

# DIN REPORTASJE

Magasinet for deg som bor eller ferierer på Costa Blanca

Nr. 1 - 2017

Dette sier Tellefsen, Rybak og Vigdis  
Hjort om årets Spansk-Norske dager

Her er våre  
favoritt-  
utflukter

**Redaktør Pedro J. Ramirez:**

Frykter kutt i  
pensjonene

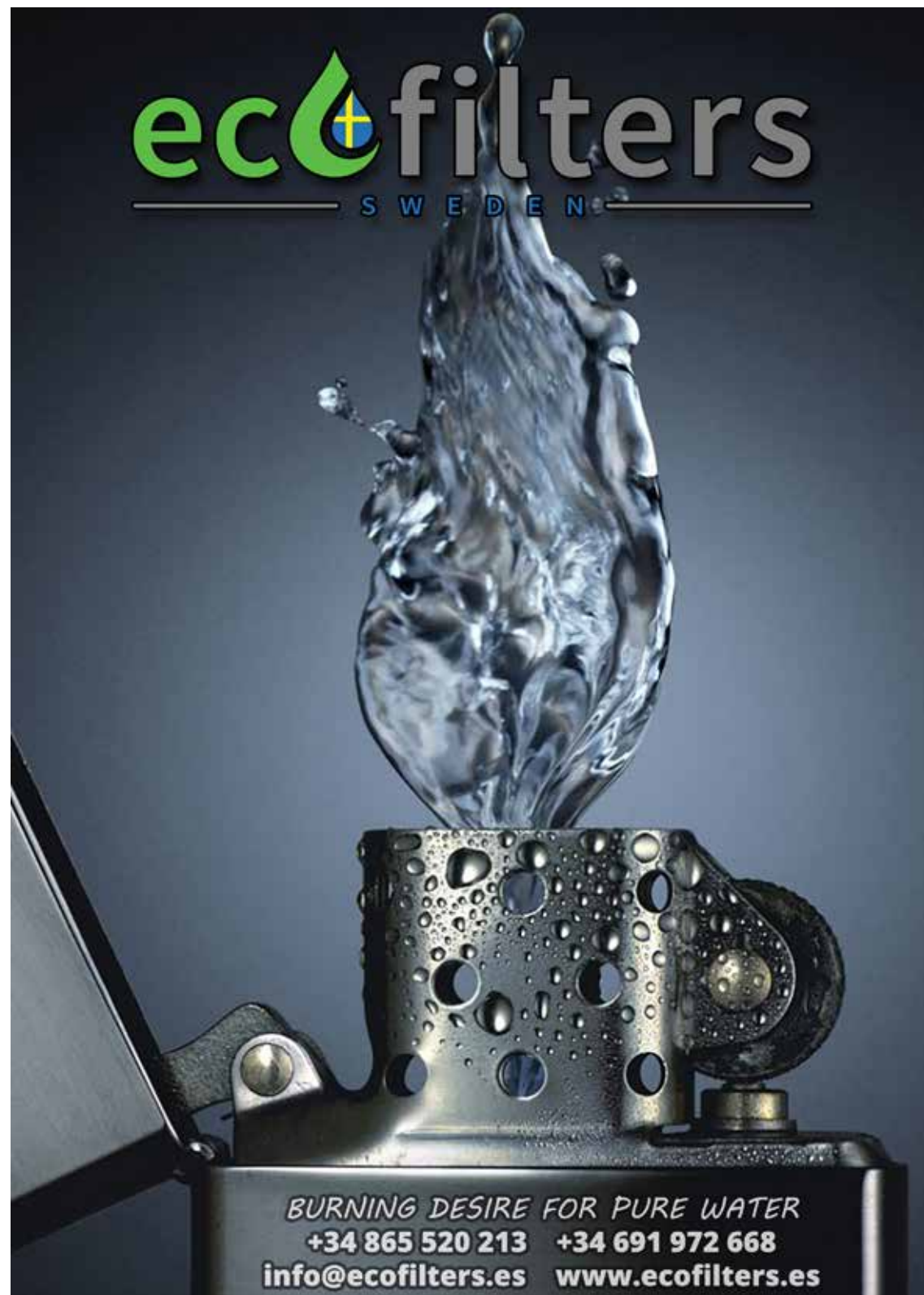
...og her er  
spanjolers  
beste tips for  
tre storbyer



**UNDER HUDEN PÅ JENNY JENSSEN:**

” Jeg ble fryktelig mobbet av  
de andre jentene i klassen.





**ecofilters**  
S W E D E N

**BURNING DESIRE FOR PURE WATER**  
+34 865 520 213 +34 691 972 668  
info@ecofilters.es www.ecofilters.es

# Endelig!

Nå sitter jeg her bak PC-en og stirrer inn i den hvite skjermen. Er det virkelig mulig at jeg nå skal skrive det aller siste som skal legges inn i den første utgaven av magasinet DIN REPORTASJE, altså redaktøren sin spalte? Er vi endelig ferdige?

**J**eg kan knapt tro det! Det har vært veldig travelt det siste halvåret, siden mai har presset vært nesten umenneskelig. Men nå er vi endelig i mål!

I denne utgaven av magasinet **DIN REPORTASJE** har vi intervjuet en hel rekke interessante mennesker, blant dem Pedro J. Ramirez, en av Spanias mest innflytelsesrike



menn og rebell-journalist nummer én. Han er min tidligere sjef og en god venn, men også en travelt opptatt mann som ikke gir intervjuer til hvem som helst, så jeg synes jeg det var flott at han takket ja til å være med i magasinet. Vi spurte ham blant annet om Spanias nåværende politiske og økonomiske situasjon, om fremtidige pensjoner står i fare og om terrorisme. Les om det på side 70-72.

Vi har også snakket med Coca-Cola sin berømte markedsføringsguru, Marcos De Quinto, som er ansvarlig for mange av selskapets store reklamekampanjer, som du helt sikkert har sett både på den store og lille skjermen. Han er en særdeles hyggelig fyr, og svarte på alle spørsmålene uten å nøle, til og med da vi stilte ham noen høyst uvanlige spørsmål. Det kan du lese om på side 89-91.

Jenny Jenssen er et kapittel for seg selv, og vi i **DIN REPORTASJE** er så glade for å ha henne med i magasinet. Maken til et godt og folkelig menneske skal man lete lenge etter. På tross av at hun ble tilbudt en viktig TV-kontrakt i sommer da vi skulle fotografere forsiden til magasinet, reiste hun tur-retur fra Norge til Spania nesten på én og samme dag for å få jobben gjort. Vi fikk forsiden på plass som planlagt, og ikke minst intervjuet, som vi anbefaler deg å lese. Her kom vi virkelig under huden på artisten. Det finner du på side 56-60.

Jeg må ikke glemme å nevne alle dere som har vært med ellers i bladet, spesielt dere som aksepterte å skrive om deres favorittutflukter og liv på Costa Blanca. Det har vært en glede å samarbeide med dere, tusen takk for at dere stilte opp for **DIN REPORTASJE**. Det er så mange flere som fortjener en stor takk, jeg hadde trengt flere sider for å få plass til alle navnene. Men jeg kan ikke slutte denne spalten uten å nevne flittige Sissel Rotmo, som har sittet på den andre siden online og korrekturlest ord for ord, side for side, mange sene helgekvalder helt siden i vår. Du har vært en enorm støtte. Tusen, tusen takk!

Da står det bare igjen for meg si at jeg håper dere vil ha stor glede og nytte av dette nye magasinet **DIN REPORTASJE**. Det vil bli lagt ut på alle de store norske institusjonene på Costa Blanca, Den Norske Klubben i sør og i nord, Sjømannskirkene, Solgården, Alfaz del Sol, men også på de største supermarkedene hvor Vikingposten distribueres. Vi vil legge ut noen tusen eksemplarer hver måned frem til februar, så nå er det bare å løpe ut og få tak i din kopi! De som ikke befinner seg på Costa Blanca de neste månedene, kan følge oss på facebook, Din Reportasje/Tu Reportasje, hvor alle artiklene i magasinet også vil bli publisert etter hvert. Det samme gjelder Vikingpostens nettside [www.spaniaavisen.no](http://www.spaniaavisen.no), hvor alle markedsføringsreportasjer vil bli publisert de neste ukene.

**Hasta pronto!**  
**ANN-LOUISE GULSTAD**  
Redaktør



# Vi elsker Din Reportasje!



**Gunn Vera Jersbu**

**Først vil jeg** takke Din Reportasje for alle de flotte reportasjene dere har fått til på nettet med bilder og interessant lesestoff siden den digitale publikasjonen ble opprettet for to år siden.

**Din Reportasje har** fått oss som bruker nettet til å få en følelse av at det dere har opplevd og skrevet om, har vært våre egne opplevelser. Jeg har selv besøkt flere av bedriftene dere har skrevet om, og kan trygt si at mine erfaringer går hånd i hånd med det dere har fortalt om i reportasjene.

**Og nå kommer** dere med noe enda større, et magasin på papir, og i samarbeid med Vikingposten, en avis som alle som oppholder seg her på Costa Blanca leser hver eneste uke. Nå kan vi både lese på nettet og holde den gode, gamle blekka i hånden for å følge dere i alt det spennende som dukker opp på deres vei, og om alt det gode bedrifter på Costa Blanca kan tilby oss som bor på Alfaz del Sol. Gratulerer Din Reportasje med to vellykkede år på nett, og med det nye magasinet, som jeg gleder meg til å lese.



**Tom Ørbech**

**Jeg må få** lov til å takke dere i Din Reportasje for mange flotte reportasjer og fortellinger. Jeg har fulgt med helt fra begynnelsen, og setter stor pris på masse god lesing på nettet og gleder meg til fortsettelsen også i magasinutgaven.

**Det å lese** reportasjene gir uten unntak en god følelse, da det tydelig kommer frem et ekte engasjement om de forskjellige emnene, som er skrevet med en positiv vinkling. Det er også lett å se at Din Reportasje setter seg skikkelig inn i sakene det skrives om, og dere får alltid frem budskapet.

**Reportasjene dere** skriver er både fornøylig lesing og nyttig informasjon balansert på en profesjonell måte. Når det også kommer et magasin, så blir det enda bedre! Jeg gleder meg til å holden papirutgaven i hånden og sitte på en fortausrestaurant og lese den når jeg er i Spania. Ønsker Din Reportasje og Vikingposten lykke til med fortsettelsen og magasinet. Gratulerer!



Vi har den **aller nyeste** teknologien og alle typer tjenester, som transport, norsk TV, engelsktalende personale, to norsktalende leger, tolker og online service.







**BEHJELPELIG:** Carolina stiller alltid opp for pasientene når det er noe de lurer på.

**På grunn av økt turisme nord på Costa Blanca, ble IMED Levante åpnet i 2004. Sykehuset kan skryte av hele 118 senger og det aller siste innen moderne utstyr. I tillegg til turister, bruker også de som bor fast i områ- det dette sykehuset.**

Sykehuset ligger foran oss som et stort palass idet vi parkerer rett utenfor inngangsdøren. Inne ved den lyse og koselige resepsjonen, blir vi tatt imot av den blide Carolina Delgado Jönsson, som er sykehusets koordinator for skandinaver, og en kjent figur i det skandinaviske miljøet nord på Costa Blanca. Hun presenterer oss for resepsjonistene,

som alle snakker spansk og engelsk, og et tredje språk.

– De fleste av våre ansatte snakker flere språk, og vi har selvfølgelig også tolker. Alle legene og helsearbeiderne på anlegget snakker engelsk, spesielt i femte etasje, hvor våre skandinaviske pasienter pleier å være. Der har vi til og med to leger som snakker norsk, Eivind Jahr og Maria Serrano. Sistnevnte har hele fjorten års erfaring fra Oslo universitetssykehus, Aker i Norge.

Carolina kan fortelle at hun ble født i Stockholm, og at hun har svensk mor og spansk far. Hun har to voksne sønner, og en av dem har nylig flyttet tilbake til Spania etter å ha jobbet en lengre periode i Norge.

– Vi er en internasjonal familie, som har bodd litt her og der. Det er vel

grunnen til at jeg er så sosial. Jeg har alltid jobbet med mennesker, som er det jeg trives best med, og jeg har tidligere jobbet ved et norsk helsesenter i Spania. Jeg synes det er flott å kunne jobbe med skandinaver. Jeg snakker jo språket deres flytende, og kjenner til kulturen deres, som er nokså annerledes enn den spanske.

Hun ble ansatt av Levantesykehuset i 2012, og hovedoppgaven hennes er å hjelpe skandinaver med behov for medisinsk hjelp på Costa Blanca, men hun har også pasienter i Norge og ellers i Skandinavia.

– Mange kommer til oss fra Norge blant annet for å få hjelp til å bli gravide. Vi har stadig flere som spør om den europeiske grenseoverskridende loven, det vil si behandling innenfor EU-/EØS-området ved lang ventetid

i Norge, og om hvordan man bruker loven. De fleste vet lite om denne ordningen.

Hovedsakelig handler det om rettighetene pasienter som har vært på venteliste i mer enn 90 dager i hjemlandet har.

– For eksempel, en person som har ventet lenger enn dette for å få en ny hofteprotese, kan spørre oss om hva behandlingen vil koste, og med denne informasjonen spørre om godkjenning fra Helfo til å få operasjonen gjort på Levantesykehuset. Det eneste som skal til for å få det gjort hos oss, er at operasjonen ikke koster mer enn i hjemlandet. Man kan gå inn på websiden til Helfo utlandet for å få mer informasjon om dette.

Hun forteller videre at pasientene reagerer veldig positivt på IMED Levante sin raske medisinske respons, og at de setter ekstra stor pris på at personalet på sykehuset håndterer alt papirarbeidet med hensyn til forsikring etc. for dem.

– Dette er noe de fleste bekymrer seg for, men det er det ingen grunn til, da vi tar oss av alt papirarbeidet. Pasientene setter også veldig stor pris på at de blir tatt vare på av en person som forstår språket og kulturen deres, måten de er vant å få ting gjort på. Det føles også spesielt trygt for dem at sykehuset er godkjent av Helfo, og at legene deres i Norge har tilgang til informasjonen online om prøver og behandlinger de tar hos oss.

**Hun understreker at hun er stolt av å jobbe ved et så stort og moderne sykehus som Levantesykehuset.**

– Det er en slik flott atmosfære her, spesielt på grunn av at det er så lyst og fint. Dekoren er koselig og moderne, og personalet er kjent for sitt gode humør og medmenneskelighet.

Hun legger til:

– Vi har blant andre spesialister i traumatologi og kardiologi, og jeg vil tro at hvis Fru Olsen med hus i Alfaz trenger et nytt kne, foretrekker hun å bli operert på dette sykehuset slik at hun kan tilbringe tiden etter



**CODE KOLLEGER:** Levantesykehuset har et språkmektig team. Alle disse snakker et skandinavisk språk. Brigitte Nielsen (t.v.), Maria Serrano og Carolina Delgado Jönsson.

operasjonen under Spanias sol.

Svenske Gunilla Löfroth ble operert på Levantesykehuset i vår for karpal-tunnelsyndrom. Hun bor i Sverige, hvor hun opprinnelig skulle bli operert, men måtte vente lenger enn forventet.

– Siden jeg hadde bestilt en tur til Spania for å besøke min sønn Niklas som jobber på Alfaz del Sol, sjekket han mulighetene for å bli operert på Levantesykehuset. Det var helt greit. Jeg ble veldig godt tatt imot og godt behandlet av sykehusets bemanning, som leger, sykepleiere og

ikke minst Carolina som gjorde en fantastisk jobb. Jeg følte meg trygg, og alt papirarbeidet ble tatt hånd om av personalet på sykehuset, og jeg fikk også god hjelp av sønnen min. Jeg er svært fornøyd med oppholdet, og kan trygt anbefale dette til andre.



**Carolina Delgado Jönsson**  
INTERNATIONAL PATIENT COORDINATOR  
SKANDINAVISK PASIENTKOORDINATOR  
T: +34 966 87 87 87 M: +34 620 179 649  
ecdeldgado@imedhospitales.com  
C/ Dr. Ramón y Cajal, 7 03503 Benidorm (Alicante)  
www.imedlevante.com



# Vi elsker Din Reportasje!



**Elin Olsen**

**Det er alltid** en glede å lese Din Reportasje! Mange fine, engasjerende og informative reportasjer om alt det man kan finne på her på Costa Blanca. Jeg har fulgt med Din Reportasje helt fra begynnelsen, og har fått mange nyttige opplysninger om hva som er relevant for oss nordmenn som oppholder oss på Costa Blanca.

**Ikke minst** om hva som finnes av bedrifter, spisesteder og steder man kan besøke. Jeg har også satt pris på at dere legger vekt på å presentere menneskene bak hver bedrift, slik at vi blir bedre kjent med dem. Din Reportasje viser også engasjement og hjertevarme, gjennom reportasjer om organisasjoner som hjelper både dyr og mennesker.

**Jeg og mannen** min synes det var topp å være med på festen Din Reportasje arrangerte til inntekt for de spanske fotballguttene som drømte om å bli med på Norway Cup. Det å nå få en papirutgave i form av magasinet Din Reportasje er helt supert. Jeg ser frem til å lese en papirutgave som jeg kan ta med meg ut i solen på terrassen, ved stranda eller hvor som helst. Tusen takk til Din Reportasje!



**Karin Vangstad**

**Jeg har** vel vært en av dem som mest har mast om å få Din Reportasje på papir. Jeg er mye på Costa Blanca, både i nord og sør, men bor for tiden i Norge. Jeg er fast leser av Din Reportasje, har vært det helt fra begynnelsen, og jeg setter stor pris på det profesjonelle materialet dere alltid leverer.

**Det jeg liker** best med reportasjene er følelsen av å være der hvor dere har vært, alt er så visuelt, og man får en følelse av at man kjenner dem det blir skrevet om. Jeg har fått mange flotte tips om forskjellige services som jeg har benyttet meg av.

**Noen ganger** trenger jeg ikke noe bestemt når dere publiserer om det, og det er derfor jeg har mast om å få reportasjene samlet i et magasin som jeg kan ta frem hver gang jeg trenger det, det er jo så mye enklere. Vi over 60 blir aldri lei av papir! Nå kan jeg også ta med meg bladet på stranden og nyte det i fulle drag. Sammen med Vikingposten, selvfølgelig. Den leser jeg alltid!



Vi legger stor vekt på at våre skandinaviske pasienter skal føle seg akkurat som hjemme.

Hospital  quirónsalud  
Torrevieja





**FIKK PRIS:** Francisco Fiestras (i midten) er Quirónsalud sin regionale direktør for sykehusene i Levante-området.

## Sykehuset Quirónsalud Torrevieja ble nylig utnevnt til et av Spanias beste sykehus. I tillegg mottok det sist juli prisen for Beste Internasjonale Sykehus av IMTJ Medisinsk Travel Awards.

Quirónsalud er den største sykehusgruppen i Spania og den tredje i Europa. Den kan skryte av til sammen 6200 senger i mer enn 100 sentre, tilgang på den mest avanserte teknologien og anerkjente spesialister med internasjonal prestisje.

Francisco Fiestras er gruppens regionale direktør for sykehusene i Levante-området. Din Reportasje møter ham i caféen på Quirónsalud

i Torrevieja. Han kan fortelle at han opprinnelig er fra Galicia nord i Spania, nærmere bestemt den vakre landsbyen Silleda i provinsen Pontevedra. I dag bor han i Finestrat, hvor han trives veldig godt.

– Jeg er mye på farten på grunn av jobben min, og hver uke er jeg på Quirónsalud sine hospitaler i Torrevieja, Murcia og Valencia, opplyser han. Jeg prøver imidlertid alltid å finne en balanse mellom mitt private og mitt profesjonelle liv. I fritiden min driver jeg med sport, og er sammen med venner, men det som fascinerer meg mest for tiden er å tilbringe tid med min fire år gamle datter, Vega, som er verdens nydeligste.

Fiestras har jobbet for sykehusgruppen Quirónsalud i snart to år, og

stortrives i jobben.

– Det jeg setter størst pris på ved å jobbe for dette konsernet, er at det legges så stor vekt på pleiekvalitet og pasientbehandling. Vi jobber mye for å være best på disse områdene, og med veldig gode resultater.

Det er nok grunnen til at Quirónsalud Torrevieja nylig ble premiert som det beste internasjonale sykehuset ved tildelingene av IMTJ Medisinsk Travel Awards 2017, en internasjonal pris for medisinsk turisme som anerkjenner innsatsen internasjonale sykehus gjør for å legge ting til rette for sine utenlandske pasienter.

– Denne prisen er veldig viktig for oss, og vi er veldig fornøyde, opplyser Fiestras. Det er viktig å



**TOLK:** Svenske Annicka Ingala Murdvee tar seg av all kommunikasjon med skandinaver ved sykehuset.



**FORNØYD PASIENT:** Pål Harr er full av lovord om oppholdet han hadde på hospital Quiron i Torrevieja for noen år siden.

motta anerkjennelse når man jobber så hardt som vi gjør for at våre internasjonale pasienter skal føle seg akkurat som hjemme. Quirónsalud Torrevieja anser denne prisen som et bevis på at vi jobber i riktig retning for å være det beste alternativet med det beste medisinske utstyret og den mest avanserte teknologien.

Vi kan for eksempel nevne kreftbehandling med intraoperativ strålebehandling (RIO), som representerer et stort gjennombrudd når det gjelder å angripe tumorer ved å bestråle dem direkte under operasjon, noe som i mange tilfeller gjør at pasienten slipper å måtte gjennomgå flere sesjoner med ekstern strålebehandling.

– Denne teknikken gir høy presisjon, siden man kan se tumoren under

operasjonen og hvilket område som skal bestråles, og på denne måten unngå unødvendig bestråling av nærliggende vev. Hos Quirónsalud har vi investert veldig mye i kreftforskning. Onkologiplattformen vår ble grunnlagt i 2000 med en radikal nyskapende måte å behandle kreftpasienter på. Dr. Antonio Brugarolas, plattformens direktør, utviklet en modell hvor hele strukturen dreier seg om pasienten og hvor man tilnærmer seg kreft på en tverrfaglig måte. En modell med en fleksibel, åpen og horisontal struktur, som åpner mulighetene for en mer effektiv behandling, som samtidig tar mindre tid.

Quirónsalud Torrevieja

har mange skandinaver blant sine pasienter. Noen bor på Costa Blanca, andre bruker sykehuset når de er på ferie.

– Vi legger alt til rette for at de skal være fornøyde. Vi har et internasjonalt mottak, og alle rommene er individuelle og romslige, slik at pasienten og personen som er med opplever oppholdet så behagelig som mulig. Vi har mange internasjonale TV-kanaler, blant dem fire norske, og vi deler ut internasjonale aviser hver dag. Vi har også et bibliotek med bøker på forskjellige språk. Måltidene som serveres er tilpasset norske matvaner og tidspunkt. Dessuten har vi medisinsk personell som snakker flere språk, og vi har selvfølgelig tolker -- inkludert skandinaviske -- som er tilgjengelige hele dagen. I tillegg samarbeider vi med alle de største forsikringsselskapene, og tar selvfølgelig oss av alt papirarbeidet slik at våre pasienter slipper å bekymre seg over det.

## Pål Harr ble innlagt på Quirónsalud i Torrevieja etter hjerteproblemer, og er veldig fornøyd med behandlingen han fikk.

– Jeg ble lagt inn på grunn av bryst smerter. Det viste seg å være en tett åre inn til hjertet, og det ble nødvendig med åpen kirurgi, såkalt bypass-operasjon. Operasjonen gikk greit, men det oppsto komplikasjoner i form av vann i lungene etterpå. Dette var så alvorlig at familien ble tilkalt fra Norge. Hele denne tiden på intensiv avdeling ble både jeg og familien tatt hånd om på beste måte. Takket være dyktige leger og øvrig personale, lever jeg nå i beste velgående og uten noen form for problemer.





Vi feirer at **Marfil Smiles** fyller **5 år** med  
å gi deg **50%** på tannbleking ut året.



**Tannlegen for nordmenn**  
**GODKJENT AV HELFO**

SPESIALIST I IMPLANTATER | GRATIS KONSULTASJON  
NORSK PERSONELL | OG ÅRLIG SJEKK



TEL. **96 587 08 68**

Av. Marina Baixa 19 – La Nucía [www.marfil-smiles.com](http://www.marfil-smiles.com) [info@marfil-smiles.com](mailto:info@marfil-smiles.com)

DR



” Vi har alt under  
ett og samme  
tak og tjener  
behovene til  
våre pasienter  
uten å måtte  
henvise dem til  
andre steder.





**HØY UTDANNELSE:** Marfil Smiles har spesialister i endodonti, kirurgi, implantater og kjeveortopedi, i tillegg til en allmennpraktis

## Marfil Smiles tilbyr alle tannhelsetjenester, inkludert kirurgi og avansert implantologi for barn og voksne. Norske Hilde Rolstad tar seg av all kommunikasjon med skandinaviske pasienter.

Det er vanskelig å ikke føle behag og ro når man stiger inn døren hos Marfil Smiles i La Nucia. Lokalene er lyse og moderne, og elegant dekorert med en touch av Zen. I venterommet sitter det tre nordmenn, en engelskmann og to spanjoler.

– Over halvparten av våre pasienter er nordmenn, sier Cuca Marfil, som eier klinikken. Det er vi stolte av. Nordmenn er greie å jobbe med, dessuten er de flinke til å passe på tennene sine. Det er sjelden det kommer inn en nordmann med dårlige tenner.

Hun smiler på nytt, spør oss om vi ønsker noe å drikke, og legger til: Jeg håper dere fant frem uten problemer?

Klinikken var lett å finne, og det var ikke noen problemer å parkere. Det er en av grunnene til at Cuca bestemte seg for å åpne sin nye klinikk nettopp i denne hovedgaten, som går gjennom den vakre landsbyen La Nucia, bare fem minutter fra Alfaz del Pi, og ti minutter fra Benidorm og fra Altea.

**Da hun var 18 år, dro Cuca til England for å perfektionere språket og studere International Business. Det som skulle bli ett års studie, strakk seg til å bli seks.**

– Jeg anser meg selv som en organisert og seriøs person. I England ble jeg enda mer disiplinert, jeg lærte å organisere tiden min godt og ble svært punktlig. Noe mine spanske venner anser som nesten plagsomt!

I England møtte hun en engelskmann, som studerte til å bli tannlege. Da de var ferdige med sine studier i 1998, bestemte de seg for å starte sitt eventyr i Spania, hvor de kjøpte en tannklinikk i Alfaz del Pi.

– Gjennom mine studier, visste jeg

hvordan man skulle sette opp og styre en god forretning. Men etter som tiden gikk, ble jeg mer og mer interessert i tannlegeyrket. I de kommende årene tok jeg utdanning som tannlege. Det føltes veldig riktig. Jeg er glad i å stille med mennesker, noe som kanskje ikke er så rart med tanke på at både min bestefar og min far var leger.

I 2011 bestemte hun seg for å starte opp en ny klinikk i La Nucia.

– I fjorten år hadde jeg ledet og administrert tannklinikken i Alfaz del Pi. Jeg behersker flere språk, som engelsk, tysk, og spansk, i tillegg til noe fransk. Jeg tenkte jeg hadde en god bakgrunn til å starte på nytt. Jeg snakket med min bror Oscar, som er en anerkjent tannlege, og som viste stor interesse for å være med på prosjektet.

Det tok ikke lang tid før de var i gang. Cuca visste akkurat hvordan hun ville ha det: en lys, romslig og sentral klinikk, med klare og avslappende farger. Hun tok seg av alt arbeidet selv, fra design og

erende tannlege.

innredning til innkjøp av materialer og apparater.

– Jeg betrakter meg selv som en veldig omgjengelig og jovial person. Jeg elsker å ha det gøy, reise og bli kjent med verden rundt meg. Jeg ønsket at dette skulle gjenspeiles i dekoren.

**Marfil Smiles tilbyr alle typer tannhelsetjenester, inkludert kirurgi og avansert implantologi for barn og voksne. Klinikken har spesialister i endodonti, kirurgi, implantater og kjeveortopedi, i tillegg til en allmennpraktiserende tannlege.**

– Da jeg kom fra England til Costa Blanca og Alfaz del Pi, så jeg fort at både utenlandske og spanske tannklinikker i området tilbød det samme: generell tannbehandling. Etter å ha bodd i en storby hvor man får det meste på ett og samme sted, var det utenkelig for meg å måtte la mine kunder reise til andre steder for å oppsøke spesialister.

