



NYE MULIGHEDER I 100 ÅR - OG I FREMTIDEN

Det kræver stor tilpasningsevne at holde sig relevant i en evigt foranderlig verden. I anledningen af jubilæet sætter Mariendal Gruppen spot på perspektiverne for fremtiden, der blandt andet vil kræve øget fokus på rådgivning og stærke partnerskaber i branchen. Læs mere her i vores jubilæumsavis.

INDHOLD

HOVEDARTIKEL	04
OM MARIENDAL:	07
MARIENDAL EL-TEKNIK	08
MARIENDAL IT	09
TIDSLINJE	10
CASE STORIES:	11
BLADT INDUSTRIES	12
B.E.G.	14
BLAEST	16
JDH-BYG	18
LIMITECH	20
RD8	22
SÆBY FISKE-INDUSTRI	24
BÆKMARK & KVIST	26
SIEMENS	28
SOLAR	30
TELCO ELECTRONICS	32
VIKTECH	34



Siden 1923 har Mariendal Gruppen udviklet sig fra elektricitetsværk over installationsforretning til i dag at være ekspert i teknisk infrastruktur og beskæftige 275 medarbejdere. I anledning af jubilæet sætter bestyrelsesformand og ledelse fokus på, hvordan virksomheden også holder sig relevant de næste 100 år.

FOTO: MARIENDAL - KVALITETSKONTROL PÅ EN BYGGEPLADS

Lys over land igennem 100 år

For 100 år siden kom den unge, fremsynede el-installatør Carl Christian Nielsen til Elling for at udnytte vandkraften i byens å til at "bringe lys over land". Det gjorde han med elektricitetsværket Mariendal Mølle, der også blev til en installationsforretning.

Turbinen ved Mariendal Mølle leverer fortsat el – primært dog kun til privatboligen i møllebygningen. Installationsforretningen Mariendal EL-Teknik, derimod, har udviklet sig med efterspørgslen igennem tiden til nu at være ekspert i teknisk infrastruktur. Ud fra dette behov, der også kræver digital omstilling, er Mariendal IT ligeledes opstået. Således bringer Mariendal Gruppen stadig lys over land, men dog i en langt bredere forstand end at sørge for el i kabler og kontakter.

- Vi har aldrig været bange for at opsøge nye muligheder, og ambitionen har altid været at skabe en større virksomhed. Jeg tror på, at begge dele skal til for at kunne klare sig, fortæller ejer og bestyrelsesformand Keld Ramlov, der overtog virksomheden i et generationsskifte i 2003.

Keld Ramlov kom til Mariendal Gruppen i 1989 som leder af Aalborg-afdelingen, men forlod virksomheden i 1992 og stiftede egen installationsvirksomhed. Den voksede sig hurtigt stor og blev sammenlagt med Mariendal Gruppen som et led i generationsskiftet.

Tilpasningsevne i en foranderlig verden

For Keld Ramlov er det ikke svært at svare på, hvordan Mariendal Gruppen har formået at holde sig relevant igennem 100 år - og også vil gøre det i fremtiden: Det handler om modet til at afprøve nye specialiseringer for at være på forkant af markedet.

- Vi skal hele tiden turde at forfølge nye muligheder eller skille os af med noget, der ikke giver mening. Vi var en af de første installatørvirksomheder, der fik et IT-selskab, og det er i dag en stor succes. Men vi har også prøvet forretningsområder af, som for eksempel telefoni og varmepumper, hvor vi måtte erkende, at Mariendal ikke var den rette ejer. Det har så givet muligheder for nogle gode partnerskaber i stedet, fortæller Keld Ramlov og fortsætter:

- Der er ingen tvivl om, at evnen til at være agil har betydet meget for os. For eksempel har Mariendal EL-Teknik altid været god til elinstallationer i byggeriet, men er nu også specialiseret inden for industriautomation, bygningsautomatik og sikring.

Dette uddybes af den administrerende direktør i Mariendal EL-Teknik, Johan Ungermann Poulsen.

- I dag er Mariendal EL-Teknik lige så meget en ingeniørvirksomhed som en installatørvirksomhed. Vi rådgiver om løsninger og styrer projekterne for kunderne som en ligeværdig, kommerciel partner, der er med til at optimere deres virksomhed eller produktion, forklarer han.

- Vores kernekompetence er inden for det el-tekniske, og så har vi et lag, hvor vi tilføjer viden fra vores ingeniørstab. Fordi, vi kommer fra at være en

installatørvirksomhed, ved vi, hvad der er realiserbart ude i virkeligheden. På den måde laver vi brobygning mellem teori og praksis, forklarer Johan Ungermann Poulsen, der har været en del af Mariendal siden 2019. Først som salgschef, dernæst som direktør, hvorefter han i maj 2022 blev udnævnt som administrerende direktør, da Keld Ramlov slap tøjlerne i den daglige drift af Mariendal EL-Teknik for at fortsætte i rollen som bestyrelsesformand.

Fremtiden kalder på alliancer

I fremtiden forudser Johan Ungermann Poulsen et stort behov for virksomheder som Mariendal EL-Teknik, hvis Danmark skal kunne realisere den grønne omstilling.

- 50 procent af det, der skal til for at realisere klimamålene i 2050, knytter sig til el-teknik. Men forudsigelsen er, at branchen kommer til at mangle 10.000 elektrikere i 2030, og det vil give massive udfordringer. Et af midlerne er digitalisering, hvor vi er i fuld gang. Men vi er også nødt til at uddanne flere og samtidig lave alliancer med andre, hvor vi har den tunge videns- og projekteringsdel, forklarer han.

Her ser den administrerende direktør et behov for omstilling igennem partnerskaber.

- Vi ønsker fortsat at være en vækstvirksomhed, og vi vil altid have fokus på at udvikle os bedre end markedet. Men vi kommer til at vokse igennem partnerskaber eller opkøb, fortæller Johan Ungermann Poulsen og fortsætter:

- Partnerskaber bliver en vigtigere del af fremtiden – også mellem konkurrerende virksomheder. Mariendal kommer til at vokse gennem flere tekniske ydelser og ingeniørydelser i projekterne, hvor vi hæver os i værdikæden. Vi er ikke interesserede i at tage markedsandele i det traditionelle installationsmarked, men har ydelser, der kan lægges på toppen af det, så vi kan lykkes i fællesskab med vores samarbejdspartnere.

Big data er fremtiden

Siden 2005, hvor Keld Ramlov havde en forudsigelse om, at IT ville blive en integreret del af fremtidens elinstallationer, har Mariendal IT været et selvstændigt selskab i Mariendal Gruppen på linje med Mariendal El-Teknik.

