

VOX

MAGAZINE #56
FÖRÅR 2019

MAD
KUNST
DESIGN
KULTUR
TRENDS



ANDERSEN WINERY

MADS ANDERSEN - VINMAGER



Mellem by og hav.

Nicolinehus har faciliteter af en anden verden. Fitness inde og ude, pool og sauna på toppen, parkering i kælderen og kajakplads ved vandet. Restaurant, café, bar, indkøb og helt ny og spændende markedshal. Alt sammen inden for 30 sekunders elevatortur. Læg hertil et spændende nærmiljø, der udvikler sig uge for uge med specialbutikker, sports- og kulturaktiviteter og en urban havnestemning sjældent set. Men måske er det ikke det vigtigste.

Beliggenheden af Nicolinehus, med lystbådehavnen på den ene side og det livlige Havn bassin 7 på den anden, besidder ligeledes det unikke, at der ikke er andre byggerier beliggende foran og bagved Nicolinehus. Nicolinehus bevarer dermed udsigt og forbindelse til henholdsvis Havn bassin 7 og lystbådehavnen, som kun de færreste bygninger i Aarhus kan bryste sig med.

Den optimale udnyttelse af dette vil man i særdeleshed opleve i Nicoline Strædet, der strækker sig tværs gennem Nicolinehus, og deler huset i to bygninger. Som en grøn passage åbner det huset mod byen, og trækker byens liv dybt ind.

Bygning og byrum smelter sammen til en byhave, hvor caféer, restauranter og butikker giver besøgende mulighed for at shoppe eller nyde en kop kaffe i læ og skygge. Som en diagonal passage mellem de to vandsider vokser haven frem som en ny forbindelse på havnebydelen. En forbindelse, der skaber helt nye muligheder for at skabe synergi

mellem den gamle lystbådehavn og det nye havnebad. Som modspil til havnebydelens udstrakte boulevarder og store åbne pladser, skaber Nicoline Strædet en bymæssig spænding, samtidig med at træerne giver gode læ- og opholdsmuligheder – en kvalitet, som er særlig vigtig på havnebydelen med ofte udfordrende vindforhold.

Faciliteter af en anden verden

Ud af de mange faciliteter som Nicolinehus kommer til at byde på, vil markedshallen være i en klasse for sig selv. Her vil være stader med mad, drikke og forskellige specialvarer. Stemningen bliver nok mere udenlandsk end dansk. Dog stadig aarhusiansk på en ny måde, med nye smagsoplevelser. Det bliver et mangfoldigt sted i stueetagen af Nicolinehus' nordlige bygning, pakket ind i glas, der åbnes, når vejret er til det, men ellers holdes lukket, så her er varmt og dejligt, og så du blot skal bekymre dig om, hvad og hvem, du besøger i dag. Det kunne være barberen, fiskerestauranten, cykelsmeden, skomageren,

byens bedste barista, sæbebutikken, kryddeributikken, juicebaren eller pladebutikken. For bare at nævne et par stykker. Lyder det et gran gammeldags på en mærkelig moderne måde? Det håber vi, for vi har rejst over hele verden for at finde inspiration til at skabe et sted, som både rækker tilbage og frem i tid. Kodeordene er skæv og autentisk – en blanding af Oslo, Sydfrankrig og Cape Town.

Liv og mangfoldighed

Nicolinehus er skabt med drømmen om et hus, der summer af mangfoldighed. Bl.a. derfor kombinerer Nicolinehus private boliger og erhverv. Det skaber en ramme, hvor huset både dag og aften er i brug. Læg dertil flere offentlige funktioner, så som caféer, restauranter, førnævnte markedshal, små detailbutikker mv., og Nicolinehus kommer til live.

Nicolinehus er skabt med visionen om at bringe mennesker sammen af lyst. Den slags lyst, der gør et hus til et hjem og et hjem til en ramme, hvor man genfinder sig selv og sine nærmeste.

Måske endda en ramme, hvor man hele livet genopfinder sig selv og sine fællesskaber. Har vi glemt,



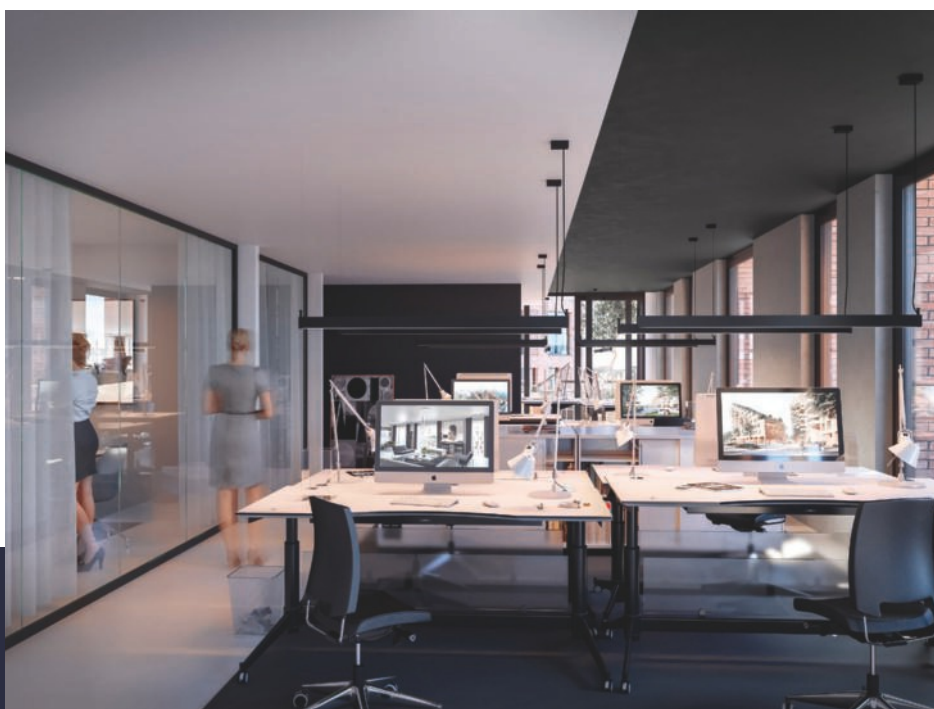
at når en dør lukkes, så åbnes en ny. At når vi lukker ét kapital i vores liv, så åbner vi et nyt. Hvad hvis vi kunne designe et hus med plads til at finde sam- men igen. Og igen. Og igen. Nicolinehus er tegnet i denne overbevisning: At fællesskaber er noget, vi skaber og genskaber hele tiden. At det sker via originale møder mellem by og hav. Mellem mennesker. Mellem rum i byen.

Nicolinehus får samlet 243 lejligheder, heraf 8 byhuse og 175 ejerlejligheder i Bygning 1 og 60 lejelejligheder i Bygning 2.

Lejlighederne er mellem 45 og 300 kvadratmeter.

Alle lejligheder har adgang til fantastiske gårdhaver, pool på toppen og meget mere.

Har du brug for mere gæsteplads, kan du benytte en af Nicolinehus' gæstelejligheder.



Kontakt danbolig Aarhus City for at høre mere:

+45 86 17 47 00
aarhus-city@danbolig.dk

Læs mere:
www.nicolinehus.dk

bricks

danbolig



DRØMMER DU OM NYT HUS?

Skamlux hjælper dig med at opfylde dine boligdrømme. Vi skaber enkle og moderne luksushuse med et flot lysindfald og plads til at leve.

SKANLUX.DK





SKANLUX
– huse med overskud

WE ARE ALL MADE OF WILD.



NY JEEP® WRANGLER. LEGENDARISK 4x4 OFFROAD'ER.

PRIVATLEASING EKSEMPEL AF NY JEEP, WRANGLER UNLIMITED SAHARA 4-DØRS 2.0 272 HK AUT. BENZIN

MÅNEDLIG YDELSE
11.449 KR.

1. GANGSYDELSE
49.995 KR.

LØBETID
36 MDR.

KM I PERIODEN
45.000

SAMLET PRIS I 36 MDR.
462.159 KR.

Den helt nye Jeep® Wrangler får dig frem, hvor andre må give op. Det er den mest ressourcestærke Jeep® Wrangler til dato - med trækstærkt 4x4 system, større bremses og robuste bundskjolde i stål. Glæd dig også til en førsteklases og velgennemtænkt kabine tæt pakket med den seneste teknologi. Prøv den legendariske Jeep® Wrangler og sæt kursen mod nye højder.

Jeep, Wrangler Unlimited Sahara 4-dørs 2.0 272 hk Aut. Benzin. Privatleasing via FCA Capital Danmark. Priserne er inkl. finansieringsomk., moms, serviceaftale og vejhjælp, men ekskl. ejeravg., forsikring, forbrugsvæsker, dæk og ekstraudstyr. Krav om kaskoforsikring og betinget af endelig kreditgodkendelse.  WLTP med standardudstyr. Forbrug v. bl. kørsel 9,1 km/l, CO₂-emission 255 g/km. Årlig ejeravg. 5.460 kr. Bilen er vist med ekstraudstyr, som kan ændre forbrug, emission, pris og ejeravgift.
Jeep, is a registered trademark of FCA US LLC.

FCA CAPITAL
Danmark

Jeep
THERE'S ONLY ONE

Fj biler^{as}
fjbiler.dk
fiat-randers.dk

Alfa Romeo - Jeep Midtjylland ved Fj Biler

Mariagervej 153 · 8920 Randers NV · Tlf. 86 43 77 00 · Fax 86 42 69 89
Åbningstider: mandag - fredag kl. 8.00-17.00. Lørdag lukket. Søndag kl. 12.00-16.00

Kun 12 minutter fra Århus

DIN AUTORISEREDE FORHANDLER AF:



Jeep



CRAFTED FOR THE CURVES

DET ER I KURVER OG SVING AT KØREEGENSKABERNE FOR ALVOR STÅR SIN PRØVE I FORHOLD TIL VEJGREB, BALANCE OG STYRING. BÅDE DEN VELSKABTE ALFA ROMEO **GIULIA** OG SPORTS-SUV'EN **STELVIO** HAR TAGET VERDENS BILANMELDERE MED STORM, NETOP PÅ GRUND AF DERES SUBLIME EGENSKABER. ELSKER DU NÅR VEJEN IKKE BARE ER SNORLIGE, SÅ KAN DU PRIVATLEASE EN **GIULIA** MED MASSER AF Udstyr FRA KUN **4.495 KR./MD.** FÅ SMILET FREM BAG RATTET OG OPLEV DEN HELT SÆRLIGE FØLELSE SOM KUN EN ALFA ROMEO KAN GIVE DIG.

ALFA ROMEO **GIULIA** OG **STELVIO** PRIVATLEASING FRA **4.495 KR./MD.**

PRIVATLEASING EKSEMPEL AF NY **GIULIA** SUPER 2.0 200 HK

1. gangsydelse	Løbetid	Km i perioden	Samlet pris i 36 mdr.
29.995 kr.	36 mdr.	45.000	191.815 kr.

Alfa Romeo Giulia Super 2.0 200 hk. Privatleasing via FCA Capital Danmark. Priserne er inkl. finansieringsomk., moms, serviceaftale og vejhjælp, men ekskl. ejeravgift, forsikring, forbrugsvæsker, dæk og ekstraudstyr. Krav om kaskoforsikring og betinget af endelig kreditgodkendelse. Tilbuddet gælder frem til d. 31.3.2019. Med standardudstyr: WLTP: **B** forbrug v. bl. kørsel 12,8 - 16,1 km/l, CO₂-emission 181 - 161 g/km. Årlig ejeravgift Giulia 3.020 kr./Stelvio 5.160 kr. Bilerne er vist med ekstraudstyr, som kan ændre forbrug, emission, pris og ejeravgift.

FCA CAPITAL
Danmark



La meccanica delle emozioni



Fj biler^{as}
fjbiler.dk
fiat-randers.dk

Alfa Romeo - Jeep Midtjylland ved Fj Biler

Mariagervej 153 · 8920 Randers NV · Tlf. 86 43 77 00 · Fax 86 42 69 89
Åbningstider: mandag - fredag kl. 8.00-17.00. Lørdag lukket. Søndag kl. 12.00-16.00

Kun 12 minutter fra Århus

DIN AUTORISEREDE FORHANDLER AF:



Jeep



INDHOLD

10 HJEMLIGHED

- L'estragon er som en fransk tidslomme midt i Latinerkvarterets brostensbelagte Aarhus.

12 MOUSSERENDE VINE I VERDENSKLASSE

- Andersen Winery fremstiller mousserende vine på udsøgte danske frugter og bær.

16 APPETIT PÅ MERE

- Restaurant Ghrelin skaber gastronomiske helhedsoplevelser med gæsten i centrum.

22 PASSIONEN FOR NORDISKE TRÆMØBLER

- Adelsmærket hos Træfolk er helt basalt det gode håndværk, de bedste materialer og lækkert, funktionelt og nordisk design.

26 NATURSTEN MED VARIG ARKETEKTONISK VÆRDI

- ZURFACE er i dag Danmarks største leverandør af natursten til udendørs belægninger, facader, gulve og interiør.

32 HJEMMEBIOGRAFENS MAGISKE RUM

- Bülow Steensen satser på de magiske oplevelser med film og lyd.

36 DESIGNMØBLER MED DEDIKATION OG NÆRVÆR

- HOUE er Affordable Luxury-designmøbler med den rette balance mellem kvalitet, komfort, æstetik, materialer – og pris.

40 BORA - EN ELEGANT OG EFFEKTIV AFLØSER FOR EMHÆTTEN

- Vi har besøgt det innovative firma BORA og den karismatiske stifter Willi Bruckbauer i hovedsædet i Østrig.

44 ARKITEKTUR MED MENNESKET I CENTRUM

- For SPOT architecture handler det om at formgive og designe gode rammer for menneskers liv og dagligdag.

50 FRA HOBBY TIL DANMARKS FØRENDE URHANDLER

- UrHandleren.dk indkøber og sælger både brugte og fabriksnye ure fra luksusbrands som Rolex, Panerai, Hublot, IWC, Breitling og Omega.



Forsidefoto: Hans Christian Jacobsen

Udgiver:
VOL. Magazine
Cvr.-nr. 28 06 95 96
Jesper S. Kjær
Vorrevej 28
DK-8541 Skødstrup

Tlf.: +45 21 42 99 24
E-mail: jesper@vol-magazine.dk
www.volmagazine.dk

Skribenter:
Rune H. Jensen, pr-tekst.dk
Torben Svane Christensen, Svanetekst
Jesper S. Kjær

Layout og Prepress:
Skabertrang

Foto:
Frank Boutrup Schmidt
Hans Christian Jacobsen
Andersen Winery
Ghrelin
Træfolk
ZURFACE
Bülow Steensen
HOUE
BORA
SPOT architecture
UrHandleren.dk

Næste nummer: Sommer 2019

I denne udgave af Vol. Magazine hylder vi de stolte traditioner, der skaber et solidt fundament for al nyudvikling. Hvad enten det gælder designmøbler, arkitektur, nye vine, high end billed- og lyd gengivelse eller gastronomi, så ligger der know-how og dygtigt håndværk bag, der kan føre arven ind i en ny tid.

På restaurant L'estragon insisterer man på tid til godt håndværk og retter med kvalitetsråvarer fra lokale avlere i hyggelige omgivelser. Og hos Andersen Winery, der pryder forsiden af dette magasin, viser man vejen med modet til at fremstille mousserende vine, der tager afsæt i kombinationen af hævdunden håndværk og danske frugter og bær, der giver vinene nye, nordiske smagsnuancer. Vi besøger den første gourmetrestaurant på Aarhus Ø, restaurant Ghrelin, der skaber gastronomiske helhedsoplevelser; her er gourmet mere end bare mad – det er gæsten, komforten og hele atmosfæren omkring middagen, der er i centrum. Vi lægger vejen forbi Træfolk, hvor det gode håndværk gør den afgørende forskel. Træfolk skaber kompromisløse møbler efter nordiske designtraditioner og sætter sit eget præg på de enkle og stilrene plankeborde, stole og havemøbler m.v. Hos ZURFACE står man på skuldrene af århundreder gamle håndværkstraditioner og flytter dem ind i en moderne sammenhæng med kreative løsninger, rådgivning og de ypperste råmaterialer. Det har resulteret i, at ZURFACE i dag er landets største leverandør af natursten til bl.a. facader, belægninger, gulve og interiør til

erhvervsliv og private. Og så byder vi ellers indenfor i luksus-hjemmebiografen. Hos Bülow Steensen har man etableret intet mindre end et af Skandinaviens mest eksklusive showrooms med en ekstraordinær hjemmebiograf. Et Home Theater af højeste klasse, der bringer biografens magi helt hjem i stuerne med en lyd- og billedgengivelse bedre, end selv de traditionelle biografer kan mønstre. Hos HOUE ser man vækst og møbeldesign som mulighedernes kunst, og firmaet skaber udelukkende dedikerede Affordable Luxury-designmøbler, der er perfekte, glædeskabende og unikke. Vi har også været på besøg i Østrig hos innovative BORA, der har skabt den moderne afløser for emhætten. Med nytænkning i baghånden skal BORAs bordemfang med stilfulde koge- og stegeplader erstatte emhætter i køkkener verden over. Og før vi runder af hos UrHandleren.dk, der på kun seks år har skabt sig et godt navn med brands som Rolex, Breitling og Omega, besøger vi SPOT architecture i hjertet af Aarhus. Her har de to partnere lært håndværket fra bunden via adskillige år på de store tegnestuer, og sammen har de skabt hjertebarnet, der sætter mennesket i centrum. Uanset byggeriets type handler det om at formgive nye og gode rammer for mennesker med respekt, stilren arkitektur og modet til at udfordre.

