

VO

MAGAZINE #58
VINTER 2019

MAD
KUNST
DESIGN
KULTUR
TRENDS



VE2

REVEALING POTENTIAL

- **Invester i Risskov Brynet ved Aarhus**
- **Nyt boligområde med 5.000 indbyggere**
- **To attraktive erhvervslejemål samt stor P-kælder**
- **15 års uopsigelig lejekontrakt**
- **Årligt afkast på + 12%**
- **Årlige udlodninger allerede fra 2025**



**Indskud ved 10% ejerskab:
DKK 3,8 mio.**

**Se dronevideo af ejendommen på:
www.bluecapital.dk**



READY FOR ANY ROAD YOU TAKE.



JEEP® PRIVATLEASING 3.495 KR. I 24 MÅNEDER

Drømmer du om at forcere et kuperet terræn eller at cruise komfortabelt gennem storbyjunglen? I en Jeep er det dig, der træffer valget. Takket være den bundsolide og kraftfulde konstruktion er Jeep klar hvad end du vælger. Læg vejen forbi Jeep, og oplev friheden.

PRIVATLEASING EKSEMPEL AF NY JEEP RENEGADE 1.0 120 HK LIMITED FIRST EDITION

1. GANGSYDELSE
4.995 KR.

LØBETID
24 MDR.

KM I PERIODEN
30.000

SAMLET PRIS I 24 MDR.
88.875 KR.

Jeep, Renegade 1.0 120 hk Limited First Edition. 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. Tilbuddet er inkl. standardfarve og gælder t.o.m. d. 31.10.2019. Energimærkning: A - G WLTP med standardudstyr. Forbrug v.bl.kørsel 6 - 17,2 km/l, CO₂-emission 382 - 150 g/km. Årlig ejeravgift Renegade 2.380 kr. Bilerne er vist med ekstraudstyr, som kan ændre forbrug, emission, pris og ejeravgift. FCA CAPITAL Danmark

Jeep is a registered trademark of FCA US LLC.

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 AUTORIZEREDE FORHANDLER AF:



MÅL AFSTANDEN I FØLELSER IKKE I KILOMETER



PRIVATLEASING 24 MÅNEDER

5.495 KR./MD.

FX GIULIA GRAND PRIX 2.0 200 HK BENZIN

1. gangsydelse
19.995 kr.

Løbetid
24 mdr.

Km i perioden
30.000

Samlet pris i 24 mdr.
151.875 kr.

ALFA ROMEO **GIULIA**

La meccanica delle emozioni



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 t.o.m. 31.12.2019 eller så længe lager haves. WLTP:  med standardudstyr: forbrug v. bl. kørsel 12,8 km/l, CO₂-emission 181 g/km. Årlig ejeravg. 3.020 kr. Bilen er vist med ekstraudstyr, som kan ændre forbrug, emission, pris og ejeravg.

FCA CAPITAL
Denmark

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





BORA PURE

Fremtidens køkken er testvinderen
BORA bordemfang med kompromisløs
kvalitet og design.

BORA er det originale bordemfang – med
10 års forspring. Det forspring kan mærkes.
Også på maden!



BORA CLASSIC 2.0



Indretning for livet

Interiør A/S er en indretnings- og møbelbutik, som laver totale indretningsprojekter til både private og erhverv. Her finder du et bredt sortiment af møbler, belysning og brugskunst i den bedste kvalitet fra de førende leverandører i Danmark og resten af verden. Med mere end 20 års erfaring fra møbel- og interiørbranchen, har vi opbygget en rigtig spændende butik, som bestemt er en oplevelse værd. Og vi glæder os til at vise den frem for jer i Kragelund! Indretningsarkitekt MDD Pia Mortensen hjælper gerne med indretningsprojekter til både private og erhverv.

Indretning med personligt præg

I vores indretninger tager vi altid hensyn til kundens behov, stil og smag. Man skal føle sig hjemme – og godt tilpas – i sit eget hjem.

Fritz Hansen Ægget Lænestol - Christianshavn Beige - Caravaggio Read HSP Gulvlampe Grey25 - Planner MC300 Sofabord, Ø80 cm - String Pocket Reol - Grå/Grå - Gubi Multi-Lite Pendel - Messing - Montana Wire VP Trådreol 38 cm - Snow - Montana Dobbelt Topplade til VP Wire Trådreol 38 cm - Hvid Marmor.



INTERIØR

INTERIØR A/S . HØJMARKSVEJ 34 . KRAGELUND . 8723 LØSNING . TLF. 75 89 33 95 . INFO@INTERIORSHOP.DK

ÅBNINGSTIDER: MAN - FRE KL. 10.00-17.30 . LØR KL. 10.00 - 14.00

BESØG VORES WEBSHOP - INTERIORSHOP.DK

INDHOLD

12 GOURMETMAD & HAVNESTEMNING

- Velsmag, atmosfære og ansvaret for råvarerne er i fokus på Restaurant Stockfleth i byens gamle havnemiljø.

14 JAGTEN PÅ DEN GODE VINO

- Forudsætningen for at lave god vin er et godt råprodukt, druematerialet skal være i orden.

18 SKØNHEDSKLINIKKEN VED HAVET

- Omsorg og nærvær er kernen i deres forretningsmodel.

22 SPLITLEASING OG BESKATNING AF VÆRDI AF FRI BIL

- Splitleasing er et alternativ til en traditionel firmabil og udbetaling af skattefri befordringsgodtgørelse fra arbejdsgiver.

26 ITALIENSKE FLISER & STILREN INDRETNING

- Italienske kvalitetsfliser er en livsstil for Lisbeth og Thomas Hesseldahl, der gør en dyd ud af at skabe personlighed i boligindretningen.

30 MIDLERTIDIGE BOLIGER MED LYS, VARME OG UDSIGT

- Newbox designer og producerer containere, der kan bruges og indrettes som komplette boliger.

36 DESIGNHAVER

- Den rette belysning kan gøre hele forskellen. Det ved man hos DesignHaver, der skaber udtryksfulde havescener med lysdesign.

38 PLADS TIL DET HELE MENNESKE

- For INTERLEX Advokater handler moderne advokatvirksomhed om personlig og loyal rådgivning.

42 LAVENERGI OG HØJ KVALITET

- Bæredygtighed og god arkitektur går hånd i hånd på Rasmus Jensens tegnestue, der fokuserer på lavenergi- og plusenergivillaer.

48 DESIGN SKAL GIVE MENING

- VE2 består af en håndfuld dedikerede folk, og værdimæssigt ligger visionen om holdbare designs, der skaber æstetisk og funktionel merværdi for brugeren i centrum.

54 EN JAGT EFTER PASSION OG KVALITET

- F. Engel er en familieejet tekstilvirksomhed i Haderslev. Det er her, at de anerkendte mærker Engel, Sunwill og Deerhunter bliver udviklet, markedsført og afsat.

58 PÅ SPORET AF DE STORE JAGTOPLEVELSER

- Blaser repræsenterer det ypperste inden for jagtvåben, og med helhedsoplevelsen i centrum deler man hos Blaser-specialisten Aktiv Fritid i Køge den dybe passion for kvalitet, jægerliv og de store stunder i naturen.



Forsidefoto: Mark & Bjerre

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
Vivian Lamhauge Petersen
Jesper S. Kjær

Layout og Prepress:
Skabertrang

Foto:
Søren Høg
Den Gode Vino
Care by Hoffmann og Klinik Nielsen
TVC Advokatfirma
Flisegalleriet Hesseldahl
Newbox
Designhaver
INTERLEX Advokater
Rasmus Jensen ARKITEKT MAA
Mark & Bjerre
F. Engel
Aktiv Fritid / Blaser

Næste nummer: Forår 2020

"Design skal give mening". Det er det enkle, men vigtige budskab fra designbureauet VE2 i denne vinterudgave af Vol. Magazine, hvor bordet er dækket op med et bredt udvalg af de ting, der giver os livskvalitet, indhold – og mening. Og det budskab kunne man overføre til mange andre områder.

Når Restaurant Stockfleth serverer frisk fisk og velhængte bøffer i det stemningsfulde område på havnen i Ebeltoft, og når Den Gode Vino fra Viborg specialiserer sig i sjældne italienske vine, så er det fordi, man brænder for noget og gør sig umage med sit håndværk, så det tilfører ekstra værdi. Eller som VE2 udtrykker det: Vi gør det her, fordi vi ikke kan lade være.

Hos Care by Hoffman tilbyder man skønhedsbehandlinger, velvære og professionel hudpleje med omhu, og der er tilsvarende hjerteblod og ildsjæle bag Flisegalleriet i Aarhus. For Lisbeth og Thomas Hesseldahl er bl.a. håndlavede fliser fra især Norditalien og hele indretningen af boligen en livsstil. Og den respektfulde, personlige rådgivning til hver enkelt kunde uanset projektets størrelse essentiel for en god smag i munden.

Der er naturligvis altid en forretning og en økonomi, der skal hænge sammen, men det er ikke hele historien. Når Jan Henningsen har etableret eget firma med indretning af containere til midlertidige boliger med lys, varme og udsigt, så er det fordi, han kan lide udfordringen og ser en mangel på bo-

ligmarkedet for bl.a. unge studerende. Og når Designhaver med norskfødte havearkitekt Tor Haddeland i spidsen skaber udtryksfulde have-scener med lysdesign til haven, så er det også fordi, han brænder for sagen og kan tilføre ekstra, professionel værdi til mennesker i årets mørke timer.

Hos advokatfirmaet Interlex skal der være plads til det hele menneske – inkl. forskellige slags medarbejdere og fælles aktiviteter, der alt sammen bidrager til et bedre arbejdsliv og en sund virksomhed. For arkitekt Rasmus Jensen handler kvalitet om lavenergivillaer til private, hvor man ikke bare fokuserer blindt på æstetik, men også har modet til mere langsigtet tænkning i bæredygtighed og gode materialer. Og så runder vi af med et par slagkraftige kvalitetsskud: Både hos tekstilfirmaet F. Engel med bl.a. mærket Deerhunter, der producerer jagtbeklædning og udstyr – og hos Aktiv Fritid, der er en førende forhandler af topklassevåbenet Blaser, er beskeden klar: Det handler om passion og kvalitet, fordi det giver de største oplevelser. Kort sagt: Der skal være passion og hjerteblod med, før man flytter noget. Man gør det, fordi man ikke kan lade være.

Rigtig god læselyst – og på gensyn i næste udgivelse.
Glædelig jul & godt nytår.

Med venlig hilsen
Jesper Kjær

Ole Chokolade

Håndlavet chokolade siden 1966





GOURMETMAD & HAVNESTEMNING

VELSMAG, ATMOSFÆRE OG ANSVARET FOR RÅVARERNE ER I FOKUS PÅ RESTAURANT STOCKFLETH I BYENS GAMLE HAVNEMILJØ. SPISESTEDET SKABER HYGGELIGE MADOPLEVELSER FOR GÆSTERNE OG HAR DESUDEN POP-OP ØSTERS- & BOBLEBAR SAMT EN DELI PÅ KULTURATTRAKTIONEN GLASMUSEET.