Oscar tilbyr eksklusiv ortopedi, som inkluderer alle typer behandlinger fra usynlig tannregulering til

avansert kjeveortopedi. Olivia er spesialist i oral kirurgi og implantologi. Angeles utfører alle tjenester innen endodonti. Hilde Rolstad er tannlegeassistent, og den viktigste koblingen med skandinaviske pasienter. Marcos, som er klinikkens allmennpraktiserende tannlege, har lang erfaring i alle felt, spesielt i rehabilitering (fast og avtakbar protese) og dental estetikk.

– Marcos er spesielt flink med barn, smiler Cuca. Det samme gjelder vår vennlige assistent og tannpleier, Isabel Andreu. Barn er en viktig del av vår kundegruppe, og vi gjør alt for at de skal trives her. Alle vurderinger som gjelder behandling for barn er selvfølgelig helt gratis.

Norske Liv Rolfsen og hennes familie har gått hos Cuca i mange år. Alle er veldig fornøyde med behandlingen de får, men Liv er spesielt glad for det Marfil Smiles gjør for hennes barn.

– Min yngste datter var

livredd for tannleger inntil hun møtte Marcos hos Marfil Smiles. Vår sønn nummer to har hatt tannregulering under Oscar Marfil sitt profesjonelle oppsyn. Han har nå fantastiske, fine tenner. Men det aller beste er det klinikkens har gjort for min sønn med autisme. Han snakker ikke, og det å gå til tannlege kan være en traumatisk opplevelse for ham. Men hos Marcos på Marfil Smiles tar han det med ro, de har til og med greid å fylle et hull i munnen hans uten bedøvelse. Det er ikke til å tro!





### FASTTELEFON

Skandinavia  
&  
internasjonalt  
fra  
12,31€  
per måned

### DIN TOTALLEVERANDØR

Alt på samme sted  
Internett, fjernsyn  
IPTV, fasttelefon  
og mobiltelefon.

### TV

+87 Skandinaviske  
&  
Britiske kanaler fra  
15,68€  
per måned

### INTERNETT

Høyhastighets  
internett fra  
15,39€  
per måned

### MOBIL

300 min til hele  
Skandinavia  
19,95€  
per måned

Nettbutikk  
Smarttelefoner  
Router  
Minnepenn  
Og mer



Avda. Delfina Viudes 30 - 32  
03183 TORREVIEJA (Alicante)



(+34) 966 927 325



sales@scansat-network.net



Vi tilbyr  
en sikker,  
profesjonell og  
varm atmosfære  
som gjøre at  
kundene våre  
føler seg trygge  
og ønsker å  
komme tilbake.



I 2007 ble Smile dental clinic etablert i Torrevieja til glede for skandinaver som savnet en tannlege de kunne snakke med på sitt eget språk.

Det er nok ikke uten grunn at klinikken har fått navnet Smile dental clinic. Når vi kommer inn døren til de åpne, lyse lokalene blir vi møtt av et bredt smil fra den hyggelige resepsjonisten Pricilla. Et par minutter senere kommer tannlege Tor Oppedal ut av kontoret sitt. Han hilser blidt og byr på en kopp kaffe. Han kan fortelle at han driver klinikken med sin samboer Filippa Weichbrodt og Gry Nibe.

– Vi tre møttes på universitetet i Göteborg hvor vi studerte til å bli tannlege, forteller han.

Etter å ha jobbet på mindre klinikker i Torrevieja tidligere bestemte de tre seg for å satse stort, de ville bygge opp en helt ny klinikk fra bunnen av.

– Det ligger fryktelig mye arbeid bak etableringen og til tider var det veldig vanskelig med alt byråkrati, sier Tor.

De lyktes likevel å skape en 300 kvadratmeter stor moderne klinikk med hele seks behandlingsrom. Ikke så lenge etterpå fikk de gleden av å få tannlege Daniel Rojkovski i teamet deres. I dag har klinikken ti ansatte, blant dem kjeveortopeden Carlos M. Pic, tre tannhelsesekretærer og to resepsjonister.

– Vi har vært så heldige å ha funnet et fantastisk personal fra alle verdens hjørner og her snakkes det på ti forskjellige språk, sier Gry. Vi har et veldig positivt og hyggelig team, som gjør sitt beste for å ta hånd om våre kunder. Vi har hatt muligheten til å vokse sammen som et godt team, da de aller fleste har vært med oss fra første stund.

Smile dental clinic tar imot nye som gamle kunder, også de som har akutt behov for hjelp.



**PÅ ET BRETT:** Smile dental clinic har ti ansatte. Her ser vi fra venstre Carlos Marhuenda Da Cunha og Gry H. Nibe.

– Vi tilbyr generell tannbehandling, kjeveortopedi, implantatbehandling, proteser og kosmetiske behandlinger. Etter alle årene i Spania har vi klart å skape et kontaktnett med tannlege-

spesialister i området. Det er betryggende for både oss og våre pasienter å kunne henvise til meget dyktige spesialister når dette er nødvendig, forteller Filippa.



**GODT SAMARBEID:** Gry Nibe møtte Filippa Weichbrodt og Tor Oppedal under studietiden i Göteborg. Nå driver de tre tannlegene tannklinikken sammen.

Tannlegene legger stor vekt på å skape en avslappende atmosfære i klinikken sin.

– Det er viktig å lytte godt til pasientene for å kunne imøtekomme deres behov på best mulig måte, meddeler Tor. Det å jobbe i munnen til mennesker er et følsomt område, mange er redde. Det er viktig å være pedagogisk og å sette kunden i sentrum. Om

Pic, Filippa Weichbrodt, Tor H. Oppedal, Luminita Carp, Priscilla Driesens, Eva Ferrer, Daniel Rojkovski, Nadia Balero, Annick

man klarer å gjøre det slik at et besøk hos tannlegen ikke er så ille, ja da har man gjort noe bra for de som absolutt ikke vil hit. Da kommer de frivillig tilbake og det blir mye enklere å behandle kunden. Resultatet blir også så mye bedre. At de kan snakke til oss på deres språk er selvfølgelig også en stor fordel. Det er viktig å kunne forklare i detalj hva jobben vi skal gjøre går ut på.

**Dental Clinic er også opptatt av å tilby kundene den aller beste kvaliteten på behandlingene de får.**

– Det er kunder som kommer ned til Spania for å være her bare et par uker og som vil ha ett helt nytt sett med tenner mens de er her. Det er sjelden at vi gjør slikt, for det er verken vi eller kundene tjent med. Andre tror behandlingen vil være veldig billig uansett hva de skal gjøre, siden vi er i Spania. Det er ikke slik det fungerer, selv om det er billigere

her enn Norge. Alle tannlegene våre er selvfølgelig registrerte hos HELFO, noe som kan gjøre besøket hos oss mye billigere for visse kundegrupper.

Klinikkenes åpningstider er klokken 09-19. Tannlegene er også tilgjengelig på akutt telefon i helgene om ulykken skulle være ute.

– Det siste året har vi jobbet med å være mer tilgjengelig også på sosiale medier. Det har tatt tid da dette ikke er vår sterke side. Vi har heldigvis fått profesjonell hjelp, så sakte men sikkert håper vi å få en bedre tilstedeværelse på nett.

Alle tre tannlegene stortrives i sitt nye land, men det blir ikke mye tid til sol og strand.

– Ukedagene går for det meste med til jobbing og kjøring av barn til og fra

sine fritidsaktiviteter. Som klinikk prøver vi å være aktive i idrettsmiljøet og også sponse diverse aktiviteter når vi har muligheten, sier Gry.

Tor legger til:

– Mange sier de er misunnelige på oss som bor i Spania. Men til syvende og sist, bortsett fra klimaet, så er livet fra mandag til fredag ganske så likt som i Norge. I alle fall for de som jobber som vi gjør. Men det er alltid lettere å ha et smil på lur når man våkner til en blå himmel.





# Favorittutflukter COSTA BLANCA

TABARCA

Marit Haugseth



**Jeg hadde lenge hørt fra venner at jeg måtte besøke Tabarca-øya før jeg endelig kom meg dit.**

Jeg leste meg opp litt på forhånd og fikk vite blant annet at Tabarca er den minste av de permanent bebodde øyene i Spania, at den er kjent for et rikt og marint dyreliv og at den før i tiden var et skjulested for pirater.

Jeg tok båt fra Torrevieja, en tur som tok rundt en time. Da mannskapet begynte å dele ut spyposer til de som trengte det, kom skepsisen med én gang! Men båtturen gikk fint, og kapteinen beroliget meg med at hjemturen pleide å være mye roligere. Kvalmen ble helt glemt da det åpenbarte seg en fantastisk vakker og liten øy foran meg. Det var masse



fisker som svømte rundt i det krystallklare vannet ved den lille havna, hvor det var flere gamle fiskebåter på rekke og rad.

Øya er liten. Den er 400 meter bred og ca. 1800 meter lang, men den føles større for det er så mye å se og oppleve. Jeg tok inn inntrykk fra gammel historie, og så godt hvordan

øya var preget av den. Jeg likte spesielt godt at det fantes fine, oversiktlige tavler som fortalte om øyas historie.

Selv om det var en del turister på øya, var atmosfæren stille og rolig. Jeg likte veldig godt å gå rundt i de små, koselige og idylliske gatene med vakre blomster og flott arkitektur. Jeg satte også pris på at det var mange små kaféer og restauranter som man kunne sette seg ned på med en caffè mocca eller et glass vin og bare nyte fred og ro. Det var også flere små og koselige butikker som innbød til et besøk. Jeg oppdaget at det var et lite og fint hotell i en av de små gatene, og kunne tenkt meg å tilbringe en natt der og kjenne på stemningen når de tenner alle lyktene som henger omkring i gatene.

” Vårt hovedtilbud er behandling på de forskjellige hotellene vi samarbeider med. Det er et rehabiliteringsopplegg, hvor man faktisk får selve oppholdet på hotellet gratis.

Costa Blanca  
PHYSIO THERAPY



Costa Blanca  
PHYSIO THERAPY



**Nazanin Behnoud Heydar kom til Costa Blanca i 2010, hvor hun begynte å jobbe som fysioterapeut. To år etterpå startet hun egen bedrift, som i dag trekker et gjennomsnitt av tusen pasienter i året.**

Din Reportasje møter Nazanin i Albir i det moderne lokalet til Costa Blanca Fysioterapi, som er usedvanlig rent og ryddig. Den unge, høflige kvinnen tar imot oss med utstrakt hånd.

– Det er godt at dere er presise, sier hun med et beskjedent smil. Håper ikke dette vil ta noe mer enn en time, for det er alt jeg har. Jeg jobber veldig mye, derfor er det viktig å bruke fritiden på familien. I dag har jeg tatt meg fri nettopp for å være sammen med dem. Vi liker å utforske nye steder i nærområdet, og vi drar ofte til Alicante by. Men vi liker også veldig godt å gå tur i fjellet, og det er planen i dag.

**Nazanin kan fortelle at hun elsker yrket sitt, men at den opprinnelige planen var å bli tannlege etter at hun var ferdig på Lambertseter videregående.**

– Jeg ombestemte meg etter et års studie. Det var fysioterapi jeg ville satse på. Etter ferdig studie i Praha, jobbet jeg blant andre for Diakonhjemmet og Oslo Kommune, før jeg fant ut at jeg ville prøve lykken i Spania. Jeg likte meg med én gang i Alfaz del Pi og Albir. Jeg er født og oppvokst i storbyer, derfor setter jeg stor pris på livet utenfor storbystresset. Jeg kom egentlig bare for å være her ett år, men da den tiden var over, hadde jeg ikke noe lyst å reise tilbake til Norge.

Første mars 2012 åpnet hun Costa Blanca Fysioterapi sitt hovedlokale, som befinner seg ved golfbanen i Albir. Bare én måned etterpå ble det en ny avdeling på Hotel Albir Garden, og to måneder senere på Hotel Sun Palace. Sommeren 2013



**DEDIKERT:** Nazanin Behnoud Heydar kan fortelle at hun elsker yrket sitt, men at den

var bedriften også i gang på Hotel Cap Negret i Altea.

– Vi har individuelle behandlingsrom og gymsal med medisinsk treningsterapi i hver av klinikkene våre. Vi er mellom 6 til 13 fysioterapeuter avhengig av sesongen, alle er norske. Vi tilbyr fysioterapibehandling, gruppetrening, bassengtrening, akupunktur, Acunova, lymfeødem behandling, treningsterapi, elektrotterapi og massasje.

Hun tar frem en strøken brosjyre som hun gir oss mens hun forklarer.

– Vårt hovedtilbud er behandlingstilbudet som vi tilbyr på de forskjellige hotellene. Det er et rehabiliteringsopplegg hvor man faktisk får selve oppholdet på hotellet gratis. Det forutsetter at man er to personer i et

rom eller en leilighet. Om man ønsker å bo alene, påløper et tillegg for singelrom. Dette koster ikke så mye, men prisen er avhengig av hotell og sesong.

I fysioterapiprogrammet inngår daglig individuelle behandlinger, trening i gymsal med og uten fysioterapeut, bassengtrening og gruppetrening. Opplegget er individuelt, og er avhengig av pasientens diagnose, legens anbefaling og beskrivelse og fysioterapeutens bestemmelse. Om man har henvisning fra fastlegen, har Costa Blanca Fysioterapi refusjonsordning med Helfo, hvor pasientene får alle utlegg refundert.

– Rundt tusen pasienter besøker oss hvert år, mange av dem kommer fra forskjellige foreninger vi har avtale med. Vi har pasienter i alle aldre,



opprinnelige planen var å bli tannlege etter at hun var ferdig på Lambertseter videregående skole i Oslo.

både barn og voksne, og vi jobber med alle typer diagnoser. I tillegg til behandlingene tilbyr vi daglige sosiale aktiviteter som en del av ukeprogrammet. Vi har 24 timer vakttelefon, og personell som bor på hotellene og fungerer som reiseledere.

**Hun mener så mange pasienter velger Costa Blanca Fysioterapi fordi den tilbyr et helhetlig opplegg og tilrettelegger og tilpasser behandlingene til hver enkel pasient sine behov.**

– Vi er omsorgsfulle, fleksible og tar godt vare på pasientene våre. Vår reklame er vårt gode rykte. Pasienten kommer tilbake til oss to til tre ganger i året, slik at de kan forebygge og vedlikeholde sine sykdommer og smerter.

Det er for det meste nordmenn som benytter seg av Costa Blanca Fysioterapi. De kommer som regel på bestilling fra Norge, men noen av pasientene er bosatt på Costa Blanca deler av eller hele året. Når vi spør Nazanin om hun husker en spesielt fornøyd kunde, drar hun godt på smilebåndet.

– Jeg kommer aldri til å glemme en pasient som kom til oss i rullestol, hun var på den tiden min pasient. Hun var hos oss i fire uker og dro herfra på egne bein. Dette gjorde like stort inntrykk på oss som henne. Vi har egentlig mange som kommer med smerter og ubehag, og som reiser tilbake der de kom fra, smertefri.

Inger-Elise Brekke lider av leddgikt og er fast kunde hos Costa Blanca Fysioterapi. For henne er det viktig

med regelmessig fysioterapi, egen trening og opphold i varmere strøk.

– Jeg ble anbefalt Costa Blanca Fysioterapi av en bekjent som hadde vært på behandling hos dem. Jeg ble imponert over hvor dyktige fysioterapeutene er. Behandlingene og treningene de tilbød var midt i blinken for meg. Jeg møtte også mange hyggelige medpasienter under oppholdet, folk med mange forskjellige typer lidelser. Jeg har vært på behandling hos Costa Blanca Fysioterapi flere ganger etter det, og nå i høst kommer jeg tilbake. Jeg ser frem til et nytt møte med Nazanin og hennes dyktige team, som jeg anbefaler på det varmeste.

**Les om deres nye avdeling i Malaga**





” Vi har fått en utvidet avtale med Oslo Universitetssykehus og etablerer oss også på Marbella Grand Care



### » Suksessen til Costa Blanca Fysioterapi fortsetter. Selskapet har nå åpnet ny avdeling i Malaga.

Den nye avdelingen har blitt etablert på Marbella Grand Care, et medisinsk feriested som er ligger i usedvanlige vakre omgivelser i Estepona, Malaga.

– Jeg har alltid hatt lyst til å ha et senter sør i Spania, sier Nazanin Behnoud Heydar, som eier og driver Costa Blanca Fysioterapi.

– Etter at Balcova-senteret i Tyrkia ble lagt ned, mistet mange pasienter plassene sine. I den forbindelse ble det lagt ut et nytt anbud hvor Costa Blanca Fysioterapi var så heldige og vinne i mai i år, og vi fikk de største gruppene. I første omgang har vi fått to grupper på 70 personer, som vi

allerede er i gang med. Vi har jobbet døgnet rundt for å få alt på plass i tide. Det hele har vært utfordrende, men også veldig spennende.

Oslo Universitetssykehus sender grupper til Marbella Grand Care fra april til november hvert år. Antall pasienter i gruppene varierer fra 30 til 140. I denne perioden gjelder tilbudet til Costa Blanca Fysioterapi på Marbella Grand Care kun for Oslo Universitetssykehus sine pasienter. Resten av året vil Nazanin og hennes team tilby behandling til alle typer pasienter, slik som praktiseres nord på Costa Blanca.

– Konseptet blir nesten det samme som vi har i Albir. I denne nye avdelingen er det ti fysioterapeuter, noen er norske og andre er spanske. I tillegg har vi en revmatolog og to sykepleiere.

**Marbella Grand Care tilbyr også et usedvanlig flott spa med mange forskjellige tilbud.**

– I tillegg til fysisk behandling og fysioterapi, har senteret blant annet whirepool, jacuzzi, sauna, og tyrkisk bad som pasientene har tilgang til. Her får man også alle slags skjønnhetstilbud, som frisør og manikyr. Det har altså alt man kan ønske seg for å slappe ordentlig av, avslutter den unge forretningskvinnen.



SYDEN +  
APOTEKET

” Vi leverer norske legemidler rett på døra til nordmenn i Spania, og håndterer egenandeler og frikort på samme måte som apotekene i Norge.





**Sydenapoteket ble lansert på Gran Canaria for et år siden. Suksessen var umiddelbar, og nå etablerer selskapet seg også på Costa Blanca.**

Bak Sydenapoteket står Fredrikstadmannen Ole-Jørgen Pettersen og Verdalingen Håvard Røkke. Begge er apotekere med lang erfaring.

– Grunnen til at jeg ble apoteker er en lang historie, sier en spøkefull Håvard, som har en mastergrad i farmasi fra Universitetet i Oslo.

– Men for å gjøre en lang historie kort er dette noe som har interessert meg helt siden jeg var ung. Jeg har bodd i Bergen i 18 år og har blant annet jobbet på Universitetet og Sykehusapoteket i Bergen, før jeg etablerte mitt nåværende arbeidssted Apovest AS i 2009. På denne tiden var det relativt få apotek i Bergen, og jeg så en attraktiv mulighet i dette. Apovest driver i dag seks apotek i Bergensregionen, blant annet Ditt Apotek Amfi Os, som leverer til Sydenapoteket.

At Ole-Jørgen ble apoteker var bare en tilfeldighet. Han skulle egentlig bli ingeniør, men han hadde en kamerat som reiste til København for å studere. Siden det hørtes mye mer interessant ut enn å studere i Sarpsborg, ble Ole-Jørgen med til Danmark, hvor han begynte å fatte interesse for farmasi. Han har nå jobbet 30 år i denne bransjen. Han har blant annet vært salgssjef og markedssjef i Norsk Medisinaldepot, som er grossist og eier av kjedene Vitusapotek og Ditt Apotek.

– Noen måneder etter liberaliseringen av apotekbransjen i Norge, ble jeg eier av mitt første Vitusapotek i 2001, sier den hyggelige mannen. Siden har det blitt fire apotek til.

Sydenapoteket ble til for et år siden. Håvard var klar over det store antallet langtidsboende nordmenn på Gran Canaria, og hadde lekt med tanken om å sette opp apotekkje-



**SPANIA-VENNER:** Ole-Jørgen Pettersen har hatt feriebolig i Quesada i flere år og

nester her. På en ferietur for et par år tilbake, bestemte han seg for å undersøke om hvordan dette lot seg gjøre lovmessig, og høsten 2016 var han i gang med de første leveransene. Ole Jørgen, som har en fritidseidendom i Alicante, hadde de samme tankene som Håvard når det gjaldt leveranser av medisiner på Costa Blanca. Derfor slo de to mennene seg sammen for å tilby leveranser også på det spanske fastlandet, basert på de erfaringene som var gjort på Gran Canaria.

– Konseptet til Sydenapoteket har blitt meget godt mottatt, opplyser Ole-Jørgen. De fleste av kundene har allerede bestilt flere ganger gjennom oss. Vi har også fått en fantastisk omtale på vår Facebookside og på andre sider for nordmenn på Gran Canaria. Dessuten har Sydenapoteket

et nært samarbeid med norske leger der, som anbefaler våre tjenester til sine pasienter som har behov for å få legemidler fra Norge.

**Den enkleste måten å bestille legemidler er via Sydenapotekets nettside [www.sydenapoteket.no](http://www.sydenapoteket.no) eller via en egen app, men man kan også bestille på telefon. Man må ha gyldig elektronisk resept på det man ønsker å bestille.**

– Vi leverer i utgangspunktet alle legemidler som er tilgjengelige i Norge. Dette gjelder for eksempel også kjølevarer og legemidler på registreringsfritak. Den eneste gruppen legemidler vi ikke kan levere er de som klassifiseres som narkotika. Dette gjelder blant annet sterke smertestillende medisiner og legemidler brukt i behandling av ADHD.

kjenner godt til Costa Blanca. Håvard Røkke (t.h.) startet opp Sydenapoteket.no i 2016. Nå er de i gang også her i regionen.



Detaljer om dette ligger på nettsiden vår. Vi leverer dessuten alle andre typer apotekvarer slik som ernæring, kateter, stomiutstyr og inkontinensmaterieill.

Leveringstid i vintersesongen er vanligvis fire til fem dager for vanlige legemidler og apotekvarer, og litt lengre tid for mer spesielle produkter. Før avsendelse blir varene merket med etiketter og pakket for transport under beskyttet temperatur. Pakkene blir deretter sendt med flyfrakt til Sydenapoteket sine medarbeidere i Spania, som tar seg av toll og importbehandling. Varene blir så transportert rett på døra til kunden. Man betaler egenandel på blå resept. Har kunden frikort eller uføretrygd, betales bare leveringshonoraret på 300 kroner.

May-Britt Stensrud Klausen var en av de første kundene som begynte å bruke Sydenapoteket, og kan ikke få rost bedriften nok.

– Jeg overdriver ikke når jeg sier at de gjør en fantastisk jobb. Det er veldig lett å bestille fra dem, de gjør alt veldig enkelt, det er nesten ikke til å tro. De har jo også en representant på Gran Canaria som hjelper deg med å svare på alle slags spørsmål. Jeg gikk tom for medisin en gang og måtte dra til det lokale apoteket for å få tak i noe lignende medisin. Det viste seg at jeg fikk feil produkt, det oppdaget jeg takket være denne representanten, som ordnet opp slik at jeg fikk det jeg trengte. Maken til flotte folk!

**Hun legger til:**

– Snart drar jeg ned til Spania igjen og skal være der i seks måneder. Jeg tar med meg medisiner for tre måneder, men måtte jeg lagre opp for tre måneder til, hadde det betydd en ekstra koffert og det koster 400 kroner! Jeg anbefaler andre å prøve Sydenapoteket, for de vil raskt oppdage at det er veldig mange fordeler med denne ordningen.

- Norske legemidler og apotekvarer
- Blåresept, frikort, minstepensjon
- Levert hjem på døren

Kontakt oss:  
tlf: +47 56300700  
e-post: [info@sydenapoteket.no](mailto:info@sydenapoteket.no)



# Favorittutflukter

COSTA BLANCA

ALTEA

Bjørn Væthe



**Altea – dronningen av Costa Blanca er en by jeg aldri blir lei av å besøke.**

Å spasere på den lange strandpromenaden som på én side har utsikt utover Middelhavet og Calpe, og på den andre siden en mengde restauranter, kaféer og barer er en attraksjon i seg selv. Høydepunktet er selvsagt Alteas utrolig vakre gamleby. Trange gater, smug og trapper snor seg mellom, rundt og over Alteas varemerke; vakre, hvite murhus og brosteinsbelagte gater. Dette har heldigvis blitt tatt vare på av lokale beboere og innflyttere fra hele Europa som vet å sette pris på den unike stemningen man får av å bo i et ekte, gammeldags, trangt, trekkfullt og kaldt (som oftest) og supersjarmen-

rende byhus i Alteas gamleby. Smugene og trappene fører oppover i byen til Alteas vidunderlige kirkeplass, med utsiktspunkter mot hav og fjell, fra Calpe og Sierra Bernia i nord til Sierra Helada og Benidorm i syd, fjellene ved Guadalest i vest og det uendelige Middelhavet i øst.

Hele kirkeplassen er full av koselige restauranter og barer for den tørste turist, som har slitt seg oppover i sommerheten og som absolutt fortjener en kald øl på El Racó bar som er verdt et besøk. Skal jeg nevne et par steder som er blitt favoritter, kommer jeg ikke unna La Mascarada Bar. Bare det å gå på toalettet der er verdt hele turen til Altea! Under påskeprosjeksjonen langfredag for et par år siden endte fire av oss opp i andre etasje der, og vi greide så vidt å ben-

ke oss ute på den bittelille altanen, og fikk servert så god gin & tonic at vi ble nødt til å bestille én til! Vi hadde også perfekt utsikt til den høytidelige påskeprosjeksjonen, der alle de fem store, flotte Jesus og Maria-figurene ble båret ut av kirken og rundt i Altea av stolte unge og voksne menn, fulgt av en stor folkemengde.

En annen restaurant jeg har lyst til å nevne er El Castell, som ligger rett innenfor den gamle nordlige byporten. På veggen utenfor denne porten er det et fantastisk dikt skrevet på valensiansk, som beskriver kirkeplassen i Altea som «diademmet i Altea». Ta deg tid til å lese det, og forsøk å oversette! På El Castell får vi de beste pizzaene på hele Costa Blanca. Gå opp i andre etasje og opplev stemningen på dette unike stedet!



**Spansk-Norske-Dager fyller 15 år:**

” Nå er det like før det smeller.



**Både Erland Dalen og Siegmund Watty lever og ånder for musikken. Det er grunnen til at de begynte å arrangere Spansk-Norske Dager, som i år frister med et stjernespekket program.**

Erland Dalen har elsket musikken så lenge han kan huske. Allerede som barn begynte han å synge, og som voksen utdannet han seg innen musikk. Opp gjennom årene har han dirigert mange forskjellige kor, som er hans store lidenskap.

– Jeg har alltid elsket kor og var bare tretten år og da jeg startet i blandakoret i hjembygden, forteller musikeren. Dette var nok kimen til at jeg driver med kor i dag. Jobben innebærer mye øving, mange kvelder og helger. Men musikk gir øyeblikk og opplevelser jeg ikke ville vært foruten.

Siegmund Watty ble født i Tyskland, hvor han i femårsalderen fikk sitt første møte med et piano.

– Det var egentlig helt tilfeldig at jeg ble pianist, smiler han. Bestefar ga bort et piano i gave til min far, og slik begynte jeg å spille. På skolen fikk jeg anledning til å spille piano for andre, og da jeg var atten begynte jeg å utdanne meg til pianist. Litt etter litt begynte jeg å gi konserter. I 1991 flyttet jeg til Norge, hvor jeg fikk jobb på kulturskolen i Hamar.

Der møtte han Dalen. De to fant tonen med én gang. Men det var først da de møttes i Spania i 2001 at de bestemte seg for å arrangere Spansk-Norske Dager, som ble tatt godt imot.

– På den tiden var det knapt noe kulturtilbud for nordmenn i Alfaz, sier Dalen. Vi så også behovet for arenaer hvor representanter for spansk, norsk og andre kulturer kunne møtes. Det er hyggelig at vi har greid å holde dette arrangementet i gang så lenge, og at vi nå ferier 15-års jubileum. Det er ingen enkel jobb og ingenting



**GLEDER SEG:** Arve Tellefsen ser frem til gjensyn med Costa Blanca, hvor han har gode venner.

Foto: Per Heimly

vi tjener penger på. Motivasjonen er å skape noe som betyr noe for andre.