Rigtig god læselyst – og på gensyn i næste udgivelse.

Med venlig hilsen
Jesper Kjær



her bliver drømme
til virkelighed

lundhilds
tegnestue

vitus berings plads 1, 1. • 8700 horsens • tel 44 49 00 54 • www.lundhild.dk • info@lundhild.dk

HJEMMLIGHED

RÅVARER OG RÅHYGGE. L'ESTRAGON ER SOM EN FRANSK TIDSLOMME MIDT I LATINERKVARTERETS BROSTENSBELAGTE AARHUS. DEN INTIME RESTAURANT PÅKALDER SIG RETTEN TIL AT SÆTTE TIDEN I STÅ, GIVE RUM TIL FORDYBELSE OG LADE DE GODE HISTORIER UDFOLDE SIG OMKRING MIDDAGEN.

Tekst: Rune H. Jensen Fotos: Frank Boutrup Schmidt



Som tre timers ferie i Paris

Sisse Budtz har stået i spidsen for den lille gourmet-restaurant i snart 20 år og tager fortsat ejerskab over de små lokaler med plads til 22 gæster. Fordi der er sjæl her. Fordi de økologiske råvarer, maden og vinen er noget særligt. Fordi hele stemningen skaber historier og rum omkring måltidet – og omvendt.

- Man føler hjemlighed, når man er på L'estragon, selv om det ligner et lille stykke Frankrig. Fordi der er plads til den lidt tættere og dybere samtale, til nærheden og hinanden. Det er derfor, vi har et stort stamklientel. Fordi maden er i orden, og fordi man kan føle sig fuldstændig afslappet, som var man på en tre timers ferie i Paris, siger Sisse Budtz.

Velkommen til en anden virkelighed

Hun forklarer, at det skal være som at træde ind i en anden virkelighed ved siden af ens travle hverdag, når man kommer ind. Her er tid til fordybelse og bare lidt mere meningsfylde, og stamkunderne er ofte på fornavn med ejer, tjenere og kokke. Glem alt om snobberi, det handler om nærhed, service, gode råvarer og godt håndværk, om at føle sig hjemme ansigt til ansigt i en lille, fremmed oase midt i byen.

Glæden ved råvarerne er det centrale omdrejningspunkt på 'Estragon. Og eftersom restauranten er meget langt fra at være et retro-sted med store bøffer, kræver det dygtige kokke, der kan arbejde kreativt med årstidens grøntsager og sæsonens øvrige råvarer, som kommer ind fra samlere.





- Det handler om at forbinde gode historier med råvarerne. Vores råvarer er økologiske. Vi elsker vores små lokale avlere, og vi gemmer på sommerens bær og grøntsager fra dem. De safter, vi serverer, er hjemmelavede, og vi sylter, fermenterer og salter selv, så vi kan bruge sommerens smage hele året rundt. F.eks. har vi for tiden hybenrose på en af vores retter, siger Sisse Budtz.

Giv plads til de små

L'estragons vinkort er ligeledes præget af det økologiske eller biodynamiske. Og det er de små vinhuse, der får mest plads på vinkortet, ligesom restauranten er begyndt at tilbyde naturgæret vin. Med andre ord: Ambitionen er klar og kvalitet i højsædet. Hjemlighed og gæstfrihed er stedets indre nødvendigheder, og økologi er en naturlig følge af den målsætning.

Det er en forudsætning for, at gæsterne får tid, lyst og den rette stemning til de gode samtaler under måltidet og de gode historier omkring det. Og når man har booket bord på L'estragon, så har man det for hele aftenen.

Fra byfolk til bedstemødre og bryllupper

Restaurantens klientel dækker alt fra familier og fødselsdage med 3-4 generationer over velbeslåede og højtuddannede byfolk til unge, der har fået smag for hverdagsmenuerne midt på ugen. Og så har L'estragon en forkærlighed for bryllupper, som restauranten leverer økologisk mad ud af huset til.

Selv har Sisse Budtz en baggrund som skolelærer. Dvs. ikke helt, for hun blev sidst i studietiden ramt af SU-panik og blev allerede her indfanget af madbranchen – som kogekone. Og introen gav kun mere smag for branchen, for at gøre drømme til virkelighed og for at bevise at det f... godt kunne lade sig gøre. Sammen med to kolleger købte hun i 2001 L'estragon, og i dag er hun enejer af restauranten, som tydeligvis stadig er et hjertebarn for den autodidakte gastronom.

Når man går efter drømmen

- Det er stadig min drivkraft. At det kan lade sig gøre, det her. At det er gode og økologiske råvarer, kun de bedste. Det kreative element og samarbejdet med dygtige medarbejdere. Og så kontakten med gæsterne og servicen ved især de større selskaber, siger Sisse Budtz.



I dag har hun trukket sig fra hverdagsaftenvagterne på restauranten, fordi hun også har prioriteret værdier som familie og børn. Til gengæld har hun køkkenchef Anne-Sofia Nystrøm, der står for den daglige ledelse af køkkenet, og Sisse Budtz er fortsat en central og nærværende del af driften af L'estragon og restaurantens større selskaber.

Bæredygtigt velsmag

- Sammen med vores elever og kokken Vibeke Husted arbejder vi med bæredygtighed som en vigtig hjørnesten i menuerne, hvor smagene fra grøntsager fylder rigtig meget, ligesom der er stort fokus på tilberedninger, der virkelig giver smag. Samtidig fungerer vores retter også godt, når de er helt grønne, og derfor er vi også meget brugt af veganere og vegetarer.

Det er endnu en historie om L'estragon. Også den handler om at følge hjertet, om kvalitet og om at bruge tiden rigtigt. Som man gør det på restauranten, der hver aften fra tirsdag-søndag sætter tiden i stå og byder på en lille bid af Paris midt i Latinerkvarterets Aarhus.

Se mere på www.lestragon.dk

MOUSSERENDE VINE I VERDENSKLASSE



ANDERSEN WINERY FREMSTILLER MOUSSERENDE VINE PÅ UDSØGTE DANSKE FRUGTER OG BÆR. RESPEKTEN FOR HÅNDVÆRKET OG MODET TIL AT GÅ NYE OG EGNE VEJE ER KARDINALDYDER HOS VINERIET, DER BÅDE ER REPRÆSENTERET PÅ TOPRESTAURANTER, HOS FORHANDLERE LANDET OVER – OG NU OGSÅ INTERNATIONALT.

Tekst: Rune H. Jensen Fotos: Hans Christian Jacobsen & Andersen Winery

I ly af Nationalpark Mols Bjerges bakkede istidslandskab ligger landsbyen Vrinnars. Det er her i de enestående naturomgivelser nær Djurslands kystlinje, at Andersen Winery har fundet de passende omgivelser for fremstillingen af sine prisbelønnede og mousserende vine med afsæt i en særlig kombination af tradition og nytænkning, håndværk og hjerteblod:

- Da jeg begyndte for 10-12 år siden, lovede jeg mig selv enten kun at sælge vine, jeg selv kunne lide at drikke – eller stoppe igen. Vi har eksperimenteret rigtig meget sidenhen og lært mange lektier, men heldigvis har indsatsen båret frugt. I dag findes vi på mange af landets topklasserestauranter, vi har etableret et landsdækkende forhandlernetværk og vundet danske og internationale priser med vores mousserende vine, siger Mads Groom Andersen.

Den indre nørd

Han udgør sammen med madspecialist Frantz Maurice Scott Lundby og iværksætter Morten Rinder Stengaard trekløvet bag Andersen Winery, som i dag har alt fra vine på æbler, solbær, hindbær, stikkelsbær, ribs og rabarber til dessertvi-

ne på programmet. Styrken er kombinationen af det gamle håndværk og de danske frugter og bærs særlige syreprofil, der passer perfekt til netop mousserende vine. Således har de nordiske æbler f.eks. en syreprofil, der giver vinen en særlig sprødhed. Og drivet bag er fortsat den oprindelige begejstring for kvalitet, godt håndværk og nyudvikling:

- Driveren er den indre nørd. Det er enormt sjovt at udvikle på noget kendt og traditionsbundet og så føre det skridtet videre. Et nyt sted hen. Det handler i høj grad om håndværket. Når man kombinerer århundreder gamle håndværkstraditioner med de bedste danskproducerede råvarer, får man det bedste af begge verdener.

Langsom vin og hurtig fremgang

Fremgangen hos Andersen Winery er til at tage at føle på. Og det skyldes både løbende forbedret kvalitet, dyrekøbte erfaringer og en fornuftig tilgang til forretningsdriften. For få år siden fremstillede virksomheden således omkring 3.000 flasker. I 2017 og 2018 hed det tal ca. 35.000, og det er en helt bevidst beslutning:





- Vi har grebet det professionelt an fra start. Vi tænker os om og holder fokus på at have en forretning, der kan bære sig selv. Ellers brænder man bare penge af, som man ofte ser det hos små, nystartede virksomheder. Vi har nu fået et stort forhandlernet, og vi har et navn på de gode restauranter. Og så er der selve produktionen. Tidligere har vi produceret mindre, end vi kunne sælge. Nu gør vi det omvendt: Vi fremstiller altid mere vin, end vi kan sælge, så vi kan klare efterspørgslen og tænker langsigtet, fordi det jo tager 12-24 måneder at producere en vin.

Ifølge Mads Groom Andersen omfatter køberne af de mousserende vine i dag en bred skare i alle aldre. Vinene har selvfølgelig en vis pris, men ellers er fællesnævneren kunder, der er nysgerrige og åbne over for vine, hvor kvaliteten er høj, men som samtidig har noget andet og nyt at byde på. De første døre blev sparket ind med repræsentation på kendte toprestauranter som Geranium og Kong Hans Kælder, og i dag går forretningen ubesværet hånd i hånd med spisesteder, forhandlernet og et til stadighed stigende kendskab – også udenlands.

I krydsfeltet mellem klassisk og nyt

Nysgerrighed, mod og lysten til at eksperimentere og videreudvikle på skuldrene af stolte traditioner er således markante løftestænger for det østjyske vineri. Det indebærer også modet til at fejle og høste nye erfaringer for at kunne nå op på det niveau, som Andersen Winery har i dag:

- Ret tidligt opdagede jeg, at jeg havde placeret min vinmark forkert, så druerne fik maj-frost. Det lærer man af og gør så noget andet. Jeg har eksperimenteret ekstremt meget, haft en stort interesse for fagområdet og er bare dykket ned i det. Jeg har rejst rundt i verden, talt med folk og læst om det, lært håndværket. Vi vil gerne lave vine, der pirrer nysgerrigheden og vækker alle sanser og nuancer til live. Og vi vil gerne inspirere til, hvordan mousserende vin kan spille sammen med mad.

- Vores ambition er at have en sund produktion både i forhold til smag, kvalitet, originalitet og økonomi. Det kræver en vis volumen. Og vi ønsker ikke blot at gentage andres bedrifter, men at turde udvikle selv og finde vores egen vej.

BEN A

Ben A er Andersen Winerys prisbelønnede vin fremstillet på håndsorterede danske solbær af sorten Ben Alder. Solbærrene stemples og gæres ved lav temperatur sammen med skallerne, og inden anden gæring blendes den med firmaets æblevin. Resultatet er en solbærvin med en perfekt balance mellem aroma og en unik syreprofil. Ben A er velegnet afkølet til desserter såsom risalamande, is, chokolade- og kransekage, konfekt og osteborde. Vinen har bl.a. vundet guld ved International Food Contest 2016, 2017 og 2018 samt guld ved International Cider World 2017.



INGRID

Ingrid fra Andersen Winery er fremstillet af sent høstede danske Ingrid Marie-æbler og er som en høj kvalitetschampagne. Det nordiske klima med kølige nætter og lange, lyse dage giver optimale betingelser for æblesorten med den lange modningstid, og Ingrid kan anbefales som en anderledes og udsøgt aperitif eller ledsager til retter med fisk, skaldyr, fjerkræ og lyst kød. Vinen har bl.a. vundet bronzemedalje ved International Food Contest 2018.



Med nye kombinationer af danske frugter, druer og bær vil vi gerne give vores bud på en nordisk pendant til den franske champagne, og vi går samtidig meget op i, hvilken mad hvilken vin egner sig godt sammen med, fortæller Mads Groom Andersen.

Håndlavet vin på danske råvarer

Der er noget autenticitet, hjerteblod og historiefortælling over Andersen Winery, der som regel har hver flaske vin mellem hænderne op mod 65-70 gange. Glæden ved den "håndlavede" mousserende vin og stoltheden over at kunne understøtte og videreudvikle på det gamle håndværk med nye og anderledes smagskombinationer mærkes. Restauranterne kan desuden godt lide noget ægte historie og håndværk bag vinene, og omvendt er spisestederne gode til at hjælpe i forhold til, hvad de forskellige vine fungerer godt sammen med af mad på højeste niveau. Og udgangspunktet for vinene er altid de danske råvarer:

- Vi henter bærrerne der, hvor de er bedst til at producere dem. De kommer derfor fra hele landet og i mange tilfælde fra små producenter. F.eks. er stikkelsbærrerne fra Thy, men

vi har også et lokalt fra-jord-til-bord samarbejde med Kalø Økologisk Landbrugsskole. Det afgørende er, at det altid er den helt rigtige kvalitet af frugter, druer og bær til hver enkelt vin.

Vin i blodet og mod på mere

Hos Andersen Winery er der således masser af mod på mere med de mousserende vine, og virksomhedens hidtidige fremgang giver da også blod på tanden i forhold til de kommende år:

- Om fem år er vi godt i gang i udlandet. Det er vi allerede nu bl.a. på restauranter i Schweiz, men der er mere på vej. Lande og markeder som USA, Norge og Sverige er f.eks. interessante. Via konkurrencer i Tyskland og Spanien har vi også fået foden inden for i Japan – og i Kina, hvor man jo ikke spørger til prisen på en flaske, men på en containerfuld. Vi har måske ligget lidt under radaren hos den almindelige forbruger, men via restauranterne og det forhandler-netværk, vi har nu, spreder rygten sig som ringe i vandet. Kvaliteten bliver kun bedre, vi tror virkelig på det – og vi kan mærke, at interessen kun bliver større og større, slutter Mads Groom Andersen.



OM ANDERSEN WINERY

- Andersen Winery er et dansk vineri, der ligger i Vrinners ved foden af Mols Bjerge på Djursland
- Vineriet fremstiller prisbelønnede, mousserende vine med et godt lagringspotentiale og anvender nøje udvalgte danske frugter, bær og druer til produktionen
- Bag Andersen Winery står vinmager Mads Groom Andersen, madspecialist og kok Frantz Maurice Scott Lundby og iværksætter Morten Rinder Stengaard
- Vinene fra Andersen Winery kan smages på gode restauranter, og virksomheden har nu desuden etableret et landsdækkende net af forhandlere, der kan ses på firmaets hjemmeside
- Andersen Winery har de sidste to år bl.a. vundet prisen for Danmarks bedste mousserende æblevin og senest også kategorien Danmark bedste mousserende frugtvin
- Der er desuden åbent hele sommeren for køb og prøvesmagning m.m. hos Andersen Winerys adresse på Vrinners Bygade 45, 8420 Knebel. Se åbningstider på hjemmesiden

Se mere på www.andersenwinery.dk og www.facebook.com/andersenwinery



Andersen
Winery

ghrelin.

APPETIT PÅ MERE

RESTAURANT GHRELIN
SKABER GASTRONOMISKE
HELHEDSOPLEVELSER MED
GÆSTEN I CENTRUM OG HAR
FÅET EN OVERVÆLDENDE POSITIV
MODTAGELSE. DEN FØRSTE
GOURMETRESTAURANT PÅ
AARHUS Ø HAR RUNDET 1 ÅR.