Tekst: Jesper Kjær Fotos: Søren Høg

Hvis man er til gourmetmad og besøger Djursland og den gamle, stemningsfulde købstad Ebeltoft, så bør man gøre sig selv den tjeneste at lægge vejen forbi Restaurant Stockfleth.

Her i byens gamle Fiskerihavn kan man få sig en ekstraordinær madoplevelse, mens man nyder det pulserende liv i fiskerihavnen, hvor man mærker historiens vingesus med erhvervsfiskeri, bølgende hav og kulturoplevelser med gamle, flot restaurerede skibe.

Med sin unikke placering midt i kulturperlen Ebeltoft Fiskerihavn er restauranten nabo til kendte turistattraktioner som Fregatten Jylland og Glasmuseet. Dertil kommer byens historiske brostensgader fra middelalderen, maleriske bindingsværkshuse og det stemningsfulde handelsmiljø blot få hundrede meter fra fiskerihavnen. Sidst, men ikke mindst, ligger det velkendte bryllupsrådhus lige om hjørnet. Så hvis man går i giftetanker, er der kun kort vej til fiskerihavnen og Restaurant Stockfleths lokaler, hvor man kan holde en uforglemmelig bryllupsfest.

Velsmag, kvalitet og bæredygtighed

Værtsparet Tine og Søren Størup-Rasmussen driver Restaurant Stockfleth med et sæsonorienteret menukort, der fokuserer på kvalitet, friske råvarer og alt godt fra havet – eller en velhængt bøf. Parret, der hhv. er tjener- og kokkeuddannet, sætter en ære i at holde en afslappet stemning og skabe mad, der smager af noget:

- Vi har et maddogme, der bygger på velsmag, kvalitet og bæredygtighed. Ikke fordi det er tidens trend, men fordi, det er det eneste, der giver mening for os. Vi har en pligt til at gøre tingene ordentligt, opføre os ansvarligt i forhold til råvarerne og dyrevelfærden, og vi ønsker ganske enkelt ikke at anvende kønsløse råvarer uden smag. Det skal være kvalitet og mad, der smager af noget, fortæller værtsparet.

Friske råvarer fra oplandet

- Vi anvender altid friske og så vidt muligt lokale råvarer, forklarer Søren Størup-Rasmussen, og uddyber:

- Vi sætter en ære i at fremstille mest muligt "fra bunden" både i forhold til tilberedning, bagning osv. Vi vil gerne skabe en god og hyggelig oplevelse for gæsterne hver gang. Og det er stadig sjovt. Alle legemulighederne, dét at skabe noget fra bunden og få det til at køre, det gør det hele værd.

Restauranten har plads til ca. 60 gæster, og i sommerhalvåret udvider man kapaciteten med plads til omkring 60 udendørs pladser. Her har gæsterne mulighed for at opleve det aktive liv på fiskerihavnen, mens man nyder et veltirettaget måltid eller en god fadøl fra det lokale Ebeltoft Gårdbryggeri. I det hele taget er de lokale indslag typisk for Restaurant Stockfleth, også når det gælder menukortet i øvrigt:

- Der er selvfølgelig masser af fisk og skaldyr på menukortet, og vi får de friskfangede fisk fra Flyvefisken, der ligger som nabo til restauranten – og til en god bøf bruger vi kun det bedste kød.

Vinaftener, Østers- og boblebar og havnefest

Der er i det hele taget masser af liv og aktivitet i og omkring restauranten på fiskerihavnen. Restaurant Stockfleth afholder vinaftener seks-syv gange om året i samarbejde med en lokal distributør. Det er temaaftener, hvor producenterne kommer og fortæller om vinens hjemland, mens restauranten serverer passende mad til både vinen og årstiden.

I højsæsonen arrangerer restauranten desuden en á la carte "pop-up" Østers- og Boblebar på havnen med bl.a. østers, hummer, tapas og masser af bobler. Et populært og meget velbesøgt tiltag. I samarbejde med Flyvefisken afholdes der skaldyrsfest den 2. weekend i juli måned i forbindelse med havnefesten. Her er der masser af liv, boder, børnecirkus, rejepille-konkurrence, og lokale foreninger med tilhørssted i Fiskerihavnen deltager med aktiv formidling af Kystkultur. Og så har restauranten stort held med arrangementer ikke mindst omkring julemåneden og nytår.

- Vi åbner restauranten til jul og nytår, hvor der er stor efterspørgsel på lokaler til en god fest med kvalitetsmad og god vin. Vi arrangerer bl.a. en nytårsfest til 50 gæster, og vi satser på at levere 1.000 kuverter til nytår. Vi leverer gerne mad ud af huset til de mange, der vælger at holde jul, nytår eller fest i et selskabslokale eller privat, men som ikke har lyst til selv at stå for maden. Der er altid noget at "komme efter", og vi har større selskaber til f.eks. konfirmationer, fødselsdage og bryllupper fordelt over hele året.

Stockfleth Deli på Glasmuseet

Det seneste tiltag fra det initiativrige værtspar er restaurantens Deli på Glasmuseet, der ligger i kort gåafstand fra spise-stedet på havnen. Også her er fokus på velsmag og variation – og take away som et sundere alternativ, hvis man ønsker at få leveret maden ud af huset.

Som besøgende på Glasmuseet kan man besøge Stockfleth Deli til en god frokostmenu & brunch med f.eks. hjemmelavet hønse-salat, fiskefrikadelle, sild, ost og lidt til den søde tand i form af f.eks. chokoladecroissanter, friskrevet æblekage eller valnøddetærte. Det er ligeledes muligt at leje delien til selskaber med kvalitetsmad og gode råvarer. Dertil kommer et pakketilbud med rundvisning på Glasmuseet, velkomst og snack, 3-retters menu med vine til samt kaffe og sødt til kr. 495,-.

Gør det ordentligt hver gang

For Tine og Søren Størup-Rasmussen er drivet at skabe moderne og bæredygtig gastronomi i autentiske og hyggelige rammer for gæsterne. Det er uden undtagelse de bedste, friske og helst lokale råvarer, og værstparrets regel er, at det altid skal være en rar oplevelse med hyggelig havneatmosfære og kvalitetsmad på Restaurant Stockfleth.

Havnen er naturligvis et attraktivt sted at placere sin forretning, og den særlige afslappede og uformelle stemning omkring havnemiljøet trækker folk til udefra, ligesom de lokale også er gode til at støtte op og gå ud at spise.

Der er et stort opland, mange danskere har sommerhus i området, og det betyder, at der er liv på havnen og i byen hele året rundt. Det stiller også krav til kvaliteten af maden og servicen, og glæden ved at drive en restaurant er ikke mindst en viden om, at man altid søger at sætte barren højt. Eller som værstparret udtrykker det:

- Hvis noget er værd at gøre, er det værd at gøre det ordentligt.

Se mere på
restaurantstockfleth.dk

RESTAURANT 
STOCKFLETH
EBELTOFT HAVN

NYTÅRSMENU FRA STOCKFLETH

Forret: Torskeballotine



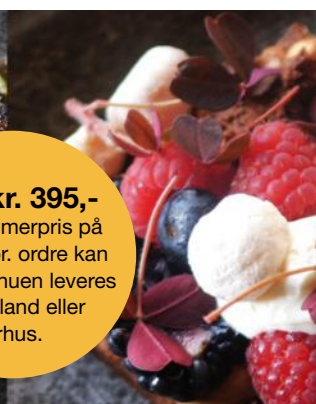
Mellemret: Fiske fumé



Hovedret: Oksemørbrad



Dessert: Chokoladebrownie



Pris kr. 395,-
Mod en merpris på kr. 65,- pr. ordre kan nytårsmenuen leveres i Djursland eller Århus.

Bestil på restaurantstockfleth.dk – Sidste bestillingsdato er d. 28/12-19

bacon - kapers mayo - rødbede
- confitteret æggeblomme

på ristede pighvarben
- røget kammusling og krebs
- jordskokker - urteolie

sauce bordelaise - blomkålsgratin
- bagte løg - stegte kartofler med
trøffel, urter og hasselnødder
- hindbærsyltede gulerødder

hvid chokolademousse
- ganache - limekys

JAGTEN PÅ DEN GODE VINO

DEN GODE VINO BLEV OPRETTET I BEGYNDELSEN AF 2013, EFTER AT DE TO VENINDER KRISTINA HJORTH JENSEN OG SOFIE RUDE HANSEN IGENNEM NOGLE ÅR HAVDE LEGET MED TANKEN PÅ DERES TALRIGE TURE TIL ITALIEN HVOR DER GRADVIST BLEV OPRETTET ET NETVÆRK AF GODE FORBINDELSER OG SPÆNDENDE VINE BLEV FUNDET.

Tekst: Den Gode Vino Fotos: Den Gode Vino

Siden er det gået stille og roligt, firmaet har fået lov at vækste i et tempo, så de selv har kunnet følge med. Der er i dag et hyggeligt lille showroom beliggende i Viborg, hvor lokale kan komme forbi og få sig en god vinsnak, en smagsprøve og en god flaske under armen. Der bliver også solgt vin b2b og der bliver leveret vin til restauranter.

“Vores primære fokus er stadig Italiensk vin, men vi har da udvidet med også at have lidt spanske flasker, og vi overvejer også at føre nogle franske vine. Vi er ikke fanatiske omkring hvor vinen kommer fra, der laves god vin mange steder, men jeg tror nu aldrig vi kommer til at sælge oversøisk vin, vores klare præference er europæisk vin.” - Sofie

Fokus på små producenter

“Vi har vine som kun bliver produceret i 1.500-3.000 eksemplarer. Vi har endda nogle på tegnebrættet som er produceret i under 1.000 flasker, alle nummerede. Det behøver jo ikke at være en kvalitet i sig selv. Men når du samtidig får en fantastisk oplevelse i glasset, så er det jo lidt sjovt at vinen er unik og sjælden.” - Kristina.

“Små producenter kan selvsagt ikke leve af en stor volumen, så derfor er priserne naturligt nok lidt højere end hos en producent der spytter millioner af flasker på markedet og hvor alle arbejdsgange er automatiserede i stedet for håndværk. En lille producent er nødt til at satse på kvalitet for at kunne overleve i en branche hvor der er så mange om buddet og de store spillere på markedet bruger millioner på at markedsføre sig. Det kan den lille producent ikke, men det behøver han heller ikke hvis hans håndværk er i orden år efter år. Det er lidt samme præmis vi arbejder under som en lille importør. Vi har ikke mange midler til markedsføring, men hvis vores sortiment og service er i orden, så kunden har en god oplevelse lige til sidste dråbe, skal kunden nok komme igen.” - Sofie

I dag importerer Den Gode Vino også selv forskellige olivenolier, balsamicoer og trøffelprodukter af høj kvalitet. Ligesom der forhandles diverse delikatesser, foruden øl og spiritus. Fordi de både har mulighed for at pakke flot ind og lave sikker forsendelse til hele landet, er de også gode til gaveforsendelse af eksempelvis receptions-gaver.



