grin fortæller Nikolaj Nielsen, at de har produceret mange forskellige ting. "Hvis man kigger på det emnemæssigt, er det nok kontakthjul. Det mest gennembrydende er, at vi tilbage i 80'erne tog jordprøver, men vi havde så støbt elektroder ind i boret. I dag flyver de dog 'bare' rundt i en helikopter med en plade der kan måle jorden".

### Største produktion

Det mest væsentlige Nendan A/S producerer er, og har været igennem mange år været, kloakdæksler. De

støber pakninger på selve dækslet, som er blevet sendt fra Norge og herved. Niels Erik Nielsen fortæller, at det er nok deres største artikel.

### Ungarbejdere

På Nendan A/S har Nikolaj Nielsen prøvet at få unge til at arbejde hos ham. Men i de seneste par år, har heldet ikke været med ham. Så hvis du er 15 år eller over, er du velkommen til søge job hos Nendan A/S i Nørre Snede.



Michael Nielsen, Niels Erik Nielsen og Nicolaj Nielsen.



## De kvindelige tandlæger på Strøget.

**Skrevet af Marie, Maria P, Christian, Edin og Maria I 5. A**

Vi bliver budt velkommen af nuværende ejer Tina Rasmussen og tidligere ejer Helga Sand.

I klinikken er der 12 ansatte. Der er både tandlæger, tandplejere, klinikassistenter og elever. Alle ansatte er kvinder.

Tina arbejder som tandlæge. Hun ønsker altid at udvikle og dygtiggøre sig og prøve nye ting inde for tandlæge-faget.

Tandlægeklinikken er udvidet flere gange i løbet af

årene. Tina drømmer stadig om flere lokaler og smartere og bedre maskiner.

Tandlægeuddannelsen tager ca. 5 år. Uddannelsen kræver høje karakter og hårdt arbejde. Det er meget vigtigt at man kan lide at arbejde med sine hænder. Tandlæge-faget er også et håndværk. Man kan læse til tandlæge i København og Århus.

Tina og Helga fortæller, at ungdommen er blevet bedre til at passe på deres tænder. Hvis man kigger tilbage til vores bedsteforældres tid, var det normalt at børste tænder 1 gang om ugen. Og hvis vi hopper en generation frem til vores forældre

var det ikke ualmindeligt med kun 2-4 gange tandbørstning om ugen. Hvor det i dag er normalt at børste mindst 1 gang om dagen.

Lokale tandplejere besøger ikke skoler og plejehjem længere, da det er for dyrt og ikke nødvendigt. I visse tilfælde tager kommunens tandplejere, også kaldt omsorgstandpleje, ud til f.eks plejehjem hvis borgerne ikke selv har mulighed for at komme til tandlæge.

Tina ser det fremtidige tandlægefag som meget mere specialiseret. Så i stedet for at uddanne sig som tandlæge, der kan det hele lidt, så uddanner man sig inde for

et specifikt område og bliver rigtig god til det.



Her se I Tina Rasmussen og Helga Sand sammen med elever fra Nørre Snede Skole.

## Vores Varme fra Værket

**Skrevet af: Mille, Lucas Victoria, Amalia, Millian og Ole 5. A. Vi har været ude at besøge Erik på varmeværket.**

Vi startede med at spørge, hvad a.m.b.a. betyder. Det betyder Andelsselskab med begrænset ansvar. Driftleder Erik Lund forklarer: "Alle de, der er brugere af varmeværket er ejere".

I år 1963 blev borgerne i Nørre -Snede enige om at lave et varmeværk. De der startede Andelsselskabet var bl.a Leon Winter og Karl Sørensen.

Varmeværket laver varme til 7-800 ejendomme i Nørre Snede by, dem der bor uden

for Nørre Snede laver selv varmen eller får det fra andre kilder.

Det varme vand bliver lavet på varmeværket og når det bliver sendt ud fra værket er det 90 grader og når det kommer ind i radiatorerne er det 60 grader og når det så kommer tilbage igen er det 40 grader og så bliver det varmet op igen.

Der er to varmeværk, der er et i Nørre Snede og et i Ejstrupholm. Der er fire ansatte som arbejder med begge varmeværker.