Begge har mange gøyale minner fra tidligere år. Erland husker én spesiell hendelse da han skulle dra på flyplassen og hente noen deltagere.

– Jeg fylte diesel på en gammel Volvo, som egentlig gikk på bensin. Jeg endte opp med å kjøre i 30 km på motorveien fra Villajoyosa, røykla hele området og turte ikke å stoppe. Billettøren på bomstasjonen utenfor El Campello er sykmeldt den dag i dag, tror jeg!

**Nå ser supertandemet frem til høstens Spansk-Norske Dager. De regner med rekordbesøk i år.**

– Ja, nå er det like før det smeller, smiler Watty. Jeg anbefaler alle å kjøpe billetter på forhånd, for med så mange kjente artister kan det fort bli fullt. Arve Tellefsen og Alexander Rybak vil utvilsomt trekke et stort

publikum, sistnevnte har jo også mange spanske fans. Det er også store forventninger til Vigdis Hjorth, som måtte avlyse i fjor.

**Alexander Rybak gleder seg til å komme tilbake til Costa Blanca og Spansk-Norske Dager. Det er andre gang han er med, sist gang var i 2013.**

– Jeg ble veldig rørt og imponert av arrangørene forrige gang jeg var der, og sa ja med én gang da jeg ble spurt om å delta i år. Jeg ser frem til et nytt møte med Costa Blanca, for dette området vekker flotte minner hos meg. Min aller første utenlandsturné var nettopp ved Benidorm og Alicante. Da var jeg ti år. I år planlegger jeg å reise med venner og kjæreste, så jeg gleder meg til å dele noen fritimer med dem.

Artisten har allerede planlagt konserten i detalj, og lover publikum at Fairytale står på repertoaret.

– Det blir også en rekke andre popsanger, i tillegg til noen veldig virtuose saker med pianist Stefan Zlatanos. Og jeg har noen overraskelser i vente, da vi ble enige med arrangør at vi i løpet av høsten skal finne noen lokale talenter å invitere. Jeg elsker å stå på scenen med andre!

**Arve Tellefsen deltar også for andre gang, og ser frem til gjensyn med Spania og Costa Blanca.**

– Jeg husker det var veldig hyggelig og inspirerende sist jeg var med. Flott publikum, og pianisten Siegmund Watty var i storform. Det er ekstra stas å være med i år siden det er 15-års jubileum. Jeg tenker å spille noe norsk, så Edvard Grieg og Ole Bull blir med. Ole Bull hadde jo et nesten-eventyr med datidens spanske dronning, så han er selvskreven. Noe spansk blir det også.

Han kan fortelle at han ikke er særlig kjent i Alfaz del Pi, da han har vært



**POPULÆR:** For Alexander Rybak betyr Costa Blanca noe helt spesielt, derfor gleder han seg stort til å opptre på Spansk-Norske Dager for andre gang. Foto: Jarle Nytingnes



**Ny bok:** Vigdis Hjorth kommer for å snakke om sin siste bok, Arv og miljø. Foto: Agnete Brun



**SKÅLER:** Erland Dalen og Siegmund Watty ser frem til 15-års jubiléet til Spansk-Norske Dager.

forholdsvis lite på Costa Blanca.

– Men jeg har noen venner der, så det blir hyggelig å møte dem igjen. Jeg håper det blir tid til å se meg litt rundt. Jeg syns det er hyggelig å sitte ute på kafé, og dem er det vel nok av der? Ellers bruker jeg mye tid på å øve på fiolin. Jeg prøver hele tiden å bli bedre.

**Vigdis Hjorth gleder seg til å møte publikum som hun i fjor gikk glipp av fordi hun vant Bokhandelpriisen og måtte være i Norge for å ta imot prisen.**

– Grunnen til at jeg avlyste var jo fin for meg. Men jeg hadde gledet meg til å reise til Spania! Jeg ser frem til å komme å møte alle sammen nå

i høst! Jeg tenkte jeg skulle snakke om den siste boka mi, Arv og miljø. Den har jo ført til så mye debatt at det ikke er særlig vanskelig. Så leser jeg litt opp også. Jeg gleder meg til å tilbringe noen dager i Spania. Jeg har jo vært der en del og har et særs godt inntrykk av landet. Jeg kommer nok til å arbeide en del under oppholdet, men vil også benytte sjansen til å slappe av under Spanias sol.

Spanske-Norske Dager finner sted i Villajoyosa og Alfaz del Pi 22-28 oktober. Billetter til de forskjellige begivenhetene kan kjøpes hos Casa de Cultura Alfaz del Pi, Café Pavarotti, Den Norske Bokhandelen og Den Norske Klubben Costa Blanca.

ANN-LOUISE GULSTAD



# Favorittutflukter

COSTA BLANCA

PEGO OLIVA

Jenny Höglund



**Ofte reiser jeg til naturparken Pego Oliva som ligger litt nord for Denia. Det er en herlig oase for oss som liker å se på fugler.**

Området var opprinnelig et elvedelta - hvor elvene Bullent og Racons har dratt med seg mengder av grus, sand og leire som over tid har skapt en sump. Araberne diket området og begynte å så ris på den fruktbare jorden, og den tradisjonen er bevart. I dag dyrkes flere forskjellige varianter av ris i naturparken.

Når du kjører inn i parken på en av de små adkomstveiene, er det som å komme inn på en labyrint av sandveier, høye siv og grøfter med vann. Så lenge du kjører sakte, kan du kjøre bil på de smale sandveiene. Du vil se bronseibis, stylte, sort stork, purpurhegre og hærfulg. Det er litt som om man var i himmelrike. Jeg pleier å stoppe bilen for å nyte øyeblikket. Jeg setter opp teleskopet, tar opp stol og termos



med kaffe, og sitter i absolutt stillhet. Jeg lytter til alle de eksotiske lydene og synker sakte inn i fugleriket. Det er fint å kunne dele slike øyeblikk med noen man er glad i, så hvis man har selskap, er det bare enda bedre.

Litt utenfor parken er en naturlig kilde som heter Font Salada. Etter et par timer med fugletitting er det godt å kjøle seg ned, så jeg pleier å gå

dit. Vann strømmer fra kilden hele året, og temperaturen holdes ved 24 grader. Vannet har helbredende og fuktighetsgivende egenskaper, og er litt salt. Det er deilig å bade der, huden blir veldig glatt og myk. Det er en kafeteria på stedet som tilbyr tradisjonell spansk mat, og hvor man kan få litt mat i maven før man retter nesen hjemover.



” Lang erfaring er vår sterke side. Vi tilbyr raske og effektive løsninger på våre kunders daglige problemer.

**master**  
FISCAL - LABORAL - JURIDICA



**Skal du kjøpe eiendom, starte en bedrift eller bosette deg i Spania, er det mange dokumenter som skal på plass. Master Gestion hjelper deg gjennom den spanske papirjungelen.**

Advokat og skatteekspert Jaime Soriano Gregori er medeier i Master Gestion, som tilbyr hjelp med alle papirer og dokumenter som trengs for å jobbe eller bo i Spania. Han bor i La Nucia, men er født og oppvokst i nabolandsbyen Callosa D'En Sarrià. Han beskriver seg selv som en enkel mann som er flink til å lytte til andre.

– Det er en viktig del av jobben min, smiler han. Men jeg vil også si at jeg er generøs med menneskene jeg har rundt meg. Jeg jobber altfor mye, men når jeg har tid, liker jeg å lage god mat for venner og familie. Jeg liker også å reise sammen med dem. Jeg planlegger en tur til Skandinavia. Jeg gleder meg til å se den vakre naturen som kundene mine har fortalt meg om.

**Erfarings er en av selskapets sterke sider. Det har vært i drift i mer enn 20 år.**

– Kundene opplever at vi tilbyr raske og effektive løsninger på deres daglige problemer. Det kan blant annet være tjenester tilknyttet NIE-nummer, skatt, selvangivelse, testamentar, donasjoner, kjøp og salg av eiendom, skriving av kontrakter, forsikring, juridisk rådgivning og regnskap, opplyser advokaten.

Opprinnelig etablerte selskapet seg i Benidorm, men i 2007 flyttet det til La Nucia.

– Vi ønsket et sentralt sted hvor vi kunne ha litt mer romslige kontorer og tilgang til en stor parkeringsplass for å gjøre det så enkelt som mulig for våre kunder. Dessuten ligger La Nucia veldig sentralt til og er i stadig vekst og utvikling. På tross av at det er en liten landsby, har den en imponerende infrastruktur og et stort



**OPPMERKSOM:** Advokaten Jaime Soriano Gregori bor i La Nucia, men er født og oppvokst i nabolandsbyen Callosa D'En Sarrià. Han beskriver seg selv som en enkel mann som er flink til å lytte til andre.

antall tjenester.

Jaime forteller videre at han og teamet legger stor vekt på en personlig og direkte service.

–For eksempel, alle mine kunder har mitt og mine arbeideres private telefonnummer så vi kan hjelpe dem om det oppstår problemer utenfor arbeidstid. Dessuten er kontordøra mi alltid åpen for de som trenger rådgivning.

Selskapet kan skryte av å ha mange skandinaviske kunder. Jaime setter stor pris på å jobbe med disse, som han beskriver som formelle og ryddige når det gjelder å følge lover og regler.

– Til å begynne med kan de fremstå som mye mer seriøse enn oss span-

joler, men det er bare til man blir godt kjent med dem. Skandinaver er faktisk ganske morsomme og har en helt spesiell humor, som jeg liker godt. Og de er veldig opptatte av at alt skal være riktig, og ser på det å betale det de skal i skatt som en selvfølge, noe som ikke alltid er tilfelle når det gjelder spanjoler. De er også veldig ryddige og liker å få alt gjort med én gang. Derfor tilbyr vi våre skandinaviske kunder det vi kaller «Master Pack», som inkluderer alt de trenger med hensyn til sine administrative, legale og skattemessige forpliktelser i Spania.

Språkmektige og verdensvante Susanne Vendsalu, hjelper til med det skandinaviske publikummet. Hun ble født i Stockholm, men vokste opp hovedsakelig i Spania. I de siste 18 årene har hun bodd i Altea.



**FLERSPRÅKLIG:** Språkmektige og verdensvante Susanne Vendsalu, hjelper til med det skandinaviske publikummet. Hun ble født i Stockholm, men vokste opp hovedsakelig i Spania. I de siste 18 årene har hun bodd i Altea.

–Familien min kom til Spania i 1972, så jeg er godt kjent med hvordan ting fungerer i dette landet. Jeg startet hos Master Gestion i 2015. Jeg var ute og reiste alene i Sørøst-Asia i fire måneder, tapt i tid og rom, da telefonen plutselig ringte og jeg ble tilbudt jobben. Jeg visste med én gang hvilket selskap det gjaldt, da Master Gestion er et kjent navn her i området. Etter å ha jobbet for bedriften i snart tre år, kan jeg si at jeg stortrives. Jobben er utfordrende og variert, og jeg har gode kolleger.

**Hun tror at grunnen til at så mange skandinaver finner veien til kontoret hennes, er at de har blitt anbefalt selskapet av andre skandinaver, og fordi de kan snakke på sitt morsmål.**

– Vårt forhold med kundene kan beskrives som langvarig, smiler hun. Vi blir som regel godt kjent med

kundene, og det er positivt. For da er det også mye enklere å vite akkurat hva de trenger og hvordan de liker å få ting gjort.

Anna Westberg er kunde av Master Gestion, og anbefaler selskapet på det varmeste.

– Vi er en franchise av en av de største meglerfirmaene i Sverige og har to kontorer i Valencia-regionen. Vi kontaktet flere spanske advokatfirmaer med skandinavisk personale før vi bestemte oss for å bruke Master Gestion. Deres varme og profesjonelle holdning gjorde at vi valgte dem. De hjelper våre kunder gjennom hele huskjøpet, og de hjelper oss med den juridiske siden av jobben vår. Vi er imponert over

deres kunnskap om alle ting relatert til huskjøp, skatt og ikke minst lokalkunnskap. Vi har 100% fornøyde kunder, og det gjør at vi trygt kan anbefale Master Gestion.

Under samme tak som Master Gestion, finner du MASTER HOME. Les hva de kan gjøre for deg på neste side.





««« Etter at mange av kundene til Master Gestion spurte om de kunne anbefale en god arkitekt til forskjellige gjøremål, fikk Jaime Soriano Gregori idéen om å utvide selskapet. Dermed ble Master Home en realitet.

Idéen var å samle alle tilbud under ett og samme tak, slik at kundene slapp å bruke tid på å oppsøke ulike fagfolk fra en rekke andre firmaer. Det mest naturlige for Jaime var å spørre sin gode venn og arkitekt Domingo Mayor om han var interessert i å være med på prosjektet.

– Jeg synes forslaget var flott og slo til med én gang. All servicen som Master Gestion tilbyr går jo hånd i hånd med det jeg gjør, opplyser Domingo, som på tross av at han har spanske foreldre ble født i Argentina.

Han kan fortelle at han bruker mesteparten av fritiden sin med familien, men at han også elsker å bruke tid på hester og gamle biler. For tiden bor han i Benidorm, hvor han trives godt og hvorfra han har kort vei til kontoret.

– Jeg bruker mye tid her, jobben er jo en av mine lidenskaper, smiler han og ser på alle papirene som ligger strødd utover kontorpulten.

– På slutten av måneden har vi en messe i Stockholm for å tilby vår service som prosjekt-manager der. Det vil si at vi tilbyr kundene en full pakke som går ut på alt fra kjøp av eiendom til utarbeidelse av prosjekter og konstruksjon. Siden vi har skandinaviske medarbeidere, kan vi tilby kundene som ikke snakker spansk ekstra støtte. Dette er veldig viktig. Kundebehandling er en av våre prioriteringer, det er et stort ansvar å hjelpe folk med å oppfylle drømmen om å bygge bolig i Spania.

Han legger til: -Jeg gleder meg veldig til å reise til Sverige. Dette blir min



**TRIVES BLANT SKANDINAVER:** Arkitekt Domingo Mayor beskriver sine skandinaviske kunder som veldig nøye, pliktoppfyllende og ansvarlige.

første reise til Skandinavia, som jeg har hørt så mye godt om. Jeg håper å få tid til å se meg litt omkring, i tillegg til å jobbe.

Men han har også mange andre prosjekter på gang nord på Costa Blanca.

– Akkurat nå holder vi på å bygge et stort lager på hele 11 000 m<sup>2</sup> i Finestrat for det multinasjonale selskapet Conforama. Vi er også i gang med å bygge leiligheter for turister i hjertet av Benidorm, i tillegg til renovering på en rekke hoteller her i området.

Blant papirene på bordet hans, ligger det også noen potensielle oppdrag for bygging av boliger for svensker og nordmenn.



– Skandinaver er veldig nøye og vil ha alt helt tydelig på papir først. Men det er en fornøyelse å jobbe sammen med dem, for de er veldig pliktoppfyllende og ansvarlige, i tillegg til at de som regel er i godt humør og veldig samarbeidsvillige. Våre skandinaviske medarbeidere tar seg av en stor del av jobben, men når det gjelder det tekniske så er jo det mitt ansvar, avslutter den godlynte arkitekten.



” Det er fantastisk å få være med og oppfylle drømmen våre kunder har om å kjøpe bolig i Spania.



**Sydenhus har nesten 25-års erfaring med salg og formidling av boliger i Spania, hovedsakelig sør på Costa Blanca.**

Vi føler oss raskt velkommen når vi stiger inn i de lyse og åpne lokalene hos Sydenhus. Her blir vi møtt av en smilende Charlotte Lange og Pål Eugen Harr.

– Hei! Der er dere, ja, smiler paret. La oss sette oss ned på kaféen ved siden av.

Charlotte vokste opp på Kjelsås i Oslo. Interessen for eiendom startet tidlig hos henne siden faren var eiendomsmegler. Spania ble hun bedre kjent med etter at familien i 1986 kjøpte leilighet i Roda de Barà syd for Barcelona. Hun likte seg så godt i Spania at hun i 1999 dro til Malaga for å lære seg spansk. Like etterpå flyttet hun til Torrevieja, hvor hun fikk seg jobb i et av de store meglerfirmaene.

Pål fikk også tidlig sansen for Spanialivet, da han jobbet på et hotell på Gran Canaria på 90-tallet. Han dro etter hvert tilbake til Norge, hvor han jobbet med eiendom, men lengselen til Spania ble for stor. Etter hvert søkte han på en jobb i Torrevieja innen salg av eiendom. Jobben fikk han, og det gikk ikke lang tid før han møtte Charlotte. Ikke lenge etterpå startet de eiendomsselskap sammen og som de drev frem til finanskrisen. Høsten 2008 valgte de å reise tilbake til Norge, både på grunn av krisen og fordi de ønsket nye utfordringer. Charlotte jobbet med headhunting, og Pål jobbet som kursholder.

– Vi trivdes i Norge, men savnet etter Spania og det gode liv kom raskt, smiler Charlotte. Vi var her fire til fem ganger i året og til slutt fant vi ut at vi ville flytte tilbake. Da kom vi i kontakt med Knut Andresen, som hadde drevet Sydenhus siden 1995. Vi inngikk en avtale med ham, og her er vi fortsatt i dag.



**STORTRIVES:** Charlotte Lange og Pål Harr har lang erfaring innen bransjen, og vet hva som skal til for at kundene skal bli fornøyde.

Det er fantastisk å få være med og oppfylle drømmen våre kunder har om å kjøpe bolig i Spania.

**Sydenhus har også et søsterselskap: Servicesenteret. Der jobber det en jurist og to flinke jenter som hjelper kundene med alt det praktiske, både før og etter at salget er gjennomført.**

– Vi har lært masse i løpet av årene, og noe av det viktigste er at vi ikke kan være best på alt, understreker Pål. Det beste med samarbeidet med Servicesenteret er at vi kan fokusere på jobben vår, mens de tar seg av det praktiske og juridiske.

Pål og Charlotte tror at kundene velger Sydenhus på grunn av tillit og erfaring. I tillegg setter de alltid kundens ønsker i fokus og presser aldri noen til å ta et valg.

– Vi oppfatter oss selv mer som rådgivere enn noe annet, for er det

virkelig noe du trenger når du er i prosessen med å kjøpe bolig i utlandet, så er det gode råd og faktaopplysninger. Det er minst like viktig å råde mennesker til hva de ikke bør gjøre, som hva de kan gjøre.

Sydenhus tilbyr også visningsturer som appellerer til mange, og som er kjent for å være avslappende og rolige, uten noe press av noe slag.

– Vi hadde tidlig på 2000-tallet et hyggelig par på visningstur, men det viste seg at de overhodet ikke var enige seg imellom at de skulle kjøpe bolig da, og da var det ikke så lett å komme med gode råd, sier Pål. Mannen fant en bolig han ville kjøpe, men kona var helt uenig. Her kunne vi selvsagt lagt litt press på og solgt dem den boligen, men det ville neppe endt bra for dem eller for oss. Enden på visa var at vi anbefalte dem å reise hjem og tenke litt mer på saken.

Pål trodde at det var det siste de så av paret, og glemte etter hvert hele greia. Men så meldte de seg på en ny visningstur litt over et år etterpå, med helt annen holdning.

– Etter noen runder med visninger kjøpte de bolig, og i tillegg er de nå blant våre beste venner. Moralene er at vi skal ikke selge for enhver pris, men lytte til de signalene vi får fra kundene. Det lønner seg alltid i det lange løp.

**Med en slik holdning er det ikke så rart at Sydenhus har mange fornøyde kunder, blant andre Arne og Inger Dalen. De reiste nedover til Torrevieja for et par år siden for å vurdere feriebolig. Her kom de i kontakt med Sydenhus.**

– Vi er veldig fornøyde. Pål og Charlotte er helt fantastiske, og så må vi skryte av Servicesenteret deres som var svært hjelpelige under hele kjøpsprosessen. Hvis vi har spørsmål



**KUNDEVENNLIG:** Charlotte går i fotsporene til sin far, som var eiendomsmegler.

henvender vi oss der, og da får vi alltid gode råd. Vi har anbefalt Sydenhus til mange i ettertid.





# Favorittutflukter

## GUADALEST

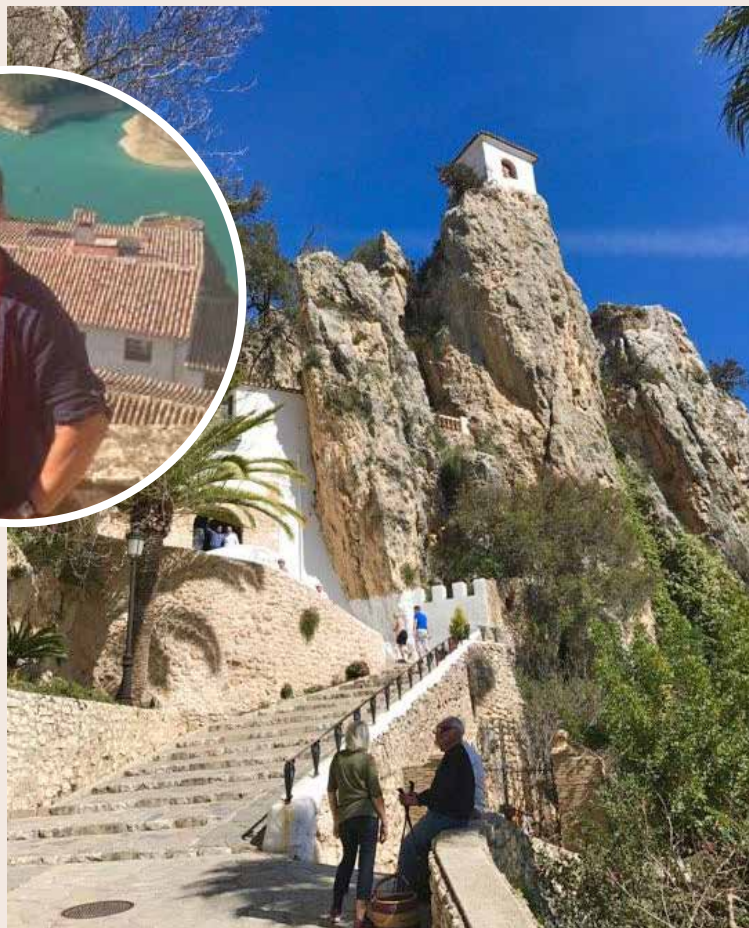
Emil Fjeldberg Elshaug

Denne historiske minilandsbyen er et vakker, pittoresk sted som klamrer seg til en klippe 600 meter over havet, og som har en fantastisk utsikt over en smaragdgrønn innsjø.

Idet man kommer frem, kan man høre klokketårnet som er et viktig symbol for stedet, som har trange smug og steinbelagte gater med små håndtverksbutikker og ulike muséer. Her kan man la seg friste av syltetøy og likør fra den søte, spanske frukten Nisporos.

Stedet oser av historie og man kan kjenne stemningen umiddelbart når man går opp de bratte trappene og inn gjennom bymuren i den øverste delen av byen. Historien forteller at den ble bygd av Maurerne. Det første man møter etter inngangsporten er Casa Orduna. Huset tilhørte familien Orduna fra 1600-tallet til det siste familiemedlemmet døde i 1934. Det fremstår i dag som det gjorde på 1700/1800-tallet med kunstsamlinger i stuer, soverom, bibliotek og saler. Hvis man skal gå opp til den gamle borgen og kirkegården må man gjennom huset.

Jeg og familien pleier å ta turen helt opp for å få det beste overblikket over byen. Stien går videre ned på en stor, åpen plass midt i byen. Her er



det et lite fengsel, skole, restauranter og butikker. Går man mot kanten kan man skue over områdets vannkilde som er som et smaragdgrønt smykke nederst i dalen. Man ser også restene etter forsvarsborgene som omkranser byen.

Liker man å gå i muséer, anbefales Miniatyr-muséet hvor man kan se et Goya maleri på et riskorn og Frihetsgudinnen i en nål. På Antonio Marco-muséet finner man en stor

samling av dukkehus og miniatyrmodeller. Jeg anbefaler å avslutte besøket med lunsj på en utsiktsrestaurant, hvor man kan sitte og nyte landskapet utover dalen.

Guadalest er et perfekt utfluktssted for de som liker historie, flott natur eller søker en helt spesiell opplevelse. Her kan man imidlertid ikke forvente å være alene. Dette er et av Spanias mest besøkte turistmål.

# Fru Flytt's

## EFTERFØLGERE

### Flytting - Mudanzas - Removals

Tel : +34 693 804 111

”Fru Flytt Etterfølgere setter deg og tingene dine i fokus og sørger for at flyttingen blir en enkel affære.





**I 2008 ble selskapet Fru Flytt grunnlagt av norske Inger Lill Lauritzen. Da hun ble syk og gikk bort i 2014, utnevnte hun Sergiu Coadă som sin etterfølger, og selskapet ble omdøpt til Fru Flytt Etterfølgere.**

Din Reportasje møter Sergiu på en café i Altea, hvor han og familien har bodd de siste årene. Nå er han en uke i Spania, men om noen dager er han på farten på nytt med Fru Flytt Etterfølgere, som tar turen fra Spania til Norge og tilbake to ganger i måneden. Mens vi prater ringer telefonen stadig, mens Sergiu smiler unnskyldende til oss før han svarer.

– Beklager, men det er veldig viktig å svare når kunder ringer, forklarer han. Det å legge nesten alt man eier i hendene til et flytteselskap kan føles risikabelt, og det kan derfor skape mye uro om man ikke er der for kunden hundre prosent. Sergiu beskriver seg selv som en beskjeden mann som bare er seg selv, og som er opptatt av å være et godt menneske. Han er født i Moldavia, og vokste opp med to brødre som han har et nært forhold til. Studiene sine gjorde han også i hjemlandet, hvor han utdannet seg til ingeniør innen telekommunikasjon.

– Den økonomiske situasjonen i Moldavia var ikke enkel da jeg ble uteksaminert fra universitetet. Jeg begynte å jobbe som ingeniør, men jeg oppdaget fort at det var mye uvisshet og mangel på ansvar. Jeg følte heller ikke at jeg kunne utvikle meg som jeg ville.

I 2006 kom han til Spania på ferie for å besøke familie som var bosatt i Altea. Han trivdes fra første stund, og bestemte seg for å flytte hit.

– Det var da jeg møtte Inger Lill som hadde holdt på med flytting i nesten 25 år. Jeg begynte å jobbe fast sammen med henne i 2008, da hun grunnla Fru Flytt. Hun inviterte meg



**PLIKTOPPFYLLENDE:** Fru Flytt Etterfølgere er nøye når de pakker inn tingene til

og kona hjem til henne i Alfaz del Pi, hvor hun tilbød meg en fast kontrakt. Det betydde mye for oss, fordi det ga oss den økonomiske stabiliteten vi trengte.

**Fra Inger Lill lærte Sergiu alt som hadde med flytting å gjøre, og hvordan jobben skulle utføres på best mulig måte.**

– Det var jeg som hadde hovedansvaret hos Fru Flytt med å besøke familiene som skulle flytte for å se på omfanget av jobben, og passe på at alt ble pakket på riktig måte. Men Inger Lill likte å være med og sjekket lister, observerte når ting ble pakket inn og lastet inn i bilene. Hun var den beste læreren, og det aller beste selskapet.

Da Inger Lill ble syk, utnevnte hun

Sergiu som sin etterfølger. Han tok over selskapet da hun gikk bort i april i 2014.

– Det var ikke lett i begynnelsen, det var så mye å ta seg av på samme tid. Inger Lill hadde jo tatt seg av det administrative, som nå også ble mitt ansvar. Men den gode energien, og ikke minst erfaringene til både kunder og arbeidskollegaer hjalp meg mye.

Han kan fortelle at måten Fru Flytt Etterfølgere jobber på, er identisk med måten Inger Lill gjorde ting på.

– Alt starter med bestillingen fra hver kunde, hvor flyttelasset skal, hvor mye som skal flyttes på og hvordan kunden vil at ting skal bli gjort. Noen velger å pakke inn alt eller noe selv, mens andre vil du at

kundene sine. De tar turen fra Spania til Norge og tilbake to ganger i måneden.

skal pakke ned hele huset for dem, og etterpå sette tingene på plass i den nye boligen. Vi tar oss av alle papirer som trengs i forbindelse med forsikring og ved landegrensene, i tillegg til lagerplass når dette er nødvendig.

I løpet av årene har selskapet hatt kunder av alle slag, både store og mindre familier, og alt fra tannlegeklinikker til kunstgallerier og ambassader.