Det perfekte akkompagnement til Ris à l'amande

“Tenuta Masciangelo Magenta er nærmest som skabt til den traditionelle juledessert. Det er den fyldige, frugtige og sødmefulde Montepulciano-drue, der ligger til grund for vinen, og så er der tilsat sirup af Amarena-kirsebær. Jeg er ikke tosset med kirsebærsauce, og derfor er jeg denondelyneme fristet af at forsøge mig med et skvæt af disse formidable dråber i stedet. Og skulle mandelgaven være et sikkert hit hos mig, så kunne det udmærket være en flaske af samme vin, som jeg rundhåndet ville dele ud af til stor begejstring for resten af selskabet. For det smager altså fremragende, det her.”

Set til kr. 148,- hos Den Gode Vino

- Morten Wamsler



Vin anmeldelser og vintips

FLASKEHALSEN





PIWI producenten Terre Di Ger har vi arbejdet sammen med siden den spæde start i 2013.

Der findes da også vin på hylderne som er meget anderledes, f.eks. fremvises der med stolthed de såkaldte PIWI wines.

Hvad er PIWI?

Piwi er et agronym for tysk Pilzwiderstandsfähig. Der er tale om vine der er podet på multiresistente vinstokke. Man fandt for nogle år siden vinstokke på grænsen mellem Rusland og Kina som ikke var modtagelige for svampesygdomme. Man tog dem med til en vinskole i Tyskland og påførte alle mulige svampesygdomme, dem der ikke tog imod dem, viste sig at være multiresistente og derfor behøver man ikke anvende nogen form for kemikalier i dyrkningen. Det er derfor det rene vinprodukt man kan få. Man har nu podet omkring 20 forskellige sorter på disse stokke, men udfordringen for deres udbredelse er jo at det kræver at producenten genplanter hele hans mark med nye vinstokke. Det er et stort arbejde og selvfølgelig også en kostelig affære.

“Vi var så heldige at en af de vinproducenter vi startede at arbejde med tilbage i 2013, Terre Di Ger, var blandt de første der tog springet til den nye produktion. De har således fået PIWI hovedkvarter på deres vingård i Friuli. Deres vinstokke har allerede nogle år på bagen, og derfor vundet en del priser og gode anmeldelser. Deres Limine er blevet kåret som 3. bedste hvidvin i Italien og deres rødvin der er lavet på podede merlot har opnået 93 point hos Luca Maroni. Med det fokus der med rette er på bæredygtighed og sundhed, er der ingen tvivl om at det er fremtidens vine, og vi er stolte af at kunne være med til at markedsføre dem i Danmark og gøre dem tilgængelige for miljø- og kvalitetsbevidste danske forbrugere.” - Sofie

Vin med kærlighed

Forudsætningen for at lave god vin er et godt råprodukt, druematerialet skal være i orden. Derfor lægger de producenter Den Gode Vino arbejder sammen med stor vægt på arbejdet i vinmarken. En af dem - Antonio Bellicoso - udtrykker det på denne måde: “Hvis jeg arbejder mange timer i marken på at få de bedst mulige druer, gør det vinificeringen i kælderen så meget nemmere. Så behøver jeg ikke



Antonio Bellicoso laver al arbejdet selv, ligefra arbejdet i vinmarken til at sætte etiketter på flaskerne og forsende dem - og han gør det godt!

udrette mirakler i kælderen, jeg skal blot undgå at lave fejl og resultatet bliver godt.” Og det gør det! Hans topvin - Merum - er blevet præmieret med henholdsvis 98 eller 99 point, af den Italienske vinguru Luca Maroni, gennem de sidste 7 år i træk.

“Der er ingen genvej til kvalitet, hverken for producenterne eller os. Det er det lange seje træk og hårdt arbejde. I vinens verden har tålmodighed altid været en dyd, og den tålmodige, udholdende og kvalitetsbevidste belønnes til sidst, det er vores klare filosofi. Når vi besøger en producent er det vigtigt for os at de har sjælen og hjertet med i hver eneste flaske.” - Sofie.

Større er ikke bedre

Selvom Den Gode Vino, ligesom alle andre velfungerende virksomheder ønsker at vækste er de bevidst omkring at for intensiv vækst kan være uheldig.

“Jeg har ofte observeret at folk starter virksomhed med drive og passion for det produkt de repræsenterer, men alt for ofte er de så ambitiøse at de ender med at vækste så meget, at de til sidst kun beskæftiger sig med ledelse og ikke med det de oprindeligt brændte for. Det vil aldrig være vores mål. Vi tror ikke nødvendigvis at større er bedre. Selvfølgelig skal virksomheden kunne løbe rundt, men hvis vi sammenligner os med nogle af vores kolleger i branchen, kan vi se at nogle som vi konkurrerede med tidligere, nu har vokset sig så store at de kun kan bruge store producenter, fordi de er afhængige af store volumener, præcis som supermarkederne. Der har vi ingen intention om at bevæge os hen. Vi har erfaret at produ-

center som vi måske på et tidspunkt mister importen af, fordi de laver en eksklusiv aftale med en importør der kan aftage større mængder end os, de ofte kommer tilbage efter nogle år, og gerne vil arbejde sammen med os igen. De erfarer at de store importører ofte prispresser og underbetaler. Små producenter passer bare bedst med små importører, hvor der handles ud fra værdier som gensidig respekt, tillid, loyalitet og dedikation.” - Sofie.

Den Gode Vino har det fint med at være et lille firma hvor de selv er med i de fleste arbejdsgange og hvor de har fokus på det de er bedst til, at give kunden en god oplevelse i øjenhøjde og jagte den næste Gode Vino.

Se mere på www.dengodevino.dk



KRISTINA ANBEFALER:

“From Black to white” fra Zyme, Veneto

- Celestino Gasparis mesterstykke af en hvidvin. På 8 år fremavlede han en grøn drue fra blå Rondinella druer. Den mand er en kunster indenfor vinverdenen.

“Amarone” fra Zyme, Veneto

- Den ypperste i sin klasse! 5 års fadlagring, men frisk og frugtrig.

“Rosso 17” fra Angiuli Donato, Puglia

- Verdensklasse Primitivo, hvor druerne uden at ligge til tørre opnår så højt et sukkerindhold at der kan laves vin på 17% alkohol, uden at det brænder i halsen.

“Magenta” fra Tenuta Masciangelo, Abruzzo

- Den ultimative dessertvin. En lokal traditionel blanding af Montepulciano rødvin og kirsebær sirup. Det perfekte akkompagnement til ris a la mande.



SOFIE ANBEFALER:

“Limine” PIWI hvidvin

- Der produceres 2.500 flasker årligt, kåret som 3. bedste italienske hvidvin.

“El Masut” PIWI rødvin

- Merlot når det er allerbedst. Fransk i stilen, på den gode måde. En stærk vin, der kan klare selv udfordrende retter.

“Andrea Biasiotto”

- Bedste Prosecco!! Intet andet.

“Cabernet demi sec” fra Biasiotto, Veneto

- En dybrød mousserende vin. Som en ung kunde udtrykte sig efter at have smagt den: “Jeg bliver aldrig det samme menneske igen!”

Den Gode Vino
Tagtækkervej 10, Viborg
Tlf.: 50 74 04 03 / 31 27 03 94
info@dengodevino.dk
www.dengodevino.dk

THE NATURE OF TIME



GS
Grand Seiko

Seiko Since 1881

grand-seiko.com

**BONELLS
Klitgaard**

Fields, butik 201, Arne Jacobsens Allé 12, 2300 København S
Bispensgade 13, 9000 Aalborg



SKØNHEDSKLINIKKEN VED HAVET:

OMSORG OG NÆRVÆR ER KERNEN I DERES FORRETNINGSMODEL

PÅ NORDRE STRANDVEJ 122 I RISSKOV, ET STENKAST FRA HAVET, LIGGER DER EN HELT SÆRLIG HUDPLEJEKLINIK MELLEM DET VOKSENDE HANDELSLIV I BYEN. HER ER DER BÅDE SKYHØJE AMBITIONER OG ET STORT HJERTERUM. METTE OG BIBI FORNEMMER AT DER ER RIFT OM KUNDERNE, NET OG BUTIKSKÆDER KØRER KONSTANT RABAT, MEN DE BRÆNDER FOR AT TILBYDE KYNDIG PROFESSIONEL VEJLEDNING OG NÆRVÆR.

Tekst: Vivian Lamhauge Petersen Fotos: Care by Hoffmann og Klinik Nielsen



48-årige Mette Hoffmann og 46-årige Bibi Hoffmann har det samme efternavn, men de er ikke i familie. De har begge giftet sig til efternavnet, med mænd, der har været venner siden børnehaven. Derfor opstod der et naturligt venskab mellem de to kvinder for mange år siden. Men så kom der børn og en travl hverdag, der gjorde, at kontakten blev mindre. Bibi blev skoleleder på den anerkendte kosmetologskole Cidesco og senere selvstændig kosmetolog. Og Mette uddannede sig til sygeplejerske og blev ansat som hjertesyggeplejerske på Aarhus Universitetshospital. Der var altså ikke planer om, at deres arbejdsliv skulle krydse hinandens veje. Men det gjorde de.

En skønhedsklinik i Risskov. Er du frisk?

I år 2016 ringede telefonen hos Bibi. Det var Mette i den anden ende. Planen om at Aarhus Universitetshospital skulle blive til et af de nye supersygehuse var svært at acceptere for Mette. Hun syntes i forvejen, at hun skulle løbe alt for stærkt, og hun gik ofte hjem med en følelse af, at hun ikke havde givet en ordentlig og omsorgsfuld behandling til sine patienter. Så da hendes mand fik mulighed for at købe en forretning på Nordre Strandvej i Risskov, besluttede hun sig for at blive selvstændig. Og hun ville have Bibi med.

Det var en kort samtale i telefonen, for der skulle ikke meget overtalelse til før, at Bibi var med på ideen. Og kort tid efter åbnede Care by Hoffmann.

Bibi flyttede ind med sin hudplejeklinik og fire ansatte er senere kommet til, og Mette startede med vakuum-terapi. En behandling der booster kredsløbet og øger bortskaffelsen af affaldsstoffer i kroppen. Behandlingen er særlig effektiv for folk, der har problemer kredsløbet, som eksempelvis de hjertepatienter, hun behandlede på sygehuset. Og pludselig var der tid til at tale om livet og være nærværende med sine klienter. Så selvom Mette ikke længere var sygeplejerske på et sygehus, følte hun for første gang længe, at hun kunne være en omsorgsfuld sygeplejerske.