Varmeværket varmer vandet op og der bliver varmet ca 500.000 kubikmeter vand om året.

De borgere, der er afhængige af det varme vand får et problem, hvis maskinerne går i stykker. Erik og de andre ansatte gør alt hvad de kan for at levere varmen. Hvis, der sker noget med pumpen, er der en sms service, så borgerne kan få at vide, hvornår det bliver repareret

Hvis man gerne ville arbejde på et varmeværk kan man have en uddannelse som maskinemester, el-installatør eller smed.

Erik håber, at varmeværket fortsætter i mange år frem for at sikre god og billig varme.



Her viser Erik eleverne rundt på varmeværket

## Gyvelborg, godt for natur og miljø

**Skrevet af: Solveig, Ida, Julie og Nicola 6. klasse.**

Da vi kom ind på gården, mærkede vi straks en speciel duft af køer. Der var mega koldt, og vi stod og hoppede på stedet. Heldigvis tog de godt imod os, med varm kakao og hjemmelavet flødeskum (egen mælk). De bød os også på hjemmelavet spegepølse.

I år 2030 tror og håber de på, at de stadig får masser af turister og har masser af køer. De håber på at økonomien vil vokse. De vil virkelig gerne kunne leve af gårdens penge i fremtiden. De vil gerne fortsætte med at væ-

re økologiske. Også i år 2030. De vil i høj grad, fortsætte med den race køer, de har nu (Jerseykøer). Willem vil gerne arbejde på gården i år 2030, eller overlade den til nogen han stoler på. Willem ønsker gården skal være der i lang tid.

Det kan nogle år være svært at leve som mælkeproducent. Nogle år får Willem slet ingen løn. Men det lykkes tit, at få løn, for det han laver. En ko skal være ca. 2 år, for at blive malket. Der er ikke noget bestemt tidspunkt, hvor man ikke kan malke en ko længere. De giver penge (foder, plads og meget mere) til kalve, når de bliver store giver de noget

igen (mælk). De har 2 andre ansatte, og synes de mangler flere. Det har de bare ikke økonomi til. De har camping og en lille landeveis butik. Willem arbejder 12 timer om dagen. Men han holder ferie, og pauser når han vil. De fodrer køerne med grovfoder, græs, høg + tilskud og korn.

Gyvelborg er et gammelt landbrug, Willem og Jellemien overtog gården i år 1992. De kommer fra Holland, Jellemien Blauw og Willem. De vil gerne have et landbrug, og det var billigere i Danmark. Jellemien Blauw er uddannet sygeplejerske. Der har været mange forskellige udfordringer igen-

nem årene. Daglige udfordringer, fx køer der er syge. At lære dansk og kommuniker på dansk har også været svært. De startede med at have 50 køer. De havde et navn til den nye gård, men Gyvelborg var fint, så de ændrede ikke gårdens navn.



## Hyggelig butik i centrum af Nørre Snede

**Skrevet af: Emma, Sara, Lejla og Adisa 6. a**

I centrum af Nørre Snede, er der åbnet en lille ny butik: NS-Lagersalg. Det er en hyggelig lille butik, og man føler sig hjemme med det samme man træder ind. "Lugten af lave priser" fylder hele rummet. De billige priser er nemlig vigtige: I NS lagersalg skal man kunne lave en god handel.

Et par papkasser flyder rundt bag skranken, men det er da klart når man hele tiden får nye varer. "Pladsen mangler lidt, men alligevel har jeg klaret mig uden ansatte", fortæller Kent Søby

Vind, som er ejer af NS Lagersalg. "Jeg havde længe gået med tankerne om at starte min egen virksomhed, og da banken lukkede var lokalerne til det". Før var det nemlig Sydbanks-lokaler, men da de lukkede, blev de i stedet fyldt op med varer.

"Fremtidsmæssigt kører det hele som planlagt, og heldigvis ingen udfordringer for tiden. Større lokaler kunne være fantastisk, men helst i centrum som NS Lagersalg er nu", fortæller Kent også. Da butikken åbnede, d. 1 marts 2017 var mange beboere i Nørre Snede, interesseret i hvad der var i butikken og hvilken butik det var.