– Jeg husker så mange hyggelige erfaringer. Som regel følger kunden med når vi begynner å jobbe, men når de ser at alt går som forventet, løper de ærender mens vi arbeider. Jeg husker spesielt godt en jobb vi hadde for en kunstner som skulle flytte maleriene sine fra et kunstgalleri i Altea til Strömstad i Sverige. Da vi var ferdige, fikk vi alle et maleri i

gave som takk for den gode jobben vi hadde gjort.

**Flyttebilen til Fru Flytt går fra Norge og Sverige, gjennom Tyskland og Frankrike og ned til sør i Spania, og tilbake samme vei.**

– Det er bare å ta kontakt med oss for å få informasjon og prisoverslag, sier Sergiu. Vi svarer så fort vi kan.

Karin Vangstad har brukt Fru Flytt Etterfølgere ved et par anledninger.

– Jeg er veldig fornøyd med servicen jeg har fått, og det var langt billigere enn det jeg hadde trodd på forhånd. Jeg husker veldig godt første gangen jeg brukte selskapet. Jeg skulle flytte fra Torrevieja til Verdal, og ville ha med meg en del ting tilbake. Jeg husker at en møbel hadde en nesten

ubetydelig skade da den kom frem. Jeg fikk beskjed om at jeg skulle finne noen som kunne fikse det på Verdal, noe jeg gjorde. Jeg fikk pengene tilbake fra Fru Flytt så fort jeg sendte dem regningen.





# Favorittutflukter COSTA BLANCA

## PLAYA DEL BOL NOU

Cecilie Netteland



### Costa Blanca har enormt mye å by på når det gjelder utflukter, men de fleste har sine favoritter.

Vår favoritt er en liten, herlig badestrand som heter Bol Nou. Den ligger et lite stykke bortenfor Villajoyosa by. Man følger N-332. Hvis man kommer fra sør, ta man første avkjørsel til Villajoyosa (Villajoyosa Sur), og kommer man fra nord, vil det være den siste. Man må passere under jernbanelinjen og deretter ta til høyre, og da vil man se parkeringsplassen hvor det er god plass til å parkere. Det er to strender å velge mellom her: Bol Nou til høyre og en større strand til venstre.

På Bol Nou får man en litt annen stemning enn på de andre strendene i området. Når man spaserer ned mot stranden, blir man møtt av intense farger og vinden avtar godt idet man nærmer seg havet. Kanskje ikke så rart, for denne viken er omkranset av klipper i bakkant på hver side, noe som gjør den ypperlig når det gjelder vind og værforhold. Klippene er majestetiske og flotte, og en kontrast til den lille stranden.

Hva som gjør Bol Nou så spesiell, er at den er veldig sjarmerende, vakker og naturlig. Akkurat det jeg kaller en ekte strand. Her kan du ikke leie strandstoler og parasoller, og det er

ingen masete strandselgere i sikte. På chiringitoen får man kjøpt gode cocktails og alt annet av drikkevarer, men matservering får man kun i høysesongen. Atmosfæren er veldig avslappet og «laid back».

Bol Nou-stranden er forholdsvis liten og oversiktlig, og derfor også egnet for barnefamilier, selv om stemningen generelt gjør at stranden tiltrekker et mer voksent publikum. Stranden er mest brukt av de lokale, selv om turistene også har begynt å finne veien hit. Jeg anbefaler å dra dit midt i uken da det pleier å bli folkosomt i helgene, spesielt på søndager.

” Vi besøker stadig internasjonale utstillinger for å holde oss oppdatert på nye møbler og tilbehør, slik at vi kan tilby våre kunder moderne design til en god pris.







**MØBELENTUSIAST:** I mer enn ti år har Michael Rasch drevet sin store møbelforretning i Torrevieja.

## Michael Rasch fra Danish Design kunne like godt hatt møbelekspert som mellomnavn, for bredere erfaring innen møbelbransjen skal man lete lenge etter.

Michael er fra Fyn i Danmark, hvor han vokste opp i et lite samfunn med lokal skole og mange nære venner. Han brukte fritiden sin på sport, som fotball, tennis og badminton. Siden familien bodde nær stranden, tilbragte han mesteparten av sommeren her.

Da tiden var inne for å studere, tok han en grunnleggende business-utdannelse og ble siden fraktreder ved Leman DK. En tid etterpå reiste han til USA, hvor han begynte som trainee hos en dansk møbelprodusent.

Her hadde han det som plommen i egget og ble i hele tre år.

– Etter den tid reiste jeg tilbake til Danmark og ble ansatt i et firma som selger skandinaviske møbler til USA og Canada, sier Michael med et varmt smil. Her var jeg i nye tre år. Da fikk jeg muligheten til å dra til Saudi Arabia og jobbe som møbelsjef for IKEA, og bidro faktisk til åpningen av bedriftens virksomhet i Riyadh. Men etter en kort ferie i de Forente Arabiske Emirater fikk jeg tilbud om jobb ved ID design, som åpnet en ny filial i Abu Dhabi, og slo til med én gang.

Etter seks år i Midtøsten reiste Michael tilbake til Danmark, hvor han jobbet som nestleder for IDE møbler i Glostrup. Men det tok ikke lang tid før den rastløse unge mannen atter en gang var på flyttefot. Snart var

han i gang i København hvor han fikk muligheten til å eie egen filial, og hvor foreldrene var hans partnere. Den hadde han i hele ti år før han i 2006 valgte å selge forretningen. Grunnen var at foreldrene hadde lyst til å trappe ned, og han selv drømte om å jobbe og bo i Spania.

– Det var mange årsaker til at jeg valgte Costa Blanca. Først av alt så var det ikke noe godt tilbud for skandinaver på utkikk etter de samme kvalitetsmøblene som vi har hjemme. Mange ville ha merker som de gjenkjente, som for eksempel Jensen, Wonderland, Hilding, Anders, Sika Design og Stelton. Vi har bygd konseptet på god service, gode medarbeidere og gode kolleger. På denne måten har vi greid å beholde tilliten til våre kunder gjennom hele ti år i Torrevieja, og fem år i Albir.

Danish Design kan også skryte av et særdeles godt forhold til sine leverandører, som gjør at selskapet kan tillate seg å tilby kundene de samme rettighetene som de får i Skandinavia.

– Det er en selvfølge for oss at kunden innen garantiperioden skal kunne bytte eller reparere møbler de har bestilt. Dette gjør at mange handler hos oss. Dessuten er de trygge på at vi vet hva vi holder på med og at vi har mange års erfaring innen bransjen. Vi er veldig opptatt av å holde våre butikker oppdaterte med nye møbler og tilbehør, og er ofte på internasjonale utstillinger for å kunne tilby våre kunder moderne design til en god pris.

### Han legger til:

– Kundene velger også Danish De-

sign fordi vi legger vekt på å kunne gi ærlige og riktige svar, og fordi de kan snakke med oss på sitt eget språk. Det siste er spesielt viktig når man skal møblere et helt hus.

### Michael er stolt over å kunne si at de fleste av de ansatte har vært med fra dag én.

– Det viser en stabilitet som kundene liker. Man blir til slutt som en stor familie. Selv er jeg veldig utadvent og er lett å snakke med, og siden vi bor i et lite miljø, kjenner jeg de fleste. Det er alltid hyggelig å møte nye som gamle kunder på gaten og slå av en prat. Det som er så bra med å bo her på Costa Blanca, er at solen skinner hver dag og de

fleste er stort sett i godt humør. Det gjør alt så mye enklere, spesielt når det kommer til å behandle kundene ekstra godt, avslutter den godlynte møbelmannen.



**STORT UTVALG:** Forretningen, som ligger på industriområdet Casa Grande i Torrevieja, er over to etasjer.



# DANISH DESIGN

furniture & accesories for home and garden



Danish Design, Torrevieja - Poligono Industrial Casa Grande,  
Calle Acacio Rebagliato Pamiés 7 - (+34) 965 711 667  
Danish Design, Albir - Avda. del Albir 162 - (+34) 634 332 876  
Mail: info@danishdesign.es - Web: www.danishdesign.es

Hästens  
JENSEN weber Cane-line



” ScanSat ble ISO-sertifisert for tre år siden. Dette er regnet som et kvalitetsstempel. Så vidt jeg vet, er vi den eneste utenom de veldig store leverandørene som har denne godkjenningen.



**Selskapet ScanSat, som ble etablert i 2003, tilbyr TV, internett og mobiltildbud på samme faktura, i tillegg til en rekke andre tjenester.**

Solen stråler over lokalet til ScanSat idet vi nærmer oss bygningen og går inn gjennom den skinnende glassdøren. Vel inne i venterommet, blir vi møtt av en ung og smilende mann iført bedriftens t-skjorte. Han spør om vi snakker engelsk eller svensk.

– Å ja, dere er norske, da kan jeg snakke på svensk, smiler han bredt.

Vi forteller at vi har en avtale med Arnulf Arntsen. Den unge mannen ber oss om å følge etter ham. Vi går opp to trapper forbi et kontorlandskap til vi plutselig befinner oss på takterrassen, hvor Arnulf sitter inne på et kontor.

– Jeg har jo et kontor til i nærheten av de andre i etasjen under, men jeg liker å sitte her oppe i blant, smiler han. La oss sette oss ned ved bordet der ute på terrassen. Det er veldig varmt i dag og solen er sterk, så jeg skal slå opp markisen.

Det er lett å føle seg hjemme i selskap med den hyggelige og avslappede nordlendingen, som sitter tilbaketilt i stolen mens han tenner

en sigarett. Han kan fortelle at han kommer fra Vesterålen, et sted han er ofte.

– Vesterålen er et typisk fiskeriområde, og dette er hovedgeskjeften for veldig mange der. Jeg har klart å holde meg unna dette og har siden tidlig på 90-tallet jobbet innen data og telekommunikasjon. Vi driver omtrent med det samme som vi gjør her i Spania der opp i Norge, nettverk og kommunikasjon. Jeg er egentlig utdannet maskinist. Snakker da om store båtmotorer. Men siden det meste av sånt utstyr er styrt av datamaskiner i lokale sprednett, var det egentlig en perfekt måte å komme inn i dette vi nå driver med.

**Etter å ha vært i Spania flere ganger på nitti-tallet, kom han til Costa Blanca i 2003 for å se på et prosjekt i tilknytning til utbygging av infrastruktur for Telecom. I 2003 var nettverk- og internett-tilgang et jomfruelig marked i området. Arnulf så potensialet med én gang.**

– Det endte opp med at vi startet opp firmaet og tilbød våre tjenester først i Torrevieja området, deretter i områdene rundt. I dag leverer vi internett, tv, mobile tjenester, telefoni over mange medier, Wifi, fiberoptikk, 3-4G/Edge, lisensierte linker osv. I teorien kan vi levere tjenester mer eller mindre overalt der vi ønsker og ser potensiale for kunder, som



**EFFEKTIVISERER DRIFTEN:** Arnulf Arntsen og Scansat satser på å bli den mest effektive leverandøren av tjenester og ikke minst feilretting ved behov.

hovedsakelig er skandinaver.

Men konkurransen har etter hvert blitt steinhard, så selskapet har i den siste tiden begynt å tiltrekke seg andre nasjonaliteter også.

– Det er mange små konkurrenter som ikke nødvendigvis er helt stuerene når det gjelder å betale skatter og avgifter. Dette medfører at vi som betaler slikt, har et dårligere utgangspunkt. Men vi får stadig nye kunder og tror mange er opptatt av at ting gjøres etter boken. Det at vi har en fungerende support og at vi er enkle å forholde seg til, blir sett på som en stort fortrinn. Vi er raske til å rydde opp når det oppstår en feil, og en typisk kunde vil få besøk av tekniker ved behov som regel samme dag eller dagen etter at vi har fått beskjed. I tillegg snakker de ansatte flere språk. Vi prøver også å være så hjelpsom-

me som mulig når det gjelder andre problemer enkelte kunder sliter med, som for eksempel å ringe opp bedrifter og offentlige etater, og noen ganger hjelper vi dem med oversettelser. Kort fortalt, vi er på mange måter også en problemløser.

**For tiden jobber selskapet for fullt med fiberutbygging.**

– Vi har hatt en treg start, men nå begynner det å løsne, og jeg vil tro høsten blir interessant på dette planet. Vi fokuserer på å gjøre dette ordentlig, og ikke som mange andre som trekker fiber fra huset ut til en antenne på veggen. Vi strekker fiberen frem fra hovedtilknytningen og kan derfor i fremtiden tilby opptil 2++Gbit direkte til kunden, uten å endre noe annet en nettverksadap-teren. Vi bygger en fremtidsrettet forbindelse, og det er vi ganske alene

om i veldig mange områder. Vi kommer til å tilby flere tjenester i løpet av september, alt vil bli annonsert på vår facebookside. Stikkord er forsikringer, alarmsystemer, overvåkning samt mye mere.

Selskapet jobber også for tiden med å legge om sine systemer for kunde-kontakt og oppfølging.

– Vi satser på å bli den mest effektive leverandøren av tjenester og ikke minst feilretting ved behov. Vi er overbeviste om at disse mindre endringene vil gjøre oss til den sterkeste leverandøren fremover.

Mads Steines bor i Spania seks måneder i året og er kunde av ScanSat. Han setter

stor pris på å ha et godt TV-, inter-nett- og mobiltildbud.

– Jeg har alt dette på samme faktura fra ScanSat, og er veldig fornøyd. Jeg valgte dette selskapet fordi jeg synes de tilbyr et godt produkt. Da spesielt kanaltildbudet. Jeg har alle kanalene jeg trenger, og hver gang jeg kommer nedover til Spania og skrur på strømmen, fungerer alt som det skal. Jeg har aldri noen problemer med noen av produktene jeg har fra ScanSat.



**TROFAST MEDARBEIDER:** Eva Olofsson har jobbet hos Scansat siden tidlig på 2000-tallet.



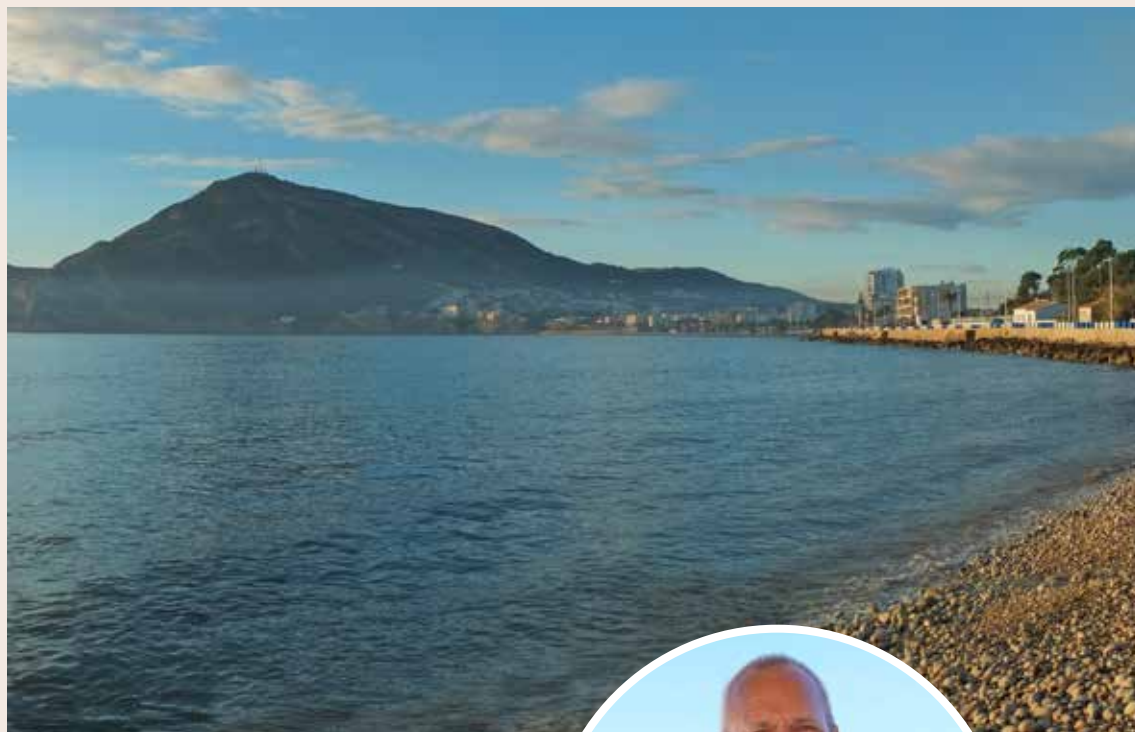


# Favorittutflukter

COSTA BLANCA

PLAYA DE L'OLLA

John-Erik Aadland



**Jeg foretrekker steder som er litt utenfor de vanlige turiststedene, så min favorittutflukt er til La Olla-stranden like nord for Altea sentrum.**

Stranden ligger nær hovedveien, likevel føles det som om man er langt vekk fra trafikk og by. Fra Altea sentrum, der jeg bor, kan man sykle eller gå, og det er mange fine opplevelser underveis. Langs veien finnes det bygg av historisk og kulturell verdi som forteller litt om områdets historie, som en kanonstilling fra krigen som skal restaureres og gjøres tilgjengelig for publikum.

La Olla-stranden er 1.400 meter

lang, nokså smal og består stort sett av stein og noe fjell. Det jeg liker best med denne stranden, er at det finnes steder hvor man kan være litt for seg selv. Vannet er klart og fint og gjør at det alltid frister med et bad. Etter bading og avslapping i sola, pleier jeg å besøke en av de trivelige strandbarene som ligger langs hele stranden. Disse er et kapittel for seg selv. Her finner man en fin blanding av spanjoler og turister, og stemningen er fantastisk. På søndager kan det fort bli fullt, for



da kommer mange spanske familier og spiser lunsj.

I nordenden på stranden ligger Porto Senso med en spesiell bar i sjøkanten, helt ytterst på moloen. Her kan man sitte og nyte utsikten mot Altea og Sierra Helada. Det er flere steder hvor det er muligheter for å leie blant annet kajakk og seilbrett. Med kajakk kan man dra ut og utforske selve øya L'Olla. I tillegg kan man dra på båttur fra havna i Porto Senso og prøve dykking og snorkling.

” Jeg vil si at Craigs bakgrunn som murer, våre flinke vaskedamer og håndverkere, og at alle våre priser er spanske, gjør at vi vokser fra år til år.



**HILTEK**  
PROPERTIES





**TAR ANSVAR:** Ingvald Teksum og Craig Hill samarbeider godt i jobben. I tidlig i september formaliserte de også samarbeidet på hjemmebane ved å gifte seg.

## Etter å ha jobbet mange år med oppussing og salg av hus, bestemte Craig Hill og Ingvald Teksum seg for å starte Hiltek Properties S.L. De tilbyr alt fra basis nøkkelhold, oppussing til vedlikehold og flyplassstjenester.

Din Reportasje møter Craig og Ingvald utenfor deres hjem i Punta Prima, hvor de har hjemmekontor. De bor i et stille og fredelig nabolag, helt perfekt for barnefamilier. Det er en deilig temperatur i luften, så vi setter oss i skyggen utenfor inngangsdøren. Ingvald tilbyr oss noe å drikke før hun sier at hun må dra å hente datteren på skolen.

Craig kan fortelle at han er født og

oppvokst i Luton i Nord-London og har bakgrunn fra bygningsbransjen. Han startet som lærling for murerfaget som 16-åring, og tok senere etterutdanning. I 2005 flyttet han til Spania og begynte å jobbe som byggeleder. Året etter møtte han Ingvald, som hadde kommet ned for å besøke en venninne som bodde i Torrevieja. De ble raskt kjærester, og etter ti år sammen fant de ut at det var på tide å gifte seg.

– Vi har planlagt dette i ett år nå, og for noen uker siden ble det endelig bryllup. Jeg har familie spredt litt rundt omkring, og Ingvalds familie bor i både Norge og Spania, så vi bestemte oss for å møtes på midten. Seremonien ble holdt i Hartfordshire, England.

Før Hiltek Properties S.L ble etablert, jobbet paret med salg og oppussing

av hus, men Craig fikk etter hvert dårlig rygg, og da fikk de idéen til bedriften, som de startet sammen i 2012. Det at Craig kunne legge ned verktøyet og jobbe fra kontoret i stedet, var også mer forenelig med et familieliv.

– Vår geskjeft er basert på fornøyde kunder og anbefalinger. Det er et meget stort ansvar å ta vare på nøklene til noens hus, og det er et ansvar man skal være seg bevisst. Jeg tror vår suksess også kan skyldes at vi alltid forsøker å tenke på hvordan vi ville likt at noen skulle se etter vårt hus i utlandet.

De har et sett nøkler til kundens hus, og er den som andre firmaer ringer dersom kunden trenger at disse kommer inn for å ordne eller levere noe. Samtidig har kunden alltid en å ringe hvis uhellet er ute, for eksem-

pel hvis man har mistet eller glemt nøkkelen.

– To ganger i måneden sjekker vi boligen, tar inn posten, lufter ut, skurrer på vann og strøm, skyller ned i alle sluk og vasker, blant annet. Kunden mottar deretter epost om alt er greit eller ikke. Dersom det er et problem, tar vi selvsagt bilder. Er det noe som må løses med en gang, så ringer vi kunden.

**I tillegg til basis nøkkelhold, tilbyr de også flyplasshenting og vasketjenester.**

– Vasking er blitt mer og mer populært de siste årene, for har man feriebolig her nede, har man ofte mer penger enn tid. Da ønsker man ikke å bruke to dager av ferien sin på å vaske seg inn og ut av boligen sin.

En annen viktig rolle de har som nøkkelholdere, er innsjekk og utsjekk av leietakere. De møter leietaker og forklarer hvordan huset fungerer, og så sjekker de boligen etter leieperiodens slutt, slik at man kan være sikker på at den er etterlatt i tilfredsstillende stand.

**– Våre kunder velger å ta hånd om selve utleie-biten selv, og betaler oss kun for tjenestene vi utfører. Dette sparer kundene våre mye på, siden de ikke trenger å bruke et tradisjonelt utleiefirma til å gjøre det.**

Han legger til:

– Bedriften hjelper også til med oppussing og vedlikehold. Her kommer min bakgrunn spesielt godt med. Jeg vet hva som skal til for å få jobben ordentlig gjort.

Det har vært mange forskjellige henvendelser og behov fra kunder opp gjennom årene, men det siste året har det ofte handlet om de store regnfallene. Da har selskapet gjort det de kan for å forhindre og forminske vannskader.

– Kundene våre er meget glade for at de har noen der for å løse eventuelle saker når noe ekstraordinært som dette skjer.



**YTER GOD SERVICE:** Kjell Arne Lundin kom til en plettfri ferieleilighet og fikk nøklene levert som avtalt av Craig Hill.ww

Kjetil Vier kjøpte feriebolig sommeren 2012 og har siden den tid fått verdifull hjelp av Hiltek Properties S.L.

enn en dag før den var reparert. Det føles veldig trygt å ha dem i bakhånd når man sitter hjemme i Norge, og det skjer noe.

– Vi hadde prøvd å reklamere på klimaanlegget i et halvt år til ingen nytte. Etter at vi tok kontakt med Craig, tok det bare to uker. En annen hendelse jeg husker spesielt godt var da varmtvannsprederen sprakk. Vi tok kontakt med Craig, og han skaffet de rette folkene med en gang. Det tok ikke lenger





# Et liv fylt med sang, glede og sorg

**Hun ble født i Harstad, men vokste opp i Bjerkvik, hvor foreldrene hennes fortsatt bor. Selv om barndommen var fylt med mye glede, har ikke livet alltid vært like lett. Men nå stråler solen på artisten, som forbereder tre mini-konserter på Costa Blanca.**

Din Reportasje møter Jenny Jossen på Hotel Moli i Alfaz del Pi, hvor hun har kommet for å være modell for Din Reportasjes forside. Alt står klar til fotograferingen når artisten, etter å ha sittet hos stylisten i mange timer, kommer ut av en stor svart bil og inn på terrassen til hotellet. Hun blir ledet inn i et av rommene på hotellet, hvor aircondition står på for fullt, og hvor stylisten kan fikse litt på sminken og håret til artisten før fotosesjonen begynner. Jenny kikker seg i speilet flere ganger med en forundret mine.

– Jeg er bare helt imponert over hva Tonje har gjort med meg i dag! Se på de øyevippene, og brynene, og håret. Og kjolen, og sjalet, det er jo ordent-

lig silke. Noe så vakkert! Tror aldri at jeg har kjent meg så spansk før. Jeg har jo blitt en ekte señorita!

Jenny setter seg ned i stolen med et stort smil. Vi spør henne om hun

kan huske første gang hun sang på ordentlig. Hun minnes ingen bestemt anledning, musikken har liksom alltid vært der. Men hun husker at hun som liten pleide å øve foran speilet med en dorull, som hun brukte som

mikrofon, og at hun elsket å synge for familie og venner. Sin første ordentlige opptreden hadde hun da hun bare var tre år gammel. Det var på en juletefeste på Befalsmessa i Bjerkvik og faren var i komitéen.



**PROFESJONELL:** Artisten satt tålmodig hos stylisten i mange timer før hun var klar for fotosesjonen.

–Jeg husker fortsatt hvor nervøs jeg ble da jeg så hvor mange som hadde kommet, og glemte meg på kjøkenet ved siden av de store institusjonskasserollene, ler artisten. Husker også at pappa kom og sa: «Ingen

skal presse deg til å opptre, men det hadde vært veldig gøy om du hadde lyst til å gjøre det.» Det var alt som skulle til. Jeg spratt opp på scenen og tok alle låtene jeg kunne.





**UNGDOMSSTJERNE:** Jenny har sunget så lenge hun kan huske. Musikken betyr alt. Jenny begynte å synge med orkesteret Septimus i 1989. (oppe til høyre)

Da hun begynte på skolen, meldte hun seg til å synge på avslutninger og klassefester. Da gjerne med noen venninner i bakgrunnen som sang med på refrenget og slo på en tamburin.

– Da jeg var 11 år, sang jeg i flere talentkonkurranser. Det var slik jeg ble oppdaget av det lokale bandet Domino, og fikk min første faste vokalistjobb i et danseband. Guttene i bandet var noen år eldre enn meg. Vi hadde mange spillejobber, og tålmodige foreldre kjørte oss weekend etter weekend.

Som lita jente var hun aldri redd for å stikke nesen frem. Hun følte seg trygg og fikk god balast hjemmefra. Men etter hvert som hun ble litt eldre, fikk hun oppleve situasjoner som hun selv beskriver som 'rene helvete.'



**POPULÆR ARTIST:** Det var fullt helt opp til taket da Jenny ga en konsert på Alfaz del Sol til inntekt for de spanske fotballguttene, som drømte om å reise til Norway Cup.

– Gjennom 5. og 6. klasse ble jeg fryktelig mobbet av de andre jentene i klassen. Det var aldri slag og spark. Det var utfrysning, ingen ville leke med meg, de snudde ryggen til, baksnakket, sendte stygge blikk og slibrige lapper. Det var en forferdelig periode som gjorde meg skikkelig vondt og redd. Jeg var alltid den siste som kom på skolen og den første som løp hjem. På slutten av 6. klasse orket jeg ikke mer. Da samlet jeg alle de slemme lappene jeg hadde mottatt og fortalte pappa hva som hadde pågått. Han reddet meg.

**Faren tok henne ut av skolen til påske i 6. klasse og forlangte at hun påfølgende høst skulle starte i 8. klasse.**

– Jeg visste at jeg hadde gode venner i åttende-klasse, og at de ville slå ring rundt meg. Pappa gikk i krigen for

meg og ga skolen et ultimatum. «En-ten hopper Jenny rett inn i åttende eller så flytter hun til sin mormor i Harstad og starter på skole der.»

Etter endt ungdomsskole hadde Jenny kun M og S i alle fag. Det eneste faget hun følte hun mistet litt av etter at hun hadde hoppet over syvende klasse, var engelsk. Det tok hun igjen som utvekslingsstudent i USA tre år senere. Men årene med mobbing satte sine spor. Det er ikke så altfor lenge siden artisten følte ubehag ved å sitte alene på en kafé. Da kom isolasjonsfølelsen tilbake. Følelsen av å bli holdt utenfor.