Botox-fordomme gav bekymringsrynker

Efter noget tid begyndte Mette at vise interesse for skønhedsbranchen. Og da flere af Bibis kunder efterspurgte kosmetiske behandlinger med botox og ansigtsfiller, begyndte hun stille og roligt at undersøge markedet. For med en baggrund som sygeplejerske var det oplagt, at Mette startede med at lave injektionsbehandlinger i klinikken. Men hun var en smule bekymret for de mange fordomme, der var til branchen.

For når man nævner botox og ansigtsfiller, kommer mange til at tænke på reality stjerner eller andre med udtryksløse ansigter og alt for store læber. Og det var ikke sådan nogle behandlinger, som Mette ønskede at lave. Hun ville lave naturlige ansigter, og det skulle være en ordentlig forretning, hvor der var et tæt samarbejde med en læge. For selvom der er en stram lovgivning på området, er det langt fra alle klinikker, der overholder dem.

Efter et par dybe vejtrækninger sprang hun alligevel ud i det. Og det har hun aldrig fortrudt. Mette fandt hurtigt ud af, at det er et helt særligt håndværk, der kræver stærke kompetencer. Det er jo menneskers ansigt, man arbejder med.

- Da jeg arbejdede som sygeplejerske på sygehuset, var det frustrerende, at jeg gik hjem og følte, at jeg ikke havde gjort mit arbejde godt nok. Det føler jeg, at jeg gør nu. Det kan godt være, at jeg ikke "redder liv", som jeg gjorde på hjertefdelingen, men jeg føler, at jeg kan bruge min faglige ekspertise til at lave behandlinger, jeg kan stå inde for. Og hvis man går rundt og er rigtig ked af sine mørke rander under øjnene eller rynker i panden, kan det også have store konsekvenser for livsglæden.

En stærk duo

Mettes nye karriereskift har gjort, at de kan arbejde sammen og tilbyde deres kunder en helt særlig oplevelse med mange





forskellige muligheder for at imødekomme deres udfordringer. De vil gerne give kunderne en særlig oplevelse, når de træder ind i forretningen. For Bibi har det altid været vigtigt at kunne behandle hudproblemer i en større helhed.

- Min store interesse for det hele menneske, førte mig for år tilbage til at tage en holistisk psykoterapeut uddannelse, det har givet mig en endnu større forståelse for hvordan balancen i krop og sind hænger sammen med hudens tilstand. Jeg er så heldig at dele denne passion med to af mine medarbejdere der også har en bred erfaring med kost og kosttilskud. Jeg laver selvfølgelig ikke psykoterapi herinde, men det er vigtigt for mig at vi møder vores kunder som hele mennesker. For at opnå den bedste balance i huden, skal den også stabiliseres indefra. Eksempelvis handler eksem ofte om en ubalance i systemet, og derfor giver det god mening, at vi også kan vejlede i kost og kosttilskud. Huden er jo kroppens største organ.

Når kunden kommer ind i forretningen, starter den gode oplevelse med en samtale omkring huden, hudplejerutiner og fokusområder. Ud fra den viden, de får fra kunden samt en grundig hudanalyse, sammensætter de så behandlingen. Det er vigtigt for Bibi at sammensætte et hjemmeplejeprogram, der passer til kundens hudtilstand og ressourcer.

Kunderne skal mærke, at de får en skræddersyet behandling. I det hele taget, så er det personlige møde omdrejningspunkt for klinikken. De mærker, at der er en hård konkurrence inden for hudplejeprodukter, nethandel og de store butikskæder presser priserne – og derfor skal de tilbyde noget andet. En nærværende oplevelse.

- Jeg brænder for at vejlede og undervise mennesker i deres hud. Det er vigtigt for mig, at folk kommer herind og føler, at de er blevet klogere på dem selv, så de kan gå hjem og fort-

sætte behandlingen. For langt de fleste dage er de jo alene derhjemme, og så skal de have nogle produkter og rutiner, de kan overskue i hverdagen. For nogen er det bare en rens og en dagcreme, og for andre er det flere forskellige hudplejeprodukter.

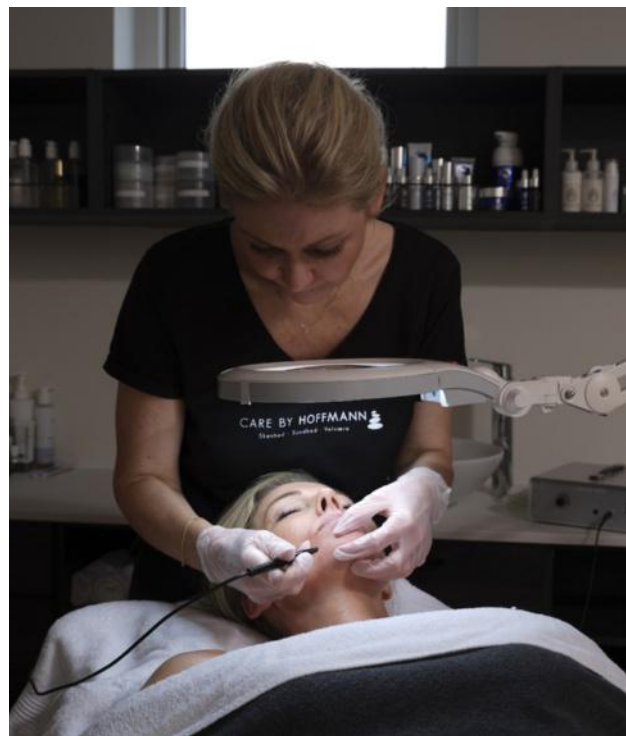
Det er nemlig alle slags mennesker, der besøger skønhedsklinikken på Nordre Strandvej. Både teenagere med hudproblemer og kvinder i alle aldre. Og så er mændene også begyndt at komme til. Derfor har de lavet en herrebehandling og fået en hudplejeserie til mænd i sortimentet. Bibi kan tydeligt se, at der er sket en ændring på det område.

- Da jeg startede med at være selvstændig, kunne jeg se hvordan mændene nærmest forsvandt krybende ud til parkeringspladsen efter en behandling. Der var ingen, der måtte se dem. I dag er det meget mere naturligt, og faktisk har vi lige så mange unge drenge som piger, der kommer og får en behandling. Og vi håber på at få endnu flere drenge og mænd i forretningen i fremtiden.

En hård tid gav stof til eftertanke

Den sidste tid har givet stof til eftertanke. Først døde Mettes far, og så blev Bibis mand alvorligt syg. Og når man har mærket livets skrøbelighed, får man en helt anden forståelse for de kunder, der kommer ind i forretningen efter et langt sygdomsforløb. Man bliver bevidst om, hvor betydningsfuldt deres arbejde kan være.

- Der kommer rigtig mange ind, der har været igennem et langt sygdomsforløb eller en hård periode i livet. Og selvom de nu er raske og på den anden side, har behandlingen og tiden sat sine spor i huden, og mange har et stort behov for at blive dem selv igen og føle sig som mennesker, når de kigger sig selv i spejlet. Derfor giver det virkelig mening, at vi kan tilbyde omsorg og varme hænder. Hele den her oplevelse



har gjort, at det er endnu vigtigere for os, at vi kan tilbyde nærvær og produkter, som vi kan stå inde for og er sunde for huden, men som samtidig leverer resultater.

I det hele taget sætter Mette og Bibi stor pris på de kunder, der tager sig tid til at kigge forbi klinikken i Risskov. I Klinikken oplever de, at mange af kunderne nyder at komme væk fra larmen og ud til havet – en kontrast til det hektiske liv, hvor det hele skal gå så stærkt.

For at imødekomme de trofaste kunder har Care by Hoffmann lavet en kundeklub med medlemsarrangementer og andre fordele. Blandt andet 15 pct. i bonuspoint, når de køber produkter i klinikken.

To forretninger under samme tag

Efterhånden som Mette kom i gang med de kosmetiske behandlinger, oplever hun, at samarbejdet med Bibi er blevet endnu stærkere, fordi de kan bruge hinanden til at skabe en stærk forretning. Derfor valgte Mette at lukke vakuum-terapien helt ned og fokusere på at blive endnu dygtigere til at lave botox og fillerbehandlinger mm. Men der skulle lige endnu en dyb vejrtrækning til.

Jeg vil virkelig gerne gøre mit arbejde ordentligt. Det er ligesom derfor, at jeg valgte at blive selvstændig. Så da jeg bestemte mig for, at jeg skulle fokusere på mine injektionsbehandlinger, ville jeg gerne finde en samarbejdspartner med samme indstilling og holdning til kosmetiske behandlinger, så jeg havde en at sparre med. Der er ikke en rigtig uddannelse i faget, så man står meget alene - og det var jeg ikke interesseret i.

Derfor brugte Mette de første måneder af året på at finde en forretningspartner. Heldigvis lykkedes det. Så den 1. november 2019 blev Mette en del af Klinik Nielsen fra Odense. Klinik

Nielsen er startet af sygeplejerske Pernille Falkenberg, som udover at drive klinikken i Odense også underviser læger og sygeplejersker i hele Norden. Hun har mange års erfaring og mange glade og trofaste kunder, så det er både som at vinde i lotto og med stor ære, at Mette er blevet en del af klinikken, der hedder Klinik Nielsen, Aarhus.

Men de fysiske rammer, i Risskøvs vandkant, er stadigvæk de samme for Mette og Bibi. Og den fælles drøm om at skabe en omsorgsfuld og nærværende hudplejeklinik lever på bedste vis.

KLINIK

NIELSEN

CARE BY HOFFMANN

Skønhed Sundhed Velvære



FAKTA

Klinikken finder du her:

Ndr. Strandvej 122 8240 Risskov.

Care by Hoffmann

Telefon: 81 74 50 00

www.carebyhoffmann.dk

mail@carebyhoffmann.dk

Klinik Nielsen

Telefon: 41 30 50 50

www.kliniknielsen.dk

kontakt@kliniknielsen.dk

SPLITLEASING OG BESKATNING AF VÆRDI AF FRI BIL

DET GIVER FORTSAT ANLEDNING TIL TVIVL, HVORNÅR BETINGELSERNE FOR SPLITLEASING ER OPFYLDTE. OG KONSEKVENSERNE FOR MANGLENDE IAGTTAGELSE ER STORE.

Af partner, advokat (H) Torben Bagge og partner, advokat (L), HD (R) Henrik Rahbek, begge TVC Advokatfirma

Det er udgangspunktet, at hvis en arbejdsgiver stiller en bil til rådighed for en ansats private benyttelse, skal den ansatte beskattes af værdi af fri bil efter de i bestemmelsen nævnte procentsatser.