Hvad fremtiden rent faktisk ville bringe inden for informationsteknologi, kunne selv den fremsynede iværksætter dog umuligt have forudset. Siden har Mariendal IT tilpasset sig i takt med markedsudviklingen og er i dag specialiseret inden for digital infrastruktur, softwareudvikling, automationsløsninger og komplementære produkter med rådgivning af kunderne i højsædet.

- I dag er vores primære fokus at rådgive og vejlede kunderne i forhold til forretningsmæssig udvikling og digitale transformationsprocesser. Den mest værdifulde forandring for kunden sker før investeringen i nye it- eller softwareløsninger og

systemer, hvor vores tilgang er at sikre, at teknologien effektivt understøtter deres behov og potentiale. Kundens virksomhed og digitale modenhed prioriteres altid højere end teknologien i vores rådgivning, forklarer Søren Brynildsen, partner og salgschef hos Mariendal IT.

Her ser Mariendal IT ligeledes et stort potentiale i at hjælpe kunderne med at implementere eksisterende forretningsdata i datadrevne forretningsprocesser, hvor data analyseres og omsættes til handlinger. På den måde træffes beslutninger altid på et faktabaseret grundlag.

Samtidig kommer der fremover et endnu større fokus på cyber-security, hvor både trusler udefra og nye, strengere lovkrav vil kunne påvirke kundernes forretning.

- Manglende it-sikkerhed er en virksomheds største risiko. Både i forhold til driftstab, løsesummer og bøder fra Datatilsynet. Ligeledes bliver kravene til, hvordan man overdrager data, også skærpet lovmæssigt af EU, forklarer Lars Østergaard, der er partner og teknisk chef i Mariendal IT.

Med de forenede kompetencer fra de to selskaber er Mariendal Gruppen i dag således i stand til at rådgive om digitalisering og automation både i administrationen og produktionen hos kunderne for derefter at implementere projekterne, så hele virksomheden bliver optimeret og sikret mod driftstab.

Mariendal Akademi skaber fremtidens medarbejdere

Mariendal Gruppen har i dag omkring 275 medarbejdere i Aalborg, Aarhus, København, Brønderslev, Frederikshavn, Pandrup og Skagen. Udover at

beskæftige tekniske medarbejdere som elektrikere, elinstallatører, ingeniører, maskinmestre og IT-folk har Mariendal Gruppen også fået en række stabsfunktioner som eksempelvis HR.

- Behovet for kompetencer ændrer sig med virksomhedens størrelse og markedsudviklingen. HR er blevet en vigtig, kommerciel driver, der sikrer både fastholdelse, rekruttering, og at medarbejderne har det godt. Arbejdsglæde og trivsel har en vigtighed på niveau med sikkerhed her i virksomheden, forklarer Keld Ramlov.

Som noget nyt lancerer Mariendal Gruppen i 2024 sit eget lederprogram, Mariendal Akademi. Det skal sikre, at medarbejdernes lederuddannelse er målrettet virksomheden med fokus på, at dygtige fagfolk skal efteruddannes til også at blive dygtige ledere.

- Vi skal ikke bare udvikle os på vores tekniske kompetencer, men også ledelsesmæssigt, hvor der skal nye kompetencer til for at kunne håndtere fremtiden, begrundet Johan Ungermann.

- Kunderne er det vigtigste for Mariendal Gruppens forretning, og medarbejderne er midlet til at få de bedste kunder. Derfor er medarbejderne vores vigtigste element til at lykkes, understreger Keld Ramlov.

OM MARIENDAL

Mariendal EL-Teknik Specialist i teknisk infrastruktur

Med hele 100 års erfaring er Mariendal EL-Teknik en af Danmarks ældste installatørvirksomheder, der i dag er specialiseret i teknisk infrastruktur og har afdelinger i Aalborg, Aarhus, København, Brønderslev, Frederikshavn, Pandrup og Skagen.

Kunderne er primært inden for erhverv og det offentlige, hvor de tekniske kompetencer bruges til at optimere og servicere virksomheder, produktioner og institutioner, så de bliver mere energirigige og effektive.

Mariendal består af en række tekniske specialer, hvor ydelserne bindes sammen på tværs efter behov i integrerede tekniske løsninger.

Elinstallation

Det er uvist, hvor mange tusinde kilometer kabler Mariendal har trukket de sidste 100 år. Men det er sikkert, at de kompetente medarbejdere har stor erfaring med at rådgive om, installere og servicere elinstallationer, så de fungerer optimalt og er driftssikre. Det skaber sikkerhed for, at alle regler og krav er overholdt, og at installationen altid følger de nyeste standarder.

Mariendal hjælper også med opsætning og service af dørtelefoner, porttelefoner og ladestandere.

Projekt og byggeri

En af Mariendals kernekompetencer er el-tekniske fagentrepriser i byggeriet. Både inden for el, køl og varme, sikring og automation. Her står Mariendal for alt fra projektering og projektledelse til udførelse og efterfølgende service og vedligehold.

Projektafdelingen er specialiseret i erhvervsprojekter, nybyggeri samt renovering, ombygning og udvidelser, hvor faglig kompetent rådgivning ligger til grund for de mest optimale og fremtidssikre løsninger – der afleveres gennemtestede og med udførlig dokumentation.

Automation

Mariendal er specialist i automationsløsninger, der øger produktiviteten i anlæg og produktioner – og derved styrker konkurrenceevnen.

Her tager Mariendal ansvar for hele automationsprocessen og har kompetente rådgivere inden for blandt andet industriautomatik, bygningsautomatik og automation til landbrug. Samtidig søger Mariendal for service og vedligehold, hvilket er med til at minimere driftstop og forlænge levetiden.

Sikring

Sikkerhed skaber tryghed. Som DBI-certificeret sikringspartner kan Mariendal hjælpe med at sikre mod både brand og tyveri. Mariendal hjælper kunderne med at nedsætte risikoen for røgudvikling og mindske risikoen for indbrud med videoovervågning, adgangskontrol og tyverisikring.

Rådgiverne sørger her for en behovstilpasset løsning, der kan indgå i en samlet, intelligent installation sammen med belysning, varme, IT og kommunikation. Samtidig står låsesmede klar til at køre ud i Nordjylland døgnet rundt.



Mariendal IT Specialist i digital forretningsudvikling

Mariendal IT er et selvstændigt selskab i Mariendal Gruppen og specialiseret i digital forretningsudvikling.

Med udgangspunkt i rådgivning og vejledning udføres digitalisering og automatisering af forretningsgange, systemer og faciliteter, hvilket er med til at optimere og sikre kundens forretning.