– For noen år siden ble jeg spurt om å være med i en TV-serie hvor jeg skulle reise tilbake til min hjemplass og pusse opp deler av grunnskolen jeg hadde gått på. Jeg fikk plukke ut åtte hjelpere fra skoletiden. Jeg hadde

noen runder med meg selv om jeg ville tørre å face skolen og mobberne igjen. Men, jeg gjorde det. Jeg valgte fire stykker fra klassen jeg hoppet fra og fire stykker fra klassen jeg hoppet til. Det ble fantastiske dager, gode samtaler, oppgjør med det vonde fra fortiden, unnskyldninger og forståelser. Det gjorde godt.

**I 1990 møtte hun mannen i sitt liv, Tor Magne Sørensen, som helt siden da har vært hennes store støtte. Tor trengte en vokalist til sitt danseband fordi vokalistene var gravide og skulle ha permisjon.**

– Til julen 1989 hadde jeg en kasset med åtte låter som hadde blitt innspilt i nord med mine gamle musikanter – jeg pendlet nordover en weekend i måneden for å jobbe i studio. Dette var mulig fordi pappa fortsatt jobbet i Forsvaret og jeg fikk

gratis sjansebillett med militærfly om det var ledig, og det var det som oftest. Tor hørte fikk høre kassetten, og ble interessert.

De bodde begge i Oslo på denne tiden, og en vakker søndag i februar ringte telefonen til Jenny. Det var Tor. I fyr og flamme dro hun for å møte ham neste dag på kaféen på Hotell Bristol.

– Jeg hadde langt hår, rød skinnjakke – Tor hadde akkurat det samme. Gjett om vi har ledd mye av dette i ettertid!

Paret likte hverandre fra første stund. Få måneder etterpå var de forlovet. Så ble det bryllup på Tors 40-årsdag i 1996.

– Bryllupsreisen vår var fantastisk. Vi hadde booket bilen tur-retur

Oslo-Kiel, men ellers var ingenting planlagt av denne to ukers lange turen. Vi hadde med et stort NAF-kart og hver morgen lukket vi øynene og plasserte fingeren på kartet. Og dit kjørte vi! Vi var innom Nederland, Belgia, Luxemburg, Frankrike, Tyskland, Sveits, Østerrike, Italia... Vi sov i bilen under regn og torden. Det var så romantisk!

Men lykken ble brutt kort tid etterpå, da nyheten om at broren hennes Trygve hadde gått bort i Thailand, bare 20 år gammel.

– Han var på ferie der og ble funnet død på hotellrommet. Obduksjonen viste at han hadde hatt et hjerteinfarkt. Sorgen var stor. En av mine største slagere er den norske versjonen av Garth Brooks «If tomorrow never comes.» På norsk heter den «Ka om dagen aldri kom?» Den



**FAMILIELYKKE:** Artisten gikk gjennom ti prøverørsforsøk før hun endelig ble gravid med datteren Tilje, som har reist verden rundt sammen med foreldrene sine helt siden hun ble født.



teksten ble til etter at Trygve døde. Han var ung. Hadde hele livet foran seg. Tenk om vi hadde visst at dagen aldri kom for ham. Tenk om han hadde visst det selv. Dette har gjort at jeg har lært meg å prise dagen i dag. Hver eneste morgen sier jeg til Tilje, Tor og Pippa: Velkommen til en ny dag. En ny gave å få lov til å oppleve. Denne gaven kan vi være med på å forme!

**Artisten ser på datteren Tilje, som sitter på sengen med hunden Pippa på fanget og smiler tilbake til moren. Det er tydelig at disse to er gode venninner.**

– Å bli mamma er det største som har hendt meg, sier Jenny stolt. Vi valgte barn bort i mange år, men da jeg nærmet meg slutten av 30-årene ønsket vi at det skulle skje. Sorgen var stor når det da viste seg å bli vanskelig. Vi gjennomførte uendelig mange prøverørsforsøk. I fire år var jeg en stor hormonboble. Det var oppturer, nedturer, håp og fortvilelse i skjønn forening. Etter å ha satt inn tre befruktede egg på det tiende forsøket, lyktes vi. Jeg gikk gjennom svangerskapet på en lykkesky. Jeg kan ikke tenke meg noe bedre enn å tilbringe tid med Tilje. Dessuten lærer jeg så mye i hennes selskap. Om hun får barn en dag, ønsker jeg å bli en aktiv mormor som tar barnebarna med på ferie til Spania for å nyte det gode liv sammen med dem.

**For Spania har blitt familiens andre hjem. De hadde lenge gått rundt og vurdert å kjøpe seg et hus i Spania, da Jenny satte seg i et fly nedover og begynte å se på eiendommer til salgs.**

– Jeg har alltid følt en dragning mot Spania, og vi hadde snakket mye om at det ville være deilig å ha en «hytte» i Syden. Vi har hytte i Nord-Norge og elsker den, men det er jo noe eget med garantert sol og varme. Jeg googlet meglere i Spania og én megler skilte seg ut. Henne ville jeg lite på for å finne vår «hytte». Jeg så mange, mange hus. Etter fem dager hadde jeg funnet det vi var ute etter og vips var vi huseiere i Spania. Det



**SOSIALT SAMVÆR:** Familien ble invitert til lunsj etter fotograferingen. Her er Jenny Jenssen sammen med Teo Jimenez Sanchez.

har vi aldri angret på. Vi kommer hit så ofte vi kan og har planer om å bli spanjoler for ett år. Vi ønsker at Tilje skal prøve en tid på skole her. Dessuten vil jeg lære spansk. Det er et vakkert språk, og jeg drømmer om å kunne synge noen sanger på spansk.

En av våre medhjelpere kommer og sier at fotografen spør om vi er klare snart. Stylisten krøller en siste lodd på Jennys hode. På veien ut til terrassen på hotellet, forteller artisten at hun nå er i full gang med å forberede tre konserter som hun skal gi på Costa Blanca om noen få dager.

– Dette gleder jeg meg mye til! Jeg elsker publikummet her på Costa Blanca. Jeg kommer aldri til å glemme konserten jeg ga på Alfaz del Sol i vår til inntekt for fotballguttene som

drømte om å komme seg til Norway Cup. Det var fullt helt opp til taket, og for en stemning! Det er bare helt gull å opptre for slike mennesker, man får så uendelig mye tilbake.

Den første konserten finner sted i Sjømannskirken i Torrevieja 3. oktober, den andre på Alfaz del Sol 6. oktober og på Santara Resort, Santa Pola den 26. oktober.

– Disse konsertene nå i oktober blir allsangkonserter. Her vil publikum få gjenhør med melodier de garantert kan. Jeg skal gjøre en reise i slagere og har plukket melodier som har betydning for meg gjennom livet. Jeg håper det blir fullt hus og stormende jubel. Hvem vet, kanskje blir det en duett eller to mellom meg og en publikummer? Den som kommer får se og høre...

**ANN-LOUISE GULSTAD**

# Livet på prærien

**Leif Johansen**

**For vår del begynte eventyret på Costa Blanca i 1990.**

**Vi hadde feriert** i Hellas i mange år, men så begynte jeg å kjøre buss i fast opplegg mellom Oslo omland til Torrevieja med såkalt ekspress-tur. Det tok ikke lang tid før vi forelsket oss i Costa Blanca. Ganske så raskt skjønte vi at dette ville bli vårt nye sted å tilbringe fritid og ferie på. Vi leide oss en ferieleilighet ved Lomas Altos. Tanken var å bosette oss i Torrevieja by etterhvert, men etter noen år begynte tanken på hus og mer plass å melde seg. Derfor havnet vi i et koselig hus i Quesada rett ved DNS.

**Etter hvert** ble det klart for oss at Spania var det stedet vi ønsket å bo fast, men ting holdt oss fortsatt tilbake i Norge. Men etter et sykdomstilfelle fant vi ut at tiden var inne for å ta det store steget. Klimaet i Spania er mye bedre for oss. Vi har begge våre plager i kroppen. Den endelige bestemmelsen ble tatt etter vi fikk en del av en finca som ligger veldig landlig til, bare få meter fra Quesada.

**Med stort hus** og en tre mål tomt i Spania, hadde den store drømmen gått i oppfyllelse, og vi var klare for å flytte fra Norge permanent. Hus, hytter og inventar ble solgt, og vårt nye liv ble en realitet. Vi storkoste oss på Prærien, hvor vi hadde basseng og stor have hvor kona kunne dulle og stelle i haven. Etter at bvi hadde flyttet inn på Prærien, begynte familien å øke jevnt og trutt. En hund ble til to, så til tre, alle små dyr. Men i vinter opplevde vi innbrudd på prærien for tredje gang og med store følger. Huset ble oppgradert med gitter for vinduer og dører med nytt alarmanlegg som trykker døgnen. Men vi adopterte også en Schæfer som sårt trengte et nytt hjem, og som vokter oss dag som natt. Dyrene våre stortrives på



**UT PÅ TUR - ALDRI SUR:** Leif Johansen og kona Anne-Lise kom til Costa Blanca for snart tretti år siden. De storkoser seg i huset på «prærien», hvor de nyter det gode liv sammen med sine mange kjæledyr.

prærien, som ikke er så langt fra saltsjøene, hvor vi går lange turer. Men de liker også veldig godt å ligge i haven og lytte til undulatene våre som skvaldrer og kvitrer dagen lang. Folk tror nok at vi er litt rare som har så mange maskoter, men det å ha dyr rundt oss betyr mye for oss.

**Vi anbefaler folk** i Norge å tilbringe tid her på Costa Blanca, spesielt vinterstid da både temperatur og miljøet er helt fortreffelig. Her har folk med liten pensjon eller inntekt muligheten til å leve et godt og verdig liv og kan leie seg et bra husvære i uker eller måneder. Levekostnadene er betydelig lavere her og butikkene bugner av delikate varer av alle slag, og må man ha norske varer er det jo muligheter for det også.

Mange sier at Norge er så bra når det gjelder helsetiltak og sykehus. Til det må jeg jo bare si at her opplever jeg det som mye bedre når man trenger hjelp. Spania har et fantastisk helsevesen som overhode ikke ligger etter, men heller foran Norge. Kun språket kan sette grenser men det går jo greit med hjelp av tolker eller venner som hjelper deg.

**Når man har fått** seg Spanske venner som vi har, opplever man en varme og tilhørighet som er helt vidunderlig. Nå etter 27-28 år i Spania på del- og heltid, kan vi trygt si at vi ikke kunne hatt det bedre i et høyst gjestfritt og gavmildt land. Og når man i tillegg møter så mange hyggelige norske venner også, kan ikke tilværelsen bli noe bedre.



# Hvorfor jeg elsker å bo på Costa Blanca



**Jeanette Pettersson**

**ORIHUELA COSTA** Jeg kom til Costa Blanca etter at jeg fikk tilbud om å jobbe som barnepike i Guardamar i et år. Det er nå 20 år siden og jeg er fortsatt her! Mye har skjedd siden da, men jeg stortrives fremdeles og dette har blitt mitt hjem.

Det jeg setter størst pris på her på Costa Blanca er det flotte klimaet. Det gjør mye på humøret når du trekker opp persiennene på morgen og ser den knallblå himmelen og solen, spesielt når det er nesten hver dag. Det kan bli litt kaldt på vinteren noen ganger, og altfor varmt på sommeren, men ingenting jeg klager på. Jeg liker også veldig godt den spanske levemåten, den passer meg perfekt. Spanjolene er ikke så opptatte av å planlegge ting, og de

**Robert Johansen**

**SAN MIGUEL DE SALINAS** Jeg ankom Spania i 2001 for å gjøre en jobb, som gikk ut på å åpne en restaurant for et norsk ektepar fra Sotra. Denne jobben gjorde at jeg måtte lære spansk på rekord tid. Det var ikke lett, men jeg tok et kurs og hidve meg ut i det. Jeg oppdaget fort hvor lett det er å få venner her, og har beholdt mange av de vennene jeg møtte på den tiden. Jeg setter stor pris på at det norske samholdet blant oss som driver bedrifter her på Costa Blanca er så godt. Det er kanskje fordi livet er veldig annerledes når man er i fast jobb, og ikke bor her som pensjonist eller er her på ferie.

Jobben som fikk meg til Spania, gjorde at jeg møtte moren til min nå ni år gamle sønn. Etter å ha blitt far, var det klart for meg at jeg måtte bli her i hvert fall til han fyller 18, da han har en spansk mor.

liker å treffes ute og har ofte barna med selv om det er litt sent.

Jeg bor i Orihuela Costa nå, og her har jeg alt jeg trenger, som sports-senteret hvor barna bader og spiller tennis, naturstier for lange turer med hunden vår Emil og ikke minst fem minutter til mine favorittstrender som jeg bruker hele året utenom på sommeren. Da går jeg og familien heller bort til klippene, hvor det ikke er så mange mennesker og hvor vannet er helt krystallklart, og hvor det er ideelt for snorkling. Helgene og fritiden bruker vi stort sett til å møte venner, gå på kino og spise ute. Med to gutter på ni og tretten år er det vanligvis noe som skjer og det er sjelden kjedelig. Jeg savner selvfølgelig familien i Sverige, men når man bor i et slikt flott område som dette, får man ofte besøk.



Jobben som far er vel lik overalt, men jeg vil si at den er spesielt kul her på Costa Blanca. Her er det jo fint vær nesten hele året, noe som gjør at det finnes så mange forskjellige aktiviteter å gjøre.

Som restauratør og kokk i over 26, år kan jeg vel si at Costa Blanca er et paradys. Restaurantbransjen her blir en livsstil. Man er på jobb hele tiden. Det første man tenker på når man våkner, er bestillinger, leverandører, personell etc. Deretter er det innkjøp av ferske råvarer hver dag, møte med spanske leverandører, pruting, kaffe drikking og det som skal til for å pleie forholdene med gode leverandører, for det er viktig her på Costa Blanca. Jobben er ikke gjort før siste gjest går hjem midt på natten. Så dagene på Costa Blanca er veldig lange, men det synes jeg er helt greit.

” Jeg elsker å skjemme bort mine kunder med det aller beste som finnes av spansk gastronomi.







**GODT MILJØ:** Teo Jimenez Sánchez begynte å jobbe da han var bare 12 år for å hjelpe til med familieøkonomien. I dag er han en suksessrik restauranteier med flere ansatte.

**Knappe fem måneder etter åpningen av Casa Teo, kan Teo Jimenez Sánchez fastslå at be-driften går så det suser. Nøkkelen bak suksessen er et bredt tilbud som passer for alle ganer.**

Teo ble født i landsbyen Huéscar i Andalucía. Etter at foreldrene ble se-parert, flyttet han sammen med mo-ren og sine tre brødre til Benidorm på jakt etter et nytt liv. Din Reporta-sje møter han på restauranten, som ligger ved inngangen til Albir.

– Det var noen veldig harde år for familien etter at vi ankom Benidorm, sier han ærlig. Min mor jobbet som vaskekone, og siden jeg var den eldste sønnen, begynte jeg å jobbe da jeg var bare 12 år for å hjelpe til med familieøkonomien. Jeg har

alltid vært en åpen og omgjengelig person, og derfor syntes jeg at hotell- og restaurantbransjen passet meg godt. Jeg begynte å jobbe i en bar i et lite nabolag i Benidorm. Der ble jeg frem til det kom en inspektør fra Arbeidstilsynet og bøtela eieren med hele 1.000.000 pesetas! Etter det, før jeg ble gammel nok til å jobbe på ordentlig, hjalp jeg til på lagret på forskjellige supermarkeder og jeg hjalp også til med utleie av solsenger på stranden.

**Da han endelig ble 16 år, vendte han tilbake til restaurantbransjen. Etter å ha jobbet i forskjellige barer og kaféer i noen år, begynte han å jobbe på et hotell.**

– Jeg fikk overta plassen til hovmes-teren på et stort hotell i byen. Det var veldig stas, og jeg fikk høstet mye god erfaring. I år 2006 åpnet jeg min første restaurant, El Onosca, i La Nucia. Restauranten fungerte

bra og jeg møtte mange fantastiske mennesker. Men ti år etterpå, kjente jeg at jeg trengte en forandring. Mine to partnere tok over restauranten og jeg begynte mitt nye eventyr på egen hånd.

Han hadde lenge gått med tanker om å åpne en ny restaurant i Albir, hvor han i dag bor sammen med sin kone Cuca og sønnen Pelayo.

– Både jeg og kona mi hadde lenge savnet et typisk spansk spisested i Albir. Et sted hvor vi kunne spise en god lunsj eller middag, eller et sted hvor vi bare kunne stikke innom for tapas og en kald pils eller en drink etter middagen. Min gode venn og kokk Ramon, som har fulgt meg gjennom hele min yrkeskarriere, sa han ville hjelpe meg. Min kone Cuca tente også på idéen, og tilbød seg å hjelpe med dekorasjonen og regnska-pet. Så etter mye tenking, bestemte jeg meg for å ta skrittet fullt ut.

Etter å ha funnet det rette lokalet og etter en real omgang med oppussing, åpnet han Casa Teo.

– Her kan man stikke innom for en kopp kaffe, en kald pils, et glass vin eller cava, og man kan spise tapas, lunsj eller middag hele dagen. På grunn av den store tilstrømningen av beboere fra ulike europeiske land med forskjellige spisetider, ønsket jeg at kjøkkenet skulle være åpent hele dagen slik at de kunne spise lunsj og middag på de tidene de var vant med.

Han legger til:

– Her i Spania er det vanlig å ta seg tapas og en øl, vin eller vermut på formiddagen før lunsj. Casa Teo tilbyr et stort utvalg av tapas. Jeg anbefaler å prøve vår skinke, som er stjerneproduktet innen spansk gastronomi. Ved lunsjtid er ris vår spesialitet. Svart paella med blekk-sprutblekk og grønnsaker og paella med sjømat er veldig populære. Men vi har også paella med kjøtt og med bare grønnsaker. På kvelden er

Casa Teo et perfekt sted for å spise middag, og vi har et stort tilbud både for voksne og barn. Man kan også ta en drink med venner etter jobb og slappe av i vår komfortable Chester. Vi har et stort utvalg av gin, whisky og rom for de som ønsker en spesiell drink.

**På slutten av sommeren utvidet re-  
stauranten tilbudet til sine gjester,  
som nå også kan komme til Casa  
Teo for å nyte en god frokost eller  
brunch.**

– På menyen finner man spansk frokost, kontinental eller typisk engelsk frokost. Til brunch har vår tortilla de patatas og los molletes, som er sandwich bagels med forskjellig godt i, en fremtredende plass.

Nette Elise Bådal er stam-gjest hos Casa Teo. Hun er innom flere ganger i uken for å spise eller ta en drink sammen med venner.

– Casa Teo er en av mine store favo-ritter. Siden det er så koselig der blir måltidene ofte lange. Utrolig hygge-lig personale og herlig atmosfære. Maten er veldig god og porsjonene blir du garantert mett av, selv av tapasen, som jeg er særlig svak for. Jeg vil si at Casa Teo er uhøytidelig, men classy. Du føler deg uendelig godt ivaretatt og personalet er alltid hyggelig. Jeg kan trygt ta med fami-lie, venner eller forretningsforbindel-ser for et vellykket måltid.

Gleder meg allerede til neste gang jeg skal besøke Casa Teo!



**HJEMMEKOSELIG:** Casa Teo har en behagelig atmosfære og et flott interior.



# Favorittutflukter COSTA BLANCA

## GUARDEMARSTRANDEN

Tor Søreng



**Ofte når datteren vår spør om hva vi skal finne på, svarer jeg og kona at vi kan dra til Guardemarstranden, hvor vi synes det er ekstra fint å være.**

Da pakker vi nistekurven som pleier å inneholde deilig serranoskinke, ferskt brød, jordbær og kald drikke. Når den er klar, drar vi rett ned til stranda. Den ligger kun ti minutter med bil fra der vi har hus i Quesada. Noen ganger har vi venner med, som Georgious fra Hellas. Han sier han kan kjenne lukt fra Hellas når han kommer til Guardemarstranden. For

ham er Middelhavet noe helt spesielt.

Guardemarstranda er regnet som en av de vakreste og mest unike strendene på Spanias Middelhavskyst. Den er nokså lang, og som en "world traveler" kan jeg med hånden på hjertet si at disse strendene er blant de fineste og reneste jeg noen gang har sett. Det er langgrunt og en slipper å vasse i tang og tare. Man finner hyggelige små tavernaer langs stranden, om man får lyst på noe godt å spise. Herfra kan man sitte og nyte synet av den blå horisonten. Som nordlending elsker jeg havet. Her finner jeg roen. Den perfekte dagen for meg er å sitte på denne

flotte stranden, la øynene hente inn det vakre Middelhavet, la nesen lukte salt sjø og høre bølgen som skulper innover land. Bare nyte livet og ta seg noen minutter i nuet!

Jeg vet at trær og skog som omkranser Guardamar ble plantet på 1920-tallet rett og slett for å verne husene langs stranden fra å bli begravet i sand. Det kommer nemlig regelmessig sandstormer fra Sahara, og disse trærne tar imot sanden og lager en vegg for de små tettstedene som ligger langs stranden. Smart og pent er det også, med palmer, eukalyptus- og pinjetrær.

**”** På La Luna får du servert både norske og internasjonale retter, alt laget fra bunnen av og av førsteklasses råvarer.







**GODE RELASJONER:** Irene Primstad (t.h.) tar godt vare på sine ansatte ved restauranten. Her er hun på jobb sammen med servitør Soraya Pedraza Castillo.

## La Luna er den eldste norskeide restauranten på Costa Blanca sør. Den ble etablert i 1983, men har siden 2004 blitt drevet av Irene Primstad.

Den er ikke så lett å få øye på i det vi

kjører gjennom en gate i det populære boligområdet Playa Flamenca i Orihuela Costa, men på enden av veien åpenbarer det seg en koselig, liten restaurant. Vi parkerer like utenfor og går inn. Ved baren blir vi møtt av en smilende servitør, og Irene, som hilser og spør om vi vil ha noe å drikke.

– Jeg har et flott yrke, for jeg møter nye mennesker hele tiden. Det er så mange positive folk. Man blir fort glad i kundene sine, og man får et nært forhold til dem. I vinterhalvåret har vi mange eldre kunder, og de er ikke alltid like tilgjengelige på mobil og sosiale medier. Da hender det at barna deres ringer fra Norge og spør om mor og far sitter på restauranten, eller om de har vært innom i det siste.

Mens vi sitter og snakker sammen, kommer det en mann inn i restauranten.

– Hei! Hvordan går det?

Mannen svarer at det går bra, og setter seg ned ved et bord litt bortenfor.

– Man kan nesten sette klokken etter ham. Hver dag på slaget klokken ett kommer han hit for å spise, sier Irene med et smil om munnen.

**Hun beskriver seg selv som en aktiv jente som tidlig måtte lære seg å jobbe og tjene penger selv.**

– Jeg har alltid vært aktiv i idrett, og var borti de fleste idrettene som fantes da jeg vokste opp. Jeg har lang erfaring fra SATS treningskjede der jeg jobbet som personlig trener og spinning-ansvarlig i distriktet.

Hun var ofte på besøk hos en venninne som bodde på Costa Blanca, og hun bestemte seg til slutt for å flytte hit, på grunn av sin datter som var mye syk da hun var liten. Helt siden hun ble født i uke 24 hadde hun veldig dårlige lunger, men klimaet her gjorde at hun ble veldig mye bedre.

Det var da Irene flyttet til Costa Blanca at hun og eks-samboeren tok over La Luna. Den var den gang drevet av hennes svigermor, som da var 70 år og ønsket å pensjonere seg. Paret bestemte seg raskt for hva slags type spisested de ønsket å drive.

– Vi må kunne det vi driver med. Derfor har jeg et skandinavisk spisested, men med internasjonal meny. Vi har et veldig godt kjøkken, som selvfølgelig gjør at kunden kommer igjen og igjen, og så får man nok med kokte poteter og god saus, som vi nordmenn ofte savner. I helgene har vi musikk, slik at gjestene kan sitte og kose seg etter middagen og eventuelt ta seg en dans. Vi har også quiz, bridge og karaokekvelder, for jeg synes det er viktig at mennesker kommer seg ut og har det fint sammen.

Det har dog ikke alltid gått på skinner for La Luna. Å drive en restaurant byr på utfordringer, så Irene kontaktet TV3 for å være med på det populære programmet «Hellstrøm rydder opp». TV3 godtok søknaden hennes etter noen forsøk, og i 2010 ble episoden sendt på TV.

– Restauranten hadde litt for mye barpreg, og jeg ville fokusere på både god mat og god drikke. Det var vanskelig å få alt til å gå rundt, med tanke på utgifter. Som du kanskje merket før du kom, er



**HELT CHEF:** Irene Primstad tar kokkeyket på alvor og tatt kokkeutdanning samtidig med restaurantdriften.

det ikke helt enkelt å finne frem til restauranten heller, om man da ikke kjenner til den fra før. Vi trengte mer markedsføring, og da hjelper det alltid å komme på TV.

**Hun har bare gode erfaringer med programmet og møtet med Hellstrøm. Hun lærte mye nytt, og han inspirerte henne til å ta fagbrev innen kokkefaget.**

– Hellstrøm er en fantastisk mann. Jeg har aldri truffet en person som vil andre så mye godt, og er villig til å gjøre alt som står i sin makt for at du skal få suksess. Han har fått veldig ufortjent kritikk av mediene. For meg var det den flotteste uka jeg har hatt på La Luna.

Hun legger til:

– Etter å ha vært på TV, så skapte vi jo selvsagt

en forventning. Vi jobbet hardt, men vi klarte det til slutt. Vi er faktisk en av de få suksessene etter Hellstrøm.

Norske Bjørn Kristensen har i over 15 år besøkt La Luna, og er ofte innom når han oppholder seg i Spania. Han har fått noen gode venner her nede, og restauranten har blitt et populært møtested for dem.

– På La Luna koser vi oss. Det er en fin atmosfære, og personalet er alltid hyggelige og serviceinnstilte, og man får lyst til å komme tilbake. Maten er så klart kjempegod. Biffen er et sikkerstikk, og skal vi på en god biffmiddag, går vi alltid på La Luna.



**KJENDISKOKK:** Eyvind Hellstrøm ga Irene Primstad og restauranten et løft etter sitt besøk tilbake i 2010.



# — Det sier seg selv at fremtidige pensjonsordninger ikke kan fortsette som i dag

**Pedro J. Ramirez (hele Spania kaller han bare Pedro J.) er en av Spanias mest innflytelsesrike menn og rebell-journalist nummer én.**

Han begynte sin karriere som avisredaktør i Diario 16 da han var bare 28 år gammel, siden grunnla han og ledet El Mundo i over tjue år og i dag styrer han sin nye digitale avis El Español. Vi spurte ham om Spanias nåværende økonomiske og politiske situasjon, om fremtidige pensjoner i Spania står i fare som så mange påstår og om hemmeligheten bak suksessen til El Español, som har slått alle rekorder siden den ble lansert for to år siden.

*Hva vil du si er den økonomiske situasjonen til Spania i dag i forhold til hva den var før finanskrisen kom? Er Spania tilbake der landet var før krisen som det påstås i noen utenlandske medier? Om det ikke er tilfelle, hvor lenge tror du det vil ta før Spania har kommet seg på beina igjen?*

Spania er på vei ut av krisen, men vi er overhodet ikke tilbake der vi var. Vi har ennå over tre millioner arbeidsledige, som er over en million flere enn hva landet hadde før krisen. Vi har også en million mindre medlemmer i folketrygden. Det sier seg selv at vi ikke kan være fornøyde. Men ting går bedre, takket være sentralbankpolitikken, som gjør det lettere for Spania å finansiere seg på det internasjonale markedet. En annen viktig faktor er turismen i Spania, som i dag slår alle rekorder på grunn av terrorisme i andre land. Jeg vil tro at hvis Sentralbanken fortsetter den politikken de hittil har ført i Spania, så er vi om et par år helt ute av krisen.

*Vil du si at President Rajoy og hans regjering har tatt de riktige avgjørelsene for å*

*rette på problemene?*

Nei, jeg synes avgjørelsene han har tatt har vært trege og svake når det gjelder å gjennomføre nødvendige strukturelle reformer. Mange sier at Rajoy reddet Spania fra å kollapse fullstendig, slik som Hellas, men det var det presidenten av Sentralbanken, Mario Draghi, som stod for. Sentralbanken gjorde alt de kunne for å lette den spanske gjelden i et kritisk øyeblikk. Rajoy kan ta æren for å ikke ha gjort noen dumheter.