Omvendt forholder det sig således, at anvendes den pågældende bil kun til erhvervsmæssig kørsel, så skal den ansatte ikke beskattes af værdi af fri bil. Tilsvarende gælder også for en hovedaktionær eller hovedanpartshaver, selv om denne ikke er ansat i selskabet.

Som en undtagelse herfra har Ligningsrådet ved afgørelsen offentliggjort i SKM2001.255.LR fastslået, at der ikke skal ske beskatning af værdi af fri bil, hvis betingelserne for splitleasing – også benævnt deleleasing – er opfyldte. Denne praksis er senere blevet præciseret af Skatterådet.

Kort om splitleasing

Splitleasing er et alternativ til en traditionel firmabil og udbetaling af skattefri befordringsgodtgørelse fra arbejdsgiver. Splitleasing betyder helt overordnet, at den faktiske anvendelse af en bil splittes op i hhv. en privat og erhvervsmæssig del ved brug af et til formålet udarbejdet kørselsregnskab. Herefter fordeles omkostningerne forholdsmæssigt i forhold til den private og erhvervsmæssige anvendelse.

Der sker således en løbende afregning, herunder fordeling mellem den private og erhvervsmæssige anvendelse, af samtlige udgifter i splitleasingforholdet, dvs. af både førstegangsudgifter, ordinære leasingudgifter og driftstillæg mv.

Den erhvervsmæssige del afholdes herefter af arbejdsgiver, og den private del afholdes af den ansatte.

De grundlæggende betingelser

Ved afgørelserne offentliggjort i SKM2001.255.LR og SKM2010.147.SR bekræftede henholdsvis Lignings- og Skatterådet, at der under bestemte forudsætninger kunne undgås beskatning af værdi af fri bil ved et såkaldt split af kontraktgrundlag og omkostninger mellem hhv. Leasingelskabet, arbejdsgiver og den ansatte.

Nævnte forudsætninger – for at undgå beskatning – har Skattestyrelsen i et nyere styresignal, offentliggjort som SKM2019.244.SKTST, sammenfattet og oplistet til følgende:

"Der skal være to separate aftaler. Denne betingelse indebærer bl.a., at selvstændige erhvervsdrivende ikke kan indgå aftale om deleleasing, da dette forudsætter, at der er tale om to uafhængige kontrakter med vandtætte skotter imellem. Denne betingelse opfyldes ikke, hvis der er tale om, at samme juridiske person ønsker at indgå to leasingkontrakter vedrørende samme bil. Se SKM2015.763.SR.

Samtlige udgifter skal fordeles mellem parterne på grundlag af de faktisk kørte kilometer fordelt på hhv. erhvervsmæssig og privat kørsel.

Der skal ske en løbende regulering af fordelingen af leasingudgifter. Leasingudgifterne skal betales direkte til leasingelskabet. Arbejdsgiveren kan derfor ikke som udlæg betale den ansattes andel af leasingudgifter og efterfølgende opkræve denne over den ansattes lønudbetaling. Se SKM2001.420.LR. Hver part må kun hæfte for egne forpligtelser over for leasingelskabet.

Der skal løbende føres et detaljeret kørselsregnskab fordelt på hhv. erhvervsmæssig og privat kørte kilometer.



Leasingselskabet skal betale samtlige omkostninger.”

Flere af ovennævnte betingelser er ligeledes blevet præciseret i nævnte styresignal med afsæt i Skatterådets afgørelser offentliggjort i SKM2017.384.SR, SKM2017.729.SR og SKM2018.212.SR, herunder eksempelvis betingelsen om løbende regulering af fordelingen af leasingydelse.

Principperne for afregningsintervallerne

Om den løbende afregning af leasingydelser mv. har Skattestyrelsen således i SKM2019.244.SKTST anført følgende:

”Der skal ske en løbende afregning, herunder fordeling, af samtlige udgifter i deleleasingarrangementet, dvs. både de ekstraordinære førstegangsydelser, ordinære leasingydelser og driftstillæg m.fl.

Der har været tvivl om, hvad der menes med løbende afregning, dvs. hvor ofte og hvordan skal afregningen foretages.

Skatterådet fandt i SKM2017.384.SR, at en månedlig regulering af udgifterne opfylder betingelserne for en løbende fordeling. I SKM2017.729.SR blev det yderligere præciseret, at der ikke er en branchekutyme for afregningsintervaller, og at den løbende afregning af samtlige ydelser, herunder fordeling, skal ske månedligt i hele leasingperioden.

Derudover blev det præciseret, at den løbende afregning skal ske på en sådan måde, at betalingerne til enhver tid afspejler fordelingen mellem det faktiske antal kørte kilometer for erhvervsmæssig og privat kørsel.

Dette indebærer, at den månedlige fordeling mellem erhvervsmæssig og privat kørsel skal ske på baggrund af det akkumulerede antal kørte kilometer og de akkumulerede foretagne betalinger i hele leasingperioden.” (egen understregning, TVC Advokatfirma)

Ekstraordinære omkostninger

Som det fremgår ovenfor, er det ifølge Skatterådets praksis leasingselskabet, der skal betale samtlige omkostninger, der ikke er indeholdt i leasingydelsen.

Skatterådet fastslog imidlertid i afgørelsen offentliggjort som SKM2017.384.SR, at der kan være tilfælde, hvor leasingtagerne, dvs. arbejdsgiver og den ansatte, undtagelsesvis kan afholde udgifterne.

Ved det offentliggjorte styresignal i SKM2019.244.SKTST har Skattestyrelsen med betydning herfor anført følgende:

”Det er en forudsætning, at udlægget uden ugrundet ophold refunderes af leasingselskabet og fordeles efter det akkumulerede kørselsregnskab og de akkumulerede betalinger mellem leasingtagerne. Udlægget kan ikke blot modregnes i fremtidige leasingydelser.”

Tilsidesættelse af splitleasing – de afledte konsekvenser

Tilsidesætter Skattestyrelsen aftalerne om splitleasing, som arbejdsgiver og den ansatte har indgået med leasinggiver, vil Skattestyrelsen herefter hævde, at den ansatte skal beskattes af værdi af fri bil.

Dette af den grund at splitaftalerne er indgået med henblik på, at den ansatte kan køre privat i den pågældende split-leasingbil.

Værdien af fri bil opgøres herefter i henhold til bestemmelsen i ligningslovens § 16, stk. 4, hvoraf det i 12. pkt. fremgår, at beskatningsgrundlaget nedsættes med den ansattes betalinger til arbejdsgiveren for råderetten.

Da nævnte bestemmelse omtaler den ansattes betaling til arbejdsgiver, har Skattestyrelsen nu i styresignalet SKM2019.244.SKTST tilkendegivet, at det er Skattestyrelsens opfattelse, at de leasingydelser, som er betalt til leasingselskabet for den private andel af kørsel, kan fragå i beskatningsgrundlaget.

Skattestyrelsen har med betydning herfor i styresignalet anført følgende:

"Det er dog en forudsætning, at det kan dokumenteres dels, at betalingerne er sket, og at beløbene er betalt af den ansatte af beskattede midler. [...]"

Det bemærkes hertil, at reduktionen af beskatningsgrundlaget skal ske med samtlige ydelser, som den ansatte i indkomståret har betalt til leasingselskabet for den private kørsel.

Hvis leasingperioden strækker sig over flere indkomstår, skal førstegangsydelser periodiseres over hele leasingperioden, således at de akkumulerede betalinger og de akkumulerede kørte kilometer fordelt på hhv. erhverv og privat også afspejles i førstegangsydelserne."

Overvej et bindende svar

Splitleasing synes for tiden at have påkaldt sig en særlig interesse hos Skattestyrelsen, der i flere og flere tilfælde søger det afklaret, hvorvidt betingelserne herfor er opfyldte, således at der ikke er grundlag for beskatning af værdi af fri bil.

De bindende svar fra Skatterådet og det nu offentliggjorte styresignal i SKM2019.244.SKTST vidner om, at der er et relevant anvendelsesområde for splitleasing. Omvendt kan det videre konstateres, at der er en række konkrete betingelser, som skal iagttages, før anvendelsen accepteres i praksis.

Henset til de økonomiske konsekvenser ved manglende iagttagelse af praksis for splitleasing skal det således også påpeges, at det for retsområdet er særligt relevant at få Skattestyrelsens forudgående godkendelse af de skattemæssige forhold i kontraktgrundlaget mellem Leasingselskabet, arbejdsgiver og den ansatte. Dette ved indgivelse af et bindende svar, som tager højde for alle relevante forhold.



Hos TVC Advokatfirma rådgiver vi om alle forhold af skatte-, afgifts- og selskabsretlig betydning

TVC Advokatfirmas skatteafdeling har siden 1988 udviklet sig til at være en af de største skatteafdelinger i advokatbranchen.

Kender du vores tilbud om en gratis og uforpligtende vurdering af skatte- og afgiftssager?



I et land som Danmark, der har et af verdens højeste skattetryk, kan der være rigtig mange penge at spare i forhold til betaling af skatter, moms, afgifter og told, hvis man disponerer klogest muligt inden for lovgivningens rammer.

Vores skatteafdeling består af 24 specialiserede jurister, der løbende fører mere end 1.500 sager i det administrative klagesystem og ved domstolene. Som følge af vores størrelse besidder vi alle nødvendige forudsætninger for at kunne tilbyde højt specialiseret bistand - dette uanset om det omhandler rådgivning eller førelser af sager inden for skat, moms, told og andre afgifter.

Vores høje specialisering sikrer dig rådgivning på et højt niveau til en konkurrencedygtig pris.

Områder vi bl.a. rådgiver om:

- Optimal strukturering
- Generationsskifte
- Selskabs- og virksomhedsbeskatning
- Skat, moms og afgifter ved fast ejendom
- Skattepligt til Danmark
- Moms- og lønsumsafgifter
- Registreringsafgift
- Energiafgifter

Vi tilbyder desuden et gratis og uforpligtende bud på den rette strategi for håndteringen af din sag. Al erfaring viser, at dette er afgørende for at opnå det bedst mulige resultat.

LÆS MERE PÅ WWW.TVC.DK

VI BÅDE RÅDGIVER OG FØRER SAGER OM SKATTER OG AFGIFTER KONTAKT ADVOKAT (H) TORBEN BAGGE

Torben Bagge er bestyrelsesformand i TVC Advokatfirma og leder af skatteafdelingen. Han er derudover ekstern lektor ved Aarhus Universitet i skatte- og forvaltningsret. Torben afholder årligt en lang række kurser i aktuelle skatteretlige emner, ligesom han løbende publicerer faglige artikler om aktuelle skatteretlige problemstillinger.