Her indgår Mariendal IT's rådgivere og IT-konsulenter i udvikling og vedligehold af specialiserede IT-løsninger, IT-infrastruktur, IT-sikkerhed, ERP- og økonomistyring samt GDPR-Compliance-projekter, hvor digitale og automatiserede forretningsprocesser er af afgørende betydning. F.eks. drift og support, IT-specialistviden og rådgivning, IT-infrastruktur, softwareudvikling, økonomi- og ERP-systemer.

- **1923** Carl Nielsen danner grundstenen til elektricitetsværket i Mariendal Mølle ved Elling Å. Virksomheden ændrer sig i løbet af årene fra primært at være el-producent til installations- og servicevirksomhed.
- **1970** Carl Nielsens søn, Mogens Nielsen, overtager ledelse af virksomheden. Virksomheden flytter til Hjørringvej i Frederikshavn.
- **1986** Mogens overlader stafetten til Thomas Hansen og Hans Andersen, der overtager Mariendal i en svær tid, hvor kartoffelkuren præger danskerens økonomi.
- **1989** Keld Ramlov får job som afdelingsleder i Mariendal. Allerede i 1992 forlader han virksomheden for at drive egen virksomhed: Jysk EL-teknik. Jysk EL-Teknik vokser hastigt op igennem 90'erne.
- **2003** Keld Ramlov kommer tilbage. Hans virksomhed Jysk EL-Teknik opkøber Mariendal. Ved at slå virksomhederne sammen udvider han de samlede kompetencefelter.
- **2005** Mariendal IT etableres som et selvstændigt selskab, med teknisk chef Lars Østergaard og salgschef Søren Brynildsen som en del af ejer kredsen.
- **2008** Årene mellem 2003 og 2008 byder på flere opkøb, og i 2008 samles alle Mariendals afdelinger og kompetenceområder under et fællesskab: Mariendal Electrics.
- **2020** Johan Ungermann Poulsen ansættes som salgs- og driftsdirektør og der indledes et generationsskifte.
- **2022** Johan Ungermann Poulsen indsættes som adm. direktør og Keld Ramlov skifter rollen som adm. direktør ud med en rolle som bestyrelsesformand.
- **I DAG** Mariendal Mølle har nu produceret el i 100 år & Mariendal EL-Teknik A/S fungerer som en topmoderne leverandør af kvalitetsløsninger indenfor et bredt felt på el- og IT-området.

CASE STORIES

Mariendal IT fremtidssikrer IT-infrastrukturen hos Bladt Industries

Den teknologiske udvikling buldrer frem, mens behovet for grøn energi sideløbende vokser. Som en global aktør i vindenergisektoren har Bladt Industries gennem et kvart århundrede allieret sig med Mariendal IT for at få adgang til vigtig IT-ekspertise i den hastige udvikling.

Bladt Industries er en global leder inden for produktion af stålbaseerede konstruktioner til den off-shore vindsektor. Med komplekse produkter og processer, der kræver en effektiv IT-infrastruktur, er det væsentligt at have den nyeste indsigt i IT-verdenen for at holde virksomheden opdateret og optimeret. Derfor har Bladt Industries i 25 år været allieret med Mariendal IT som deres IT-partner.

- Mariendal IT er en vigtig partner, der rådgiver os om fremtidens IT-trends, og hvordan de kan have indflydelse på vores forretning. Med så mange globale kunder og et bredt produktudvalg er det vigtigt, at vores IT-systemer kan følge med. Her er Mariendal IT hurtige til at træde til ved udfordringer. Det gælder både spørgsmål til relevant IT og udskiftning eller reparation af hardware. Den hurtige respons giver os ro og rum til at koncentrere os om at styre vores forretning, forklarer Johnny Thomsen, IT System Administrator hos Bladt Industries.

Han støttes af Kim Møller Sørensen, der er Vice President Strategy, PMO & IT hos Bladt Industries.

- IT er jo ikke et stationært område. Det ændrer sig konstant. Derfor kan vores team ikke holde sig ajour på alting. Her er det vigtigt ikke alene at have en partner som forstår sig på branchen, men også på vores forretning. Her tigger Mariendal IT begge bokse af, hvilket skaber en unik tryghed i samarbejdet. Det betyder også, at alt ikke er så formaliseret, da vi mere ser Mariendal IT som en del af teamet.

Personlige bånd styrker forretningen

Mariendal IT ser også en stor værdi i det langvarige samarbejde. Det skubber til de normale, formelle rammer i samarbejdsaftaler mellem virksomheder, og sikrer en langt bedre proces for alle parter. I dette partnerskab er det især de personlige forhold og den menneskelige faktor, der spiller en central rolle.

- Med langvarige samarbejder får vi ikke kun en indsigt i virksomhederne, men også i de mennesker, vi skal arbejde sammen med. Jeg føler mig altid velkommen hos Bladt Industries. Det skaber nogle rigtig gode dynamikker på tværs, hvor vi eksempelvis forstår behovet, nærmest før alt er fortalt, og hvilken rolle, vi har i at løse det. Det åbner også op for sparring på tværs, hvor vi har gode snakke om diverse IT-løsninger inden for vindindustrien. Noget som kan hjælpe os med at forstå en vigtig branche i den grønne omstilling, fortæller Lars Østergaard, partner og teknisk chef hos Mariendal IT.

Dette partnerskab har ikke kun haft en positiv indflydelse på Bladt Industries' daglige drift, men har også givet Mariendal IT uundværlig erfaring, der kan overføres til andre projekter. Efter næsten 25 år ser begge virksomheder frem mod yderligere årtier med samarbejde, hvor de sammen vil skabe mere værdi i vindindustrien og bidrage til en mere bæredygtig fremtid.

BLADT
INDUSTRIES

FOTO: BLADT INDUSTRIES

mariendal
100
ÅRS
JUBILÆUM

Tæt samarbejde om lysstyring giver de bedste løsninger til kunderne

I over fire år har Mariendal EL-Teknik og B.E.G. haft et tæt samarbejde inden for lysstyringsområdet. Dette partnerskab er blevet styrket af et fælles værdisæt, der har skabt en solid forbindelse mellem de to virksomheder og resulteret i en højere kvalitet af rådgivningen i fælles projekter.

Mariendal EL-Teknik lægger stor vægt på at finde de mest kvalificerede løsninger til deres projekter. Da ingen kan vide alt, er det vigtigt at samarbejde med dygtige partnere, der kan tilføre ekspertise og øge kvaliteten af arbejdet. B.E.G. er en af disse partnere og har leveret lysstyringsløsninger til Mariendal EL-Teknik i næsten fire år. Med mange projekter på årsbasis er det afgørende at have en fleksibel leverandør som B.E.G., der er tilgængelig og klar til at bistå ved fælles projekter.