*Hva har vært den største effekten av innstrammingspolitikken på Spania som helhet? Har det påvirket grunnleggende velferdstjenester, som helse og utdanning?*

Jeg vil si at Spania fortsatt har noen av de beste helsesystemene i hele verden. Krisen har hatt lite påvirkning på dette området. Når det gjelder utdanning, så fortsetter vi å ha noen av de verste systemene, på grunn av at hele systemet er så politisert. Alt blir bestemt basert på ideologien til hver region og fantasiene til nasjonalistene, som vi har sett i Catalonia, Baskerland og Valencia-regionen.

*Skandinaver som arbeider på Costa Blanca er bekymret for hvordan pensjonsordningen vil se ut for nåværende og fremtidige generasjoner av pensjonister. Kan folk begynne seg i en situasjonen hvor de ikke har råd til å pensjonere seg?*

Det sier seg selv at med en populasjon med så mange eldre som det vil bli i fremtiden, så finnes det bare to løsninger. Kutte ned på pensjonene eller sette opp alderen for pensjonister. Men dette er noe som gjelder mange land, ikke bare Spania, men ingen vil snakke om det eller akseptere proble-





**SUKSESSRIK REDAKTØR:** Pedro J. Ramirez er ikke redd for tale massene midt i mot.

met. Jeg ville anbefalt alle å sikre seg en privat plan i tillegg til den offentlige.

*De siste årene har vi vært vitne til oppveksten av nye politiske partier i Spania, som Podemos og Ciudadanos. Hva har dette betydd for landet?*

Mange spanjoler vil være uenige med meg, men jeg vil gå så langt som å si at det er sunt for Spania at slike partier har kommet på banen. Siden demokratiet ble innført i Spania, har det hovedsakelig bare vært to partier, PSOE og PP. Med partier som Podemos y Ciudadanos, så reflekterer parlamentet den spanske befolkningen mye bedre. Men jeg må innrømme at jeg ikke liker Podemos, og deler ikke deres meninger på noen måte.

*Korrupsjon i Spania har vært i mediefokus de siste årene. Mange politikere har blitt fengslet. Går ting i riktig retning?*

Svaret er helt klart nei. Korrupsjon er en del av det politiske systemet, en del av spillet. For at vi skal komme på riktig vei, så er det mye som må forandres. Vi trenger blant annet å reformere forvaltningens fullmaktssystem og domstolskontrollen med dette systemet, og vi må kreve at de politiske partiene forteller offentlig hvordan de finansierer seg. De må være transparente når det gjelder dette, ellers

kommer vi ingen vei.

*I 2014 måtte du fratre som direktør for El Mundo, avisen du grunnla og ledet i over tjue år. Mange tror det var fordi du publiserte en rekke politiske korrupsjonshistorier knyttet til regjeringen og kongefamilien. Er dette tilfelle?*

Ja, det var på grunn av mine saker om Gurtel-saken, om President Rajoy og den ulovlige finansieringen av hans parti og om skandalene som fant sted rundt vår forrige konge Juan Carlos. Hele Spania vet at dette er tilfelle. Det var nødvendig å demontere det viktigste og mest kritiske mediet som eksisterte i Spania, som var El Mundo, og den beste måten å gjøre det på var å kvitte seg med meg.

*I en engelsk avis fra 2015 var overskriften «Rebell-redaktør lanserer folkefinansiert digital avis El Español.» Hvorfor tror du journalisten valgte ordet «rebell»? Er du enig med dette begrepet? Er du en rebell?*

Jeg liker det ordet, og ja, det er nok et riktig ord å bruke på meg. Jeg har alltid rebellert mot urettferdighet, mot maktmisbruk, mot konformisme og mot passiviteten til mange spanjoler.

*Din nye digitale avis El Español har brutt alle rekorder helt fra starten av.*

*Hva er hemmeligheten bak suksessen?*

I august i år hadde vi nådd hele 24 millioner unike brukere, og det er en ny rekord. Mye av suksessen er basert på måten vi har dekket problemene som foregår i for eksempel Catalonia med hensyn til løsrivningen fra Spania. Vi er dyktige på undersøkende journalistikk, og linjen vi kjører er veldig lik den jeg satte som direktør både for Diario 16 og El Mundo. Mange av journalistene jeg jobbet med i de avisene er med meg i dag.

*Verden er rammet av terror. Barcelona ble nylig truffet. Hva vil det ta for å stoppe terroristene? Hva gjør vi feil?*

Problemet med dagens terrorisme er at den finnes overalt og angår oss alle. Når bare en religiøs eller etnisk gruppe blir angrepet, så er det veldig annerledes, men når terroren rammer folk som er ute og spaserer eller nyter en konsert, så er vi alle ofre for terrorismen. For å bekjempe den er et internasjonalt samarbeide veldig viktig, vi må bli enige om en plan, og vi må ty til spionasje og infiltrasjon i terrorgruppene for å kunne lage hindringer for terroristene. Vi må også forandre immigrasjonspolitikken. De som ikke er villige til å følge spillereglene i vår kultur og integrere seg, burde ikke være velkomne.

ANN-LOUISE GULSTAD



*Teos hjem er ditt hjem*

Albirs beste paella, kjøtt, fisk og sjømat



Vi har åpen servering hele dagen: frokost, lunch, middag og kvelds.



Du må gjerne komme bare for å slappe av med en god vin og litt tapas.



Stort utvalg av de beste viner og spanske og internasjonale ølmerker.

C.C. Monver Albir  
Camí Vell d'Altea, 47  
03581 El Albir



Åpent: 08.00-24.00  
Tirsdag stengt

-for elskere av spansk mat

[www.casa-teo.es](http://www.casa-teo.es)

Tlf. (+34) 966 86 52 52





Alfaz del Sol: **Din Fotterapeut**

**Jeanett-Maria Larsen er født og vokst opp på Nesodden, men som voksen flyttet hun til Nittedal, hvor hun etter hvert åpnet egen klinikk. Den unge kvinnen, som har jobbet som fotterapeut i 20 år, bosatte seg i Spania for litt over tre år siden.**

– Etter å ha vært på Costa Blanca på ferie flere ganger, fikk jeg og familien lyst til å prøve å bo her, og vi trivdes fra første stund. For meg var det litt hektisk i begynnelsen fordi jeg jobbet en del i Norge, og måtte fly mye opp og ned. Det ble etter hvert veldig slitsomt, så for et par år tilbake bestemte jeg meg for å være fast i Spania. Forskjellen på å være her på ferie og å jobbe her er stor. Det er mye å sette seg inn i, men når alle papirer som må til er på plass, går det faktisk veldig greit.

I begynnelsen satte hun opp eget kontor i Albir, som fikk navnet Albir Fotservice. Men da hun flyttet virksomheten sin til Alfaz del Sol, forandret hun navnet til Din Fotterapeut.

– Men jeg har beholdt logoen, det måtte jeg for den har fulgt meg i 17 år, helt fra jeg startet for meg selv i Norge. Jeg trives veldig godt på det nye kontoret mitt. Miljøet er flott og alle er så hyggelige.

Hun viser oss rundt i det store og koselige lokalet, hvor hun hjelper folk som har plager på føttene. Det kan være hard hud, torner, nedgrodde negler og negler som vokser feil. Hun sliper også ned tykke negler, og lager kunstige negler der det trengs. Noen kommer også innom for å få finere føtter siden de går i sandaler nesten året rundt i Spania.

– Jeg hjelper også diabetikere med føttene, informerer om riktige sko og samarbeider med en spansk fotterapeut når det gjelder å lage tilpassede såler, sier den blide fotterapeuten. Jeg prøver å ha god tid til hver kunde, og de får ikke gå før jeg er fornøyd med jobben jeg har gjort! Folk flest kommer tilbake etter første gang, så da må jeg jo gjøre noe riktig.

Hun har hatt flere tilfeller

av kunder som nesten ikke kunne gå da de kom til henne, mange av dem på grunn av nedgrodde negler.

– Det føles godt når kundene danser ut av døren når de er ferdige med behandlingen. Ofte er det ikke så mye som skal til, og det er ikke dyrt. Jeg anbefaler alle som har spørsmål når det gjelder føttene sine å ringe eller komme innom kontoret mitt for å ta en uforpliktende samtale. Jeg ser fort om jeg kan hjelpe, og når jeg ikke kan det, sender jeg dem videre til annet helsepersonell. Men jeg vil understreke at det er ikke nødvendig å ha problemer med føttene for å komme til meg. Det er viktig å skjemme dem bort med litt godt stell i blant, det gjør en veldig stor forskjell.



Alfaz del Sol: **Frk. Storemyr**

”Kombinasjonen med kunst og hår tillater meg å leke mer i jobben min, og det føles fint

**Frk. Storemyr er ikke en hvilken som helst frisørsalong. Det sørger inneholderen Elin Storemyr for.**

Elin vokste opp i Lillesand på en gård, og flyttet etter hvert for seg selv da hun begynte som ryddepike ved Jørns Frisør i Kristiansand, hvor hun tok svennebrevet i dame- og herrefaget.

– Jeg følte virkelig at jeg hadde kommet på riktig hylle, sier frisøren energisk. Jeg har også jobbet med Albert Andersen Frisør i Oslo og på Geilo. På sistnevnte plass var jeg daglig leder og lærte kjempemye!

Hun har alltid vært opptatt av kunst, og i 2002 begynte hun på et tre-års studie på Agder School of Art and Design, ved siden av å jobbe som frisør. I 2005 kom hun til Costa Blanca som Erasmus utvekslingsstudent ved Miguel Hernandez Kunst Universitet i Altea.

– Altea for meg var som å komme hjem. De gamle husene, lukten av den deilige spanske maten, de fine menneskene og ikke minst Middelhavet. Jeg fikk lyst til å bli, og slik ble det.

Etter å ha jobbet hos en frisørsalong i Altea i to og et halvt år, fikk hun

tilbud om eget frisørlokale på Alfaz del Sol.

– Nå har jeg vært her i ti år allerede, og forretningen går godt. Jeg har i denne perioden jobbet mye med moteskaperen og min gode venn Thomas Allan. Det har vært styling av mange modeller til moteshows. Det har vært fantastisk gøy!

Hun ser frem til å fortsette på Alfaz del Sol, hvor hun trives som fisken i vannet. Det hun setter størst pris på er de rolige omgivelsene, langt fra trafikkerte hovedgater og støy, og hvor det er lett å parkere.

– I salongen min har atmosfæren alltid vært personlig, og jeg legger vekt på at kundene mine får en god opplevelse mens de er hos meg. Jeg liker å komme med gode tips når det gjelder både hår og stil, og det setter de stor pris på. Det at jeg har studert kunst, kommer godt med.

Noe av det hun liker best med jobben sin er brudepynting. Hun husker godt da hun for en tid tilbake hadde en brud som kunde. Når endelig den store dagen kom, var halve byen

uten vann.

– Jeg tok noen telefoner til venner som bor på den andre siden av byen, og det ordnet seg slik at gjestene fikk dusjet og vasket håret. Litt senere, da bruden satt i stolen i salongen min, oppdaget jeg at det var en stor revne i det lange sløret hennes. Jeg snørte det sammen og lagde en stor rosett à la Per Spook, og festet den bak under oppsetningen. Dagen var reddet og bruden fornøyd!

Elin kikker på klokken og himler med øynene.

– Beklager, men jeg må dra videre på et møte. Jeg har fått en fantastisk mulighet til å selge kunsten min på nett. Et helt nytt og eksklusivt nettgalleri som heter galleryorbis.com. Er det noe mer dere trenger, bare ring, avslutter den blide frisøren.







” Det jeg brenner mest for er å dele kunnskap og på denne måten hjelpe andre kvinner med å starte egen business.

Alfaz del Sol: **Novalash**

## Tonje Fjeldberg Elshaug vokste opp på øya Hitra i Sør-Trøndelag, men som voksen flyttet hun til Trondheim.

I 2004 begynte hun å utdanne seg innen skjønnhet, og ble etter hvert personlig shopper og stylist. Noen år senere åpnet hun egen skjønnhets-salong, Glimt Bli Ny, samtidig som hun reiste verden rundt på messer og kurs for å lære mer om faget sitt.

Tidligere i år bestemte hun seg for å åpne egen salong, Glimt Beauty, på Alfaz del Sol.

– Det er et fint område, og da vi fikk tilbud om et lokale her, sa vi ja omgående. Jeg er hovedtrener for det verdenskjente vippe-extension merket NovaLash, og vil blant annet tilby kurs til de som ønsker å skape sin egen arbeidsplass med dette. Det vil også bli en del andre ting i forbindelse med et spennende samarbeid med øyenbrynskongen Fred Hamelten som snart er i boks. Det jeg brenner mest for, er å dele kunnskap og hjelpe andre kvinner med å starte egen business. Det er hovedtanken bak bedriften min på Alfaz del Sol.

Hun vil også tilby gamle som nye kunder nye vipper og bryn. Etter hvert vil hun også hjelpe folk med å bli 'ny'.

– Alt dette henger jo egentlig sammen, det er utrolig hvor mye det gjør å få lengre vipper og nye bryn. Mange ganger skal det ikke mere til for å se noen år yngre ut. Men jeg ser frem til å også hjelpe damer med å skape en ny stil, gjennom de rette fargene og plaggene.

**Hun kan fortelle at kundene hennes er stort sett skandinaver, men at hun også jobber en del med spanjoler, engelskmenn og nederlendere.**

– Det jeg driver med er jo et internasjonalt konsept, og de fleste blir mer og mer interessert i alt som har med skjønnhet å gjøre. Og det jeg tilbyr er ganske unikt, spesielt med hensyn til vipper og bryn.

Hun var en av de første i verden som startet med vippe-extension i 2006, og er i dag en del av elite-teamet til NovaLash. Hun

kan også skryte av å ha vært med i VM i vippe extension som ble holdt i Las Vegas i fjor. Ikke nok med det, i 2013 var hun en av fire som tok åtte måneder utdannelse som brynystylist gjennom Fred Hamelten Academy.

– Jeg har i dag hele fire stjerner som Hamelten Star brynsartist. Jeg bruker hele 45 minutter på en brynstyling. Først blander jeg farge, bruker tråd til forming etter ansiktsform og pinsett til slutt. Jeg har hatt flere episoder der kunder gråter av glede og hiver seg rundt halsen min når de ser seg i speilet etter å ha vært innom meg. Det å hjelpe andre til bedre selvtillit er det jeg liker best med jobben min, avslutter Hitrajenten med et stort smil.



## Monica Holen har lang erfaring innen sykepleie, og drømte lenge om å skape sin egen arbeidsplass i Spania. I 2015 virkeliggjorde hun drømmen med Monicare.

Sykepleieren tar imot oss i sitt flotte lokale i andre etasje på Alfaz del Sol. Alt er strøket og nytt, og lokalet har tre rom.

– Her har jeg det som fisken i vannet. Som dere ser så har jeg et stort ventrom, og et eget kontor hvor jeg tar imot mine pasienter.

Holen kan fortelle at hun alltid har likt å hjelpe mennesker, og det at hun ble sykepleier var et naturlig valg.

– Det var noe som naturlig vokste frem i meg etter at jeg startet i helsesektoren i 1998. Jeg begynte som pleieassistent og tok senere hjelpepleierutdanning som jeg var ferdig med i 2005. Samme året som jeg var ferdig utdannet hjelpepleier, gikk jeg videre til sykepleierutdanningen.

Etter endt sykepleierutdanning i 2008, begynte Monica å jobbe i hjemmesykepleien og på omsorgssenter.

– Omsorgssenteret jeg jobbet på hadde en palliativ avdeling hvor jeg jobbet nattstilling, og hvor jeg hadde det sykepleiefaglige ansvaret alene. Det en jobb som jeg lærte utrolig mye av, og som har gjort meg mer uredd som sykepleier.

I 2010 kom hun til Spania. Etter å ha jobbet ett år på sykehjem og fire på et rehabiliteringssenter i Alfaz del Pi, bestemte hun seg for at tiden var inne for å starte for seg selv.

Jeg er stolt over å kunne si at jeg er spanskautorisert sykepleier med egen bedrift. En jobbdag i Monicare er variert og omhandler mange ulike tjenester som hjelp til personlig hygiene, sårstell, medikamenthåndtering, injeksjoner, INR-målinger, legeoppfølging og sykehusbesøk.

Alfaz del Sol: **Monicare**



” En god sykepleier er et medmenneske med mye kunnskap om helse.

Noen trenger også rådgivning, det kan gjelde ting som spanske medisiner og spanske blodsukkerverdier. Jeg har mye fokus på den sosiale delen av livet hos mine kunder, og er opptatt av å ha en god dialog med pårørende.

**Hun har siden hun startet Monicare hatt mye fokus på den sosiale delen av livet til sine kunder.**

– Gjennom meg har flere av kundene stiftet nye bekjenskaper og vennskap. Kundene mine er både fastboende og turister. De fleste er fra Skandinavia og noen

fra andre europeiske land. De beskriver meg som seriøs, engasjert og pålitelig, et ja-menneske med stort hjerte, og som har god tid og er en god lytter, avslutter sykepleieren som opprinnelig er fra Ålesund.







” Vi er et lite stykke Norge, med en spansk touch.

**To år har gått siden Asun Andreu Hervas og familien tok over restauranten Sol y Luna. Mye har skjedd siden da, og nå ser familien frem til å fortsette eventyret.**

Din Reportasje blir møtt med åpne armer idet vi ankommer Sol y Luna, hvor det dufter av deilige, norske kjøttkaker. Vi blir invitert inn i det store og moderne kjøkkenet, hvor det er skinnende rent. Store kasse-roller fylt med kjøttkaker, poteter og kålstuing står på ovnen. Duften av god, hjemmelaget mat henger i luften.

– Opprinnelig hadde vi i tankene å servere spansk mat, men vi fant fort ut at det ikke var nok, smiler Asun. Det er jo slik at alle nasjonaliteter liker best å spise det de er vant med, og nordmenn er ikke noe unntak. Før vi visste ordet av det var vi i gang med å lære oss hvordan man lager tradisjonelle, norske retter som kjøttkaker, fiskekaker, færikål og lapskaus. Vi har lært så mye de siste to årene om norsk mat, det er ikke til å tro!

Hjelp har de fått av nordmenn som

bor i Alfaz del Pi, som har dukket opp med både kokebøker, gode tips og råd.

– Vi har hatt flere nordmenn her på kjøkkenet siden vi startet. De er ikke alltid enige om hvordan rettene skal lages, da det kommer litt an på hvor i Norge man er fra. Men vi har gjort vårt beste og har fått mye skryt. Fiskekakene våre er spesielt populære. Vi har selvfølgelig også lært oss hvordan man skal lage ordentlig gode vafler. Det selger vi mye av.

Men spanske retter er også populære, som paellaen de lager. Den bestiller folk flest for å ta med seg hjem.

– Nordmenn er glade i paella, og vi selger mye av det. De liker spesielt godt å spise den ved litt spesielle anledninger, som når de har besøk av familie fra Norge og ønsker å servere noe som er typisk spansk. Vi elsker å lage paella, og ingen bestilling er for liten, så vi tar imot bestillinger fra enkeltpersoner også. Vi har også mange bestillinger på catering, og da er det som regel spansk mat kundene vil ha. Vi har

stått for maten ved flere norske bryllup, og vi er stolte over alle de gode tilbakemeldingene vi har fått.

Men Sol y Luna er mye mer enn en restaurant som tilbyr internasjonale retter og catering. Her kan man i løpet av året delta i forskjellige arrangement, som middag med musikk og dans.

– Vi har hatt flere dansekvalder, og vi har også hatt middager med en saxofonist, og det har vært veldig populært nå i sommer. Nordmenn er glade i musikk, og vi planlegger litt mer av dette fremover. Nå ser vi frem til å ønske både gamle og nye gjester velkommen utover høsten og vinteren, og vi gleder oss spesielt til å se igjen dem som har vært i Norge i vår og sommer.



” Kundene velger Markisemannen fordi det er et stabilt selskap som har eksistert i mange år. At vi har egen fabrikk og snakker deres språk, er en stor fordel.







**EFFEKTIVISERER DRIFTEN:** Her ser hele "laget" bak fra venstre Alexander Ottosson, Mikael Petersson, Francisco Ruiz Guirao, David Cabezas Ferrer. Foran fra venstre Daniel Pita Satizabal, Guadalupe Ferrer Gascon, Yunier Chi Martel, Lotta Ottosson og Javier Burguillos Lopez. Kjetil Hamre var ikke til stede.

**Lotta og Alexander Ottosson, som driver Markisemannen, kan skryte av å selge rundt 2000 markiser i året. Det var en ren tilfældighet at de begynte med denne virksomheten.**

Solen står høyt på himmelen idet vi kjører gjennom Poligono Industrial, som er industriområdet i Torrevieja. Her er alle gatene like, og man bør være litt kjent for ikke å rote seg bort. Vi kjører forbi noen bilverksteder på veien, før vi kommer til en bygning hvor det står skrevet «MARKISEMANNEN» med store bokstaver. Idet vi kommer inn i lokalet blir vi møtt av Alexander, som reiser seg opp fra stolen for å hilse.

– Sett dere ned så tar vi en prat, smiler han. Lotta er på kontoret, men kommer snart. Han kan fortelle at Lotta er fra Karlskrona i Sverige, og at han selv kommer fra en gård

utenfor Enköping.

– Vi kom til Costa Blanca i 2004. Frem til da hadde Lotta for det meste jobbet på hotell og i vår egen forretning i Sverige. Jeg hadde jobbet som snekker. Vi ønsket å finne noe nytt i livet og endte opp i dette paradiset. Tanken var at vi skulle ta en lengre ferie og bli et år, men etter bare to måneder hadde vi etablert en ny bedrift. Drømmen om å starte egen virksomhet i Spania hadde blitt til virkelighet. Nå har vi vært her i snart 14 år, og trives som fisken i vannet.

Lotta kommer bort til oss med et hyggelig smil og setter seg ned. Hun ser spørrende på oss.

– Alexander har vel fortalt dere hvor godt vi utfyller hverandre, sier hun. Jeg er mer administrativ av meg, så jeg håndterer papir og økonomi. Alexander er mye mer kreativ og oppfinnsom, og er en fantastisk planlegger. Det gjør at vi utgjør et godt team, og får ting til å fungere veldig effektivt.

**At de begynte med salg av markiser var egentlig en tilfældighet.**

– Vi begynte faktisk å selge håndklettørkere, men vi hadde en kollega som hadde butikk ved siden av oss og som solgte markiser, og Alexander hjalp han noen ganger med installering. Han reiste etter hvert tilbake til Norge. Mange av hans kunder kom til oss og spurte hvor de kunne kjøpe markiser, og da bestemte vi oss for å legge til dette i vårt sortiment.

**Selskapet leverer tilpassede landskapsarbeidsløsninger av alle slag til de som bor sør på Costa Blanca. Når de får inn en bestilling drar de først hjem til kundene og lytter til hva de trenger, og tilbyr løsninger som passer til deres behov. Markisene blir deretter laget i egen fabrikk i Torrevieja.**

– Vi bytter også duk på gamle markiser og vi kan ettermontere motor på disse. Vi kan også hjelpe med å bytte

ut ødelagte deler på gamle markiser, om delene er å få tak i, vel å merke. Fabrikken er åpen hele året, og vi produserer alt selv. Vi er ni heltidsansatte og monterer rundt 2000 markiser hvert år.

**Ifølge Lotta og Alexander, velger kundene Markisemannen fordi det er et stabilt selskap som har eksistert i mange år, og fordi de har egen fabrikk som kan besøkes når som helst på året.**

– Dessuten snakker alle på kontoret norsk, svensk engelsk og spansk. At kundene kan komme til oss og snakke på eget språk, er enormt viktig. Det gjør at de føler seg trygge, spesielt i de tilfellene hvor produktet ikke er som forventet. Da har de et sted de kan komme til og forklare hvorfor. Man bruker tross alt ganske mye penger på markiseløsninger, og da er det logisk at man vil være sikker på kvaliteten, og at ting blir fulgt opp etter salget om det oppstår problemer. Vi er veldig opptatt av at

kundene skal være hundre prosent fornøyde.

Helt siden Arve og Karin Ustgård kjøpte bolig på Orihuela Costa i 2005, har de vært trofaste kunder av Markisemannen.

– Det første vi bestilte derfra var noe stort og komplisert for å dekke halve terrassen, forteller Arve. Det skulle bli en vinterhage. Til vinterhagen bestilte vi også en lerret-vegg. Siden har vi flyttet til en annen urbanisasjon i området, og har kjøpt to markiser og en vegg til solskjerming. Jeg var senest innom Markisemannen for bare noen dager siden fordi jeg skulle kjøpe enda en markise. Markisemannen har opp gjennom årene

blitt et kvalitetsfirma som man kan stole fullt og helt på. Servicen er upåklagelig, og en ting som alltid har vært sikkert, er at alt de leverer er av god kvalitet.



**STOR UTSTILLING:** Markisemannen flyttet fra det Skandinaviske senteret og til store lokaler på industriområdet Casa Grande tilbake i 2015.



# Favorittutflukter COSTA BLANCA

## TORREMANZANAS

Hilde Rolstad



**Min favorittutflukt er til en liten landsby kalt Torremanzanas.**

Den ligger en og halv time med bil fra Alfaz del Pi, hvor jeg bor. Det kommer litt an på hvilken vei du tar, men turen dit tar deg gjennom et variert landskap. Man kan passere Orcheta og innsjøen eller kjøre gjennom nydelige Finestrat med sine spektakulære hus på fjellkanten tittende ned over Benidorm. Eller vannkildene ved Restaurant Font del Moli med sin skjermede hage og skyggefulle områder. Turen gjennom

fjellet tar deg til Relleu, hvor du kan stoppe for å få deg noe kaldt å drikke. Derfra snirkler veien seg gjennom et landlig og flott landskap med store marker hvor det vokser valmuer.

Snart ser man Torremanzanas i horisonten. Ved inngangen til landsbyen er det en landlig parkeringsplass. Her kan man parkere under træner og sove i bilen om man ikke har leid seg inn på rustikke Hotell Sester, som er en perle av et hotell for de som vil trekke seg tilbake fra stress og mas. Restauranten serverer verdens beste paella og har en hyggelig peisestue.

Selve landsbyen er veldig koselig, med sitt autentiske marked på søndager, akkurat slik som det var i gamle dager da skomakeren og symaskinreperatøren kom til byen. Innbyggerne er veldig inkluderende, og under de mange forskjellige fiestaene er hele hovedgaten fullt av bord og restaurantene sørger for at alle får mat. Vannfesten La Banya er meget populær. Her anbefaler jeg at man har minst mulig klær på seg, låser alt inne i bilen og putter noen euro i lomma til et par øl. Viktig at man ruster seg med en bøsse, som man kan få kjøpt på stedet. Tre tankbiler med vann og en skumkanon sørger for resten. Man må forberede seg på å bli gjennomvåt!

## NYTTIG

Det er mye som skal ordnes når man flytter til et nytt land. I Spania kan man fort møte veggen på grunn av et forferdelig byråkrati når man skal skaffe seg de nødvendige dokumenter.

Her har du noen nyttige tips om hvordan du skal gå frem. Disse anvisningene er kun ment som en liten hjelp, så ta alt med forbehold. Blir papirjungelen altfor kronglete, kan du alltid ta kontakt med et servicekontor eller gestoria.

### NØDNUMMER NÅR UHELLET ER UTE

Hvis uhellet er ute, for eksempel ved akutt sykdom, innbrudd, brann etc, ring 112. Det er det absolutt raskeste og mest effektive. De kobler raskt inn det du trenger, om det er ambulanse, brannbil eller politi. De snakker engelsk.

### BIL

Hvis du ikke har meldt flytting til Spania, kan du kjøre din norskregistrerte bil i landet i opptil 180 dager. Det kreves at det er bilens registrerte eier som kjører. Seksmånedersperioden trenger ikke være sammenhengende, og følger

kalenderåret. Husk at dette er basert på bileiers opphold i Spania, og ikke bilen. Oppholder du deg mer enn seks måneder i Spania, skal bilen omregistreres.

For residerenter i Spania er det ulovlig å kjøre en norskregistrert bil.