KONTAKT

TELEFON: +45 24 82 24 84
E-MAIL: TB@TVC.DK



ITALIENSKE FLISER & STILREN INDRETNING

ITALIENSKE KVALITETSFLISER ER EN LIVSSTIL FOR LISBETH OG THOMAS HESSELD AHL, DER GØR EN DYD UD AF AT SKABE PERSONLIGHED I BOLIGINDRETNINGEN. KODEORDENE BAG FLISEGALLERIET HESSELD AHL'S SUCCES ER MODET TIL AT VÆRE FIRST MOVERS, EVNEN TIL INDLEVELSE – OG IKKE MINDST EKSTRAORDINÆR SERVICE UANSET OPGAVE.

Tekst: Rune H. Jensen Fotos: Flisegalleriet Hesseldahl



Det er en stor beslutning, når man skal vælge fliser til sin bolig – og derfor ofte også en længere proces, der kræver god rådgivning. Og her kommer Flisegalleriet Hesseldahl ind i billedet. Med ægteparret Lisbeth og Thomas Hesseldahl i spidsen har det aarhusianske firma formået at skabe en unik position på området, når det gælder italienske kvalitetsfliser og personlig service uden sidestykke:

- Vi brænder for det. Det er en livsstil for os, og der er meget vigtigt for os at give en personlig og individuel rådgivning til hver eneste kunde uanset opgavens type og størrelse. Vi har respekt for kunden, og vi har giver altid samme service til alle, siger Lisbeth Hesseldahl.

- En respektfuld og indlevende rådgivning er essentiel, så jeg tager også meget ud, går i dialog med folk og står for at hjælpe med indretningen – både inde og ude. Der skiller vi os ud. Vi ved, at det er et stort valg og en lang proces, når man skal vælge fliser til sit hjem, som skal holde i rigtig mange år og som skal afspejle ens personlighed i forhold til flisevalg, materialer og indretning, så man får skabt noget stemning i sin bolig.

Den italienske forbindelse

Historien bag Flisegalleriet Hesseldahl er en fortælling om hjerteblod og en nedarvet passion for fliser og indretning. Thomas Hesseldahls familie har været i flisebranchen i et halvt århundrede, og selv har han et indgående kendskab til Italien, har boet i landet og taler sproget.

Det vil med andre ord sige et ekspertkendskab til fliser fra især Norditalien, hvor den lækre, håndlavede kvalitet og det stilsmæssige sammenfald med den nordiske traditions rene linjer springer i øjnene. Og kærligheden til de italienske fliser bredte sig hurtigt til Lisbeth Hesseldahl, der altid har haft en passion for indretning:

- Jeg er oprindeligt uddannet korrespondent, men jeg vidste bare, at det her skulle jeg. Jeg har altid været meget interesseret i design og indretning, og jeg kan tilføje opgaverne

et feminint touch som bevirker, at Thomas og jeg sparrer og supplerer hinanden godt, siger Lisbeth Hesseldahl.

Parret har i dag delt opgaverne imellem sig, så Lisbeth Hesseldahl overvejende tager sig af indretning og kunderådgivning, mens ægtemanden især holder styr på logistik, salg – og på italienerne.





Håndplukkede italienske fliser

Resultatet blev etableringen af den første fliseforretning tilbage i 2001 i Galtens. Og i 2007 kunne parret så indfri drømmene og slå dørene op for Flisegalleriet Hesseldahl på Engmarken i Brabrand. I det 400 m² store showroom kan firmaet i dag kan præsentere noget af det ypperste fra italienske flisefabrikker. Her kan man som privatperson kigge indenfor og finde inspiration til indretning med italiensk design fra det klassiske til det allernyeste og fra det rå og enkle til det farverige og visuelt iøjnefaldende.

Der er tale om eksklusive italienske fliser, klinker og mosaikker til f.eks. køkken, stue og badeværelse fra bl.a. Bisazza, Casa Dolce Casa, Cedit og File Under Pop:

- Vi tager selv ned og håndplukker fliserne, ligesom vi deltager i de største flisemesser såsom CERSAIE i Bologna for at hente inspiration. Det er en virkelig lækker kvalitet, og italienerne er jo førende på design på mange felter såsom f.eks. møbeldesign. De ved, hvad de gør og har en lang tradition for håndværket. I dag kan vi dække hele boligen – fra køkken og stue til soveværelse, bad, gulvarealer og udendørs til f.eks. terrasser. Hovedsageligt med italienske fliser, men også med produkter fra bl.a. Spanien og danske File Under Pop, fortæller Lisbeth Hesseldahl.

Tendensen er store organiske flader

Et eksempel på fliser fra sidstnævnte danske designbrand er de såkaldte boards på 20x30 cm i ren lavasten. Lavastene udvindes fra vulkanen Etna på Sicilien i en dybde af 20-30 meter, hvor de er blevet komprimeret over 2-3.000 år. Derefter bliver de unikke fliser håndmalet enkeltvis og kan i dag finde plads i danske, moderne boliger som æstetiske markører med historisk tyngde. Et eksempel på fliser fra Flisegalleriet, der med naturprodukter henter personlighed og kontrast med ind i hjemmet.

Tendensen i dag er de store, ubrudte flader på f.eks. 120x240 cm. Organiske og lidt rå sten med levende årer, varme og dybde, der skaber stemning i boligen, og som samtidig ikke kan ødelægges eller behøver vedligehold, da der er tale om keramik brændt ud ved meget høje temperaturer.



Skaber den røde tråd

- Vi går ofte efter kontrasterne. Der opstår nye ting, hvis man kombinerer tingene rigtigt. Vi er ikke bange for det mørke, hvis der er noget til at kontrastere det som f.eks. blå fliser – eller for afdæmpede, store flader, hvis der f.eks. er små, farverige og håndmalede boards eller andet til at give modspil, siger Lisbeth Hesseldahl, og pointerer:

- Man skaber en spændende indretning ved at sammensætte og kombinere tingene, så der er noget personlighed på spil. Kontraster mellem stort, småt og håndlavet giver liv. Og så skal der først og fremmest være en rød tråd. En sammenhæng, der trods kontraster og forskellige typer fliser skaber en afbalanceret helhed. Det handler om at se mulighederne for at skabe et personligt hjem med sjæl og stemning.

Samme rådgivning til alle

For en almindelig boligejer, der naturligt nok ikke har en omfangsrig viden om fliser, er det vigtigt derfor, at man bliver mødt med en kompetent og samvittighedsfuld rådgivning. Og netop på det område har Flisegalleriet over årene etableret sig som en enestående garant for individuel rådgivning, man kan stole på. Den gode service er med andre ord alfa og omega:

- Samme rådgivning til alle. Anstændig service. Der skiller vi os ud og kan selvfølgelig noget andet og mere personligt end de store kæder. Med årene bliver man jo også god til at læse, hvem folk er, og hvad deres ønsker er. Så jeg sporer mig hurtigt ind på linjen og finder typiske frem til 4-5 typer fliser at vælge imellem. Så er valget allerede gjort lettere, og så kan man tage den derfra.

- Derudover tager vi meget udgangspunkt i huset. Jeg tænker rigtig meget i helheden og på konteksten. På huset og menneskene, der skal bo i det, ligesom en arkitekt tænker naturen og omgivelserne ind i boligen og omvendt. Det er ikke fliserne,

der skaber en god indretning. Det gør måden, du bruger og sammensætter dem på, så resultatet bliver et personligt og stilfuldt hjem i f.eks. en ældre villa med sjæl og historie.

Fliser på anbefaling

Det er de kvaliteter og den tilgang til faget, der i dag betyder, at Flisegalleriets ry har spredt sig som ringe i vandet, så virksomheden i dag stort set udelukkende kan leve af anbefalinger. Faste kunder, der vender tilbage, og mund-til-mund metoden, der får familie, venner, kolleger osv. til også at bruge Flisegalleriet, når der er nyindretning på tapetet.

Samtidig har Flisegalleriet også en række gode ambassadører i bl.a. murerne, der anbefaler Flisegalleriet til deres egne kunder, ligesom kunderne og projekterne bl.a. omfatter køkkenfirmaer og store opgaver for byggefirmaer og arkitekter, der indskrifter Flisegalleriets produkter i deres byggeprojekter og modtager professionel rådgivning fra Lisbeth og Thomas Hesseldahl. Senest har Flisegalleriet f.eks. leveret fliser til Pakhusene på Aarhus Ø.

Højsæson for fliser, armaturer og badekar

Lige nu – og i foråret – er det højsæson for Flisegalleriet med den brede kundekreds. Det er her, der bliver sat projekter i gang, og folk får mod på at folde drømmene om nyindretning med kvalitetsfliser ud. Der er kort sagt travlhed i lokalerne i Brabrand, der både rummer de 400 m² showroom med højt til loftet og 400 m² lagerfaciliteter spækket med især italiensk stil og kvalitet.

Dertil kommer bl.a. eksklusive armaturer fra Vola, inventar og møbler fra Copenhagen Bath samt f.eks. badekar og vaske fra Bellistri, som Flisegalleriet også forhandler for at kunne skabe en komplet indretning.

Og så kan man besøge to komplette og meget forskellige badeværelser i showroomet, der repræsenterer en hhv. nordisk/italiensk stil med rene linjer og en mere engelsk udgave, hvilket giver chancen for first hand visuelle eksempler på de mange forskellige muligheder med fliser og indretning.

Fremtid med fliser

For Thomas og Lisbeth Hesseldahl er det centrale at have hjertet med i forretningen – også når det gælder visionerne for firmaet fremover:

- Vi har ikke ambitioner om vild vækst. Vi er førende inden for italienske fliser og trends, og det vil vi gerne blive ved med at være ved at yde god service og have de helt rette kvalitetsprodukter på hylderne. I dag er vi en håndfuld ansatte inkl. bogholder og lagerarbejdere, og på sigt, når vi bliver ældre, vil vi måske gerne være 1-2 medarbejdere flere for at få mere tid, siger Lisbeth Hesseldahl og afrunder:

- Flisegalleriet er vores barn, vores livsstil, og vi taler både privat på arbejde og arbejde privat. Men det fungerer for os. Selvfølgelig arbejder vi meget og tæt sammen, men vi kan finde ud af det. Vi har hvert vores område og sparrer med hinanden, og det er kun en fordel. Man tager arbejdshatten på og stiler mod samme mål. Det vigtigste er, at vi brænder for det. At vi tør være first movers, yder en unik service, forstår kunden og har empati for, hvem de er. Og selvfølgelig at vi altid har det bedste udvalg af fliser.

Se mere på www.flisegalleriet.dk



MIDLERTIDIGE BOLIGER MED LYS, VARME OG UDSIGT

NEWBOX DESIGNER OG PRODUCERER CONTAINERE, DER KAN BRUGES OG INDRETTES SOM KOMPLETTE BOLIGER. I EN TID MED BOLIGMANGEL ER DE OPLAGTE SOM MIDLERTIDIGE HJEM TIL BL.A. UNGE OG STUDERENDE – ELLER DE KAN FUNGERE SOM ARBEJDSKONTOR ELLER FRITIDSHUS HJEMME I HAVEN.