Tekst: Rune H. Jensen Fotos: Ghrelin





I den nye bydel Aarhus Ø ligger Z-Huset, der skråner ned mod den gamle lystbådehavn mellem skoven og bugten, havet og himlen. Der er højt til loftet her, der er vækst, plads til nyt liv og arkitektur, der tør tage livtag med traditionerne og omgivelserne. Og derfor virker det også som det helt naturlige valg, at Ghrelin har slået dørene op netop her, som det skete i foråret 2018.

Siden da er det gået stærkt. Ét år gammel og optaget i Michelin-guiden. Nogle gange taler fakta sit eget tydelige sprog, som det er tilfældet for Ghrelin, der for nylig kunne fejre sin første fødselsdag med gastronomi i topklasse, servering i øjenhøjde og gæsten i højsædet:

- Det første år har været overvældende, og man kan knap nok få en bedre modtagelse. Vi har fået anerkendende branchemeldelser, og vi er kommet med i bl.a. Michelin-guiden og Gastro. Vi har allerede mange stamgæster, vi har nået regnskabstallene og endda fået et lille overskud. Så vi har masser af gå-på-mod og appetit på meget mere, siger Jonas Langhoff.

Sammen med partneren Carsten Lundberg og kokkeduen Anders Kuk Kristensen og Nicklas Friis Nielsen står han bag den første gourmetrestaurant på Aarhus Ø.

Gourmet er mere end mad

For de fire idémænd og indehavere af Ghrelin er netop appetit et afgørende begreb. Restauranten er en livsdrøm og resultatet af firkloverets fælles passion for velkomponeret gastronomi, for det klassiske, europæiske køkken og for sublime madoplevelser med ærlighed. Det nærliggende spørgsmål er så, hvorfor restauranten har fået en så succesfuld start på gourmeteventyret?

- Vores koncept differentierer sig og udfordrer de traditionelle gourmetrestauranter med sit klare fokus på helhedsoplevelsen. Vi har en holdning, og vi ser ikke gourmet som kun maden og vinen. Gourmet er også hele atmosfæren, intimiteten, sanserne, komforten, detaljerne. Vi ved, at succesen ligger i detaljen, og derfor er absolut intet overladt til tilfældigheder-

ne her. Det er kompromisløst. Det gælder alt fra den moderne interiør- og designstil til de forskellige vinglas, avec-vognene, menukortet, en puf til kvindernes håndtasker, håndsæben og højtalerne. Og kokken er synlig i rummet, så man kan se håndværket visuelt. Gennemsigtighed og detaljerne er afgørende for os, siger Jonas Langhoff.

- Samtidig er placeringen vigtig. Aarhus Ø er et sted, hvor vores kundesegment er, hvor man er kvalitets- og designbevidst. Det er et område, der er på vej frem, og vi vil gerne skabe noget nyt, være en del af hele området, byrummet og den æstetiske profil. Derfor har vi også taget hensyn til arkitekturen i indretningen og har dansk design. For vi vil gerne bakke op om udviklingen af byen med nationalt og internationalt sigte – og selv skabe små stykker arkitektur på tallerkenene.

Når gæsten er konceptet

- Vi vil helst spørge, hvad det er, gæsten gerne vil have. Udgangspunktet for vores madprofil er at se gourmet anderledes. Som en helhedsoplevelse. Vores koncept er gæsten. Hele oplevelsen, frirummet, smagene, udsigten, duftene, detaljerne. Vi brugte f.eks. fire måneder på at finde det rigtige brød og prøvede alt muligt af. Men vi endte et simpelt sted – med friskbagt, lunt brød. Så vi tænker lidt baglæns og bager nu brød hvert 15. minut, så der er altid er lunt, velsmagende brød.

- Det samme gælder vores petit fours til efter kaffen. Mange kokke vil gerne eksperimentere med alt muligt. Men igen: Hvad synes vi selv er bedst? Svaret er friskbagt, lun wienerbrød. På den måde tager vi udgangspunkt i os selv og selvfølgelig 12 års faglig erfaring. Det handler ikke om selvudvikling og nyheden for nyhedens skyld, men om en enkelhed og ærlighed, der bringer smagen frem i den enkelte råvare og giver gæsten en fantastisk madoplevelse, forklarer Anders Kuk Kristensen.

Mad, minder & memory structure

- Ja, der er noget klassicisme over det, og både Anders og Nicklas er gode til at arbejde med den faglige æstetik og håndværket, så der skabes en revitalisering af traditionen. Vi



arbejder også med *memory structures* – dét at smage, dufte, lyde og syn minder os om noget godt fra fortiden, siger Jonas Langhoff.

- Hvordan skaber man f.eks. en jordbægrød på gastronomisk niveau, som stadig bevarer smagen af... jordbægrød? Konteksten er vigtig. Det betyder enormt meget, hvor du spiser maden eller drikker vinen. Hvad er smagen af Vestjylland for dig? Hvad er smagen af Frankrig? Det handler om at bringe sanserne og erindrede værdier med ind i maden. Vi skal både være mere traditionelle, men samtidig også kreative, betoner Anders Kuk Kristensen.

- På den måde er vi den diametrale modsætning til f.eks. nogle af de kendte københavnske gourmetrestauranter, som mere er madværksteder, hvor man eksperimenterer rigtig meget. Hos os er det mere klassicistisk. En restaurant, hvor du bliver mæt og få en unik oplevelse. Vi bringer det hele lidt tilbage og tager fat i det, vi selv godt kan lide.

Når man går den ekstra mil

Nogle af de gennemgående nøgleord bag Ghrelín er således gæsten, helhedsoplevelsen og den klassicistiske vej. Og der skal være værtskab, hjerterum og personlighed for at skabe den gode oplevelse:

- Vi går den ekstra mil for gæsten. Hvis en gæst ikke er mæt nok, så får han lidt mere, og hvis vinen ikke passer en gæst, finder vi én, der gør – og vi trækker stolen ud for gæsten og åbner taxa-døren efter middagen. Vi ser det som en helhedsoplevelse i krydsfeltet mellem mad, vin, atmosfære,

komfort og ærlig service og smag, understreger Jonas Langhoff.

- Mine gæster skal spørges. Det er vores opgave at læse deres behov og være før gæsten. Jeg elsker f.eks. at have et ungt par som gæster, der måske har sparet op til det og er lidt nervøse. At bringe det ned på jorden og genoplive en gammeldags butler-mentalitet. Forklare tingene stille og roligt og give dem en afslappet og varm oplevelse med tid, nærvær og mad, de aldrig glemmer. Og det er fedt at gå hjem fra arbejde og mærke, at man har ondt i kroppen, smiler Anders Kuk Kristensen.

En naturlig del af miljøet

Af samme grund har Ghrelín "kun" 24 siddepladser, så der netop er tid, plads og intimitet til den unikke og individuelle oplevelse. Restauranten har også altid 1-2 mand for meget på arbejde for at kunne give den ekstra service og tid, når der er brug for det afhængigt af de forskellige typer gæster.

År 0 er gået, og den overvældende modtagelse giver tro på tingene og luft under vingerne for Jonas Langhoff, Anders Kuk Kristensen, Nicklas Friis Nielsen og resten af holdet hos Ghrelín:

- Vi har mod på at give den gas, og vi sætter stor pris på vores stamgæster. Vi er blevet en del af området, hvor folk hilser på hinanden og låner fløde, når det mangler akut. Vi er blevet en del af hele miljøet – og vil selv gerne bidrage med gastronomiske helhedsoplevelser med lidt mere tid, nærvær og kvalitet.

OM GHRELIN

- Gourmetrestauranten Ghrelín åbnede i foråret 2018 midt på Aarhus Ø's hovedgade på Bernhardt Jensens Boulevard 125 i det arkitektonisk markante Z-Huset
- Bag Ghrelín står Jonas Langhoff, Anders Kuk Kristensen, Nicklas Friis Nielsen og Carsten Lundberg. Jonas Langhoff er i forvejen iværksætter bag bl.a. Langhoff & Juul, Postevand og Greenilicious. Kokkeduoen Anders Kuk Kristensen og Nicklas Friis Nielsen er bl.a. kendt fra Miró og Langhoff & Juul
- Navnet "Ghrelín" henviser til det hormon i menneskets krop, der er ansvarlig for sultfølelsen, der opstår, når mavesækken er tom
- Ghrelín skaber gourmetmad med et klassisk europæisk inspireret køkken. Fokus er på råvarernes kvalitet og smag, en ærlig og enkel madprofil og en sublim helhedsoplevelse for gæsten
- Restauranten er på kort tid bl.a. blevet optaget i Michelin-guiden og velanmeldt i branchen
- Ghrelíns menukort bygger på et tretrinskoncept: *Appetit menu* med tre retter, *Plus Appetit menu* med fem retter og *Grand Appetit menu* med syv retter

Se mere på www.ghrelin.dk



Dansk whisky – ja, dansk!

Med dansk rug og vestjysk omhu

Der er meget, der udmærker sig ved en Stauning Whisky. Bortset fra, at den er produceret i Danmark, så er en af dem måden, de første dråber blev til.

Faktisk er den opstået af et venskab. Et venskab bestående af fire ingeniører, en lærer, en kok, en slagter, en pilot og en læge, der havde det tilfældes, at de absolut intet vidste om whisky fremstilling. Men netop derfor kunne de jo ligeså godt prøve ... En nat i august 2006 piblede de første Stauning dråber ud – de smagte bedre end forventet, og starten på en ikonisk vestjysk whisky var igang. Men det er ikke det eneste, der udmærker sig ved en Stauning Whisky. Smagen er også en historie for sig. Præcis som det venskab, den ukuelige interesse og troen på det umulige, kan starte med en enkelt dråbe.

Køb den her www.stauningwhiskyshop.com



STAUNING
DANISH WHISKY

EKSKLUSIVE BOLIGER TIL LEJE I BØLGE 5



BØLGEN-VEJLE



LEJLIGHEDERNE SPÆNDER FRA
89 m² til 255 m²

Priser fra kr. 12.000/md.

Vil du vide mere,
eller ønsker du en personlig fremvisning.

Kontakt Bølgen A/S:
Lars P. Bache - Tlf. +45 2764 9977
lpb@bachgruppen.dk - www.boelgenvejle.dk

SKAL DETTE VÆRE DIN UDSIGT?



INDFLYTNINGSKLAR NU!




boelgenvejle.dk



10 year
guarantee
Acovi®

timeless
danish
design

made
to
measure

www.copenhagenbath.com



PASSIONEN FOR NORDISKE TRÆMØBLER

TRÆFOLK ER HISTORIEN OM EN PASSION FOR DEN NORDISKE DESIGNTRADITION. FOR TIDLØST, STILRENT OG ENKELT HÅNDVÆRK I TRÆ, DER IKKE GÅR PÅ KOMPROMIS MED DETALJER OG KVALITET. VIRKSOMHEDEN PRODUCERER ALT FRA PLANKEBORDE TIL STØRRE ERHVERVSINDRETNINGER PÅ EGET SNEDKERVÆRKSTED I DANMARK FOR AT SIKRE BÆREDYGTIGE TRÆMØBLER, DER ER PERSONLIGE OG HOLDER I ÅRTIER FREM.

Tekst: Rune H. Jensen Fotos: Træfolk

Adelsmærket hos Træfolk er helt basalt det gode håndværk, de bedste materialer og lækkert, funktionelt og nordisk design. Når man skifter sit gode job ud med en tilværelse som selvstændig på fuldtid, hvor lidenskab for snedkerkunst er den altafgørende drivkraft, er det ganske enkelt en indre nødvendighed, at kvaliteten altid er i top:

- Det er passionen for det eksklusive, håndlavede snedkerarbejde, der driver værket. 1. oktober 2017 startede jeg Træfolk op efter at have opsagt min stilling som chef for Internt Salg i Danmarks største salgsorganisation med mere end 300 sælgere. Det er noget af et skifte. Men hvis det skulle være, var det nu, så man ikke går om 15 år og ærgrer sig over ikke at have gjort det, siger Brian Reinholt, medejer og idémand bag Træfolk.

Kompromisløs tilgang

I dag har han fået en dedikeret makker og medejer med ombord. Patrick Vinding Olesen tager sig af bl.a. online-delen og kundeservicen, mens Brian Reinholt selv står for produktionsdelen. Deres virksomhed har nu en organisation, der kører på skinner, når der skal skabes møbler, interiør og tilbehør i nordisk design til især køkken/alrum. Træfolk står selv for al indkøb, produktion og design i samarbejde med erfarne møbeldesignerne.

Træfolk har i dag fem forskellige modeller af egne træborde i sortimentet, der alle fremhæver virksomhedens særlige, karakteristiske stil og de brede planker. Man sætter en ære i det kompromisløse håndværk, ligesom hvert eneste plankebord kan skræddersyes efter ønske, både hvad angår dimensioner, ben, træsort og oliering.

Foruden bordene dækker Træfolk også produkter i træ til de øvrige behov i køkken/alrum og spisestue. Det gælder bl.a. stole, bænke, skamler, sofaborde, skærebretter, serverings-

bakker og diverse andet køkkentilbehør. Og hensigten er, at sortimentet efterhånden skal udvides til at dække hele boligen. For der er visioner og vingefang over Træfolk:

Førende leverandør af træborde

- Vi har store ambitioner og vil være landets førende leverandør af træborde. Træfolk skal være et genkendeligt brand, som folk har en bevidsthed om. Jeg startede i det helt små hjemme på vores gård, hvor jeg lavede den ene længe af gården om til snedkerværksted. Derfra gik det stærkt. Vi fik hurtigt brug for mere plads, og derfor har vi købt en bygning på 340 m² med egen produktion. P.t. er vi ved at få gjort klar til at tilbygge yderligere 100 m² for at få et endnu større showroom. Man er selvfølgelig altid velkommen til at kigge forbi.

- Sidste år solgte vi ca. 150 træborde, og efterhånden vil vi gerne bygge yderligere ud og f.eks. lave konferenceborde og andre møbler til erhvervslivet. Og så planlægger vi ikke mindst at producere udemøbler til haven og terrassen, som gerne skal være klar i løbet af foråret.

- Vi vil desuden gerne bevæge os videre rundt i boligen, så vi f.eks. også dækker soveværelset – og børneværelset med Træfolk-Kids som en ny gren af virksomheden. Vi får allerede nu forespørgsler fra udlandet, herunder Færøerne, Grønland, USA, Norge og Sverige. Men først skal vi have helt styr på det danske marked. Så udvider vi stille og roligt udadtil i verden, hvilket nok ligger to-tre år frem i tiden, anslår Brian Reinholt og Patrick Vinding Olesen.

Det særlige design og den korte arbejdsgang

I et fag med mange konkurrenter på markedet er det essentielt at skille sig ud. Og Brian Reinholt fremhæver, at det netop er en af fordelene hos Træfolk, der trods inspirationen fra den stringente, enkle og lange nordiske designtradition formår at skabe sit helt eget udtryk:



Heimdal.



Folke.



Mjölner.

- Mange af vores borde er f.eks. skabt af en møbeldesigner og samtidig designbeskyttet, så vi har eneret på produktionen af dem. Det er et design, der harmonerer godt med typen af ben og bordplade. Det ser ikke klodset ud, er funktionelt og skaber en god æstetisk sammenhæng og et overordnet set enkelt og lækkert udtryk. Samtidig kan vi afsætte bordene til en fornuftig pris, der måske ligger lige over midten prismæssigt, fortæller Brian Reinholt.

Bæredygtighed og samfundsansvar

Blandt de centrale værdier hos Træfolk er den bæredygtige tilgang og bevidstheden om det samfundsmæssige ansvar, der også hviler på en møbelproducent:

- Vi genanvender al resttræ fra produktionen af vores borde. Det finder anvendelse til mindre interiør såsom knivmagneter, køkkenrulleholdere og skærebrætter osv. Vi anvender selvfølgelig kun FSC-mærket træ af den højeste kvalitet, som vi selv udvælger på de europæiske savværker, ligesom vi bruger bæredygtig olie til alle vores produkter, der er godkendte til madvare og børnelegetøj.

- Desuden har vi ansat en syrisk flygtning, Mohammed, som er utroligt dygtig. Han har tidligere været snedker i 18 år i Syrien og havde egen møbelproduktion med 40 ansatte, men

kom til Danmark for tre år siden som bådflygtning pga. krigen, fortæller Brian Reinholt om virksomhedens sociale ansvar.