Kjøper du ny bil i Spania, vil bilforhandleren hjelpe deg med å få den registrert på ditt navn. Det stiller seg helt annerledes om du kjøper en bruktbil. Da er det vanligste å benytte seg av et «servicekontor» (gestoria) fordi prosessen er både byråkratisk og tidskrevende. Hvis du vil gjøre dette selv må du ha kjøpskontrakten signert av selger og



RING FOR EN GRATIS KONSULTASJON  
MED DR. ROSANA VILLALBA:

**96 587 08 68**

BOTOX

RESTYLANE

MESOTERAPI

MED. HÅRFJERNING

VELASMOOTH



Prøv det mest avanserte innen  
**KOSMETISK MEDISIN**



Av. Marina Baixa 19, La Nucía

[www.marfil-smiles.com](http://www.marfil-smiles.com)

[info@marfil-smiles.com](mailto:info@marfil-smiles.com)



kjøper, og kopi av selgers identifikasjon. Kjøper må fremvise originalidentifikasjon, NIE og pass. Videre må du fremvise "fiche tecnica y permiso de circulacion", og bilen må være godkjent av ITV. Videre tar du med kvittering på betalt avgift til skattekontoret. Avgiften avhenger av årsmodell og pris. Det betales også en avgift hos biltilsynet.



Ved leie av bil lønner det seg å undersøke nøye på forhånd, og sammenligne priser. Det kan du spare mye på. Sjekk også hva som er inkludert i prisen. Det er helt vanlig at utleier tar betalt for full tank, og bør da refundere dette når bilen leveres tilbake med full tank, noe som ikke alltid skjer. Det sier seg selv at alle biler som kjører på spanske veier må ha forsikring, men utleiebyråene vil tilby en utvidet forsikring,

som alternativ til egenandel ved skade. Velger du ikke å kjøpe en utvidet forsikring, vil de blokkere et beløp på kredittkortet som garanti for en eventuell skade. Undersøk hva som dekkes av forsikringen, som dekk, tap av nøkler og knuste ruter. Det har skjedd at folk har blitt belastet et ekstra gebyr for dieselbil, når de ikke har bestilt en slik bil. Så vær på vakt!

**FORSIKRINGER**  
Om du har en leilighet, selv om sameiet har en forsikring for bygget, så dekker ikke denne dine innvendige dører og vinduer. Sameieforsikringen dekker kun fellesarealer. Du forsikrer selv din bolig, og om uhellet er ute og du f.eks. får en vannskade, kontakt alltid forsikrings-selskapet først slik at de kan komme og se på skaden og deretter sende deg en reparatør

eller gi deg en autorisasjon på at du finner noen til å reparere skaden. Hvis du reparer først og kommer med kravet etterpå, er det lite trolig at de vil dekke noe som helst. Vilklårene og oppgjør er ikke helt som i Norge. I Spania kreves det mye dokumentasjon.



Det lønner seg å sammenligne pris hos de forskjellige selskaper. Like viktig er det også at du har en agent som du kan holde deg til, en du kan snakke med, en du kan henvende deg til når noe skjer.

**NIE**  
Alle som skal eie noe i Spania må ha NIE nummer. Dette er et spansk "skatte-identifikasjons-nummer" (número de identificación de extranjero). Du trenger det hvis du skal kjøpe bil, hus, arbeide i Spania, motta arv osv. Du har det for resten av livet. For å søke om NIE må du ha to passbilder, to kopier av ferdig utfylt skjema EX15 (men ikke signert, det må gjøres foran funksjonæren), kvittering på betalt avgift (tasa), pass og passkopi, og dokumentasjon på hvorfor du søker om NIE. Det må være personlig fremmøte, og du bestiller time på forhånd (cita previa).

**AUTÓNOMO**  
Har du tenkt å jobbe som selvstendig næringsdrivende i Spania, må du først bli registrert som autónomo. Det første du må gjøre er å fylle ut skjemaene 036 eller 037 (skjema 037 er en forenklet versjon av skjema 036), hvor du oppgir dine personlige data, hva du skal drive med og hvor, samt hvilken skattesats du skal betale ut ifra. Neste skritt er å registrere seg på det spanske trygdekontoret hvor du fyller ut skjema TA0521, du må ta med pass og passkopi og NIE og NIE-kopi, samt bevis på at du allerede er registrert som selvstendig næringsdrivende ved det spanske skattekontoret. Det enkleste er å få et gestoria til å gjøre dette for deg. De gjør det nokså raskt og det trenger ikke å koste så mye.

**BOR DU I SPANIA OG TRENGER NYTT PASS?**  
Norske statsborgere som ønsker å søke om norsk pass må gjøre dette ved personlig fremmøte. Ved søknad om pass til barn, må barnet være med. Voksne og barn over 12 år bosatt i Spania kan søke pass ved den nor





**Spaniabox**  
Avda. de la Purísima 29  
03182 Torrevieja

(34) 608 154 556  
info@spaniabox.tv  
www.spaniabox.tv



- > Alle skandinaviske kanaler, inkludert sport og film
- > Krever min 2 mb internet hastighet
- > Se programmer i opptak inntil 14 dager
- > Pris for ip-tv boks 149 euro
- > Årlig abonnement for ip-tv 242 euro
- > Gratis installasjon







# Physiotherapy and Osteopathy Clinic



**FYSIOTERAPI**  
Helfo

**OSTEOPATI**

**MANUELLTERAPI**

**"MYOFASCIAL RELEASE"**

**"CRANIO-SACRAL"**

**NÅR BØR DU KOMME TIL OSS ?**

|                                                                            |                                                                                |                                                                                |
|----------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|
| <b>RYGGSMERTE</b><br>NAKKESMERTER<br>KRONISK SMERTE<br>FRAKTURER<br>ISJIAS | <b>FORSTOPPELSE</b><br>FORDØYELSEN<br>GENITO-URIN<br>IRRITABEL KOLON<br>KOLS   | <b>SVANGERSKAP</b><br>BARN OG BABYS:<br>KOLIKKS<br>KONDUKTUELLE<br>FORDELELSER |
| <b>MIGRENE-</b><br>HODEPINE<br>BIHULEBETENNELSE<br>SVIMMELHET-<br>VERTIGO  | <b>ANGST</b><br>UNDERSTREKE<br>SØVNFØRSTYRRELSE<br>KONDUKTUELLE<br>FORDELELSER |                                                                                |

**Playa Flamenca**  
C/ Pablo Picasso, 1; 2 Etasje  
03189  
Orihuela Costa

www.physioosteopath.com  
info@physioosteopath.com

**Telf.: 966 730 153**  
 **636 126 683**

84

85



ske ambassaden i Madrid. En representant fra ambassaden gjennomfører jevnlig besøk til de honorære konsulatene med høy konsentrasjon av norske borgere. I forbindelse med disse besøkene vil det være mulig å søke om norsk pass i konsulates lokaler. Ring det konsulatet som ligger nærmest deg, og spør når ambassadens repre-

sentant kommer på ditt sted.

### KJÆLEDYR PÅ FLY TIL OG FRA SPANIA

For å bringe en hund eller katt inn eller ut av Spania, må dyret ha gyldig pass, som du får hos en autorisert veterinær. Skal man ta med hunder fra Spania til Norge må dyret også ha chip, rabiesvaksine og behandling av Echinococose (revens bendelorm), som utføres tidligst 5 dager (120 timer) før avreise, senest en dag (24 timer) før avreise. Hvis det er en katt som skal føres fra Spania til Norge må den ha pass, chip og rabiesvaksine.

Skal du ha med kjæledyret ditt til Norge må det enten være i følge

med deg som er eieren, eller en annen person som har din, altså eierens skriftlige fullmakt til å reise med kjæledyret på dine vegne.

Med tanke på dyrets ve og vel, ha i tankene at dyr med flate snuter (bulldogger, boxere, perserkatter) kan slite med å akklimatisere seg i visse temperaturer og kan få pusteproblem på flyet. I dette tilfellet, spør veterinæren din om det er tilrådelig å fly med kjæledyret ditt før du tar det med på reisen.

### BANKKONTO

Hvis du er skatteresident i Spania (residente fiscal) må du ha NIE, og åpne bankkonto med NIE. Er du ikke skatteresident og ikke skal ha fast tilholdssted i Spania, kan du åpne konto med bare et pass. I begge tilfeller må du dokumentere hvor du får din inntekt fra (evt. skattemelding).

# SKIKK OG BRUK

Mange opplever Spania og Norge som natt og dag, og det er ikke så rart, for skikk og bruk er nokså ulike i disse to landene. Her får du noen tips som kan hjelpe deg i den spanske hverdagen.

eldrehjem anses nesten som skammelig. Det er helt vanlig at den eldre går på omgang blant barna, og også nieser og nevøer for den saks skyld.

### I Spania

**er det helt vanlig at barna** er med når foreldrene skal ut, uansett om det drar utover de sene kveldstimer. Barna får et naturlig forhold til de voksnes verden, og foreldrene har full kontroll på hvor barna er og hvem de omgås.

**Du blir sjelden invitert hjem til en spanjol.** Det vanlige er å trefes ute, gjerne på en bar. Og en bar er ikke ensbetydende med at man drikker alkohol. Man kan like gjerne ta seg en kopp kaffe eller en brus. I Spania deler man helst ikke regningen hvis det er snakk om bare drikke. Det er et gjestfritt og hjertevarmt folkeslag som er snare til å invitere, selv om de egentlig ikke har råd til det.

**Det er vanlig å gi tips,** men du bestemmer selv hvor mye, alt ettersom hvor fornøyd du er. Tømmefinger-regelen er 10%, men det er kun et forslag og in-

**Har dere lagt merke til at alle spanjoler hilser?** De hilser når de kommer inn i en butikk, de hilser når de går, de hilser når de står og venter på bussen. Vi anbefaler deg å smile samtidig som du hilser neste gang du kommer inn i en butikk. Det koster så lite, og reaksjonene er utrolig positive.

**Når en spanjol** møter en person, så blir det gjerne et lite kyss på begge kinn. Ikke overdriv kysset, det skal være lett og tørt.

**Spanjolene liker å pynte seg,** og de benytter enhver anledning som byr seg. De går ikke med badetøy i gatene! Og på religiøse steder viser de respekt ved å kle seg anstendig.

**Spanjolene er veldig familiære,** det vil si at familien spiller en sentral rolle. Det å sende sine gamle på et

gen fast regel. Drosjesjåfører kan være utrolig hjelpsomme hvis de får litt tips.

**Fiesta!** Spanjolene elsker fest og leven. Dess mer "bråk" dess bedre. Hvor ofte har dere ikke kommet inn på en bar hvor både TV og radio står på, i tillegg til kaffemaskin som gir inntrykk av å ville lette hvert øyeblikk. Lyder ser ikke ut til å sjenere spanjoler det aller minste. Enhver anledning er god nok unnskyldning for en fest, og fest er ikke fyll. Spanjolene er sosiale, og elsker å komme sammen. De tar heller ikke seg selv særlig høytidelig, og er flinke til å slippe seg løs.

**Siesta.** At butikker stenger midt på dagen forekommer fremdeles. Det kan være alt fra kl. 13.30 til kl. 17.00. De store varemagasinene praktiserer ikke siesta. Offentlige kontorer og banker vil holde åpent i ukedager kun til kl. 14.00. De åpner ikke igjen på ettermiddagen.

**Høflighet og tålmodighet** åpner døren til positive opplevelser og vennskap. Husk, det er du som er gjest i deres land. Det er du som bør innrette deg.



## Kjøp trygt - til markedets beste priser

Spansk eiendomsmegler - service på norsk

**30 års erfaring med skandinaviske kunder!**

**Vi snakker norsk:**  
Robert: 637 962 629    Marianne: 694 438 002  
e-post: robert@rosamh.com    marianne@rosamh.com  
Kontor: c/ Escorpio 4, LA FLORIDA 03189 Orihuela Costa

**Rosa**  
Mediterranean Houses

Vi hjelper deg hele veien, fra start til mål:

Oversettelser og rådgivning  
Assistanse og oversettelser hos Notarius Publicus.  
Skatter & avgifter betales via notarius.  
Vi sørger for kontrakter for strøm og vann.  
Direkte trekk i bank for strøm, vann, eiend.skatte m.v.  
Vi hjelper deg å åpne bankkonto, anskaffe NIE-nummer osv.  
Trygt boligkjøp til markedets beste priser.





### GJØR DET ENKELT – LA OSS LØSE OPPGAVENE FOR DEG

Vi påtar oss alt fra enkle oppdrag til mer omfattende prosjekter. Med et bredt kontaktnett innen både offentlig sektor og privat næringsliv, solide samarbeidspartnere, skaffer vi deg det du trenger, når du trenger det.

Som navnet – dinhjelper.com – tilsier, er målet å hjelpe deg. Vi takker sjelden nei til en utfordring.

Eksempler på hva vi leverer av tjenester:

- Hjelp i banken  
– opprette konti, stenge konti, faste betalingsoppdrag
- Etablere telefon, internettkontakt
- Etablere strøm, vann, gass
- Har du fått brev du ikke forstår – vi forklarer innhold
- Service på airconditionanlegget
- Tilsyn av eiendommen

### OPPLEVELSER – OVERRASKE – ÆRE – INSPIRERE

Vi du overraske, eller ære noen? Tom for gaveideer? Prøv oss. Fortell om personen det gjelder, vedkommendes lidenskaper, ønsker, drømmer. Vi kan hjelpe. Opplevelser er gaver som huskes.

dinhjelper.com  
Marit & Juan  
c/Ferrería 13  
03580 Alfaz del Pi  
(+34) 96 686 09 01



**Coca-Colas  
markedsførings-  
guru Marcos De  
Quinto:**

” Jeg misliker selskaper som kopierer andres merker, og som attpåtil lurer forbrukerne til å tro at de kjøper originalen.



**Coca-Cola kopier har for lengst invadert supermarkedene på Costa Blanca. Mange sverger fremdeles til det originale merket, mens andre gladelig kjøper kopiene på grunn av den lave prisen. Hvor ligger forskjellene, og kan man trygt drikke kopiene? Hva betyr denne konkurransen for Coca-Cola? Vi spurte en av selskapets toppsjefer.**

Marcos de Quinto begynte å jobbe for The Coca-Cola Company i 1982, og har siden den gang klatret opp karrierestigen med raske steg. Han begynte som distriktssjef i Spania, senere ble han en av toppsjefene i Europa og for snart tre år siden tok han over ansvaret som selskapets visepresident og globale markedsføringsleder. På tross av at han er på farten verden rundt hver uke, sier han ja med én gang når Din Reportasje spør om et intervju.

**Coca-Cola kopier har inntatt Costa Blanca sine supermarkeder med storm. Noen har prøvd disse produktene ved en feiltagelse, da emballasjen er veldig lik. Andre kjøper kopiene bevisst på grunn av prisen. Hva betyr dette for selskapet Coca-Cola?**

Først av alt vil jeg si at jeg personlig setter stor pris på konkurranse, god konkurranse er alltid positivt. Man blir bare enda bedre av det, siden man alltid må komme opp med nye idéer for å holde seg på toppen. Men jeg misliker selskaper som kopierer andres merker, og som prøver å lure forbrukerne ved å presentere sine



produkter på samme måte som originalene. Men forbrukerne oppdager slikt over tid, de vil som regel ha det autentiske, og i dette tilfellet er det Coca-Cola.

**Disse kopi-merkene representerer altså ingen trussel for Coca-Cola?**

Det er ikke uten grunn at Coca-Cola topper listen over verdens beste merker sammen med giganter som Apple, Facebook, Google og Microsoft. Uansett kopier og konkurranse, så bare fortsetter suksessen, nettopp på grunn av det harde arbeidet vi legger ned for å tilfredsstille forbrukerne. Mens store verdensmerker som Kodak for lengst har gått ut på dato, har Coca-Cola fulgt med i tiden og fått et endra bedre feste på verdensmarkedet.

**Men mange av de vi har snakket med hevder de liker kopiene, at de ikke merker så stor forskjell utenom prisen.**

Forskjellen er enorm på alle plan, også på smak. Men Coca-Cola er mye mer enn et merke, det er en lang historie og et husholdsnavn som etter mange tiår på markedet har blitt en del av folks livstil. Dessuten tilbyr Coca-Cola et hav av muligheter. Den originale Coca-Colaen, for eksempel, kommer i flere varianter. Noen drikker vanlig Coca-Cola på morgenen for å få mere energi, senere på dagen drikker de sukkerfri Coca-Cola og på kvelden velger de koffeinfri for å sikre nattesøvn.

Han legger til med et gutteaktig smil:

– Det jeg liker best med merket Coca-Cola, er at det ikke gjør forskjell på folk! Verden over drikker folk den samme Coca-Colaen, og alle vet hva en Coca-Cola er. Du kan være sikker på at tjenestestaben på Buckingham

Palace drikker akkurat den samme Coca-Colaen som dronningen. Men at de noen gang vil kjøre samme type bil er heller tvilsomt. Skjønner du hva jeg mener?

**Mange av de vi har snakket med spør om det er trygt å drikke Coca-Cola kopier. Vi har til og med hatt en dame som har spurt om kakene hennes vil bli like gode om hun ikke bruker ekte Coca-Cola som en av ingrediensene. Har du noe svar på dette?**

Jeg vil da tro det er trygt å drikke kopiene, jeg håper i hvert fall det. Alle produkter skal, i henhold til loven, kontrolleres før de kommer ut i butikkene, så dette burde ikke være noe problem. Når det gjelder Coca-Cola som ingrediens i kaker, vet jeg ikke hva jeg skal svare, for den har jeg aldri hørt før! Hva skal jeg si til det da? Det er vel alltid best å bruke de originale produktene uansett, det er jo de som teller når det gjelder å oppnå det beste kulinariske resultatet.

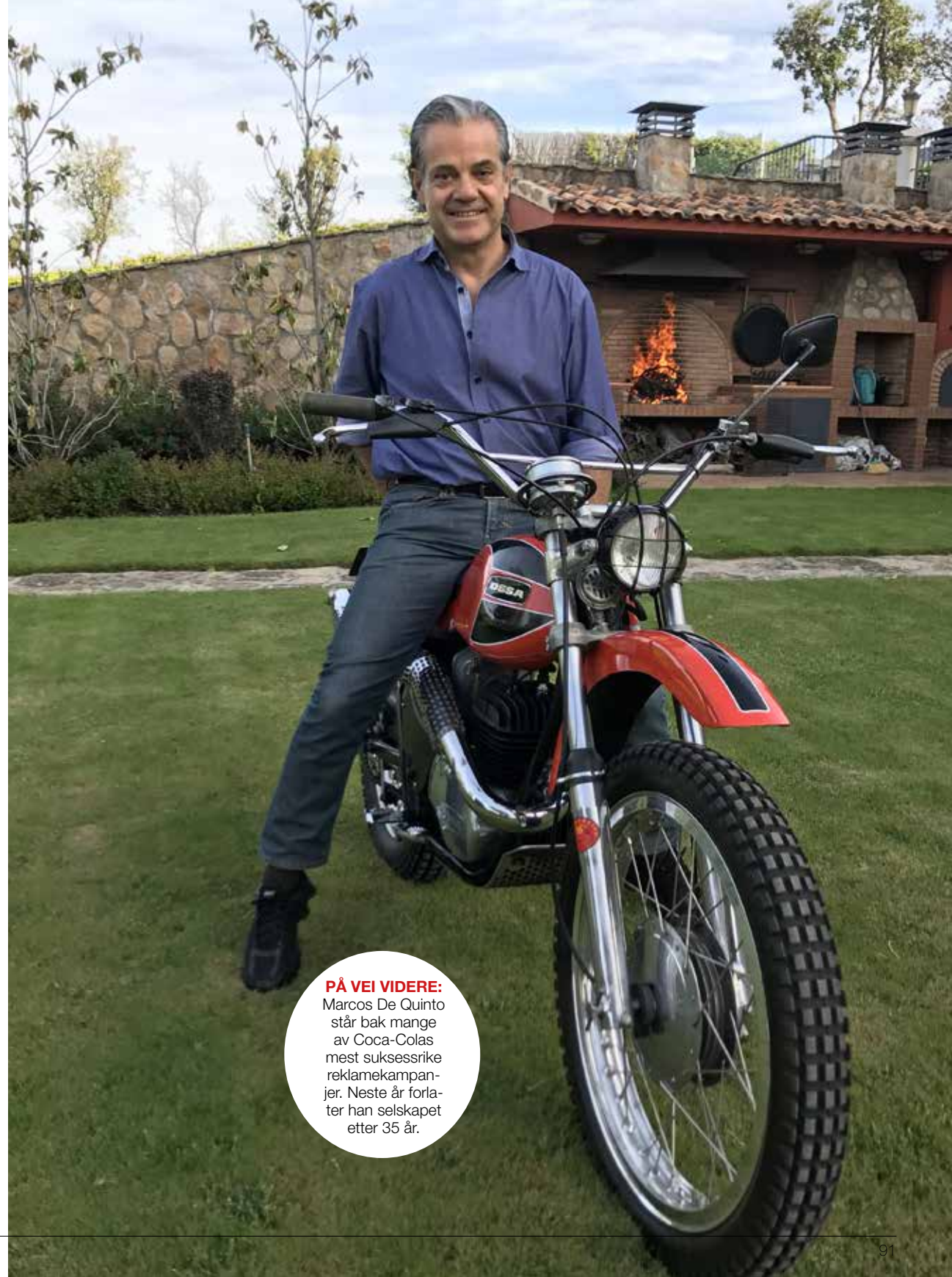
**Forrige dagen spurte vi en nordmann hvorfor han drakk Coca-Cola, den originale selvfølgelig, og han svarte det fikk han til å føle seg sexy. Jeg har oppdaget at du har godt drag på damene. Er det fordi du drikker så mye Coca-Cola?**

Den var god! Jeg kjenner nesten ingen nordmenn utenom deg, så jeg vet ikke om det er en trend i Norge å føle seg sexy når man drikker Coca-Cola. Forresten, jeg hadde en norsk venninne som bodde i Alfaz del Pi da jeg var ung. Jeg husker jeg syntes det var veldig stort, fordi faren hennes var hvalfanger. Du vet vel ikke hvem jeg snakker om?

Han smiler, trekker pusten og ser på klokken.

– Tilbake til spørsmålet ditt. Jeg vet lite om sexyss og alt det der, jeg begynner jo å bli en gammel mann. Men det jeg kan si er at jeg drikker mye Coca-Cola Light. Ja, jeg vet, Zero er mer moderne, men jeg er litt gammeldags.

**ANN-LOUISE GULSTAD**



**PÅ VEI VIDERE:**

Marcos De Quinto står bak mange av Coca-Colas mest suksessrike reklamekampanjer. Neste år forlater han selskapet etter 35 år.



# Hvorfor jeg elsker å bo på Costa Blanca



**Gunn Kristin Langseth**

**ALTEA** Jeg bor i Altea, og falt for stedet allerede før jeg flyttet hit. Å se bilder av den hvite byen som kneiser seg oppover, hvor man har den vakre kirken med de blå kuplene på taket av byen, gjorde valget lett når man skulle finne bosted.

Sol, strand og ikke mist palmer gjør noe med humøret mitt. Jeg fasineres av palmene hver dag, merkelig men sant. I tillegg til klimaet og over 300 soldager i året, har Costa Blanca mye å by på. Her er noe for alle; by og bygd, kunst, kultur og historie.

For oss nordmenn er prisnivået så

**Anne-Lise Johannessen**

**ALBIR** Som Kråkerøyjente ønsker jeg å kjenne duften av tang og tare, og selvfølgelig ha havet så nært som mulig, så etter at jeg hadde jevnlig besøkt min mor som bodde her nede tidligere, ble det naturlig for meg å velge Albir som mitt nye hjem. Landsbyens sjarm og idyll passer meg utmerket. Det er lett å bli kjent med folk, og du finner alltid et kjent fjes som smiler til deg når du er ute og går eller sitter på en café. Det er alltid noen å snakke med, og man føler seg aldri ensom.

Jeg elsker naturen og de flotte omgivelsene, som havet og fjellene, som finnes på Costa Blanca. Og det er så mange strender man kan velge å dra til på piknik. For ikke å nevne alle de gøyale fiestaene og live-music arrangementene som foregår året rundt. Her i Albir liker jeg veldig godt å gå på de flotte kunstutstillingene man finner på Fundacion Frax. Dessuten ligger Albir så sentralt til at det er enkelt å reise til andre steder i dette vakre landet herfra. Når jeg har lyst på en kort-tur, tar jeg gjerne bussen Alicante eller Benidorm.



Jeg tar meg også gjerne en tur med venner opp til en eller annen restaurant som ligger 1300 meter over havet, og som ikke engang finnes på kartet. Jeg elsker spansk mat. Finnes det noe bedre?

Så er det jo dette med det flotte klimaet man finner her på Costa Blanca. Solen gjør at alt føles så mye bedre til og med på dager da man møter mye motgang. Klimaet gjør også sitt for at det dyrkes et hav av grønnsaker og frukt, som man får kjøpt på de forskjellige markedene rundt omkring. Man kjeder seg aldri her på Costa Blanca, for her er det noe for alle. Her ønsker jeg å bli gammel.

absolutt til å leve med, og for meg som både elsker mat og shopping, så har jeg mange muligheter. Jeg kjenner også at jeg er fornøyd med mindre enn hva jeg var hjemme i Norge. Jeg bor i gamlebyen i Altea, og standarden på for eksempel leiligheten er langt ifra det jeg var vant med, men jeg trives med det. Det skal liksom være slik.

Innbyggerne er veldig varme og hjelpsomme. Vi er jo en del utlendinger her, men alle blir tatt godt imot. Dessuten har jeg truffet nye venner fra forskjellige miljøer, og det er jo alltid spennende. Her finnes alle muligheter for å leve det gode liv, og jeg koser meg hver dag.



” Jeg begynte som snekkerlærling på verkstedet til onkelen min da jeg var ni år gammel.





**DYKTIG HÅNDVERKER:** Emilio Gea Ferrandez Emilio er stolt over å kunne si at han etter så mange år i bransjen kan tilby sine kunder ti-års garanti på alle møblene bedriften hans produserer.

**Kitchens Emilio går flere tiår tilbake. Eieren av bedriften, Emilio Gea Ferrandez, begynte å lage møbler allerede som barn. Siden da har han holdt på, til stor glede for møbelelskere på jakten etter drømmeinteriøret.**

Emilio Gea Ferrandez ble født i 1954 på et gammelt gårdshus i landsbyen Los Montesinos, hvor familien levde av jordbruk. Som barn elsket han å leke med treverk. Hver gang han

kom over tomme kasser på gården eller fant trebiter i skogen, tok han dem med seg hjem for å gjøre dem til mer nyttige og dekorative objekter, som for eksempel bilderammer.

– Jeg var bare ni år gammel da jeg begynte å jobbe som lærling hos min onkel Manuel Gea, som hadde et lite verksted i landsbyens sentrum, sier mannen, som på tross av et langt liv som møbelsnekker ennå finner stor glede i jobben sin.

– Jeg må innrømme at det var noen tøffe år. Onkelen min var en disiplinert lærer, men det gjorde jo at jeg

lærte mye raskere enn jeg kanskje ellers ville gjort.

**I en alder av 13 begynte han å jobbe for en annen snekker, José Sánchez, som også var familie. Dette verkstedet var mye større og hadde all den nyeste teknologien.**

– Det var veldig spennende, og her fortsatte jeg å lære masse nytt helt frem til jeg var 20 og måtte dra til Madrid for å avtjene verneplikten. Men hver gang jeg hadde permisjon, dro jeg rett tilbake til verkstedet.

I 1982 åpnet sjefen hans en møbelbu-

tikk, og Emilio fikk muligheten til å kjøpe verkstedet. Han utvidet lokalet samtidig med at han også begynte å selge flere produkter som garderobeskap og ikke minst kjøkkenmøbler. For det var nettopp kjøkkenmøbler alle ville ha på den tiden. Etterspørselen var spesielt stor blant turistene, som strømmet til Costa Blanca for å kjøpe bolig.

– Jeg så potensialet med en gang, sier Emilio med et glimt i øyet. I 1984 begynte jeg å kalle meg Kitchen Emilio i annonsene for å nå et bredere publikum. Jeg fikk fantastisk hjelp av en god, engelsk venn. Jeg husker godt hvordan vi i begynnelsen gikk rundt med flyers som vi la igjen i postkasser, på caféer, restauranter og andre offentlige steder for å tiltrekke oss nye kunder.