Tekst: Rune H. Jensen Fotos: Newbox





Det er ingen hemmelighed, at der er boligmangel særligt i landets store byer. Så når den unge flytter hjemmefra – eller hvis der bare er brug for et break fra teenageren – kan det give udfordringer. Og her kommer Newbox ind i billedet med en enkel, let og bekvem løsning med midlertidige boliger, der giver tag over hovedet og lys og varme også gennem årets kolde måneder.

Den ydre ramme er en klassisk container, men når Newbox har været grundigt omkring den, forvandles det indre til en behagelig og personlig bolig:

- Containerne skal helst ikke ligne hinanden for meget, og det skal kun være i fede materialer, ellers er det ikke sjovt. Det skal give en wow-oplevelse, skabe muligheden for et godt arbejdsmiljø og være uden kompromisser, siger Jan Henningsen.

Siden 2016 har den perfektionistiske brolægger designet og produceret flytbare og fleksible containere som et alternativ til de mere permanente boligløsninger. Princippet er enkelt. Containerne på 12-13 m² kræver ikke støbning af fundament eller andet hårdt arbejde, men kan stå frit på en flise under hvert hjørne.

Der er udvendigt strømstik til 220V, og inden i containeren er der fem stikkontakter og to lampeudtag. Og så er de alle udstyret med isolering i gulv, vægge og loft, ligesom der er indlagt el-gulvvarme.

Det ekstra rum

Det er samtidig kun fantasien, der sætter grænser for anvendelsesmulighederne. Containeren kan stå i haven som et ekstra fritids- eller hobbyrum. Den kan fungere som bolig til teenageren. Eller den kan tjene som en midlertidig arbejdsplads, hvis der er behov for et ekstra kontor i en periode.

- Vi har selv en container i haven, som jeg er i gang med at bygge om, så ungerne kan spille derude, eller min hustru have en hjemmearbejdsdag. Det er ganske enkelt et ekstra rum til hele familien – og kun i de bedste materialer, fortæller Jan Henningsen.

Man kan både købe og leje containerne fra Newbox. I stedet for selv at bygge om eller lave tilbygning til huset med yderligere håndværkere involveret, kan man vælge at leje i den periode, hvor behovet rent faktisk er der.

På den måde undgår man også risikoen for at miste penge, hvis man en dag skal sælge igen. Der er kun den faste månedlige betaling og ingen skjulte gebyrer. Og når man ikke længere ønsker at leje containeren, opsiges den, og man aftaler helt enkelt afhentning med Newbox.

Bolig med vinduer, lys, varme og udsigt

Glem alt om mørke, lukkede kasser. De midlertidige boliger fra Newbox lader naturligt dagslys komme ind via skydedøre med store glaspartier, ligesom man kan sætte yderligere vinduer i placeret efter ønske – dog naturligvis inden for mulighedernes rige:



- Vi går altid i dialog og samarbejder med kunden om designet af containeren. Det kan f.eks. være i forhold til, hvor vinduerne skal sidde. I København findes der containerpladser, hvor man kan leje et lille stykke grund ude ved Nordhavnen, hvilket er en god løsning for unge og studerende. Her fik vi til en kunde placeret vinduet, så det gav udsigt ud over havnen. På den måde kan man gøre det meget individuelt, tilpasset stedet og ens specifikke ønsker og behov, siger Jan Henningsen, og fortsætter:

- Man skal selvfølgelig være indstillet på det som en midlertidig bolig. Men når man er det, så er det overraskende rummelige, personlige og rare rum, når først der er lys, varme og møbler.

Brolæggerens hjertebarn

For Jan Henningsen er Newbox et hjertebarn. Han har haft eget brolæggerfirma i over et årti, og Newbox drives fortsat ved siden af brolæggerarbejdet – med løbende nyudvikling og forbedring af løsningerne til de midlertidige boliger.

Idéen opstod under en julefrokost med familien, der også er designinteresset, hvor Jan Henningsens svoger foreslog containere som midlertidige boliger. En container blev købt, og Jan Henningsen gik i gang med at arbejde på den i vintermånederne, hvor der typisk ikke er så meget brolæggerarbejde. Og så var kimen til Newbox lagt. Siden er det blevet

et fokuseret firma, der prioriterer bæredygtighed og den helt rigtige kombination af de forskellige materialer.

- Jeg er stadig brolægger, men jeg vil også rigtig gerne lave Newbox på fuld tid, fortæller Jan Henningsen, og uddyber:

- Man skal gå op i sit arbejde og gøre tingene ordentligt. Jeg styrer jo selv min tid, og det sjove med containerne er hele tiden at finde på nye idéer, udvikle og gå i dialog med både kunderne og min hustru, der også går op i design. Containerne skal helst være så enkle som muligt, og de skal ikke være standardiserede. Så er det ikke sjovt. Der skal være noget stolthed omkring byggeriet, og det skal være fede materialer og lidt lækkert, siger Jan Henningsen.

En komplet bolig

Containerne er beklædt med certificeret træ indvendigt, og der er isoleret behørigt i både vægge, loft og gulvet, som er i flydebeton med indlagt gulvvarme. Og Newbox står ikke stille. Tværtimod er der mange nye idéer på tegnebrættet, der kan optimere containerne yderligere til innovative og endnu mere behagelige boliger:

- Jeg overvejer bl.a. vinylgulve fremadrettet, som giver et rigtig godt underlag og en fed fornemmelse. Over vinteren eksperimenterer jeg også med at lægge toilet og bad ind. Det er muligt at skubbe et modul ind, så man kan have et badeværelse i enderummet. Det kræver naturligvis vand og



afløb, men det er muligt at lave et lille skab ved skydedørene, hvor alt teknikken kan styres fra. Igen: Det skal være så enkelt som muligt – og blive til en komplet bolig, siger Jan Henningsen.

Det er helt enkelt at erhverve sig en containerbolig fra Newbox, hvad enten man er privat eller erhverv. Når designet er aftalt og produceret, henviser Newbox til en vognmand, der leverer resultatet. Containerne på 220X580 har dimensionerne til at kunne stå på en blokvogn, så den ikke rager ud – og dermed ikke giver fordyrende særtillæg.

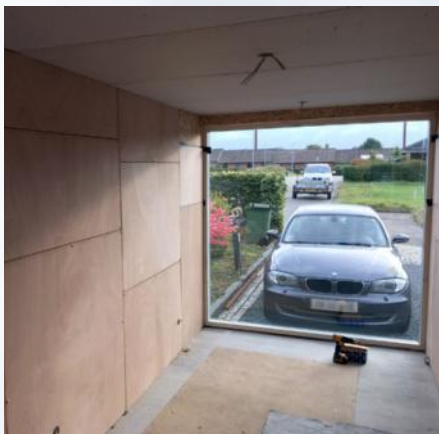
Gider ikke det halvdårlige

Og hvis man ikke længere har behovet for containeren, aftaler man ganske enkelt afhentning med Newbox. Det enkle og gennemtænkte er i det hele taget i højsædet hos Newbox, og det samme gælder de høje kvalitetskrav:

- Det halvdårlige gider jeg ikke. Det skal være ordentligt, lækkert, kompromisløst og i de bedste materialer, så man får et godt hjemme- eller arbejdsmiljø, slutter Jan Henningsen.

Se mere på www.newbox.dk





OM NEWBOX

- Newbox fra Kibæk designer og producerer flytbare, fleksible containere til hele landet, der kan bruges som midlertidige boliger eller fritidshuse
- Containerne har et indvendigt mål på 12-13 m² og indlagt gulvvarme, isolering, lys og varme
- Både erhverv og private kan leje eller købe en container, der designes efter de konkrete ønsker til f.eks. placering af vinduer
- Newbox' containere fremstilles i gode materialer og har træbeklædning indvendigt
- Containerne installeres helt enkelt med en flise under hvert hjørne
- Containerne kan bl.a. finde anvendelse som midlertidig bolig, studie- eller teenagehjem, fritids- og hobbyrum eller som arbejds kontor. En version med badeværelse er ligeledes under udvikling



EMFIMA Collection er en nordisk agentvirksomhed med opstart i september 2016 og repræsenterer i dag de velkendte italienske producenter Luceplan S.p.A., Pedrali S.p.A. og Fantoni S.p.A. Alle producenter er allerede på de nordiske markeder, men nu også repræsenteret i Danmark gennem EMFIMA Collection.

EMFIMA Collection tilbyder udelukkende produkter med en høj designprofil og med gennemførte unikke funktioner. Vi interesserer os for den gode kvalitet, det bedste design og distribuerer de nøje udvalgte brands gennem et professionelt og kvalitetsbevidst udvalgt forhandlernet i hele Danmark.

Igennem mere end 20 år har Christian Kjær fra EMFIMA Collection samarbejdet med de største og mest indflydelsesrige forhandlere, arkitekter og indretningsarkitekter i Skandinavien – som alle udfører indretningsopgaver for både private og offentlige virksomheder.

EMFIMA

Collection

EMFIMA Collection ApS
Tlf. +45 41 67 54 16
ck@emfima.dk
www.emfima.dk

EMFIMA Collection er agent for Luceplan, Pedrali og Fantoni i Danmark

MAGISK



AFTENBELYSNING I HAVEN

DEN RETTE BELYSNING KAN GØRE HELE FORSKELLEN. DET VED MAN HOS DESIGNHAVER, DER SKABER UDTRYKSFULDE HAVESCENER MED LYSDESIGN SOM EN ESSENTIEL DEL AF HAVENS OG HJEMMETS HELHED – IKKE MINDST I ÅRETS MØRKE TIMER.

Tekst: Rune H. Jensen Fotos: DesignHaver

Når mørket falder på, forvandler haven sig til et helt andet univers med nye rumfornemmelser, silhuetter og magiske spil mellem lys og skygge. Og disse naturlige aften- og natoplevelser kan man i høj grad tilskynde med hjælp fra professionelle havearkitekter som DesignHaver, der har lang erfaring med at forløse den enkelte haves potentialer med den helt rette lysætning:

- Når man vælger udendørsbelysning, får man foræret et nyt univers. Om aftenen kan lysdesign i haven f.eks. trække nogle ting frem og nedtone andre, skabe nye rumlige zoner med spots og give kontraster, liv og vekselvirkning mellem stille lys og bevægelige skygger, siger Tor Haddeland, havearkitekt og direktør hos DesignHaver.

Stemnings- og orienteringsbelysning til haven

DesignHaver skaber minimalistiske, æstetiske og komplette havescener, der skaber nye sammenhænge mellem de ydre og indre rum, og udendørsbelysningen er et vigtigt skridt på vejen derhen. En del af den helhed, der gør haven til et særligt og mangfoldigt oplevelsesrum døgnet rundt, året rundt.