Det skræddersyede plankebord

For kunden er den korte arbejdsgang hos Træfolk et fortrin. Når man f.eks. ønsker sig et nyt og personligt plankebord til boligen, er processen gjort tilsvarende kort, enkel og fleksibel:

- Typisk besøger kunden vores hjemmeside og udser sig det ønskede produkt. 90 % af vores kunder finder os via www.træfolk.dk, og da vi har mange kunder fra København og Nordsjælland, er det vigtigt at have en let og fleksibel webshop, siger Brian Reinholt, og uddyber:

- Man vælger ganske enkelt mål, træsort og olie til plankebordet – og om den skal være lys, mørk eller naturolieret. Man kan også vælge, om det skal være med jernben eller med håndlavede træben. Og for at gøre det ekstra personligt kan man også vælge sin "butterfly", et begreb som indgår i en gammel snedkertradition. Hvis der f.eks. er en sprække i træet, låser man den med en butterfly, og der kan man så vælge, om den skal være udført i eg, røget eg eller messing og på den måde gøre møblet yderligere unikt.

- Når betalingen er gennemført, går vi straks i gang med at producere bordet. Jeg tager løbende rundt i hele Europa på savværkerne og vurderer og udvælger hver eneste planke, som vi derefter bringer hjem og har liggende. Pt. har vi f.eks. 25-30 m³ egeplanker liggende klar til nye produktioner, så det tager tre-fire uger fra bestilling til vi leverer et nyt, skræddersyet træbord. Endelig tager vi ud, leverer og monterer det. Der er to års fuld garanti på alle vores produkter –og anmeldelserne på trustpilot understreger den gode service, siger Brian Reinholt.

Glem alt om rødvinpletter

Alt træ fra Træfolk er som nævnt FSC-mærket fra godkendte leverandører, det er i AA-kvalitet, og det er ovntørret for at sikre de gode, bæredygtige egenskaber. Og når man som kunde så har fået fingrene i sit drømmebord, vil man selvfølgelig gerne holde det i god stand i mange år frem. I den sammenhæng er der med lidt omtanke ingen fare for at skade det permanent med f.eks. rødsvinspletter på bordpladen:

- For det første får man et plejesæt med i købet, der dækker det første års vedligehold. Men vi giver også træet en tokomponent oliebehandling, så overfladen bliver resistent og hærdet op. Det vil med andre ord sige, at hvis man ikke får tørret f.eks. en rødvinplet af, så ligger den stadig som væske dagen efter og kan tørres af uden at efterlade spor.

Livet som selvstændig

Hvad er det, der får et menneske, der er veletableret på arbejdsmarkedet, til at springe ud fra fem-meter vippen og satse alt på livet som selvstændig? I Brian Reinholts tilfælde er der først og fremmest to afgørende be væggrunde:

- For det første er det tilfredsstillelsen ved at være selvstændig. Man bestemmer selv opgaverne, og man kan sikre at man leverer et perfekt produkt til sine kunder hver gang.

- For det andet er det glæden ved at bruge sine hænder. Jeg har hænderne skruet godt på og har let ved at omsætte idéer til produktion, og det er en fornøjelse at arbejde med træ som materiale. Samtidig har vi en god evne til at skabe et flot, tidløst design.

For Træfolk er det kort sagt passionen for håndlavet snedkerarbejde, sansen for nordisk designkvalitet og ikke mindst glæden over at levere gode kundeoplevelser, der holder gejsten ved lige. Danske møbler i træ, der samler familien og giver kunden livskvalitet. Eller som Brian Reinholt udtrykker det:

- At kunne levere et unikt produkt til mine kunder og se glæden i deres øjne, det er, hvad der giver mig den største værdi i mit arbejde.

Se mere på www.traefolk.dk



FOLKE

Folke har naturen som kerneelement, hvilket skaber et tidløst, unikt design med respekt for træet. Der er tydeligt fokus på den nordiske sans for detaljer, og bordet er det tætteste, man kommer på at bringe rå natur ind i sit hjem. Bordplade og stel går i ét, hvilket giver et indtryk af helhed, og er elegant monteret, hvor skruehullerne er proppet med træ.

MJÖLNER

Eksklusivt, rundt plankebord med konisk fod med lameller i træ, der skaber en smuk effekt. Lamellerne på foden er elegant monteret, hvor skruehullerne er proppet med træ. Modellen fås i egetræ eller amerikansk valnød.

Mål:

Ø130 cm = plads til 5-6 personer

Ø150 cm = plads til 7-8 personer

HEIMDAL

Heimdal er udviklet med skøn balance mellem det robuste og det naturlige. Omhyggeligt produceret med henblik på et design, der forbinder træ og metal til et smukt plankespisebord i tidløst design. Bordpladen er hævet ganske lidt fra stellet, hvilket giver en betagende, svævende effekt og som er med til at give bordet en lethed, der gør det nemt at indrette med. Stellet er formet af ét stykke bukket og pulverlakeret jern for at skabe et færdigt look og for at undgå svejsninger.

TILBEHØR

Køkkenserien fra Træfolk er ægte dansk, håndlavet kvalitet. Lavet af egetræ kombineret med en mørk stribe røget egetræ i midten og en messingring for at give serien en unik detalje, som gør det pænt både at have stående fremme i køkkenet og let adgang til anvendelse i dagligdagen. Alle produkter fra Træfolk har fået naturlig olie, som er forbeholdt og godkendt til brug i forbindelse med madvarer.

NATURSTEN



MED VARIG
ARKITEKTONISK
VÆRDI



ZURFACE ER I DAG DANMARKS STØRSTE LEVERANDØR AF NATURSTEN TIL UDENDØRS BELÆGNINGER, FACADER, GULVE OG INTERIØR. MIDLET ER DE YPPERSTE NATURSTEN, KOMPETENT RÅDGIVNING OG GOD DIALOG – OG MÅLET ER ELEGANTE, ÆSTETISKE OG LANGTIDSHOLDBARE LØSNINGER TIL BÅDE ERHVERVSLIV OG PRIVATE.

Tekst: Rune H. Jensen Fotos: ZURFACE

Hvad har vulkansk aske og Christiansborgs trappe til fælles? Svaret er granit fra ZURFACE.

De markante trin er således beklædt med ægte natursten fra brud på Bornholm, hvis grundfjeld oprindelig blev dannet af vulkansk aktivitet for ca. 2.000 mio. år siden. Folkestyret træder med andre ord på et solidt fundament, og det er ZURFACE, der har brudt og forarbejdet de ældgamle natursten til en moderne kontekst.

For virksomheden er det blot et enkeltstående eksempel på en bred faglig radius, der kan give varig arkitektonisk og funktionel værdi til både historiske bygninger og fremtidens design:

- Generelt spænder vi meget vidt og laver alt fra funktionelle sygehusgulve og specialløsninger til talrige, komplette high end-projekter i Danmark og i udlandet. Men det handler altid om kun at bruge de ypperste kvalitetsmaterialer, have sans for de mindste detaljer og trække på en lang erfaring med natursten, siger Lars Mortensen, projektdirektør hos ZURFACE.

"Natursten er ikke bare natursten"

- Natursten er ikke bare natursten. Det kræver god rådgivning og indsigt i materialernes tekniske egenskaber, specifikke anvendelse og totaløkonomien at træffe de rigtige valg, så man i sidste ende både får det smukkeste og mest holdbare resultat. Den indsigt og know-how kan vi tilbyde, bl.a. fordi vi selv bryder granit og gnejs på Bornholm, har rig erfaring med import af natursten fra hele verden og producerer og overfladebehandler på egne anlæg i Danmark, fortæller Lars Mortensen.

ZURFACE er i dag Danmarks største totalleverandør af natursten til belægninger, facader, gulve og interiør og har seks afdelinger over hele landet fra Nørre-Snede til Randers, Aarhus, Horsens, København og Bornholm. Vi møder projektdirektøren til en samtale i Aarhus-afdelingens showroom, der ligger i umiddelbar fysisk nærhed af en lang række større ZURFACE-projekter.

Skræddersyede løsninger til ikoniske byggerier

Det gælder bl.a. modetøjskoncernen Bestsellers kontor-kompleks på havnen, hvor valget er faldet på den italienske natursten Grigio Bottarga samt Norah Basalt til den uden-

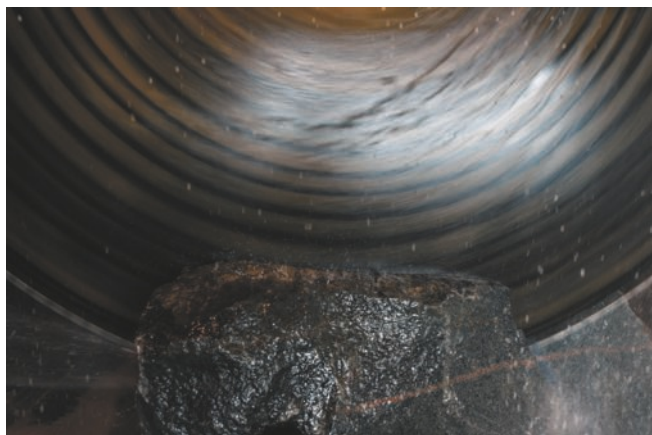
dørs belægning. Her har ZURFACE sat et markant fingeraftryk med bl.a. 12.000 m2 facader, udendørs belægninger, indvendige gulve, tagterrasser og -haver, toiletter og trappepøl m.m. til det perfektionerede, stilrene og bæredygtige byggeri, der fremstår i få og nøje udvalgte kombinationer af materialer.

Og ikke langt derfra ligger talrige andre aarhusianske projekter såsom Handelsbankens domicil på Åboulevarden, hvor ZURFACE har anvendt den britiske skifer Burlington Kirkby Blue Gray med det rå udtryk og den levende tekstur til facadeløsningen. Rækken af lokale projekter er lang, så lad os her blot også tilføje de nye terrassehuse på Aarhus Ø, Comwell Hotel - City Tower Aarhus og den historiske erhvervsbygning Rømerhus i midtbyen – foruden utallige løsninger til ikoniske byggerier såsom Danmarks Nationalopera i København, Statens Museum for Kunst, Den Blå Planet og Musikkens Hus i Aalborg samt bl.a. offentlige monumenter og eksklusive private villaer.



Æstetik og kvalitet for feinschmeckere

Og så er ZURFACEs eget showroom på havnen i Aarhus i sig selv et lysende eksempel på virksomhedens utraditionelle og nytænkende tilgang til faget, hvor rådgivning, sparring og dialog er centrale parametre:



- Vi vil gerne redefinere, hvad et showroom skal være. Gulvet er selvfølgelig belagt med ZURFACE-natursten, og ellers er der også rigtig mange af vores samarbejdspartnere repræsenteret her. Ud over det ikoniske badekar i den klassiske marmor Bianco Carrara i vinduet er der bl.a. utallige prøver, døre og møbler fra danske og internationale samarbejdspartnere, siger Lars Mortensen, og uddyber:

- Kombinationen af de forskellige elementer er rigtig vigtig. Med dette showroom gør vi det så nemt som muligt for arkitekten, ligesom andre samarbejdspartnere og firmaer kan holde møder her. Dialogen med bygherrer og indretningsarkitekter er ekstrem vigtig, da vi er meget projektorienterede. Det gode håndværk og detaljerne er altafgø-

rende, og der er kun det bedste på hylderne, siger Lars Mortensen.

- Under processen har bygherre typisk en forventning på forhånd, og så ender vi næsten altid ud med noget andet. Der findes rigtig mange forskellige sten, så i dialogen handler det også om at læse mellem linjerne og lytte efter, hvad det i virkeligheden er, man gerne vil have. Der har vi en lang erfaring og stærke samarbejdspartnere, så vi sammen kan finde noget, der både passer til konteksten og det skandinaviske.

Bæredygtige bornholmske brud

Oversat refererer "Zurface" nok til overflade og design af højeste kvalitet, der i dag finder anvendelse på alt fra nævnte



Christiansborg og bygningsfacader til torve, gulve, vægge, køkkener, interiør og meget mere. Men ellers er der ikke meget overflade over ZURFACE. Der bliver gravet dybt i naturens undergrund for at bryde og forarbejde det stærke fundament til de langtidsholdbare, moderne og æstetiske designløsninger, som de ældgamle natursten kan forløse. ZURFACE har i dag eneret på at bryde og forarbejde i de fire tilbageværende danske stenbrud på Bornholm:

- Det er jo det eneste granit i Danmark og desuden blandt verden ældste granitter. Bornholmsk klippe er et ekstremt hårdt og slidstærkt materiale, der samtidig patinerer flot. Den dag i dag ligger der tusindvis af århundreders kvadratmeter bornholmsk granit i chausséstensmønstre på byernes torve og pladser, som bare holder uforandret trods slid og et hårdt, nordisk klima. Samtidig er det erfarne folk, der virkelig kan deres håndværk på stenbruddene på Bornholm, mens vi efterfølgende producerer og overfladebehandler granitten på vores produktionsanlæg i Nørre-Snede.

I dag brydes der tre typer granitter på Bornholm: Blå Rønne, Moseløkke og Helletsbakke samt gnejsen Paradis, der hver især har deres helt egne strukturer. Og selv om håndværket med de flere århundreder gamle rødder fastholdes, så følger det også med tiden og foregår nu på mere bæredygtig vis. Det sorte krudt er erstattet af specialudviklet dynamit, der både brænder langsomt og dermed sikrer kontrol over forløbet – og som ikke efterlader nogen form for forurening på grunden efter sprængning.



Italiensk klasse

ZURFACE opererer som nævnt ikke kun med sten fra den danske undergrund, men samarbejder også med en række af de allerbedste udenlandske producenter. Et slående eksempel er italienske Vaselli Marmi, som ZURFACE har samarbejdet med i mere end ti år og som den danske virksomhed har eksklusivaftale med for Skandinavien:

- Vaselli Marmi repræsenterer det absolut ypperste og har virkelig hjertet med i faget. Det er en familievirksomhed, som gennem fire generationer fra begyndelsen af 1900-tallet har drevet stenhuggervirksomhed og siden stenbrud og produktionsfaciliteter. De kan det gamle håndværk og er i stand til at lave de mest vanvittige løsninger. De kan kort sagt klare



custom made-løsninger til alt, og de har desuden eget snedkeri. Vi har en god og tæt dialog med dem, og vi besøger dem gerne i Siena-området syd for Firenze sammen med indretningsarkitekter og bygherrer, så vi kan opnå det helt optimale resultat.

Travertin, marmor – og det ikoniske badekar

Vaselli Marmi bryder og behandler kalkstenen Travertin, der har været anvendt siden romertiden og som fortsat står som noget af det mest luksuriøse med elegance, organiske kurver og eksklusive detaljer, som karakteriserer Vaselli Marmis naturstensløsninger. Samtidig kan virksomheden integrere træ, metal og natursten til et skulpturelt udtryk, og løsningerne til bl.a. badeværelser, spa og køkkener tager altid udgangspunkt i de enkelte stens egenskaber, så årer, nuancer og huller viser naturens og vandets bevægelser.

Et nærværende eksempel på Vaselli Marmis produkter er det ikoniske badekar, der ofte drejer hovedet af led på forbipasserende bilister foran ZURFACEs showroom på Havnegade i Aarhus. Lars Mortensen fortæller, at badekarret oprindeligt kun var til låns, men at virksomheden bare måtte have det stående varigt pga. dets unikke æstetiske og designmæssige egenskaber.

Det runde og kop-formede badekar med navnet Ciotola vejer hele 1.5 ton, måler 140x140x100 og er udført i et stykke marmor af typen Bianco Carrara, og det står i dag som et enestående blikfang og symbol for kvalitetssten, ægte italiensk håndværk og stilrent design. Ciotola-serien omfatter desuden en håndvask med samme proportioner på 85 kilo med målene 52x52x40.

Rå nordisk skønhed

Ekstremt hård – og behagelig på samme tid. Det karakteriserer skiferen fra Alta og de norske fjelde, hvor der gennem

århundreder er blevet indsamlet og udvundet sten i sin reneste, naturlige form. Glem alt om industriel produktion. Hver enkelt sten kløves individuelt og skaber unikke projekter hver eneste gang. Det relativt nye samarbejde mellem ZURFACE og Altaskifer betyder, at ZURFACE fremover med eneret i Danmark kan tilbyde skiferen, der er verdenskendt for sin rå styrke, rustikke skønhed og høje kvalitet:

- Vi forventer et stort samarbejde med Altaskifer, der kan sit kram og bygger videre på århundreders erfaring med et materiale, der er ekstremt holdbart. Det passer godt til det danske klima, hvor temperaturer omkring 0 grader ellers ofte vil stresse stenene. Altaskifer fungerer godt både inde og ude, og senest har vi anvendt det til det nye gulv på Michelin-restauranten Ti Trin Ned i Fredericia. Men skiferen med de grå nuancer kan også bruges til alt fra belægninger til facader og interiør – alene eller i kombination med andre materialer, forklarer Lars Mortensen.