**Nesten fire tiår senere finnes bedriften på akkurat samme plass som der den startet, i San Mateo 9. Mens andre virksomheter av samme slag har måttet stenge på grunn av hard konkurranse, har Kitchen Emilio etablert seg for å bli.**

– Hemmeligheten er nok at vi tilbyr et bredt utvalg av produkter til priser som er tilgjengelig for alle. Vi har det kunden trenger for å lage nye bad og soverom, og vi er spesielt flinke til å lage innbygde skap, ofte ved hjelp av kundens design. Men det er kjøkkeninnredningene vi er mest kjent for. Vi har et fantastisk utvalg av benkeplater og veggplater med unik design og vakre overflater, som hjelper kundene å skape det idéelle interiøret på drømmekjøkkenet.

Bedriften tilbyr Formica-kjøkken med forskjellig finish i mer enn 130 farger. Innredninger i tre har de også mange av.

– Men vi kan også produsere en helt ny modell i henhold til kundens idéer, sier Emilio stolt. Vi har maskiner og verktøy for alle typer design. Vi lager alle kjøkkenmodulene og møblene selv, og alt er laget med førstes kvalitets materialer. Alle platene vi bruker har en finish med MDF-fiber på begge sider, noe som gir god beskyttelse mot fuktighet.



**KVALITETSGARANTI:** Emilio Gea Ferrandez Emilio er stolt over å kunne si at han etter så mange år i bransjen kan tilby sine kunder ti-års garanti på alle møblene bedriften hans produserer.

Når det gjelder kjøkkenapparater har vi hele spekteret av TEKA, med 2-års garanti og teknisk service døgnet rundt.

Som en naturlig forlengelse av bedriftens lange historie med produksjon av tremøbler og den store etterspørselen av slike produkter, skapte bedriften i 2010 en ny avdeling som importerer behandlet tre.

– Det gjør at vi også kan tilby produksjon og installasjon av pergolaer, garasjer, laminatgulv, utendørs IPE-gulv, trehus, lined tak og vegger, alt med et bredt spekter av modeller, sier møbelsnekkeren fornøyd.

**Emilio er stolt over å kunne si at han etter så mange år i bransjen kan tillate seg å tilby kundene sine ti-års garanti på alle møblene Kitchens Emilio produserer.**

– Vi vet hvordan man skal lage solide produkter, i tillegg til å gjøre dem praktiske og fine å se på. Det er nettopp det som er jobben vår, smiler han oppriktig.

Jeanette Blomberg er fast kunde hos Kitchens Emilio, og kan ikke få rost bedriften godt nok.

– Vi kontaktet Kitchens Emilio da vi skulle renovere kjøkkenet vårt. De var utrolig imøtekommende og vi ble imponert over kunnskapen deres. Vi ønsket skandinavisk stil, og det er de flinke på. De forstod med en gang hva vi var ute etter og kom med mange gode idéer og perfekte løsninger. Vi sammenlignet prisene til IKEA og Kitchens Emilio på forhånd og ble overasket over at det ikke var noen forskjell. Det vi satte størst pris på var hvor fort de fikk jobben gjort, og hvor lett samarbeidet var, på tross av at vi ikke var i Spania mens de utførte arbeidet. Alt ble formidlet gjennom e-post og telefon.





## Storbyer: Alicante



**Rosa Ruíz Aragonés** er opprinnelig journalist og jobber som kommunikasjonsrådgiver på sykehuset Quironsalud i Torrevieja. Hun bor i sentrum av Alicante by, hvor hun er født og oppvokst.

**Hvordan vil du beskrive Alicante by? Hvorfor er den så attraktiv for turister, og hvordan er det å bo der?**

Alicante er hjertet av Middelhavet, og er en høyst dynamisk by, som har usedvanlig mye å tilby turister. Det er lett å føle seg hjemme i Alicante, som jeg vil si er en av Spanias mest gjestfrie byer. Den har et utmerket klima, et fantastisk gastronomisk tilbud og spennende kultur. I tillegg tilbyr Alicante gode sanitære tjenester. Byen er flott å bo i for alle typer mennesker. Personlig synes jeg det er et stort pluss å bo i en by som er omkranset av flotte strender, som ligger bare ti minutter fra sentrum. Hvilket er tilfelle med Postiguets-stranden som ønsker tilreisende velkommen ved inngangen til byen. San Juan-stranden er også fantastisk, og sikkert en av Spanias mest utsøkte strender.

**Hvilke steder vil du anbefale våre lesere å besøke når de er i Alicante?**

Den gamle bydelen i Alicante med den sjarmerende katedralen St. Nicholas er et must. Å gå gjennom

de små, trange gatene eller forbi rådhusplassen for etterpå å stoppe på en av barene for å fylle på litt energi, er en god plan. Jeg vil også foreslå La Esplanade, som sammen med havnepassasjen er en av de mest turistiske stedene i byen, og hvor man kan besøke de mange souvenirstandene mens man nyter brisen fra Middelhavet.

**Hvilke restauranter og barer vil du anbefale?**

R.R.A: Når det gjelder gastronomiske tilbud, har Alicante mye å by på. I hjertet av byen, ved siden av gågaten Castaños, finner man Nou Manolin, som utvilsomt er en landets beste restauranter. Alicantes restauratør Vicente Castejón startet denne restaurantgruppen, som i dag styres av hans barn Silvia og Juan José. Terre på den populære La Esplanada er også verdt et besøk. På begge steder får man spansk mat av beste kvalitet. Når det gjelder barer vil jeg anbefale El Portal og Sento. Begge befinner seg i gamlebyen og har en helt spesiell atmosfære.

**Hva er de beste stedene for shopping? Noe spesielt man bør kjøpe som er typisk for Alicante?**

Det viktigste shoppingområdet ligger i sentrum av byen. I Avenida de Maisonnave finner man en rekke flotte forretninger. Det finnes også kjøpesentre utenfor sentrum, som Gran Vía og Plaza Mar. Man finner absolutt alt i Alicante, og souvenirbutikkene er også å anbefale. Her kan man kjøpe alt fra typiske vifter til vin og gastronomiske produkter som ris og olje.

**Hvilke hoteller vil du anbefale?**

Jeg anbefaler Hotel Meliá, som vender mot havet og mot stranden Postiguets. Femstjernershotellet Hotel Américo i gamlebyen er et kapittel for seg selv. Det finner man i hjertet av det historiske sentrum i det tidligere klosteret el Antiguo Convento de los Dominicos, som er fullstendig renoveret. Fra taket på bygningen har man en imponerende utsikt over slottet el Castillo de Santa Bárbara.





**Pedro Rivera** er født og oppvokst i nabostrøket Pla del Real i Valencia, hvor han jobber i egen bedrift.

### *Er du opprinnelig fra Valencia? Hvor bor du i dag?*

P.R: Jeg bor bare noen få meter unna der hvor jeg tilbragte barndommen, altså i bydelen Pla del Real, som ligger nær sentrum, og som i løpet av 1960-tallet ble bygd for å møte behovet for å utvide byen. Kongeslottet ble bygget her, men det ble revet da den franske hæren ankom Valencia under uavhengighetskrigen i 1808, for å unngå at det tjente som forsvar for den franske hæren i sitt angrep mot byen.

### *Hvordan vil du beskrive Valencia? Hva gjør byen så attraktiv for turister, og hvordan er det å bo der?*

P.R: Valencia er en stolt by med lang historie. Den ble grunnlagt av romerne for mer enn 2000 år siden. Det er en by med et misunnelsesverdig klima i utkanten av Middelhavet. Valencia er attraktiv for alle som verdsetter en by med en gammel kultur og en rik gastronomi. Dette er en veldig fin by å bo i. Den er ikke på størrelse med storbyer som Madrid eller Barcelona, men den er ikke liten, noe som gjør den til en veldig behagelig by, men samtidig dynamisk.

### *Hvilke steder vil du anbefale våre lesere å besøke, og hvilke nabostrøk foretrekker du?*

P.R: Jeg anbefaler at de besøker katedralen. Et av kapellene huser Den hellige gral. Det er koppen som Jesus Kristus brukte under det siste måltidet. St. Nicholas kirken er også verdt et besøk. Det er en liten, nylig restaurert kirke med spektakulære barokke freskomalerier i det som kalles «Capilla Sixtina Valenciana». Dette vidunderet ligger i «Barrio del Carmen», et av Valencias mest sjarmerende og

livlige nabostrøk. I de siste årene er Ruzafa-distriktet også blitt veldig populært. Det har mange barer, restauranter, butikker og en alternativ atmosfære.

### *Hvilke restauranter og barer vil du anbefale?*

P.R: Jeg kan trygt anbefale restauranten Ricard Camarena. Det er litt dyrt der, men absolutt verdt et besøk. Den beste paellaen får man hos Casa Roberto, hvor det serveres klassisk valenciansk mat. For de litt mer dristige anbefaler jeg «All i pebre», en typisk ålstokk-rett. Når det gjelder barer anbefaler jeg Clandestino, hvor man får den beste gin and tonic i Valencia, og Radio City, som har en kosmopolitisk atmosfære.

### *Hvor anbefaler du våre lesere å shoppe? Er det noe spesielt man må kjøpe når man er i Valencia?*

P.R: Jeg er ikke noe spesielt interessert i shopping, men jeg vil absolutt anbefale en butikk som heter Simple. De selger produkter som er laget i Spania og ligger i en liten gate bak La Lonja, som er en av de gotiske bygningene. Jeg anbefaler også å shoppe i Calle de las Cestas, hvor man kan finne mange små butikker med flettede kurv-varer.

### *Hvilke hoteller vil du anbefale?*

P.R: Jeg foreslår det engelske hotellet SH Ingles Boutique, som ligger veldig sentralt til, rett overfor Palacio del Marqués de Dos Aguas, som er en av de vakreste bygningene i Valencia. Et annet hotell som jeg liker er Caro, som ligger i en rolig gate i gamlebyen.





**Lourdes Caselles Doménech** er advokat og har tidligere jobbet for Rådhuset i Alfaz del Pi, og er nå byrådd for Rådhuset i Benidorm, hvor hun bor i det populære Poniente-området.

*Hvordan vil du beskrive Benidorm? Hva gjør denne byen så attraktiv for turister, og hvordan er det å bo i denne byen?*

Jeg vil si Benidorm er en hovedstad for turisme, sol og strand, en kompakt og vertikal by, og derfor bærekraftig og inkluderende. Den berømte sosiologen José Miguel Iribas sa en gang at Benidorm er for turisme som Coca-Cola er for mennesker: Rimelig, morsom, for alle aldre, og kan kombineres med alt. Benidorm er akkurat som beskrevet i denne setningen! Det er et paradisi med et eksepsjonelt klima hele året,

og byen har et stort tilbud av aktiviteter for alle aldre, inkludert hele fem populære temaparker.

*Hvilke plasser vil du anbefale våre lesere å besøke?*

LCD: Jeg anbefaler en spasertur langs strandpromenadene, spesielt langs Poniente-stranden, som er vinner av så mange premier. Man bør også ta seg en tur rundt Sierra Helada-området og i Parque Natural, og man må ikke glemme å ta et bilde fra la Cruz (Rincón de Loix), hvor man kan nyte utsikten over vår kjære og velkjente skyline. Selv foretrekker jeg Poniente Beach. Ikke bare fordi

jeg bor der, men fordi det er relativt stille der og mindre folksomt enn andre steder. Mesteparten av turistene foretrekker Levantestranden. Her finnes en rekke vannaktiviteter for rekreasjon, i tillegg til strandvolleyballnett samt barne- og idrettsanlegg som alle kan bruke.

*Hvilke barer og restauranter vil du anbefale?*

LCD: Dette er et vanskelig spørsmål å svare på fordi Benidorm har et veldig stort og godt tilbud av barer og restauranter. Ønsker du å spise tapas, anbefaler jeg området kjent som «Los Vascos». Ønsker du en mer variert restaurantplan, har området rundt Poniente Beach blitt et populært sted for å spise. Du kan også nyte gode restauranter i La Cala

og i Rincón de Loix. Men bare ved å rusle rundt i Benidorms gater vil man bli overrasket over alle de gode tilbudene som finnes av barer og restauranter som tilbyr forskjellige retter av høy kvalitet. Jeg anbefaler enhver type ris, og fersk fisk.

*Hvilke områder er gode for shopping? Er det noe spesielt man bør kjøpe når man er i Benidorm?*

LCD: Sentrumsområdet er ideelt for shopping (Calle Gambo, Avenida Mediterráneo, Martínez Alejos, Ruzafa). Her vil du finne mange gode tilbud og spesielle produkter. Det finnes ikke noe shoppingsenter i Benidorm, men de holder på å bygge et nå. Byen er også i gang med å lage flere fotgjengerfelt, noe som vil øke det kommersielle tilbudet. Det

finnes ikke et typisk produkt som er karakteristisk for Benidorm, men jeg inviterer folk til å prøve vinen Señorío de Benidorm, som man garantert vil like og som alltid er en god suvenir fordi den har byens skyline på etiketten.

*Hvilke hoteller vil du anbefale?*

LCD: Nok et spørsmål som jeg synes det er vanskelig å svare på. Benidorm har et eksepsjonelt hotelltilbud, og tilbyr hotell av alle kategorier og typer. Jeg foreslår at man ser litt på det brede tilbudet som finnes og velger etter det som passer den enkeltes smak.



# Et rikt spansk-norsk liv

Erna Johanne Marøy

**I 1987 ble min mann pensjonert, og jeg førtidspensjonert. Vi hadde feriert i Spania i mange år, og bestemte oss for å flytte hit. Den gang var det nesten eksotisk å immigrere til Spania.**

**Vi bestemte oss** for å kjøpe bolig i El Albir. Vi ventet i lang tid på det overførte oppgjør for vårt nyinnkjøpte hus. Pengene var allerede i Banco Alicante i byen Alicante. Dog var det totalt umulig å få overført beløpet til bankens filial i Altea. Personlig oppmøte med identifikasjoner i syv eksemplarer var nødvendig. Tenk dere mengden av sedler vi hadde på oss da vi vandret med pesetas i kontanter til Notarius Publicus i Alfaz del Pi!

**Møtet med det spanske byråkratiet** var et sjokk. Å betale en løpende regning uten original faktura var umulig. Lysregningen vår var i den tidligere eiers navn, så den fikk vi ikke. Men vi hadde en kopi, men det var ikke nok da jeg møtte opp på Lysverkets kontor i Altea. Escritura og kjøpekontrakt ble fremvist, men nei, de måtte ha originalen. Med pugget spansk lekse vandret jeg rundt i Altea på jakt etter Lysverkets originale faktura. Hvor fant man så den? Jo på et mørkt bakrom i en porselenbutikk i Altea. Der satt en enslig mann med hauger av gamle fakturaer.

**Det var ingen norske eller engelske** aviser å få tak i på den tiden. Var vi så heldige å få inn NRK sin Utenlandssending og BBC World på radioens kortbølge, feiret vi som om det var julaften. Det var status å ha egen telefon i hjemmet. Ventetid for å få installert telefon var vel året.



**17. MAI-FEIRING:** Erna Johanne Marøy (t.v.) var blant de første nordmennene som bosatte seg nord på Costa Blanca i 1987. Hun har en stor vennekrets, og er med på det meste. Her er hun på Solgården sammen med stylisten Jan Thomas og venninnen Anne Grete Sirevaag.

Var man ikke hjemme da installasjon skulle foregå – og man fikk aldri ikke beskjed om når – forsvant søknaden underst i bunken. Albir var også noe helt annet enn i dag. Det var ikke postkontor der på den tiden. Postkontoret var et lite krypinn like ved Rådhuset i Alfaz Del Pi. De dagene det regnet, uteble postbudet og alle arbeiderne. Veiene i Albir var som inntørkede elveleier. Det var kun hovedgaten som var asfaltert.

**Man lærte fort** å ha kontanter i huset, alt skulle betales enten på forskudd eller i det øyeblikket arbeidet var utført. En gang i året kom det spesialister fra Elche for beskjæring av Palmene våre i hagen. Det var alltid noen småting som skulle betales. Jeg sitter ennå med den følelsen at jeg hadde min pengepung konstant åpen.

**Jeg er ydmyk** og takknemlig fordi jeg får nye mitt otium her i Spania. Det er og har vært en karriere i seg selv å være pensjonist her. Etter beste evne har jeg prøvd å lære Spani-

as samtidshistorie. Borgerkrigen, Francos død og endringer i landet til demokrati. Jeg har også møtt mange flotte mennesker siden jeg kom. Jeg er blitt innlemmet i en spansk storfamilie, opprinnelig fra Albacete. Har også fått en reservedatter Adora, som har hjulpet meg i mange og tjue år. Alt har krevd pågangsmot og egen innsats.

**I dag er livet** veldig annerledes for nordmenn som flytter til Costa Blanca. De har alt de trenger av norske tilbud, som skoler, barnehager, klubber og aviser. Det er nok grunnen til at så få av dem lærer seg spansk. Hvorfor i alle dager skal de bry seg med å sette seg inn i kulturen og det spanske språket når alle snakker norsk?

**I dag bor jeg i Altea.** Jeg er den første til å takke for mitt gode liv her. Jeg elsker mitt Fedreland Norge og mitt Fødested Bergen, men nå er Spania mitt land og Altea mitt hjertes by. Her vil jeg bo til jeg trekker mitt siste åndedrag.



” Det er noe helt spesielt med Hotel Moli, som ligger i hjertet av Alfaz del Pi, omkranset av gamle landsbyhus og smale gater.

HOTEL MOLÍ  
\*\*\*



**Forretningsmennene Paul Body og Dave Mold gikk lenge med tanker om å ta over Hotel Moli. Da de fikk sjansen, slo de til med én gang.**

Engelske Paul Body og Dave Mold vokste opp i Basildon, London, hvor de møttes og ble gode venner. Siden den gang har de jobbet sammen på flere prosjekter, blant annet med organisasjon av eventer og innen eiendomsmegling. I de siste årene har de hatt fokus på reiser, og det er i den sammenheng at de nå har gått inn i hotellbransjen. Mellom all jobbingen liker de å slappe av med sport, og reiser, ofte rundt i Europa for å overvære kampene til sine respektive favorittfotballag.

– Vi er selvfølgelig fotballfrelste, som de fleste engelskmenn, smiler Dave. Men vi liker også veldig godt å spille golf og benytter oss ofte av de mange gode golfbanene som finnes her i området. Som så mange andre utlendinger setter vi stor pris på klimaet og den spanske livstilen. Det er lett å få seg hjemme i Spania.

**Det var deres fokus på reise og deres felles virksomheter på dette feltet som for mange år siden førte dem til Spania.**

– Hotel Moli Boutique er vårt siste, store prosjekt, meddeler Paul. Vi hadde fulgt med utviklingen til dette sjarmerende hotellet i lang tid. Vi har hatt et administrasjonskontor i nærheten av hotellet de siste 15 årene, så det har alltid vært nært våre hjerter og sinn. I denne perioden har vi sett Hotel Moli ha flere forskjellige eiere. Vi hadde alltid på følelsen at dette stedet hadde et stort potensial, og da vi fikk muligheten til å ta over, slo vi til med én gang. Vi var sikker på at med den riktige ‘makeover’, veiledningen og ledelsen ville dette bli en suksess.

Hotellet beskriver de som en plass med utallige muligheter, og som passer for alle smaker og aldre.

– Det er noe helt spesielt med dette



**FIN BELLIGHENHET:** Hotel Moli ligger som en oase i hjertet av Alfaz del Pi. Hotellet har

hotellet, som er full av sjarm, sier Dave. Så fort man kommer hit, oppdager man med én gang hvordan det skiller seg ut fra andre hoteller i området. På innsiden er det som en

oase, og det er lett å føle seg hjemme. Vi har behagelige rom til fornuftige priser, og en stue som er dekorert med en flott peis og et par Chesters, i tillegg til bord og stoler hvor man



**GODT SAMARBEID:** Paul Body og Dave Mold har vært gode venner og forretningspartnere i mange år.

fått en ordentlig «facelift» etter at Paul og Dave tok over stedet.

kan sette seg ned og lese eller prate med andre. Vi har selvfølgelig også et stort basseng, hvor man kan slappe av i solen og svømme litt.

**Hotellet byr også på en stilig bar som har alt det gjestene ønsker av drinker og cocktails. For ikke å nevne restauranten Beluga som stadig blir mer og mer populær.**

– Vi har mange lokale kunder som kommer hit bare for å nyte en drink eller litt god mat, opplyser Paul. De sier at det er som å komme til et lite paradys, for her finner de en ekte og fantastisk følelse av å være langt borte fra storbyer og stress. Det er nok fordi hotellet ligger omkranset av gamle landsbyhus og smale gater. Å komme hit er en helt spesiell opplevelse.

Forretningsparet kan fortelle at personalet kommer fra mange forskjellige land. Noen av medarbeiderne er fra Storbritannia, andre fra Nederland og Spania, men alle

snakker flere språk for å kunne ta seg av de internasjonale gjestene på best mulig måte.

– Det som er så fantastisk med Alfaz del Pi, er det kosmopolitiske miljøet, noe som gjenspeiler våre gjester, fortsetter Paul. Alfaz tiltrekker seg spesielt mange nordmenn, mange av dem kommer til oss. Vi har, for eksempel, arrangert flere vellykkede norske temakvelder og arrangementer, sist på den norske nasjonaldagen, 17. mai, hvor vi serverte en god frokost før 17. mai toget startet herfra. Vi setter stor pris på å jobbe med skandinaver. De fleste er særdeles hyggelige og ikke minst høflige, og de setter pris på det vi kan tilby. Neste år kommer vi til å arrangere en ny begivenhet på den norske nasjonaldagen. Vi gleder oss til et nytt møte med nordmenn i sine tradisjonelle drakter, det er jo noe helt spesielt.



**FORNØYD:** Hele hotell Moli har blitt totalrenovert.

For kort tid tilbake ble det arrangert en fest for tidligere elever ved Den Norske Skole Costa Blanca i forbindelse med skolen sitt 45 årsjubileum. Lene Silden var en av arrangørene, og kan fortelle det ble en festlig begivenhet takket være hotellets helt spesielle atmosfære.

– Vi valgte å feire begivenheten her fordi Hotel Moli er full av historie og har vært en hjørnestein i Alfaz i mange år. Maten og servicen var god, og vi hadde det veldig hyggelig. Jeg vil absolutt anbefale stedet til andre.



Tlf. / Phone Hotel : 0034- 965 063 081  
Dirección / Adress : C/ Calvari nº 12.  
Alfaz del Pi , 03580 Alicante, Spain  
www.hotelmoliboutique.com  
E-mail : info@hotelmoliboutique.com



” Beluga er et moderne konsept i hjertet av Alfaz del Pi. Vi er flinke på kjøtt, men sjømat er vår spesialitet.



## Restauranten Beluga tilbyr en variert meny, i tillegg til bryllupsmiddager og cateringsservice. Bak roret står stjernekokken Theresa Roach, som kan skryte av å ha jobbet på kjøkkenet til selveste Four Seasons i London.

Det er Theresa som tar imot oss idet vi stiger inn i den elegante restauranten. Som om vi har kjent hverandre hele livet, gir hun oss en varm klem. Vi kan ikke unngå å kikke på hodet hennes, hvor det bare er noen få hårstrå.

– Jeg mistet alt håret som barn, smiler hun naturlig. Jeg pleier ikke å gå med parykk, jeg føler meg mye bedre uten. Spesielt når jeg jobber, det kan fort bli veldig varmt inne på kjøkkenet!

Å lage mat har vært en av hennes store lidenskaper helt siden hun var barn. På den tiden stod hun ofte på kjøkkenet sammen med sin bestefar. Han hadde en hage full av grønnsaker som de brukte til å lage avanserte retter.

– Jeg elsket å se på at han lagde mat, og etter hvert hjalp jeg til og lærte veldig mye. Da jeg var ferdig på ungdomskolen visste jeg at jeg ville utdanne meg til kokk. Jeg gikk gjennom college på rekordtid, og da jeg var ferdig ble jeg tilbudt jobb på selveste Four Seasons-hotellet i Park Lane i London. Jeg var faktisk den første kvinnen som ble tilbudt jobb der som kokk. Siden da har jeg jobbet på mange forskjellige steder i Europa, og har nå bodd i Spania i 16 år.

### Hun ble i fyr og flamme da hun ble tilbudt kokkejobben på Beluga.

– Det er ikke så lett å finne en god heltidsjobb på en restaurant som dette, så jeg nølte ikke med å ta jobben. Jeg kjempertrives, og føler at jeg får mye frihet til å komme med nye idéer. Vi bruker bare de aller beste råvarene, nesten alt kommer fra Spania. Jeg har et fantastisk team, som jeg tar av meg hatten for. De har jobbet hardt og lagt ned mange timer for å kunne tilby kundene våre en god gastronomisk opplevelse, i tillegg til god service.

Hun kan fortelle at restauranten har arrangert flere middager for

private selskaper. For kort tid tilbake arrangerte Beluga en begivenhet for de spanske filmstjernene som deltok i filmfestivalen i Alfaz del Pi.

– Vi tar imot alle typer oppdrag, og imøtekommer alle smaker og behov. Vi er nå i gang med planleggingen til et storbryllup, og vi ser frem til å presentere vår julemeny. Vi er flinke på kjøtt, men sjømat er vår spesialitet. Vi har også en rekke herlige desserter, en opplevelse man sent vil glemme.

### Restauranten er åpen syv dager i uken. Den tilbyr en rimelig lunsjmeny i ukedagene, og på kveldene kan man spise à la carte.

– Jeg vil anbefale alle å stikke innom restauranten vår. Vi holder åpent hele uken. Jeg kan love en unik kulinarisk opplevelse i Hotel Molis vakre omgivelser, og til en fornuftig pris, selvfølgelig.

Tlf. / Phone Hotel : 0034- 965 063 081  
Dirección / Adress : C/ Calvari nº 12.  
Alfaz del Pi, 03580 Alicante, Spain  
www.hotelmoliboutique.com  
E-mail : info@hotelmoliboutique.com

# VIKING POSTEN

**Vi gjør det vi kan og kan det vi gjør – og det har vi gjort i over 17 år.**

**STØRST:** Hver uke trykker vi 15.000 eksemplarer av Vikingposten. Avisen distribueres til 110 steder rundt om på Costa Blanca og Costa Calida.

**NYHETSLEDENDE:** Vår nettavis oppdateres syv dager i uken 365 dager i året. Vi har i gjennomsnitt 10.000 brukere hver dag og hele 820.000 sidevisninger i måneden.

**NYTT MAGASIN:** To ganger i året gir vi ut magasinet Din Reportasje som trykkes i et opplag på 10.000 eksemplarer.

Skal du nå kunder langs kysten er det vi som når flest gjennom alle våre kanaler.

Ta kontakt med oss for et tilbud:

Tlf.: **966 708 140** e-post: [jeanette@vikingposten.no](mailto:jeanette@vikingposten.no)

**FØRSTE-  
VALGET!**

## Ønsker du å bestille plass i neste utgave av Din Reportasje?

**Den kommer ut 1. mars, og vi er allerede i gang med bestillinger! Det er best å være tidlig ute, da vi har begrenset med plass og det tar tid å forberede hver markedsføringsreportasje.**

### Hvordan fungerer det?

Du tar kontakt med oss, og vi kommer innom for en prat. Blir vi enige om å lage en markedsføringsreportasje, velger vi spørsmål og vinkling. Vi gir deg muligheten til å svare skriftlig, slik at du får tenkt godt gjennom hva du ønsker å formidle og hvordan du ønsker å formulere det. Du trenger hverken å skrive bra eller korrekt. Vi har dyktige skrivere og journalister som vet å lage en spennende

reportasje basert på teksten du sender oss. Du får selvfølgelig reportasjen til infosjekk før den går i trykk.

### Vi kan tilby deg:

En markedsføringsreportasje:  
3 sider 980 €. 2 sider 590 €. 1 side 450 €.

Annonse plass: 1/1-side: 680€.  
1/2-side 390€. 1/4-side: 290€.

Alle priser er eksklusive IVA.

Du kan ta kontakt med vår markedsansvarlig Jeanette Pettersson på [jeanette@vikingposten.no](mailto:jeanette@vikingposten.no) for mer informasjon, eller sende oss en melding til Din Reportasje-siden på Facebook.



” Jeg ble fryktelig mobbet av de andre jentene i klassen.

Vi gleder oss til å høre fra deg. Velkommen til Din Reportasje!





## Sjekk for prostatakreft

Det er gratis og  
90% kan kureres

15 september er  
Verdens prostatadag  
for Prostata Helse

**Hospital Quirónsalud Torrevieja**  
Partida de la Loma, s/n  
03184 Torrevieja. Alicante  
**96 692 57 70**

Hospital  **quirónsalud**  
Torrevieja