- Når vi vælger en samarbejdspartner, ser vi på det store billede og den værdi, de tilfører. Fra B.E.G. får vi ikke blot kvalitetsprodukter, men også en pålidelig service og tilgængelighed, der er afgørende for vores forretning. Dette betyder også, at vores kunder opnår endnu bedre resultater i deres projekter, forklarer Johan Ungermann Poulsen, adm. dir. hos Mariendal EL-Teknik.

Lydhørhed forbedrer sammenspillet

Det, der ifølge B.E.G. gør samarbejdet stærkt, er Mariendal EL-Tekniks lydhørhed over for deres partnere. Det giver nemlig mulighed for at vende og analysere alle projekter grundigt og finde de bedst egnede tekniske løsninger til hver enkelt opgave.

- Hos Mariendal EL-Teknik har de et engageret og knivskarpt hold, men det, der gør, at vi har et stærkt samarbejde, er, at de er så lydhøre. De afsætter tid til at forstå, hvordan en lysstyringsleverandør som os kan indgå i projekterne, og det sikrer, at de tilbyder kvalitetsløsninger, der matcher bygherrerens behov. Det gør også, at vi kan lave nogle rigtig spændende løsninger til vores fælles projekter, forklarer Morten Pedersen, Area Manager Nord hos B.E.G.

Både Mariendal EL-Teknik og B.E.G. stræber efter at levere de bedste løsninger til kunderne. Gennem denne fælles ånd og det tillidsfulde samarbejde får den fælles tekniske ekspertise de bedste vilkår for at komme kunderne til gode. Noget der bidrager til stor faglig stolthed for begge parter.

Samarbejde mellem Mariendal IT og Blaest giver luft under vingerne

En solid IT-infrastruktur og faglig ekspertise er kritiske elementer i Blaests arbejde med tests af vindmøllevinger. Her er Mariendal IT en uundværlig samarbejdspartner for, at IT-strukturen fungerer.

Blaest er specialiseret i test af vindmøllevingers for nogle af de største vindmølleproducenter i verden. For at sikre en høj standard af testkvalitet er en stabil og sikker IT-infrastruktur essentiel. Derfor er det vigtigt for Blaest at indgå i et samarbejde med en partner, der har fingeren på pulsen og kan understøtte høje opetid og høj sikkerhed af IT-systemerne.

- Mariendal IT har ansvaret for vores komplette IT-økosystem, som spænder fra operativsystemer og serverinfrastruktur til det netværk, der faciliterer vores avancerede testmiljø. De håndterer også vores softwarelicenser og fungerer som en stærk rådgiver i valget af teknologiske løsninger, hvor der er lige fokus på godt købmandskab og løsninger der er robuste. Dette giver os ro og mulighed for at for at prioritere vores kerneområde, siger Jens Winther, IT-chef hos Blaest.

Partnerskab styrker kompetencer

IT-branchen kendetegnes ved dens hastige udvikling og ikke mindst i disse år, hvor der er stor fokus på IT-sikkerhed. Her er det vigtigt med et stærkt partnerskab, hvor begge parter udvikler sig og sammen udfordrer det bestående, så der hele tiden bliver valgt de rigtige løsninger.

- Samarbejdet mellem Mariendal IT og Blaest hviler på konstruktiv dialog, professionel integritet og tillid. Det gør, at vi har et partnerskab, hvor vi bliver bedre sammen, mens vi er sikret den rette kvalitet til den rette pris, siger Jens Winther.

Han understøttes af Lars Østergaard, der er partner og teknisk chef hos Mariendal IT.

- Vores samarbejde med Blaest har lært os at tilpasse vores support i takt med, at deres behov og krav ændrer sig. Alt sker i en god tone, hvilket gør, at begge parter er komfortable med at introducere nye elementer i vores samarbejdsproces. Det er en kontinuerlig vækstproces, hvor vi tør tage velovervejede risici i fællesskab, udtaler Lars Østergaard.

Dette konstruktive samarbejde har også banet vej for en lærlingeordning mellem Blaest og det andet selskab i gruppen, Mariendal El-Teknik.

- Vi værdsætter, at Blaest har skabt en platform for et unikt uddannelsesforløb for vores lærlinge. Dette giver dem mulighed for at opnå en bredere praktisk erfaring, end de ville kunne få sig i vores egen butik. Et sådant samarbejde er centralt for vores langsigtede mål om at uddanne den næste generation af kompetente fagfolk, fortæller Johan Ungermann Poulsen, adm. dir. hos Mariendal El-Teknik.

Partnerskabet mellem Mariendal IT og Blaest viser, hvordan et velfungerende samarbejde genererer merværdi, der bygger ovenpå virksomhedernes individuelle kompetencer. Det skaber ikke blot rum for teknologisk innovation, men også for uddannelse og udvikling af næste generation af kvalificerede fagfolk i et stadigt mere komplekst teknologisk landskab.



Ti års åbenhed skaber synergi mellem Mariendal El-Teknik og JDH Byg

I et samarbejde, der har spændt i over et årti, har Mariendal El-Teknik og JDH Byg demonstreret, hvordan en kombination af teknisk ekspertise og åben dialog kan lede til et styrket slutprodukt for kunderne.

For at byggeprojekter skal blive en succes, kræver det samarbejdspartner med ikke alene ekspertise. Der er behov for en åbenhed, som giver plads til både faglig sparring og sociale relationer på tværs. Det har vist sig at være en stærk drivkraft bag partnerskabet mellem Mariendal El-Teknik og JDH Byg.

- Det blev mere og mere tydeligt for hver opgave, at vi havde en fælles forståelse og et værdigrundlag om, at vi altid har fokus på kundernes vision og altid opretholder en åben og ærlig dialog. Både med kunderne og hinanden. Denne tilgang har opbygget gensidig tillid til hinandens evner, hvilket udstråler en professionel tilgang over for vores kunder og skaber tryghed hos dem. Dette har været og forbliver afgørende for at levere kvalitetsprojekter sammen i et årti, forklarer Johan Ungermann Poulsen, adm. dir. hos Mariendal El-Teknik.

Samlede fagligheder styrker boligprojekter

Mens Mariendal El-Teknik bringer ekspertisen inden for tekniske installationer, bringer JDH Byg ekspertise inden for byggeentreprise. Indsigten fra forskellige fagområder er ikke alene med til at øge kvaliteten af projekterne, men skal være med til at udvikle virksomhedernes kompetencer og viden inden for de nyeste tendenser.

- Vi supplerer hinanden godt på vores fælles byggeprojekter. Med åben sparring med hver vores faglighed bliver kvaliteten endnu bedre – lige meget om det er privat- eller erhvervsbyggerier. Oveni har vi gode dialoger om den grønne omstilling. Vi kan ikke vide alt, der rører sig i byggebranchen. Derfor er det med til at holde os oppe på tæerne i forhold til de nyeste tendenser i hinandens verdener, hvilket styrker vores rådgivning på den lange bane, siger Per H. Johannesen, medejer af JDH Byg.