Hele 300 kunder mødte op, i løbet af den første dag.

"Selvom vi kun har åbent 2 dage om ugen, går det fantastisk og der kommer alligevel mange kunder" fortæller Kent. Varerne i NS-Lagersalg kommer fra store firmaer, både ind- og udland. F.eks. kan det være en trøje som er udgået i en tøjbutik, endt på et lager og derefter til en lille butik, ligesom NS-Lagersalg. NS-Lagersalg er ikke kun en butik. Kent har bl.a. også en NS-Lagersalgs-netbutik han tjener godt på. "Hvis det fortsætter sådan her, kunne jeg forstille mig at NS-Lagersalg var dobbelt så

stor, måske større om kun 2 år".



Her står Kent Søby Vind, som er ejer af NS-Lagersalg, foran sin butik.

## Køb din kaffe inden du går amok'ka

### **Skrevet af Morten, Eskild, Lykke, Marcus, Naja og Asvathy Sa.**

Det hele startede d. 5/12 2014, da den 40 årige Brian Sigtenbjerggaard åbnede kafferisteriet på strøget i Nørre Snede.

Han har før arbejdet på Velux men nu arbejder han fuld tid på kafferisteriet.

Han har to børn som hedder Ulf og Ette på 4 og 6 år.

Samtidig med at Brian arbejder på kafferisteriet, sidder han også i byrådet.

Brian startede med at drikke kaffe med sin morfar, da han var 5-6 år gammel. Han drak kaffen med sukker og mælk.

Først lejede han stedet, men med tiden valgte han at købe Kafferisteriet.

Han sælger kaffe fra næsten alle lande, der producerer kaffebønner.

Man kan ikke kun få kaffe i Kafferisteriet, man kan også købe chokolade og over 100 varianter af vin og andet alkohol. Brian sælger også gode småkager og andre lækkerier.

Udover de 100 forskellige varianter af vin er der 15 forskellige varekategorier i butikken.

Det svinger lidt, hvor mange kunder Brian får besøg af om dagen. I juletiden kommer der flere end resten af

året. I julemåneden kommer der nemlig 50-60 kunder dagligt. I Januar, februar og marts er der færrest besøg.

Brian sidder også i Byrådet.

I sin fritid går Brian lidt på jagt og hygger med familien.

Brian ønsker, at lave en lille café ved siden af kafferisteriet.

En femtedel af det Brian sælger foregår over nettet og han forventer at denne del bliver større i fremtiden.

Brian regner med at det ca er en tredjedel af kunderne der bestiller eller køber gaver til andre.

Brian arbejder 40 timer eller mere om ugen.

Og Brian har altid noget at lave for, når han ikke tager imod kunder rister han kaffe eller pakker chokolade og kaffe ude bagved.

*Brians ønsker inden han stopper er at lave et dansk*



*Her står Brian med sin kafferister*

## NS Autolak

### **Skrevet af: Emilie og Matilde K. 7 klasse**

NS Autolak startede i 1966 på Møllegade. Det var Alex Sørensen der startede med at lave små personbiler. I begyndelsen var det under små forhold Alex arbejdede, men sidenhen er det blevet en stor virksomhed.

I dag er det kun lastbiler og industri der arbejdes med og NS Autolak A/S har 22 ansatte i alt. De arbejder med sandblæsning, skylning og vaskning og selvfølgelig lakering. Mekanikerne skiller og samler lastbilerne, mens lakørerne lakerer. Derudover er der nogen der arbej-

der med det økonomiske på kontoret. Det er Ib.

De tjener flest penge i produktionen og vil gerne være kendt for at det arbejde de udfører er af god kvalitet, dur samt at kunden er tilfreds. Til tider kan det være svært at følge med, fordi de har mange kunder. Dette er dog en positiv udfordring.

Dennis, værkstedslederen, siger, at han er nervøs for at den maling de bruger bliver forbudt pga. giftstoffer. Ellers regner han ikke med de store ændringer inden de næste 12 år.

Vi talte med en af lakørerne, som var meget glad for at

være ansat. Det er aldrig de samme arbejdsopgaver man får og der er et meget godt

fællesskab. Dette bidrager alt sammen til arbejdsglæden.