Den varige fascinationen af natursten

For ZURFACE er mulighederne med de smukke natursten uendelige, og betagelsen af det rå naturmateriale tager kun til i styrke med årene for Lars Mortensen, der glæder sig over virksomhedens positive udvikling:

- Vi ekspanderer gerne yderligere, og jeg vil heller ikke afvise, at der kan komme nye materialer på programmet. Men vores DNA er og bliver sten. Det er kernen. Nogle af os har været her i både 25 og 30 år, og det er stadig sjovt og udfordrende at være med til at udvikle og bygge noget op i samarbejde med arkitekter og bygherrer. Og drivet er fortsat fascinationen af natursten. Hele autenciteten, æstetikken og det kreative omkring et naturmateriale, der aldrig er det samme fra gang til gang.

Se mere på www.zurface.dk



MIDTJYLLANDS
lufthavn  airport

Der er kun
**et lille stykke
himmel**
mellem dig
og et
personligt
møde



MIDTJYLLAND
KØBENHAVN
fra kr. 199*

DANMARKS
LUFTHAVNE
danmarkslufthavne.dk

Gate
Gate **D3**



Kort afstand til:

Herning
Holstebro
Ikast-Brande
Lemvig
Randers
Ringkøbing-Skjern
Silkeborg
Skive
Struer
Viborg
Aarhus

**Luftbroen er klar
til at flyve dig t/r
167 destinationer fra CPH**


MIDTJYLLAND

KØBENHAVN


7 daglige afgang

Gratis P ved døren

Kun 50 minutter

*Rabat til unge, studerende
og seniorer.

Billetpris fra **199,-**

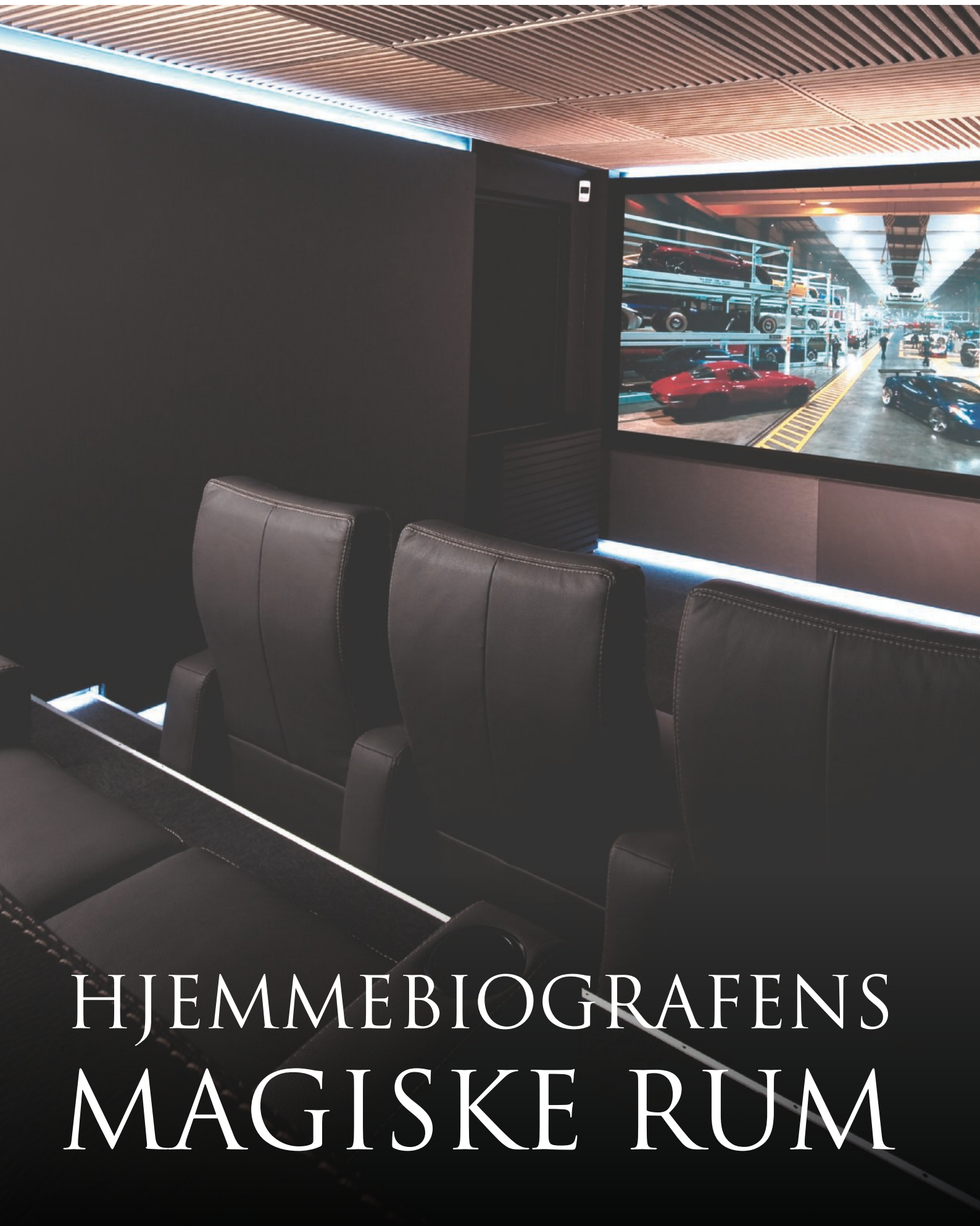
BEMÆRK:

Brug Security fast track i CPH
- Så kommer du endnu hurtigere
i luften fra København

midtjyllandslufthavn.dk
N.O. Hansens Vej 4, DK-7470 Karup J

Find flybilletter

MIDTJYLLANDS
lufthavn  airport
KRP.DK



HJEMMEBIOGRAFENS MAGISKE RUM



ET HOME THEATER I TOPKLASSE
BRINGER DE STORE BIOGRAF-
Oplevelser helt hjem i stuerne.
BÜLOW STEENSEN SATSER PÅ DE
MAGISKE Oplevelser med film og
lyd og har etableret eget show
room med nok NORDEUROPAS
mest moderne hjemmebiograf.

Tekst: Rune H. Jensen Fotos: Bülow Steensen



Det ligner forestillingen om en dansk sommerdag med gul raps, kornmarker og vindmøller i horisonten, mens solen sender skarpe stråler ned over den lille by nord for Aarhus. Den gør ikke umiddelbart meget væsen af sig, Hårup. Men den gemmer på en hemmelighed. Et sving op ad alléen og ind på gårdspladsen i eksklusive omgivelser, så rammer man en anden verden. Og dén verden handler om lyd- og billedoplevelser i absolut højeste ende af kvalitetsskalaen.

Nordeuropas mest moderne hjemmebiograf

Her holder Bülow Steensen til og har i den ene længe etableret intet mindre end et af Skandinaviens mest eksklusive show rooms med hjemmebiograf af den kaliber. Virksomheden sælger og distribuerer udelukkende markedsledende audio brands, og lad os med det samme sige det, som det er: Hjemmebiografen har en vis værdi, fordi high-end, ekstraordinære billed- og lydoplevelser og kvalitet har en pris: - Hjemmebiografen her koster 1.5 mio. kr., som er et lidt magisk punkt i forhold til kvalitetsniveau. Den er vores show room for hele Skandinavien med et design inspireret af den enkle, skandinaviske tradition. Den kan vise i 4K, dvs. højeste

opløsning. Skærmen går fra væg til væg som i biograferne og er i det brede cinemascope-format på 3.86 meter. Faktisk kan vi her præstere en bedre billedkvalitet og lydgenivel-se end selv den bedste kommercielle biografsal kan, siger Claus Bülow, der sammen med Thomas Rasmussen står bag den nye hovedsatsning.

Scarlett Johansson og Freddie Mercury i Hårup

Vi befinder os i Bülow Steensens hjemmebiograf, hvor Scarlett Johansson, Eric Clapton og Freddie Mercury toner frem på skærmen i exceptionel præcis og skarp billed- og lydgenivel-se. Den er ca. 25-30 m² stor med syv professionelle, behagelige og justerbare biografsæder i to rækker og skrå stadium seating. Det er eksklusivt og stilrent design fra gulv til loft, der simulerer en "rigtig" biografs udseende, og al elektronik og teknik er gemt helt af vejen, så kun den rene rumoplevelse står tilbage.

Der er måske nok over 10.000 W, og der er bl.a. 15 højtalere og fire subwoofere skjult bag panelerne, men alt bliver styret helt enkelt og intuitivt fra en custom made brugerflade på en iPad inkl. lyd, lys, billeder og effekter. Det er ikke teknikken, der er bragt i fokus her. Den er en forudsætning og midlet til at opnå målet. Det handler i stedet om hele den magiske oplevelse af lyd, billeder og luksus i sit eget, private Home Theater. Om at komme ind i filmens, i musikkens eller gamingens fiktive univers, så den illuderer den rigtige verden til perfektion – og lidt til.

Et Home Theater for hele familien

- Filmene streames ikke bare, men er tilknyttet en server, så man nemt og tilgængeligt downloader dem – og i mange tilfælde stort set lige så hurtigt som de får premiere i biograferne. Det er Kaleidescape, som er det eneste godkendte filmserversystem, og der er bl.a. også Apple TV, TV boks, Netflix og PlayStation tilsluttet. Så den bruges ofte som meget mere end en hjemmebiograf, men også som et familierum, et entertainment room for hele familien og vennerne, hvor man kan game, se fodboldkampe, en koncert eller en god film, fortæller Thomas Rasmussen.

- De rigeste familier har allerede én, og den er absolut også et emne for private, der har lidt ekstra overskud og plads. Den kan selvfølgelig også både gøres billigere eller dyrere, hvis der f.eks. skal sættes ekstra individuelt præg på den, når design og indretning er noget, man er entusiastisk omkring, siger Claus Bülow.

Lysten driver værket

Lyd har været hans passion fra barnsben. Som 12-årig i starten af 1970'erne købte han sit første stereoanlæg på et tidspunkt, hvor den slags var et særsyn. Og selv om han har været inde over andre arbejdsområder, så er han altid vendt tilbage til stereo, lyd og billede. Da Thomas Rasmussen har en tilsvarende stærk passion for hjemmebiografer, og da de to er stødt på hinanden utallige gange i branchen gennem årene, var det oplagt at slå tingene sammen under én paraply.





Det er lysten, der driver værket, som Thomas Rasmussen udtrykker det. Og i dag repræsenterer de to navnet Bülow Steensen, der har rødder helt tilbage til 1935, og værner fortsat om klassiske dyder som kompromisløs kvalitet og kompetent rådgivning. Resultatet af den lange historie og de klare værdier er, at Bülow Steensen i dag er en af Skandinaviens førende leverandører af high-end hi-fi og surroundsystemer.

Bring biograflyden helt hjem i stuen

Bülow Steensen sælger fortsat lyd af allerhøjeste kvalitet. Brands og produkter tæller bl.a. Mark Levinson-forstærkere, Revel-højtalere og virksomhedens egen Bülow Stand, en serie populære tv-standere, der bliver produceret herhjemme og designet i en minimalistisk, nordisk designtradition.

Og så er der ikke mindst JBL stereo og hi-fi i high-end. Netop JBL's Synthesis er en vigtig del af hjemmebiografens centralnervesystem. Det er compression driver højtalere og de hurtigste enheder, der findes på markedet. JBL dominerer i det hele taget biografmarkedet – også de traditionelle, kommercielle biografer, hvor mange danske og 75 % af de internationale i dag har lydanlæg fra JBL – og med JBL Synthesis by Harman kommer den rigtige biograflyd helt ind i hjemmet.

JBL Synthesis er en samlet pakke af optimeret elektronik og højtalere, så man oplever optimal surround i ethvert rum uanset størrelse. Højtalerne er skabt i mindre størrelser, med bedre lyd og i højere byggekvalitet end dem, der finder kommerciel anvendelse. De er kort sagt speciallavede hjemmebiografssystemer, der passer optimalt til netop det specifikke rum i hjemmet, og det er da også dem, der lægger surround-lyd til audiouniverset i show roomet hos Bülow Steensen.

Her er alle højtalere skjult bag specialdesignede listeløfter og akustisk transparent, specialvævet stof fra gulv til loft, mens et integreret LED-lysdesign dæmper, fremhæver eller skifter lysets farve alt efter behov og ønsket stemning.

Magien i mørket

- Hvis man virkelig skal forstå det, så skal man se og høre det. Opleve rummet. Derfor kan man også booke en demo i vores hjemmebiograf her i Hårup lidt nord for Aarhus – der samtidig ligger i fornuftig afstand fra Tirstrup Lufthavn, hvor vi bringer skandinaviske kunder ind til en hjemmebiografoplevelse ud over det sædvanlige, siger Claus Bülow.

Virksomhedens kunder kommer fortrinsvis via forhandlerne, men samtidig forventer de to billed- og lydelskere, at hovedparten fremover vil komme via arkitekter og indretningsfolk, når der bygges nyt eller renoveres.

- Hjemmebiograferne er selvfølgelig en nicheproduktion, men vi ser et stort potentiale i dem, og vi forventer at levere 10-15 stk. om året fremadrettet. Vi har fundet nogle ordentlige omgivelser her, hvor man kan komme på besøg lidt diskret og få en fantastisk oplevelse i show roomet. Vi er ikke bange for høj cigarføring, og mulighederne er i princippet ubegrænsede, så man f.eks. kan designe hjemmebiografen lounge-agtig, i retro-stil, inde i stuen eller helt uden biografsæder.

Kun fantasien sætter grænser

- Samtidig taler vi primært til det private og lidt velhavende segment med arkitekter og indretningsspecialister tilknyttet, og derfor kan vi sagtens håndtere det kapacitetsmæssigt. Der er relativt god tid og ikke noget panik, siger Thomas Rasmussen, mens Claus Bülow supplerer:

- Hvis der f.eks. skal bygges nyt hus, og hjemmebiografen er en del af det arkitektoniske projekt, så er der jo tid, og man kan planlægge sig ud af det. Vi indgår i processen hele vejen og involverer kunden, arkitekt, lyddesigner, teknikere og endda håndværkere, hvis der er brug for det, fortæller Claus Bülow og pointerer:

- Det er egentlig kun fantasien, der sætter grænser, når man designer sin hjemmebiograf. Mulighederne er der i hvert fald – for både overlegen billedkvalitet, uovertruffen lyd, ekstra komfort og gennemført design.

Se mere på www.bulowsteensen.dk

– eller ring allerede nu på **tlf. 86 21 66 18**.

BY BÜLOW STEENSEN

DESIGNMØBLER

MED DEDIKATION OG NÆRVÆR

FOR LARS HOUE ER MØBELDESIGN MULIGHEDERNES KUNST. HAN GIDER IKKE LAVE LIGEGYLDIGE TING, MEN VIL HELLERE NØRDE OM ET MØBEL, INDTIL DET ER PERFEKT, UNIKT OG SKABER GLÆDE. HOUE ER AFFORDABLE LUXURY-DESIGNMØBLER MED DEN RETTE BALANCE MELLEM KVALITET, KOMFORT, ÆSTETIK, MATERIALER – OG PRIS.

Tekst: Rune H. Jensen Fotos: HOUE



FALK spise stol.



Lars Houe,
direktør og stifter.

- At se mulighederne og åbne øjnene. Det kan være den basale forskel på, om man lykkes eller ej. Det handler i høj grad om at gribe chancen. Om at have et åbent sind, et stærkt drive og en fast grund, som i vores tilfælde er konceptet Affordable Luxury og en demokratisk virksomhedskultur. Vækst og succes er grundlæggende mulighedernes kunst.

Omgivet af Søhøjlandets smukke natur nær Himmelbjerget taler vi med direktør og stifter af HOUE i Ry om baggrunden for virksomhedens fremgang. Lars Houes engagement i firmaets kultur og dansk designede møbler er åbenlys, og brandet har da også på ganske få år vundet solidt indpas både herhjemme og ikke mindst på det omfangsrige tyske marked samt nabolande.

Gør en forskel med respekt

For seks år siden bestod HOUE af bare fire personer. I dag har virksomheden ca. 38 medarbejdere, omkring 350 forhandlere verden over og en markant position på det mellemeuropæiske marked, hvortil 80 % af virksomhedens eksport går. Samtidig kan Norden fremover vente endnu større synliggørelse og repræsentation af HOUEs indendørs- og udendørsmøbler.