Med tillid bygges ikke bare broer, men kvalitetssprojekter og trygge oplevelser for kunderne. Sammenspillet mellem ekspertise og åbenhed har ikke blot lagt fundamentet for et stærkt partnerskab mellem Mariendal El-Teknik og JDH Byg. Det giver også merværdi for kunderne. Noget begge virksomheder ser frem til at udbygge endnu mere.

FOTO: JDH-BYG. SAMARBEJDE MED MARIENDAL TIL FULDENDE LØSNINGER





Tre årtiers samarbejde om kompleks teknik

Igennem 30 år har Limitech produceret maskiner til fødevarerindustrien. Ved sin side har virksomheden haft Mariendal EL-Teknik, som har budt ind med sin ekspertise inden for automation. Fokus på fælles udvikling har været essentielt for de mange års samarbejde.

Da Limitech for tre årtier siden startede med at udvikle og konstruere bearbejdningsmaskiner og -udstyr til fødevarerindustrien, søgte de en samarbejdspartner, som kunne tilføre ekspertise og give liv til maskinerne. Valget faldt på Mariendal EL-Teknik, og i årenes løb har samarbejdet vist sig at være af afgørende betydning for at fastholde den høje kvalitet og funktionalitet i maskinerne.

- På en måde tvinger vi hinanden til at udvikle os, hvilket også er grunden til, at vi supplerer hinanden rigtig godt. Vi byder nok ind med lidt kontrolleret kaos i den forstand, at vi aldrig rigtig kommer med ens opgaver, mens Mariendal EL-Teknik forstår at finde de bedste løsninger ud fra vores specifikationer og udbygge deres erfaringer. Dertil giver de ro ved at påtage sig servicen, hvis en installation eller system kræver opmærksomhed hos en kunde, hvilket er essentielt for vores forretning, forklarer Jesper Jellesen, CEO hos Limitech.

Slebet til en diamant

Et samarbejde i 30 år kræver, at begge virksomheder udvikler sig i partnerskabet. Limitech har komplekse specifikationer, der gør, at Mariendal EL-Teknik skal være klar på at opbygge viden og forstå Limitechs produkter. Derfor står udvikling højt på listen, så Limitechs løsninger optimeres mest muligt til slutbrugerne.

- Gennem årene har vores samarbejde udviklet sig fra en rå kulklump til en diamant takket være en åben dialog og et tæt partnerskab, hvor den faglige deling er et vigtigt element for vores fælles succes. Limitech bringer noget ind i huset, som udfordrer os, men det forstærker vores rådgivning og løsninger til netop dem, hvilket i sidste ende styrker det endelige resultat, fortæller Johan Ungermann Poulsen, adm. dir. hos Mariendal EL-Teknik.

Både Mariendal EL-Teknik og Limitech ser frem til at fortsætte det stærke samarbejde med fokus på konstant forbedring og innovation i endnu flere årtier. Samarbejdet er en nøgelfaktor for at skabe fremtidens løsninger i fødevarerindustrien og sikre, at slutbrugerne får den bedst mulige oplevelse med Limitechs produkter.

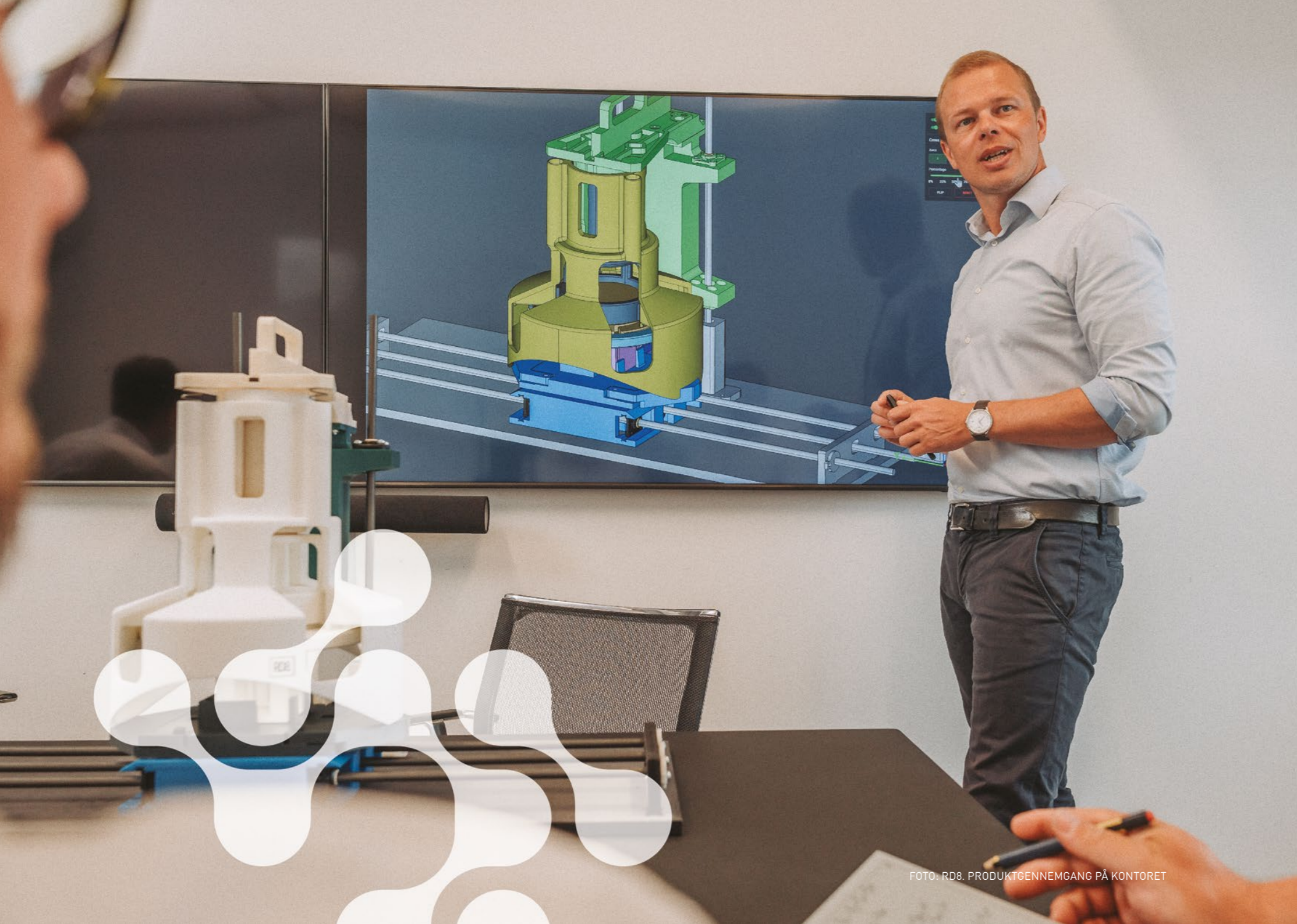


FOTO: RD8. PRODUKTGENNEMGANG PÅ KONTORET

Mariendal IT styrker RD8's vision om bæredygtig produktudvikling

RD8 er en konsulentvirksomhed inden for mekanisk produktudvikling, som har fokus på at hjælpe professionelle produktudviklere og organisationer med at skabe bæredygtige produkter i høj kvalitet. For at sikre at RD8 imødekommer alle standarder, har virksomheden Mariendal IT med på rejsen.