Det er med andre ord gået rigtig hurtigt, siden Lars Houe undfangede idéen til det danske møbelbrand kort tid før finanskrisen. Han påpeger, at virksomheden er et eksempel på, at kriser også skaber vindere, hvis man vover noget og går hele vejen i en tid, hvor andre ikke tør så meget. Og ellers er noget af hemmeligheden bag succesen ikke mindst et tydeligt DNA, hvor menneskelige værdier som dedikation, engagement og nærvær går hånd i hånd med en kompromisløs tilgang til håndværk og design:

- Det handler om respekt for hinanden, for produktet og for slutbrugeren. Lidt ydmyghed og ansvarlighed. Det ligger i vores DNA. Vi er ikke nyhedsdrevne, men produktorienterede, for vi vil hellere skille os ud og gøre en forskel med ét produkt end skabe en strøm af nyheder for nyhedens skyld. Vi ønsker at lave langtidsholdbart, respektfuldt og æstetisk design, der samtidig er til at komme i nærheden af prismæssigt. Kort sagt Affordable Luxury, siger Lars Houe.

Affordable Luxury

- Vi gør det for slutbrugeren og spørger, om møblet gør en forskel i hjemmet? Tilfører det en værdi? Hvis det ikke gør det og ikke er langtidsholdbart, så har det ikke bestået HOUE-testen. Jeg vil hellere lave et dybt komplekst møbel som den nye FALK-stol, jeg vil hellere nørde, udvikle og skabe glæde i et hjem. Lave et produkt, der holder og som folk holder af. Det skal være sjovt, og når man er passioneret, så er det sjovt.

Affordable luxury er den fundamentale filosofi hos HOUE. Det handler om at kombinere komfort, kvalitet, materialer,

håndværk og design optimalt i hvert eneste produkt. Det gælder, uanset om det kan betyde en forlænget produktudviklingsfase for at opnå den høje standard. Og så skal prisen holdes på et fair niveau.

Design fra HOUE er således alt andet end tilfældig masseproduktion; hvert eneste materiale, detalje, sammenføjning eller komponent er nøje udvalgt eller opfundet af HOUEs eget team. Og både indendørs- og udendørsmøblerne fremstilles udelukkende på fabrikker, som virksomheden har arbejdet tæt sammen med i flere år.

Den menneskelige værdi

- Vi holder på vores egne medarbejdere, og vi er meget partnerskabsorienterede. Vi skifter ikke bare ud. Den menneskelige værdi er afgørende vigtig, og når vi ansætter nye, er uddannelsesbaggrund dét, vi kigger mindst efter. Vi samler på gode historier, og der er da nogle stykker at fortælle bag ansættelserne her. Jeg vil næsten sige, at jo mere utraditionel historie, desto bedre, fordi det tilfører mangfoldighed og dynamik. Og hvis jeg skal illustrere vores virksomhedsorganisation, vil jeg hellere tegne cirkler end en hierarkisk træstruktur. Vi skal selvfølgelig have vækst, men hvad er der ved at skabe og være i en virksomhed, hvis man ikke har det sjovt? Man skal ikke acceptere den situation, så skal man reagere.

- Vi bærer hele energien i affordable luxury med os. Og det gælder på alle fronter – fra rejser til kuglepenne og til denne beliggenhed. Jeg gider ikke arrogancen, snobberiet og grådigheden, der kan præge high end, jeg vil hellere gå til tingene med ydmyghed og ansvarlighed. Hvis man kan lave et mindst lige så godt produkt til en fair pris, hvorfor så ikke gøre det. Hvorfor lave FALK-stolen? Fordi det kan vi.

En FALK kommer til verden

Med beliggenheden henviser Lars Houe her til Rys gamle vandmølle med udsigt over sø og skov, hvor virksomheden holder til. Og med FALK refererer han til den nye og banebrydende stol, der er designet af den prisvindende danske designer Thomas Pedersen.

Naturen uden for vinduerne sætter sit præg på designet på flere fronter. Stolen er skabt i et moderne, enkelt og stilrent formsprog med associationer til falkens vingefang. Den er samtidig lidt af et nybrud, da skallen primært er fremstillet af plastik fra dansk husholdningsaffald. I samarbejde med to af landets mest ambitiøse virksomheder inden for affaldsreduktion og plaststøbning demonstrerer HOUE således med FALK, hvordan innovation og visionære partnerskaber kan tage kampen op med nutidens miljømæssige udfordringer.

HOUE og designer Thomas Pedersen søger her den perfekte balance mellem funktionalitet og æstetik med et design, der både ligger i forlængelse af den klassiske, nordiske designtradition og omfavner et moderne, næsten skulpturelt og flydende udtryk. Med syntesen af design, komfort, kvalitet og et klassisk ydre er FALK desuden lige så anvendelig i hjemmet som på arbejdspladsen.



FOUR spisebord med SPÅN spisestole.

Håndværksmæssigt tunge

Som en af de få virksomheder i branchen er HOUE født med både et indendørs- og udendørsben. Foruden den nye FALK omfatter indendørskollektionen såvel spiseborde som stole i kvalitetsmaterialer såsom massiv eg, blødt læder, stål og linoleum i nøje udvalgte, rolige og støvede farver. Det er en nordisk, enkel og stringent designlinje, der ikke råber på opmærksomhed, men falder naturligt ind i en moderne kontekst med komfort, kvalitetsmaterialer og konsekvent design i høj-sædet. Og det er ikke tilfældigt, for den håndværksmæssige perfektionisme er en afgørende faktor hos HOUE:

- Vi er en kreativ virksomhed, der skal være noget rummelighed, og det er ikke sikkert, vi altid husker at rydde op efter et møde. Men når det kommer til produkterne, er vi virkelig krakilske. Perfektionistiske og håndværksmæssigt tunge. Vi

lægger en stor seriøsitet i udvikling og produktion, og 25 % af omkostningerne går til det tekniske, siger Lars Houe, og uddyber:

- Pelle Gorm Hansen, som har det overordnede ansvar for produktudviklingen, har en gård, og i en længe af den har vi indrettet prototypeværksted, ligesom vores møbelpolstre Carina Maria har sit værksted i hjemmet. Det er ret unikt, at vi både har to snedkere, en møbelpolstre og en smed ansat i produktudviklingen for at sikre den bedste kvalitet. Affordable luxury er en følelse, men det er også en kvalitetssikring.

HOUE INDOOR er et "mix and match" koncept. Kollektionen af spiseborde tæller de fem unikke designs SKETCH, FLOAT, FOUR, GATE og HEKLA i forskellige dimensioner og former, og der kan vælges mellem overflader i finér, linoleum og laminat. Benene fås i både massiv eg, olieret eller sortlakeret, og i metal, der er pulverlakeret sort. Udvalget af spisestuestole kan matches spisebordene efter ønske og er karakteriseret ved et enkelt og behageligt design i materialerne genbrugsplast, olieret eg, lakeret ask og læder.

Dansk designede udendørsmøbler

Når det gælder udendørsmøblerne, dækker HOUE OUTDOOR-kollektionen en bred palet af forskellige anvendelsesmuligheder og -områder. Stilen er umiskendeligt HOUE – dansk kvalitetsdesign med høj prioritering af håndværk og detaljer, og produkterne omfatter alt fra caféborde, barstole, gyngestole, bænke og fodskamler til loungesofaer, -stole og -borde. Og materialerne kan være kombinationer af aluminium, pulverlakeret metal til bambus, sort granit og plastlameller som fleksible designs til en moderne tids udendørsrum. Udendørsserierne kan mixes på adskillige måder og giver dermed muligheden for mange forskellige opsætninger til haven og terrassen.

Et eksempel er CLIPS udendørsstole designet af Henrik Pedersen. Serien består af en udendørs spisestuestol, en gyngestol og en barstol. Udtrykket er let og enkelt, og samtidig



GATE spisebord med SPÅN spisestole.



LEVEL loungeserie.

skaber kombinationen af pulverlakeret aluminium og de brede lameller i plast en sofistikeret virkning og en fleksibel og behagelig siddekomfort, hvor puder er overflødige. Plastlamellerne er seriens visuelle rygrad. De er funktionelt monteret som store, udskiftelige hæfteklammer, og kombinationen af aluminium og plast betyder et minimum af vedligehold.

Møbler til fremtidens uderum

- Outdoor-møbler er på mange måder ikke blevet taget alvorligt nok. Der mangler noget forståelse. Det vil vi gerne åbne op for og bl.a. ramme public places og f.eks. caféer yderligere, for vi har produkterne til det og tør gøre op med vanetænkning. Samtidig vil klimaforandringerne desværre nok betyde, at vi vil komme til at sidde mere udenfor fremover også i de nordiske lande, siger Lars Houe.

HOUE OUTDOOR-møblerne giver gode muligheder for at komme i øjenhøjde med naturen og nyde de lyse timer udenørs sammen med sine nærmeste. Modulsystemet LEVEL er HOUEs bud på en elegant og behagelig loungeserie, hvor en let ramme og bløde puder både er med til at skabe kontrast, komfort og en afslappet loungeatmosfære. LEVEL er designet af Henrik Pedersen og består af to sofamoduler – hhv. venstre- og højrevendt –, en stol, et sofabord og et sidebord samt en ottoman, hvilket gør det muligt at sammensætte modulerne på en lang række forskellige måder.

Kvalitet frem for grådighed

Som tidligere elitesportsudøver i tennis har Lars Houe konkurrencegenet i blodet, og det afspejler sig naturligvis også i drømmene og visionerne for virksomhedens fremtid:

- Du kan ikke stå stille. Væksten skal fortsætte, og vi skal være på the winning team. Lige nu lever vi i en grådighedsalder, hvor midtmarkedet har det skidt. Men vi viser en anden vej og vil ligge i high end-kanalen med affordable luxury-produkter. Jeg gider ikke sælge ligegyldige ting, og jeg har en emotionel kappe omkring både virksomheden, medarbejderne og møblerne.



CLIPS udendørsstole og FOUR spisebord.

- Men du kommer aldrig til at se et kynisk set up hos os, og i forhold til medarbejdere har vi en rigtig høj hitrate. Vi har et menneskeligt ansvar, og det skal være kontrolleret. Godt nok har vi tocifret millionvækst i omsætningen, men vi skal helst ikke være for store. Så mister man noget. Noget nærvær og dedikation.

Se mere på
www.houe.com

HOUE

BORA

EN ELEGANT OG EFFEKTIV AFLØSER FOR EMHÆTTEN

VOL. MAGAZINE HAR BESØGT DET INNOVATIVE FIRMA BORA OG DEN KARISMATISKE STIFTER WILLI BRUCKBAUER I HOVEDSÆDET I ØSTRIG, DER ER EN ARKITEKTONISK PERLE MED UDSIGT TIL DE ØSTRIGSKE ALPER. STIFTERENS MISSION ER ENKEL – BORA'S BORDEMFANG, DER ER INTEGRERET MED VARIATIONER AF STILFULDE KOGE- OG STEGEPLADER SKAL PÅ SIGT ERSTATTE EMHÆTTER I KØKKENER OVER HELE VERDEN.

Tekst: Torben Svane Christensen Fotos: BORA

De imponerende steaks fra en lokal producent ligger klar til at komme over på stegepladen, der sammen med bordemfanget og kogepladen er samlet i én elegant og effektiv enhed. Vi er i kantinen hos BORA i Østrig. Men det kunne lige så godt være en Michelin restaurant.

Gennem de store glaspartier er der udsigt til snedækkede bjerge, og interiøret består af smagfulde designmøbler.

Bøfferne bliver lagt på stegepladen, og madosen forsvinder øjeblikkeligt snuppet af en luftstrøm fra risten i midten – et lydsvagt bordemfang udviklet af tyskeren Willi Bruckbauer, grundlægger og administrerende direktør i BORA Lüftungstechnik GmbH.

Han var blevet træt af de ofte monstrøst store emhætter, når han som køkkensnedker skulle lave køkkener i high-end klassen.

- Emhætter er efter min mening simpelthen komfurbelysning til overpris, og jeg havde et ønske om at erstatte dem med et langt mere effektivt system, forklarer den tidligere selvstændige snedkermester, der er født i Rosenheim i det sydlige Tyskland.



Mødt med mistro i begyndelsen

I begyndelsen var det svært for den iderige iværksætter at overbevise omverdenen og bankerne om sin idé, og han måtte banke på mange døre, hvor han blev mødt med mistro og overbærende smil, før han fandt en kogetopsproducent i Østrig, som var villig til at udvikle en model med indbygget ventilator.

Der lå en stor mængde forskning i luftstrømme og teknik bag det produkt, han tog patent på i 2006; bordemfanget, som fik navnet BORA – efter en faldvind – en nedadgående vind fra Adriaterhavet.

- Nu er produkterne fra BORA blevet en global trend, som alle de andre i branchen prøver at efterligne, siger han.

Et stort forspring på udvikling

Men BORA har været specialister i bordventilation siden 2007, og det giver dem et stort forspring i forhold til konkurrenterne, der forsøger at lave produkter, som kan matche BORA's.

- Vi har 61 patenter på luftteknik og anden teknologi, og vi opruster hele tiden i vores udviklingsteam, der snart runder 50 ansatte. Jeg har nemt ved at få nye idéer, men flere og flere nye tiltag kommer fra vores udviklere. BORA er "the original", og årsagen til investeringen i vores forskningscenter i Østrig er, at vi ønsker at forblive markedsledende og fortsat levere "verdens bedste bordemfang", siger Willi Bruckbauer, der driver en virksomhed i en afslappet påklædning, opklappet hvid skjorte, cowboybukser og sneakers, og som holder fast i en flad organisationsstruktur, hvor der ikke er lang vej til idéudveksling med chefen.



Et godt arbejdsmiljø

Der er gjort meget for, at de ansatte i BORA har et godt arbejdsmiljø i det nye hovedsæde. Der er indrettet et rum med mulighed for power naps og massage. I kantinen er der altid mad på menuen, som er sundt, og flere af de ansatte dyrker cykling som motionsform, hvor der går en sport i at komme før chefen, når de er ude på fællesture.

- Min filosofi er, at sunde ansatte præsterer bedre, og at vi er et team, der arbejder mod det samme mål, hvor flest mulige skal få glæde af vores produkter, som vi stadig udvikler og forbedrer. Den start-up spirit, jeg selv havde, da jeg begyndte, lever videre i firmaet, siger han.

Køkken uden madlugt

BORA's bordemfang er bygget op om en revolutionerende og patenteret teknologi, hvor madosen afsuges fra toppen på gryder eller pander.





Resultatet er, at damp og mados afsuges med det samme, så den der laver mad arbejder i frisk, ren luft, og hverken hår, tøj eller køkken og resten af huset kommer til at lugte bagefter, uanset om der står kål eller fisk på menuen.

Hvis grydens højde overstiger 25 cm, kan man lægge et låg på sned, og så ledes al dampen alligevel ned i emfanget. Løsningerne kan indbygges i alle typer bordplader som træ, sten eller rustfrit stål.

Større frihed til gode køkkkenløsninger

Det tekniske udstyr er diskret gemt af vejen i soklen på underskabsene, så det ikke stjæler opbevaringsplads.

- Det giver større frihed til at designe gode køkkenløsninger uden de begrænsninger, som en traditionel emhætte medfører, fastslår Willi Bruckbauer.

Produkterne fås både i en udgave, hvor madosen renses i et filter med aktivt kul og ledes rensed ud i rummet igen, og i en udgave, hvor madosen bliver suget helt ud af huset. Da BORA lancerede sine helt egne ventilationsrør, Ecotube, var målet også at undgå turbulens. Disse ventilationskanaler har 20 % mindre luftmodstand end alle andre rør på markedet.

Nem rengøring

De tre dele, som emfanget består af, en rist, et filter og en opsamlingsbakke til væske, hvis en gryde skulle koge over, kan alle gå i en opvaskemaskine. Stegepladen bliver fin igen med vand iblandet lidt citronsyre og er lavet i rustfrit stål.

Kogepladen med bordemfanget kan placeres foran køkkenvinduet under skråloftet eller midt på køkkenøen, og det er stadig muligt at se og tale med familie og gæster, når maden tilberedes. BORA produkterne findes i tre serier: Professional, Classic og Basic, så der er modeller og priser til ethvert køkken.