RD8 er en virksomhed med fokus på hands-on produktudvikling med mål om at skabe innovative produkter for deres kunder. Der laves blandt andet beregninger og designanalyser til kunderne af deres produkter med in-house udviklet software. IT spiller en kæmpe rolle i deres arbejde. Derfor er der behov for at have den rette samarbejdspartner på området.

- Vores software er vores forretning, så det er vigtigt, at alting spiller og er sikret. Mariendal IT har bevist sig som en yderst kompetent partner. De har assisteret os med nødvendige IT- og teknologi-certificeringer, herunder softwareudvikling og databehandling. Det gør, at vi imødekommer industrielle og internationale standarder, hvilket forstærker vores markedsposition. Desuden har de været instrumental i at sikre den højeste cybersikkerhed, siger Brian Zwisler, IT Manager hos RB8.

Det succesfulde partnerskab skaber dyb gensidig tillid til hinandens kompetencer, hvilket har ført til en udvidelse af Mariendal IT's rolle inden for RD8.

- Mariendal IT inddrages nu i de tidlige faser af budgetbeslutningerne. Deres ekspertise er uundværlig, og deres support er konsekvent upåklagelig. Dette sikrer, at vi har fuld tillid til deres rådgivnings- og vurderingsevne, når det kommer til IT-muligheder, som kan styrke vores virksomhed, forklarer Brian Zwisler.

Uformel relation i formelle klæder

Samarbejdet mellem Mariendal IT og RD8 bygger på gensidig respekt og tillid. Det kommer til udtryk i måden, virksomhederne interagerer med hinanden – lige fra daglige operationer til strategiske beslutninger. Men det er ikke kun den løbende drift, der drager nytte af dette partnerskab. Det fremmer også innovation og udvikling i begge organisationer.

- Stærke relationer med vores partnere er essentielle for at styrke samarbejdet, hvilket RD8 er et lysende eksempel på. At være inkluderet i beslutningstagning giver os en dybdegående forståelse, som i sidste ende udvider vores egne faglige kompetencer og forbedrer vores rådgivning på den lange bane. Dette er især værdifuldt givet RD8's teknisk komplekse løsninger, fortæller Lars Østergaard, partner og teknisk chef hos Mariendal IT.

Dette partnerskab med et mix af ekspertise og gensidig tillid har dannet en robust platform, der ikke kun løfter den daglige drift, men også puster nyt liv i fremtidige projekter og visioner. Derfor ser Mariendal IT og RD8 begge frem til at fortsætte samarbejdet i fremtiden, når virksomhederne sammen skal navigere i en konstant skiftende IT-verden.





Mariendal IT sikrer Sæby Fiske-Industri mod driftstab

For effektivt at forhindre kostbare produktionsforstyrrelser og bevare en høj grad af forsyningsikkerhed har Sæby Fiske-Industri allieret sig med Mariendal IT som allround IT-partner.

Sæby Fiske-Industri er en markedsledende producent af makrelkonserves af høj kvalitet. En konstant drift er af afgørende betydning for dem, da en enkelt times driftsforstyrrelse kan resultere i et stort produktionstab. Med en produktion styret af IT-systemer, er der brug for en pålidelig IT-partner, som kan fastholde en høj forsyningsikkerhed.

- Vores forretning er fuldstændig afhængig af, at IT-systemerne kører upåklageligt. Det er grundlaget for vores eksistens. Vi genererer omkring 400.000 dåser dagligt, så en times driftsafbrydelse kan betyde et potentielt tab på 50.000 dåser makrel, forklarer Steffen Christiansen, Maskinmester & EL-installatør hos Sæby Fiske-Industri og fortsætter:

- Mariendal IT fungerer som vores komplette IT-partner, der håndterer alt fra installation af adgangspunkter og netværksinfrastruktur til cybersikkerhed. De har en dyb forståelse for vores forretningsbehov og er altid åbne for dialog om vores specifikke krav. Derudover er de utrolig fleksible, både hvad angår tekniske specifikationer og tidsfrister, mens de er altid parate til at reagere ved uforudsete hændelser, hvilket er afgørende for vores driftssikkerhed.

Han nævner samtidig, at et af Mariendal IT's mest betydningsfulde initiativer har været at designe en omfattende genopretningsplan for at adressere potentielle systemnedbrud eller cyberangreb.

Udvikling i tætte interaktioner

For en produktionsvirksomhed som Sæby Fiske-Industri er det kritisk at undgå nogen former for driftstop. Det kan ende med at udløse en dominoeffekt af udfordringer, der kompromitterer forsyningsikkerheden. Derfor er Mariendal IT på stedet hos Sæby Fiske-Industri næsten hver anden uge for at sikre operationel ro og stabilitet. Det er her afgørende, at alle potentielle IT-scenarier bliver håndteret proaktivt.

- Vores partnerskab med Sæby Fiske-Industri har ikke kun forstærket deres IT-infrastruktur, men har også haft en stor betydning for vores egen udvikling som en IT-serviceudbyder. De regelmæssige besøg tillader os at opnå en væsentlig indsigt i, hvordan komplekse produktionsmiljøer er afhængige af effektiv IT-support. Denne erfaring forbereder os bedre til at møde nye udfordringer og udvider vores rådgivningskompetencer, fortæller Søren Brynildsen, partner og salgschef hos Mariendal IT.

Det tætte og konstruktive samarbejde mellem Mariendal IT og Sæby Fiske-Industri viser styrken ved et partnerskab, der virker. Sammen sikrer de, at danskerne aldrig går forgæves, når de leder efter deres favorit-makrelmåser i supermarkedet.



FOTO: SÆBY FISKE-INDUSTRI



God sparring giver ekstra sikkerhed

I løbet af de sidste fem år har Mariendal EL-Teknik og forsikringsmæglerfirmaet Bækmark & Kvist udviklet et tæt og stærkt samarbejde. Mens Mariendal EL-Teknik prioriterer forebyggende tiltag inden for el- og installation, sikrer Bækmark & Kvist, at de rette forsikringer er på plads for hver enkelt opgave.