Kulinarisk oplevelse i 30 meters højde

BORA gør meget ud af at synliggøre sit brand på de mest spektakulære måder. Sidste år gæstede BORA Cooking Truck København på Revolution Tour 2018. Her fik 16 spi-

sende gæster ad gangen mulighed for at nyde udsigten over hovedstaden i 30 meters højde. En 19 meter lang og 40 tons tung glaskube med innovativ køkkenindretning blev løftet op af en stor kran. Maden blev lavet af mesterkok og tidligere Bocuse d'Or vinder Ørjan Johannesen.

- Vi kan godt lide at lave events, der vækker stor opsigt. Nu må vi se, hvad vi finder på næste gang, siger Willi Bruckbauer med et skævt smil.

Cykelhold med verdensstjerne

En anden måde at få stor opmærksom på er gennem et professionelt cykelhold. Willi Bruckbauer har selv cyklet meget, men han måtte erkende, at evnerne ikke rakte til en karriere som cykelrytter på topplan.

Men passionen for cykelsporten lever stadig i bedste velgående gennem cykelholdet BORA – hansgrohe. Holdet deltagere i de store løb, og stjernen, den tredobbelte verdensmester i linjeløb, slovakiske Peter Sagan, som har tegnet kontrakt frem til slutningen af 2021, har blandt andet vundet 11 etaper og fem pointtrøjer i Tour de France.

- Vi bruger cykelholdet aktivt i vores branding, og vi laver arrangementer for vores partnere og kunder, hvor de blandt andet kommer ud at cykle en tur på 50 kilometer. På et cykelhold handler det om at arbejde sammen for at nå målet, og sådan er det også i mit firma, siger Willi Bruckbauer.





FORDELE VED ET BORA-EMFANG:

1. Madlavning uden lugt
2. Energibesparende
3. Støjsvag
4. Nem at rengøre. Aftræksventilens tre dele kan puttes i opvaskemaskinen
5. Et eksklusivt, prisvindende design fremstillet i rustfrit stål og andre kvalitetsmaterialer
6. Nyeste tendens inden for køkkenarkitektur: fleksibel opstilling og rumudnyttelse
7. Frit udsyn, der sikrer åben samtale i et dynamisk køkken
8. Markedets største kokezoner – 20-50 % større end andre løsninger

Hurtig og sund madlavning

BORA har i samarbejde med stjernekokke fra flere lande lavet kokebøger, kaldet 10 – 10, fordi det tager ti minutter at gøre ingredienserne klar og 10 minutter at tilberede maden.

- Næste idé er at lave en serie 5 -5 kokebøger, så vi kan vise, at sund mad ikke behøver at tage lang tid at lave, siger Willi Bruckbauer.

Det ville også være oplagt at kaste sig ud i at lave andre hvidevarer, der matchede designet eller gryder og pander, men det kommer ikke til at ske.

- Vi skal koncentrere os om at udvikle på det produkt, som vi er specialister i og øge vores salg. Nu har vi en procent af markedet for emfang i Europa, så der er gode vækstmuligheder, siger han.

Chefen er med i alt

I øjeblikket er han involveret i byggeriet af en bygning i Tyskland med samme arkitektoniske signatur som hovedsædet i Østergade, der skal rumme 125 ansatte i HR- og økonomi-afdelinger. På spørgsmålet om, hvordan han undgår stress, når han er med i meget af det, der foregår i firmaet, svarer han:

- Jeg elsker at gå på arbejde, men selvfølgelig kan jeg også mærke stressen, når det går stærkt med mange projekter, og så kobler jeg af ved at løbe eller cykle en tur, siger Willi Bruckbauer.

Stor dansk interesse

Carsten Sander, der er salgsdirektør for Danmark, Norge og Sverige hos BORA, fortæller, at danskerne viser stor interesse for at investere i en løsning fra BORA.

- Sidste år tredoblede vi omsætningen på BORA's produkter, og vi har nu næsten 100 partnere i Danmark, senest er to køkkenbutikker på Bornholm kommet til. Vi sælger kun gennem køkkenforhandlere eller køkkensnedkere, da det er et produkt, som kræver en grundig introduktion og en professionel installation, siger han.

Det er offentliggjort, at Tour de France starter i Danmark i 2021, og dermed kommer verdens bedste cykelhold til landet. Tour de France transmitteres i 190 lande og har rundt regnet 3,5 milliarder tv-seere under løbet. Over 900.000 tilskuere ventes at overvære de tre etaper i Danmark fra sidelinjen.

- Det er jo fantastisk, at vores cykelhold BORA – hansgrohe skal vise deres evner i Danmark, og det giver os en rigtig god mulighed for at promovere BORA's bordemfang, understreger Carsten Sander.

Se mere på www.mortenengebretsens.dk

MILEPÆLE I BORA:

2007

- Willi Bruckbauer stifter BORA Lüftungstechnik GmbH

2010

- BORA vandt den meget prestigefyldte German Entrepreneur Award
- 6 ansatte
- BORA Classic lanceres – en lidt mindre og billigere model end Professional – downdraft skulle være til alle husholdninger

2012

- Skaber store overskrifter med deltagelse på Eurocucina i Milano
- 27 ansatte
- Vinder Red Dot-prisen for godt produktdesign

2013

- BORA Basic lanceres – den mere prisvenlige og kompakte plug'n play-model

2017

- BORA Professional 2.0 lanceres
- Guldvinder ved German Design Award 2018
- 260 ansatte

2019

- BORA sælger sine produkter via 5.000 partnere i 57 lande.

 **BORA**

ARKITEKTUR

MED MENNESKET





I CENTRUM

BÆREDYGTIGHED, BELIGGENHED – OG MENNESKET I CENTRUM FOR DET HELE. FOR SPOT ARCHITECTURE HANDLER DET OM AT FORMGIVE OG DESIGNE GODE RAMMER FOR MENNESKERS LIV OG DAGLIGDAG MED RESPEKT FOR KONTEKSTEN, STILREN ARKITEKTUR OG MODET TIL AT UDFORDRE.

Tekst: Rune H. Jensen Fotos: SPOT architecture

Mennesket er i centrum hos SPOT architecture. Om det er medarbejderen i en bank, ejeren af en villa eller virksomheden i et kontorfællesskab, så gælder den samme arkitektoniske hensigt: Man skal have det godt i de rammer, hvor man opholder sig en stor del af døgnets timer.

Det opnår man kun ved at lytte og læse mellem linjerne, ved at skabe imødekommende rum i sammenhæng med omgivelserne og stille høje krav til funktionalitet, materialer og bæredygtighed. Design, der forener arkitektur og bæredygtighed. Arkitektur, der både ligger i forlængelse af den særligt skandinaviske tradition for det enkle, stringente og stilrene – og som har sit helt eget æstetiske fingeraftryk, der kendetegner SPOT architecture.

Ung og erfaren tegnestue

Det er en ung, men også erfaren tegnestue, vi møder til en samtale en formiddag midt i Aarhus' historiske bykerne nær havnefronten og kulturelle ikoner som domkirken, teatret og gamle, charmerende og skæve bindingsværkshuse. Her har SPOT architecture taget plads i en baggård i moderne og lyse lokaler i umiddelbar nærhed af byens historiske centrum og de to partners egen arkitektmæssige baggrund.

Både 42-årige Torben Kjær og 40-årige Jostein Burmann havde således rig erfaring fra nogle af Aarhus' store, centrale tegnestuer, inden de besluttede sig for at etablere eget arkitektfirma. Og selv om SPOT architecture i dag i stigende grad orienterer sig mod større projekter og totalrådgivning for professionelle bygherrer, så var det nødvendige udgangspunkt at finde tilbage til kernen og glæden ved faget:

- Vi kendte hinanden fra tidligere og mødtes igen til en julefrokost i 2015, hvor vi fandt ud af, at vi havde den samme drøm. Om at ryste posen og starte op selv, gå ned i skala, komme i tættere dialog med bygherre og i det hele taget få en mere alsidig hverdag. På de store tegnestuer kan man blive meget specialiseret og til en mindre brik i en stor organisation. Men her er vi med til det hele og kan inspirere, udfordre og definere projektet sammen med kunden. Man skal kunne spænde bredt på en lille tegnestue, siger Jostein Burmann.

Lyt til drømmene

Jostein Burmann er uddannet møbelsnedker og bygningskonstruktør og har siden taget efteruddannelse inden for bæredygtigt byggeri. Han er i dag certificeret DGNB-konsulent



Company House – kontorfællesskabet for NCC Property Development i Skejby ved Aarhus.

og har bl.a. detaljeret viden om bæredygtigt byggeri, energioptimering og -renovering samt om træ som byggemateriale.

Torben Kjær er uddannet arkitekt og har haft ansættelse på flere af Aarhus' store og anerkendte tegnestuer. Hans professionelle styrker omfatter bl.a. evnen til at lytte til bygherres drømme og ønsker, oversætte komplekse problemstillinger til virkelighed – og at få arkitekturen og det tekniske til at gå op i en højere enhed. Til sammen dækker de to partnere således en bred vifte af fagets udfordringer og havde samtidig begge drømmen om selv at bygge noget op fra bunden:

- Vi startede helt fra scratch i marts 2016 med bl.a. mindre tilbygninger til boliger. Opgaverne kom lidt af sig selv, da vi også havde et stort netværk qua vores tidligere karrierer. Men uanset om det er et byggeri på 30 eller 3.000 m², så er det i virkeligheden meget samme proces, man skal igennem. Derfor har vi taget en strategisk beslutning om at skalere op og efterfølgende lavet opsøgende salgsarbejde i netværket og hos professionelle bygherrer. Og det har virket, så vi i dag har nogle ret voluminøse og udfordrende opgaver, fortæller Torben Kjær.

Nyt kontorfællesskab i DGNB Guld-klassen

Blandt eksempler på SPOT architectures nyere erhvervsprojekter i større skala og med stærkt fokus på bæredygtighed, finder man kontorfællesskabet for NCC Property Development i Skejby ved Aarhus. Her har tegnestuen i samarbejde med Pluskontoret Arkitekter vundet en indbudt konkurrence om 8.000 m² kontorbyggeri. Det såkaldte Company House skal fungere som kontorfællesskab for store og mellemstore virksomheder og danne gode rammer for vidensdeling og tværfaglig interaktion. SPOT architecture har til det specifikke projekt bl.a. kunnet trække veksler på tegnestuens kompetencer inden for bæredygtigt byggeri, holistisk tankegang og de højeste kvalitetsstandarder:

- Bygningen skal opnå Guld-status efter den tyske DGNB-standard, der stiller meget høje krav til både de sociale, miljømæssige og økonomiske parametre. Den består af fire fløje i tre etager samlet omkring et stort og lyst atrium. Vi har bl.a. arbejdet med det sociale ved at se på, hvordan vi skaber et rart, åbent og transparent hus via forskellige typer og størrelser af mødesteder, hvor man kan mødes og vidensdele, fortæller Jostein Burmann.

- I forhold til det miljømæssige har vi bl.a. anvendt genbrugstegl, træ og forsøger i det hele taget at udtrykke en holdning til materialernes taktilitet, ligesom vi trækker teglen synligt med ind i atriet. Og økonomisk set er det kun en fornuftig forretning for NCC, fordi hele løsningen vil skabe god effektivitet, idet den både omfavner indeklima, spildevandsopsamling, solenergi, driftsøkonomi osv.

Imødekommende omgivelser til banken

En helt anden type projekt, hvor man dog stadig genkender tegnestuens enkle streg og anvendelse af naturmaterialer, træ og transparens, er udvidelsen af Djurslands Banks filial på Nordre Strandvej i Risskov. SPOT architecture er her totalrådgivere med SlothMøller som ingeniører på en udvidelse af filialen til dobbelt størrelse, hvor den nye tilbygning trækkes fra den eksisterende bygning og skaber en ny, lys hovedindgang i dobbelthøjde. Alligevel skal de to bygninger til sammen fremstå som en afbalanceret helhed, hvor mellembygningen af glas forbinder de to bygningskroppe, mens det gennemgående tag fletter nyt og eksisterende sammen:

- Den ene bygning må ikke ligne en udvækst på den anden, de skal i stedet respektere og supplere hinanden som én samlet bygning. De hvidpudsede facader, som er karakteristiske for området, og zinktaget er gennemgående markører. Udtrykket er desuden blødt op med udvendige lameller i ubehandlet ceder-

træ. De gør både, at den enkelte medarbejder selv kan justere luften manuelt, og at bygningen æstetisk set vil se forskellig ud i løbet af dagen afhængigt af træskoddernes aktuelle positioner.

- Det har været vigtigt for banken, at medarbejderne har haft selvbestemmelse og kommer til at arbejde under behagelige forhold. Det sociale er noget, vi tager med os fra DGNB-tankegangen, og vi ser generelt mere og mere fokus på det sociale hos virksomhederne. Det er et meget mere imødekommende hus end traditionelle banker, og vi ved, at både bygherre og medarbejderne glæder sig til at flytte inde i foråret 2019, fortæller Torben Kjær.

Boliger og butikker med respekt for stedet

På Søndergade i Galten er et større byggeri med både butikker og boliger undervejs. Skanderborg Kommune er indstillet på en fortætning af en række af landsbyernes bymidte, og i Galten fokuserer SPOT architecture samtidig på at sikre en naturlig æstetisk sammenhæng med konteksten:

- Selv om der her må bygges tættere og højere, skal vi selvfølgelig tage hensyn til nærområdet og den eksisterende

bebyggelse. Derfor er hovedidéen at bygge 3 ½ etager mod hjørnet af grunden, og derpå trappe ned mod nord og øst til tre og 2 ½ etager. En del af ejendommen har gavl ud mod Søndergade, og vi gentager motivet og bryder facaden mod Søndergade op i tre let forskudte gavle. På den måde bliver skalaen ikke for voldsom, og samtidig giver det en nem fasedeling mellem etape et og to. Vi kan desuden nøjes med én trappeopgang til samtlige boliger i begge etaper via sva-
lelange, der indpasses arkitektonisk til bygningskroppene.

- Den første af de i alt tre etaper er på 1.200 m² brutto. Der vil være butikker i underetagen ud mod Søndergade, og boligerne i dét niveau får adgang til mindre have mod syd, mens lejemålene på de øvre etager får altaner. Vi bygger generelt i tegl med felter af træ og tegl i anden nuance eller mønstermuring, mens vi tænker taget i blådæmpet eller sort vingetegl og sva-
lelangene i galvaniseret stål. Overordnet set handler det om at fortætte, men også om at respektere det stedspecifikke og hele konteksten. Man kan nå lidt længere med en god dialog med bygherre, myndigheder og ved at tage hensyn til, men også udfordre projektet og bygherre, siger Jostein Burmann.



*Djurslands Banks filial på
Nordre Strandvej i Risskov.*



Lukket ishus ved Saksild.



Åbent ishus ved Saksild.

Ishuset som lysende træskulptur

Et alternativt eksempel på tegnestuens arkitektoniske vinge-fang er det nye ishus ved Saksild. Som erstatning for det hidtidige nedslidte og utidssvarende ishus, opfører tegnestuen i samarbejde med den nye ejer en moderne træbygning tilpasset områdets strandmiljø og ikoniske sommerhusprofil.

- Ishuset, der åbner i juni 2019, får træbeklædning hele vejen rundt og er uden tagudhæng. Det har skjulte tagrender og træ-listebeklædning på både facade og tag. Når det holder lukket, fremstår ishuset således som et fuldendt træmassiv, hvilket samtidig hindrer indbrud og hærværk. Men i åbningstiden kan man køre de store skodder til side og åbne op for det overdækkede, tilbagetrukne salgsareal. Og så vil ishuset om aftenen fremstå som en lysende træskulptur via en svag belysning bag skodder og lamelopbygningen. Det bliver et hus, der falder naturligt ind i strandomgivelserne, og bygherre er samtidig opsat på at hæve niveauet betragteligt med kvalitets-is, -kaffe og -pizza.

SPOT architecture har en forkærlighed for og stor viden om træ som byggemateriale, som ikke alene giver bæredygtige og æstetiske fordele. Der hersker også fordomme om materialet, og vi er f.eks. opdraget til at tro, at træ altid skal behandles, hvilket betyder løbende vedligehold. Men hvis ventilation og byggeri i øvrigt er opført rigtigt og efter gamle, ærlige teknikker, så er der ifølge Torben Kjær ikke noget argument, der taler for oliebehandling. Samtidig opnår træet – som det bliver tilfældet med ishuset i Saksild – en flot og naturlig, sølvgrå patineret med årene.