Mariendal EL-Teknik har altid haft en proaktiv tilgang til projekter, hvor forebyggende el- og installationsløsninger indtænkes fra start til slut. Denne tankegang strækker sig også til forsikringsdækning for medarbejderne og projekterne. For at sikre, at virksomheden har de bedste forsikringsløsninger, har Mariendal EL-Teknik søgt samarbejde med Bækmark & Kvist som virksomhedens forlængede arm inden for forsikringsrådgivning.

- Bækmark & Kvist har den samme opfattelse som os, når det kommer til at tænke forebyggelse og beskyttelse. Vi har fokus på vores kerneforretning, der er projektstyring og serviceydelser indenfor en bred række af komplekse tekniske installationer, mens de hjælper os med at sørge for den største bagvedliggende sikkerhed for vores medarbejdere. Den langsigtede tankegang og indsigt i vores virksomhed gør også, at de er på forkant med den rette rådgivning til vores forretningsområder, udtaler Johan Ungermann Poulsen, adm. dir. hos Mariendal EL-Teknik.

Fagligheder styrker kompetencerne

Netop den faglige sparring er et vigtigt element i partnerskabet mellem Mariendal EL-Teknik og Bækmark & Kvist. At være på forkant og sikre at kvaliteten altid er i top, når det kommer til det forsikringsmæssige, kræver partnere, der kan udfordre hinanden på deres respektive områder.

- Hos Mariendal EL-Teknik er de gode til at tænke forebyggende og være ekstremt opmærksomme. Det betyder, at vi kan have rigtig gode dialoger, hvor vi kan udfordre hinanden og drage fordel af vores respektive fagligheder for at finde de bedste forsikringer til den givne sag. Det gør samtidig samarbejdet endnu mere spændende for os. Vi tager os af forsikringsprocessen og fjerner det bagvedlæggende arbejde fra deres bord, så Mariendal EL-Teknik kan fokusere på kerneopgaverne hos deres kunder, udtaler Kenneth S. Hansen, forsikringsmægler hos Bækmark & Kvist.

Begge parter værdsætter det tætte samarbejde og ser frem til at fortsætte med at skabe den største tryghed for Mariendal EL-Tekniks medarbejdere og kunderne i fremtiden.

FOTO: ADM. DIR. JOHAN UNGERMANN POULSEN SAMMEN MED FORSIKRINGSMÆGLER KENNETH S. HANSEN, BÆKMARK & KVIST FORAN MARIENDALS HQ I AALBORG

Specialist i bygningsautomatik og med i Siemens partnerprogram

For at opbygge et stærkt partnerskab er det afgørende at finde samarbejdspartnere, der kan hjælpe med at imødekomme slutbrugernes behov. Dette er præcis, hvad Mariendal EL-Teknik og Siemens har fundet i hinanden.

Siemens udvikler innovative kvalitetsprodukter, der er nemme at anvende og implementere af fagfolk med teknisk indsigt. Derfor udvælger Siemens samarbejdspartnere, som deler en fælles interesse for innovative løsninger til gavn for slutbrugerne. Sådan et match blev tydeligt allerede fra første snak mellem Mariendal EL-Teknik og Siemens, hvor Mariendal EL-Teknik er endt med at være en af de udvalgte til Siemens partnerprogram.

- Mariendal EL-Teknik har en vis størrelse og har bevist deres eksistensgrundlag i det danske marked, der er bygget op med gode grundværdier, ekspertise og professionalisme. Det gør også, at vi komplementerer hinanden godt. Vi leverer løsninger til bygningsautomatik, der skal være med til at forbedre indeklimaet og samtidigt reducere energiforbruget. Det kommer til at spille en stor rolle i fremtidens byggerier, og her hjælper Mariendal EL-Teknik med at indtænke det i nye projekter, siger Tonny Funch, Head of Building Products hos Siemens.

Fremtiden kræver digital parathed

Mariendal EL-Teknik lægger stor vægt på at tænke nye muligheder ind i udviklingen af virksomheden. Det indebærer uundgåeligt digitalisering og automatisering, der fylder mere og mere i mange

brancher. Automation har været en del af Mariendal EL-Tekniks forretning i flere år, og virksomheden stræber altid efter at være opdaterede på de nyeste teknologier, der kan sikre kunderne en effektivisering af deres virksomhed.

- Vi er bevidste om vigtigheden af at holde os ajour med de seneste teknologier, der kan sikre vores kunder det bedst mulige resultat. Med Siemens som vores samarbejdspartner har vi adgang til deres solide indsigt og erfaring inden for digitalisering og automatisering. De støtter os også ved at uddanne vores medarbejdere i brugen af deres teknologier, hvilket styrker vores interne kompetencer og positionerer os godt til fremtiden, forklarer Johan Ungermann Poulsen, adm. dir. hos Mariendal EL-Teknik.

Mariendal EL-Teknik er stolte af at være en af Siemens' udvalgte partnere. Netop i år, hvor Mariendal Gruppen kan skue tilbage på 100 år i en branche, der konstant udvikler sig, glæder virksomheden sig over et fortsat fælles mål med Siemens: At forbedre bygningers energieffektivitet og skabe sunde og behagelige indeklimaer for kunderne.



Årtiers partnerskab baseret på udvikling og samspil

I flere årtier har Mariendal EL-Teknik og Solar etableret et dybt forankret partnerskab. Dette langvarige samarbejde har været afgørende for at udvikle og styrke tekniske løsninger til slutbrugere gennem konstant sparring og tilpasnings-evne fra begge virksomheder.

For Mariendal EL-Teknik er det vigtigt, at en leverandør ikke bare er en leverandør. Det handler om gensidig sparring, så begge forretninger kan udvikles. Det er også baggrunden for Mariendal EL-Tekniks langvarige partnerskab med Solar. Med en sourcing- og servicepartner som Solar kan Mariendal EL-Teknik fokusere på at bruge deres kompetencer på projekterne.

- Tiderne ændrer sig. Derfor kræver det, at vi er på forkant ved at have partnerskaber, hvor vi har mulighed for sparring i forhold til de nyeste dokumentationskrav og miljømæssige krav. Det får vi fra Solar samtidig med, at de altid sørger for at finde produkter af højeste kvalitet til os med stor leveringssikkerhed. Begge dele er vigtige for, at vi kan fortsætte med at levere kvalitet til vores projekter, forklarer Johan Ungermann Poulsen, adm. dir. hos Mariendal EL-Teknik.

Vigtig sparringspartner for fremtiden

Samme opfattelse har de hos Solar. For sourcing- og servicevirksomheden handler det om at have loyale kunder med de rette værdier, hvor der er fokus på at støtte hinandens forretninger. Det giver et langt bedre resultat, når fremtidens installationer skal gennemføres.

- Det går fra kunder til partnerskaber, når begge virksomheder går de ekstra skridt for hinandens forretninger. Sådan har det været med Mariendal EL-Teknik gennem alle de år, hvor vi har arbejdet sammen. Det giver os mulighed for altid at udvikle os sammen, hvilket skaber en bedre forståelse for, hvordan vi kan assistere Mariendal EL-Teknik bedst muligt for at imødekomme fremtidens projekter. Især med henblik på dokumentation af de nyeste miljøkrav og den grønne omstilling, fortæller Henrik Skov, regionsdirektør hos Solar.

Med fokus på at bakke hinandens forretninger op og udvikle hinandens kompetencer og specialer er der skabt et værdifuldt partnerskab mellem Mariendal EL-Teknik og Solar. Det sker eksempelvis via uddannelse, produktsortiment og digitalisering. Derfor ser begge virksomheder frem til at fortsætte partnerskabet i mange årtier fremover med fokus på fortsat udvikling og endnu større succes i fremtiden.



FOTO: TELCO, EMPOWERED PEOPLE

Makkerskab mellem Mariendal IT og Telco Electronics skaber stabil drift og arbejdsro

Gennem næsten et årti har Mariendal IT og Telco Electronics haft et frugtbart samarbejde. Dette stærke partnerskab trækker på en fælles forståelse for, at teknologisk innovation og ekspertise er altafgørende.

Telco Electronics er en førende producent af avancerede optiske sensorer til diverse industrier. Virksomheden havde behov for en it-partner med stor kompetence og erfaring. Samarbejdet med Mariendal IT er vokset til at blive mere end bare en løsningsorienteret forbindelse. Mariendal IT er nu Telco Electronics' foretrukne leverandør af hardware og IT-support, hvor virksomheden varetager alt fra hardwarefejlfinding til serverkonfiguration, VPN-forbindelser og cybersikkerhed.

Samarbejdet værdsættes af Telco Electronics, som anser forholdet mellem de to virksomheder som et makkerskab.

- For vores virksomhed er det essentielt at have en kompetent rådgiver, der kan garantere en stabil og sikker drift af vores IT-infrastruktur. Med afdelinger i både Danmark og Spanien, er det afgørende, at alle systemer opererer synkront. Den opgave har Mariendal IT løftet til fulde og mere til. For eksempel tog de selv initiativ til at kontakte os efter en opgave hos en anden kunde, hvor de så en mulighed for at tilføre os merværdi. Denne proaktive tilgang giver mig arbejdsro. Så Mariendal IT er nærmest blevet min højre hånd her hos Telco, forklarer Tom Søgaard, IT-Manager hos Telco Electronics.

Relationer styrker rådgivning

I hjertet af Mariendal IT's forretningsfilosofi ligger et ønske om at skabe varige og tillidsfulde relationer. Dette skaber en unik mulighed for både værdiskabelse og kompetenceudvikling.

- Tillid er kernen i vores samarbejde. Det skaber et robust grundlag for et langvarigt, gavnligt partnerskab. Hvis Telco Electronics står over for en specifik udfordring i it-landskabet, giver det os en mulighed for at forstærke vores faglighed ved i fællesskab at identificere optimale løsninger. Den erfaring beriger også vores arbejde med andre kunder, mens det også gør sig gældende den anden vej rundt. Så på den måde hjælper vi hinanden med at vokse, siger Søren Brynildsen, partner og salgschef hos Mariendal IT.

Fra at sikre stabile systemer til at opbygge gensidig tillid, er makkerskabet mellem Mariendal IT og Telco Electronics en vinderopskrift. Begge virksomheder ser frem til at fortsætte den succesfulde rejse og bringe endnu flere innovative løsninger til live og styrke hinandens kompetencer.

Hjælp til bemanning styrker Mariendals forretning

I en tid, hvor mangel på arbejdskraft skaber problemer for mange i el- og teknikbranchen, styrkes Mariendal EL-Tekniks forretning takket være samarbejdet med rekrutterings- og vikarbureauet Viktech. En fælles forståelse mellem de to virksomheder har vist sig at være en afgørende faktor i Mariendal EL-Tekniks fortsatte succes og vækst.

For at påtage sig større og mere komplekse opgaver har Mariendal EL-Teknik fundet en samarbejdspartner, der giver virksomheden mulighed for at trodse branchens udfordring med at rekruttere. Rekrutterings- og vikarbureauet Viktech har muliggjort, at Mariendal EL-Tekniks arbejdsstyrke let og hurtigt kan øges med kvalificerede fagfolk, hvis projektet kræver det.

Partnerskabet giver Mariendal EL-Teknik en ekstra bemandsmulighed, der er afgørende for at kunne håndtere større opgaver med ro og overskud.

- I Viktech har vi i mange år haft en pålidelig partner, som har øje for hvilke kompetente fagfolk, der skal bringes ind, når vi har brug for dem. Dertil klarer de meget af det praktiske ved at sørge for, at deres vikarer har det rette udstyr med på projekterne. Det giver os endnu mere stabilitet og fleksibilitet, hvilket gør, at vi kan påtage os flere spændende projekter, forklarer Johan Ungermann Poulsen, adm. dir. hos Mariendal EL-Teknik.

Klar dialog styrker succesen

Hos Viktech lægges der stor vægt på at sikre, at deres vikarer bliver vel modtaget og introduceret til opgaverne. Dette er et afgørende element for en vellykket gennemførelse af projekterne og for

samarbejdet. Her er der ingen tvivl om, at der er en god forståelse mellem Mariendal EL-Teknik og Viktech.

- Vi sætter pris på samarbejdet med Mariendal EL-Teknik. Vi har altid en god dialog om deres behov, og hvordan vi kan hjælpe dem med at finde de rigtige kompetencer. Når vi så er i gang ude ved byggepladsen, er de altid gode til at tage imod vikarerne og give dem en gennemgående introduktion til deres projekter og arbejdsmetoder. Derfor har vi fundet en god dynamik, der giver de bedste resultater. Både for os som samarbejdspartnere, men i særdeleshed også for projekterne, siger Claus Nielsen, konsulent hos Viktech.

Den gode dynamik ser både Mariendal EL-Teknik og Viktech frem til at fortsætte. Der kommer uden tvivl flere spændende opgaver, hvor de to virksomheders samarbejde styrker begge forretninger og kommer Mariendal EL-Tekniks kunder til gode.



Mariendal El-Teknik
www.mariendal.dk

Mariendal IT
www.mariendal.it.dk