En alsidig tegnestue med ambitioner

Der er kort sagt alsidighed og bred detaljeviden om fagets forskellige områder, og der er mod til at udfordre hos SPOT architecture. Det gælder også i forhold til de fremtidige ambitioner. Opgavetyperne er blevet skaleret op, og med tegnestuens erfaring, stramme set up og overlappende fagkompetencer, er der mod og tro på meget mere:

- Målsætningen er at vækste med flere store projekter, totalrådgivning for professionelle bygherrer, projektudvikling og yderligere medarbejdere inden for de kommende to år. Vi har en lang arbejdsuge, men det er også sjovt og udfordrende. Der er hårde dage, men vi sørger også for at fejre og nyde sejrene. Vi har skullet lære enormt meget og lære alle aspekter af det at drive en virksomhed inkl. salgsarbejde, administration, regnskab osv. at kende. Men det er jo det hele værd, når tingene lykkes og udvikler sig.

SPOT architecture bevæger sig mod nye udfordringer, og referencelisten vidner i dag om tillid fra vidt forskellige og store kunder, der ellers kan være varsomme med at lægge byggerierne i mindre tegnestuers hænder. SPOT architecture løfter ansvaret med erfaring og med en bæredygtig bevidsthed, der sætter høje standarder for miljø, socialt velvære og fornuftig økonomi. Med en klar, æstetisk linje og respekt for stedet og konteksten, som arkitekturen skal leve i. Og først og sidst altid med mennesket i centrum.

SPOT architecture

OM SPOT ARCHITECTURE

- Tegnestuen blev etableret i 2016 af arkitekt Torben Kjær og bygningskonstruktør Jostein Burmann
- Begge har mange års erfaring fra flere af Aarhus' store tegnestuer. SPOT architecture omfatter i dag desuden arkitekt og bygningskonstruktør Allan Trøjborg Hansen og forventer at udvide med to til tre medarbejdere i løbet af 2019
- SPOT architecture har erfaring med alt fra private villaer og transformation af bevaringsværdige bygninger til kultur- og erhverv samt bl.a. sygehuse, kontor- og undervisningsbyggeri
- Tegnestuen har et bæredygtigt fokus og varetager alt fra rådgivning, skitsering, udvikling og projektering til parametrisk design og virtual reality, fotorealistiske visualiseringer og BIM-projektering i 3D
- Blandt de seneste og igangværende projekter er bl.a. NCC's Company House (i samarbejde med Pluskontoret Arkitekter), udvidelse af bankfilial for Djurslands Bank, private villaer samt bolig- og butiksbbyggeri i Galten

Se mere på www.spotarchitecture.dk



Model Barcode, lys eg
med sideparti

Modellen er designet af
Lars Vejen. Facadedø-
ren fås også i mørk
eg, mahogni eller teak
og som malet. Dør-
grebet er Randi-Line
Nordic af Lars Vejen.

Se flere modeller på
www.jetrae.dk

JE-TRÆ
FACADEDØR

VAHLE 

FRA HOBBY TIL DANMARKS FØRENDE URHANDLER

URHANDLEREN.DK INDKØBER OG SÆLGER BÅDE BRUGTE OG FABRIKSNYE URE FRA LUKSUSBRANDS SOM ROLEX, PANERAI, HUBLOT, IWC, BREITLING OG OMEGA. PÅ BLOT SEKS ÅR HAR VIRKSOMHEDEN SKABT SIG ET NAVN OG IKKE MINDST VUNDET PLADS I MARKEDET SOM DANSKERNES FORETRUKNE URHANDLER.

Tekst: Jesper Kjær Fotos: UrHandleren.dk



Med iværksætterblod i årene begyndte den i dag 38-årige grundlægger Daniel Nielsen allerede i sin ungdom at udtænke nye ideer og føre dem ud i livet. Særligt én af ideerne har hængt ved og udviklet sig til en virksomhed, der i dag er blandt Danmarks førerende inden for køb og salg af luksusure: UrHandleren.dk. Historien om den succes, som UrHandleren.dk i dag har udviklet sig til, begyndte med en aarhusiansk knægt med købmandsgen og et tikkende hjerte:

- Ure har altid været en hobby for mig. Lige fra jeg som ung dreng gik rundt og trykkede næsen flad mod detailbutikkernes ruder, til jeg var så heldig at kunne købe mit første rigtige ur, siger Daniel Nielsen.

Fra hobby til forretning

Han fortæller, at det at købe ure i årenes løb gik hen og blev en hobby på et sådan plan, at han kunne købe et enkelt ur, gå lidt med det for så efterfølgende at sælge det, så det næsten løb rundt – og nok til, at han kunne købe det næste.

- Et eller andet sted gik der sport i at kunne gå og nyde et ur og sælge det igen til en kurs, der gjorde, at jeg ikke tabte penge, og hvor jeg nogle gange endda øgede værdien. Men så nåede jeg pludselig en dag et punkt, hvor det blev vigtigt at etablere mig lidt mere forretningsminded. Hvor hobby blev til forretning, siger Daniel Nielsen.

Derfor satte Daniel sig ned for at gøre sig nogle overvejelser om det at gå fra hobby til en potentiel forretning. Hvad der skulle til? Og hvordan kunne virksomheden differentiere sig i et marked med en høj konkurrence? Det var blot nogle af de tanker, som Daniel Nielsen gik rundt med. Men det at han allerede havde handlet ure i årevis forinden, skulle vise sig at bære frugt:

- Jeg kunne trække lidt på egne erfaringer fra den traditionelle måde at handle ure herhjemme på, da jeg jo har stået som kunde på den anden side af disken, hvor jeg har haft både fænomenale oplevelser hos strøgbutikkerne og til tider nogle knapt så heldige oplevelser. Og derfor tænkte jeg: Hvordan kan jeg give kunden en anden, måske mere tidssvarende oplevelse?

Giv kunden en anderledes oplevelse

Daniel Nielsen forklarer, at konkurrencedygtige priser selvfølgelig var essentielt for en god forretning, men overvejelserne



gik også på, om der mon var andre faktorer end blot at ville være de billigste i Danmark.

- Der skal ikke herske tvivl om, at nogle af de smukkeste detailforretninger befinder sig i Nordeuropa, hvoraf flere af dem er placeret her i Danmark. Men ved at parallelimportere urene, kunne vi gøre noget anderledes. Dels for at bestemme vores egne udsalgspriser, men også for at vi kunne give vores kunder en anderledes oplevelse, end hvad de allerede kunne få i en detailforretning. Eller med andre ord: Vi var frie til at tænke ud af boksen, da UrHandleren ikke er associeret direkte med de brands, der bliver parallelimporteret. Dermed er der ingen til at diktere en speciel kundeoplevelse, og UrHandleren kunne dermed skabe sit eget koncept.

Gør drømmen til virkelighed

Med flere overvejelser og erfaringer i bagagen mente Daniel, at der var grobund for en god forretning, hvilket blev starten på UrHandleren.dk. Og siden er det gået godt. Faktisk så godt, at UrHandleren i dag har over 12.000 danske følgere på Facebook og cirka 2.000 på Instagram. Og så går salget – sagt på godt jysk – som det skal. Derudover beskæftiger UrHandleren en håndfuld fuldtidsansatte, der hver især er med til at gøre drømmen til virkelighed for flere ur-entusiaster med hang til de ypperste og mest luksuriøse ure.

UrHandleren sælger i dag ure fra de førende brands Rolex, Omega, Panerai, Hublot, Breitling, IWC med flere til kunder rundt i hele Danmark. UrHandleren.dk kan findes online, men



uden den samme distance, som kan opleves ved normalt at købe varer på nettet. Daniel fortæller, at sortimentet godt nok kan ses online, men at der hos UrHandleren.dk ikke er langt mellem kunden og forretningen:

- Vi er kun et telefonopkald væk, og vi er altid parate til at vejlede og guide vores kunder, siger Daniel Nielsen.

Personlig levering en del af DNA'et

At tingene bliver gjort på en anderledes måde ses ikke kun i kunders researchfase. For dér, hvor UrHandleren virkelig differentierer sig fra den gængse online-virksomhed, er nemlig i UrHandlerens evne til at levere ure privat hos kunden i hele brofaste Danmark. UrHandleren møder således altid kunden, og man får dermed den personlige oplevelse med, som kræves, når der handles ure af denne klasse.

- For os er det vigtigt, at overleveringen af vores ure lever op til produktets værdi og profil. Derfor leverer vi personligt i hele brofaste Danmark. Det gør, at der kun er én kunde i fokus. Og det er kunden, der køber et ur og har fokus på ét ur – nemlig det, kunden køber, siger Daniel Nielsen.

Han betoner, at det er yderst vigtigt, at overleveringen af et så vigtigt køb sker i rolige omgivelser, hvor der er tid til at tale om det ur, som for flere kunders vedkommende er ét, de har sparet op til og glædet sig til i mange år.

- Vi kan sidde intimt og roligt med kunden og gå uret ordentlig igennem, tale om historien bag uret, justere lænken, gennemgå certifikater og ordne det økonomiske over en kop kaffe, siger Daniel Nielsen.

Leveringen kan ske både på UrHandlerens kontorer i Horsens eller på vores sjællandske afdeling på Charlottenlund Slot. Sidst, men ikke mindst, kan det som nævnt foregå personligt og privat hjemme hos kunden.

- Den personlige levering er bare en del af vores DNA, og en service, som vi er stolte af at kunne tilbyde, understreger Daniel Nielsen.

"Vi er der, hvor kunden er"

Den personlige levering i hele brofaste Danmark er inkluderet i alle priser, og det er op til den enkelte kunde, om de gerne vil mødes på privatadressen, arbejdspladsen eller på UrHandlerens kontorer på Charlottenlund Slot i København eller i Tobaksgården, Horsens.

Men den personlige levering omfatter på flere muligheder. Det er nemlig også muligt at få UrHandleren til at levere drømmeuret i forbindelse med særlige anledninger og mærkedage såsom f.eks. et bryllup eller en 70-års fødselsdag.

- Vi er der, hvor kunden ønsker at markere en eller anden given mærkedag. På den måde har vi mulighed for at skabe en oplevelse, der lever op til produktets værdi og profil, fortæller Daniel Nielsen.

Fra bryllup til møde i lufthavnen

UrHandlerens leverancer spænder vidt. Der er alt fra den emotionelle, overraskende leverance i forbindelse med pre-bryllupsgaver til den anden ende af skalaen, hvor man møder en travl businessmand i lufthavnen, fordi det er hvad, der er tid til.

Især blandt de emotionelle anledninger, er der flere oplevelser, hvor Daniel virkelig har set betydningen af at yde en personlig levering:

- I forbindelse med de her pre-bryllupsgaver har jeg siddet i nogle fuldstændigt fantastiske situationer. Der var engang, hvor jeg under morgenbuffeten på et hotel "tilfældigvis" sad lige ved siden af bestman og den kære brudgom, som skulle have overrakt et ur. Pludselig skubber jeg et Rolex-ur over kanten, og der går det op for brudgommen, hvad der foregår. Han åbner kassen og læser først det her meget personlige brev fra sin kommende brud, hvorefter han knækker fuldstændig sammen foran os, siger Daniel Nielsen, og fortsætter:

- Altså, nu holder vores ure i forvejen værdien rigtig godt, men denne her form for affektionsværdi er jo helt fantastisk at være vidne til first hand.



Derimod kan der også være tilfælde i den helt anden ende af skalaen, hvor en direktør for et større selskab er hjemme i Danmark i otte timer og vælger at bruge tiden med sin familie og venner bortset fra de sidste par minutter i lufthavnen. Daniel Nielsen har således mødt flere kunder i vip-lounges i lufthavne og lignende både indenrigs og udenlands.

- Hvis det er kundens ønske, så handler vi der. Og ja det kræver da sin urhandler at møde en hvilken som helst kunde i en hvilken som helst situation, men det er noget jeg personligt sætter en stor ære i, siger Daniel Nielsen.

Ingen ventelister

Udover den personlige levering skiller UrHandleren.dk sig også ud i markedet på andre parametre. Et af dem er, at man hos UrHandleren slipper for ventelister på de populære sportsmodeller fra eksempelvis Rolex.

- De fleste modeller sælger vi billigere end listepriisen, men når det kommer til de efterspurgte sportsmodeller fra Rolex, indkøber vi dem til en højere kurs af vores agenter i Europa. Det betyder, at vi undgår, at vores kunder udsættes for lange ventelister.

For hos strøgforretningerne oplever man enormt lange ventelister, som for flere modellers vedkommende betyder mellem 5-10 år.

- Går man ind i en strøgforretning og får at vide, at den vare man ønsker at købe er klar om 10 år, så er det i min verden stort set det samme som at sige, at man ikke kan få varen. For guderne må vide, hvad der kan ske i løbet af 10 år. Der er jo ikke nogen, der ved, om den eksakte model overhovedet produceres om 10 år.

I stedet overbyder UrHandleren det europæiske marked, således at det handles i en væsentlig højere overkurs, hvor uret til gengæld er til rådighed med det samme.

- Man sparrer en masse tid og får sit ur med det samme, men betaler også væsentlig mere for uret, siger Daniel Nielsen, og fortsætter:

- Lad os sige, at uret koster 60.000 kr. i listepriis hos en strøgforhandler og 120.000 kr., hvis du ønsker at få uret med det samme. Det er en fordobling af ens penge, hvilket også er en enorm stor udskrivning. Men man skal huske på, at sælger man uret et halvt år efter, er det måske stadig 120.000 kr. værd. Så det er vigtigt at kende værdien i brugtmarkedet, før man giver det dobbelte af listepriisen.

Han understreger, at det også er vigtigt at huske på, at det at stå på venteliste ikke nødvendigvis betyder, at prisen hos strøgforhandleren er låst. Tværtimod er der store chancer for prisstigninger, imens man venter.

- Hvis man tør satse på at kunne få uret om 10 år, er der måske en gennemsnitlig prisstigning fra Rolex en gang om året eller hver andet år. Det betyder, at der muligvis i de 5-10 år man venter, er mellem 5-10 prisstigninger på 3-10 procent





pr. gang, hvilket kan betyde, at man måske til den tid betaler det samme for uret, som man ville have gjort, hvis man havde købt det i dag hos UrHandleren til kurs 150 eller 200.

Vokseværk uden for landets grænser

Med seks års hårdt arbejde i bagagen og en succesfuld forretning, som de fleste ur-elskere kender til, er der lagt i oven til, at UrHandleren snart begynder på et nyt kapitel. Der er nemlig et stort og spændende projekt i Tyskland lige på trapperne:

- Ambitionen er at manifestere vores plads i markedet som en af Skandinaviens førende parallelimportører. Men vores konkrete handlingsplan her og nu er, at vi i skrivende stund åbner kontorer i et par tyske byer, herunder Hamburg.

Daniel Nielsen fortæller, at der for nylig er ansat nye medarbejdere på kontoret i Tyskland, og at virksomheden i disse dage er ved at lægge sidste hånd på websitet, hvilket vil betyde en åbning af UrHandleren i Tyskland inden længe:

- Vi har en stor ambition om at præge tyskerne i retning af, at man godt kan handle, til hvad man nok kender som internetpriser, men oplever som detailservice. Så fremtiden ser rigtig spændende ud hos UrHandleren, afrunder Daniel Nielsen.

Se mere på www.urhandleren.dk



URHANDLEREN

ROLEX | PANERAI | IWC | OMEGA | HUBLOT

WWW.URHANDLEREN.DK



SALES REPRESENTATIVE ROYAL BOTANIA

LIFEFORM

HENRIK BACH EISENSEE

GERDRUPVEJ 236 - 4230 SKÆLSKØR - DENMARK

+45 5838 6000 | WWW.LIFEFORM.DK | HBE@LIFEFORM.DK

Royal Botania
Belgian outdoor luxury

WWW.ROYALBOTANIA.COM

Vi leverer alle vore ure personligt hos kunden, hvor vi i ro og mag gennemgår uret og certifikaterne, samt justerer lænken på kundens arm.



Rolex "Batman" 2019 - "Dagspris" Rolex "Hulk" 2019 - kr. 119.900,-

INGEN VENTELISTER!

- ALLE URE ER KLAR TIL HURTIG LEVERING



URHANDLEREN

WWW.URHANDLEREN.DK TLF. 70 23 51 50

København - Odense - Aarhus - Aalborg - Vi leverer personligt hos kunden i hele brofaste Danmark

UrHandleren.dk er på ingen måde associeret med hverken Rolex eller andre brands nævnt. Bemærk alle ure handles efter dagspriser, og der indhentes tilbud inden bestilling. UrHandleren.dk er blandt Danmarks største ur-forretninger. Vi leverer ure fra mærker såsom: Rolex, Audemars Piguet, Omega, IWC, Panerai, Hublot m.fl. UrHandleren er IKKE autoriseret forhandler af Rolex eller andre af de nævnte brands. Alle ure opbevares i bankbokse i København, Vejle og Aarhus.