Man skelner mellem hhv. stemnings- eller effektbelysning og den mere praktiske orienteringsbelysning. Sidstnævnte er bl.a. lys, der fungerer som oplysende vejviser, dvs. langs indkørsler, gangarealer til hoveddøren eller lys ved f.eks. brændeskur, garage eller terrasse.

Det er en praktisk orienteret belysning, men også en belysning, som hos DesignHaver samtidig får en rumskabende funktion. Det kan være i form af belysning på selve huset med f.eks. uplights på mure og vægge eller spots under en gavl. Orienteringsbelysning er således ikke kun en praktisk nødvendighed – det er også en måde at udvide aften- og natbelysningens muligheder og rum på.

Haven bliver en del af helheden

- Effektbelysning er den type lys, der skaber stemninger, nye rum og/eller fremhæver en særlig detalje. Det betyder, at man kan opleve haven på skiftende måder i løbet af døgnet. Og så er der samtidig forskellige perspektiver på det. Belysningen betyder jo noget for, hvordan huset og hele ejendommen præsenterer sig set udefra, hvis der f.eks. er en stemnings-

fuld belysning på terrassen eller oplyste hjørner, planter eller træer, som kan skabe fantastiske skyggespil, siger Tor Haddeland, og fortsætter:

- Men det betyder også noget for, hvordan haven opleves set indefra huset. Haven og belysningen bliver en del af helheden. Der skabes en ny sammenhæng mellem de indre og de ydre rum. Det giver muligheden for at opleve haven i den halvdel af tiden, hvor det er mørkt. Lyset bærer eller fremhæver huset og skaber samtidig magiske rum i haven. Når man taler lysdesign, så tænker man i kontrasterne mellem mørke og lys og kan f.eks. fremhæve skyggerne på træernes blade. Det er alt sammen med til at gøre haverummet til noget andet og uventet, når det er mørkt.

Lysets mange ansigter

DesignHaver bruger udelukkende LED-belysning til sine havedesigns, da det er en miljø- og energivenlig belysningstype med meget lang levetid og utallige muligheder. De mange forskellige belysningsmuligheder kan f.eks. være LED-bånd øverst på et trappetrin eller en loungesokkel; spots med horisontalt lysudfald, spots med uplight og varierende spredvinkel eller pullertlamper i granit eller hårdttræ. Og så kan selve glasset være klart eller frostet, så lyset brydes og fordeles med forskellige effekter til følge.

Dertil kommer, at DesignHaver også skaber levende lys til haven. Det gælder bl.a. det dekorative gasbål Olymp Fireplace, der er designet og udviklet af Haddeland Design og som

giver flammedans med ild blussende op midt i en retvinklet ramme af stål.

Skyggedans og enkelhed

Med belysning som med alt andet design holder DesignHaver en enkel, stram og stilren linje. Haven og terrassen får personlighed, og belysningens spil mellem lys og mørke i f.eks. havens yderpunkter kan skabe dybde, nye rumfølelser og illusionen af, at haven er større, end den er.

- Der er en skandinavisk linje. I Norden ønsker vi ikke så ofte, at det bliver alt for spraglet med kulørte, blinkende lamper. Hos DesignHaver holder vi fast i det mere enkle, gennemtænkte og stringente udtryk med et minimum af velplacerede lyskilder. Så på den måde er vores stil inden for belysning i god tråd med vores linje og havedesigns i øvrigt, siger Tor Haddeland, og afrunder:

- Det er ikke lampen, men selve lyset, effekterne og skyggerne, der er i fokus. Kontrasterne mellem lys og skygge, der kan skabe eksklusive havelandskaber og nye helhedsoplevelser i de mørke timer.

Se mere på www.designhaver.dk

DesignHaver

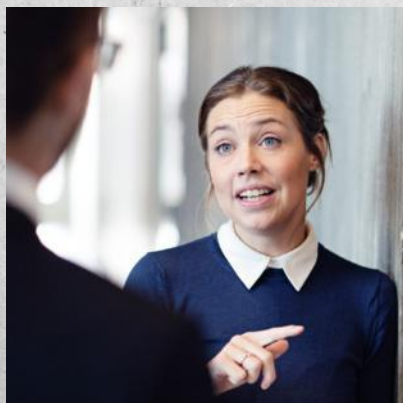
UNIQUE
GARDEN
DESIGN



PLADS TIL DET HELE MENNESKE

FOR INTERLEX ADVOKATER HANDLER MODERNE ADVOKATVIRKSOMHED OM PERSONLIG OG LOYAL RÅDGIVNING. OG FOR AT KUNNE UDFYLDE DEN ROLLE OPTIMALT ER DET VIGTIGT, AT MEDARBEJDERNE TRIVES BÅDE PROFESSIONELT OG PRIVAT. DET FREMGANGSRIGE ADVOKATFIRMA ER SAMTIDIG ENESTE DANSKE MEDLEM AF DET INTERNATIONALE JURIDISKE NETVÆRK ADVOC.

Tekst: Rune H. Jensen Fotos: INTERLEX Advokater



Hele mennesker yder bedre. Det kunne være opdraget hos INTERLEX Advokater, der vægter specialisering og den tætte klientrelation højt. Netop derfor breder firmaet sig heller ikke ud over alle fagets områder, men fokuserer i stedet på sine fire kerneområder: Erhverv, fast ejendom, landbrug og insolvens.

Samtidig henviser ordet INTERLEX til rummet mellem paragrafferne og juraen. Fordi rollen som advokat kræver helhedstænkning. Der er ikke kun jura og lex'en, der er også Gefühl, forretningsforståelse, købmandskab og mavefornemmelse – og der anses medarbejderes velbefindende som en grundlæggende forudsætning for succes.

Af samme årsag er trivsel og sundhed i højsædet hos INTERLEX Advokater. Væk er forestillingen om fortidens sagfører i det klassiske, stive jakkesæt. Afløseren er et mere menneskeligt ansigt, der er i stand til at yde en personlig og professionel rådgivning og sparre loyalt med klienten fra erhvervslivet. Og det skyldes ikke mindst en mere moderne holdning til faget, hvor advokaten ikke kun er en dygtig jurist, men også et helt menneske af kød og blod:

- Der er en generel opblødning i gang i advokatfaget, der ellers har været en noget konservativ branche. Der er en bedre forståelse for, at der skal være en fornuftig balance mellem karriere og privatliv, job og fritid. Og det betyder rigtig meget for os her. Det er ganske enkelt også en fornuftig investering at give ansvar og fleksibilitet. Så bliver man også gladere på sit arbejde, yder mere og giver tilbage, når der f.eks. er spidsbelastningsperioder, som der jo også altid vil være i vores branche, siger Lars Sundtoft Madsen, der med sine 37 år er yngste kapitalpartner hos INTERLEX Advokater.



Familie, fodbold – og fart på karrieren

Som familiefar er han et godt eksempel på mulighederne for at kombinere karriere og privatliv på en konstruktiv måde, som er den fremherskende tilgang til medarbejderne hos INTERLEX Advokater. Han finder bevidst tid til bl.a. at træne sin søns fodboldhold og se deres kampe, men har også en advokatkarriere på raketfart ved siden af:

- Selvfølgelig løber man rigtig stærkt de første år i advokatfaget. Men hvis man er den rette person og den rette advokat med en god forretningsforståelse, så er der mange muligheder her – både privat og karrieremæssigt, siger Lars Sundtoft Madsen, og uddyber:

- Hos INTERLEX er der en ret flad organisation og ikke langt fra bund til top i forhold til de helt store advokatfirmaer. Jeg er ikke nødvendigvis særligt god til de klassiske 9-17 rammer,



men fungerer godt, når der er fleksibilitet og mulighed for at styre sin tid. Så yder man mere, når der er brug for det, og vi får generelt bedre medarbejdere ud af en god balance mellem karriere og privatliv.

- Jeg er jo mere på farten end de fleste, men det kan alligevel lade sig gøre. Og så er jeg også ufatteligt godt gift, og min hustru trækker ved siden af sin karriere et meget stort læs. Det må du gerne føre til notat, siger Lars Sundtoft Madsen med et smil.

Den moderne advokat

INTERLEX Advokater holder til på 8. etage på en adresse med udsyn til byen, bugten, horisonten – og fremtiden. For ligesom alle andre fag er også advokatbranchen i udvikling. I et moderne advokatfirma som INTERLEX Advokater tager man sig mere allround af sine medarbejdere, end branchen måske gjorde førhen. Det omfatter bl.a. fælles aktiviteter som træning, gåture, daglig spisning hos MIB i stueetagen, et generelt fokus på sundhed, sommer- og julefester inkl. familier og meget mere.

Og det omfatter hensynet til den enkelte medarbejders personlige forhold. Også når det kommer til børn og barsel, hvilket advokat Anine C. L. Winther Høy er et oplagt eksempel på. Hun har haft barselsorlov to gange og er i dag ansat på deltids på 30 timer hos advokatfirmaet på Aarhus Ø:

- Det er usædvanligt, men fleksibilitet går begge veje, og det giver ro. Kombinationen gør, at man kan være tilstrækkelig begge steder, privat og professionelt, bare uden den dårlige samvittighed. Roen og en indholdsrig hverdag gør en stor forskel og betyder også mere effektivitet i arbejdet.

- INTERLEX Advokater og ledelsen forstår vigtigheden af et vel fungerende familieliv, hvilket jeg synes er udtryk for en mere moderne tankegang, fortæller 35-årige Anine C. L. Winther Høy, der arbejder med erhvervsret – og som sigende nok netop er på vej ud af døren efter et opkald fra vuggestuen, der melder om sygdom hos sønnen.

En sund balance mellem karriere og privatliv

Også advokatfuldmægtig Christian Bruun Homaa kender til vilkårene som familiemenneske. Han blev far for ganske nylig og trives i den nye rolle i kombination med advokatgerningen:

- Jeg har kun mærket fuld opbakning. Det giver noget ro, og det er motiverende, at man kan være et helt menneske, der også har frihed til at planlægge sin tid. Der skal ydes noget, og her er meget professionelt fagligt, men samtidig er her også mere familiært og varmt i forhold til andre steder.

- Jeg arbejder bl.a. med erhverv og kontrakter, og det er et spændende og udfordrende job i sig selv, men samtidig også ét, hvor man har mulighed for at påvirke tingene og hvilke specifikke områder, man gerne vil dykke mere ned i, fortæller Christian Bruun Homaa, der har været hos INTERLEX Advokater i 2,5 år.

Virksomheden fremstår i dag som en moderne, juridisk brobygger mellem lov og forretning. Advokatfaget flytter sig dynamisk med tiden. Mængden af love stiger eksponentielt. Og folk forventer mere end et talende jakkesæt i paragraftern. I dag ligner den ideelle moderne advokat mere en betroet, loyal og højt specialiseret rådgiver og sparringspartner. Og hvis maskineriet bag er sundt og velfungerende, er det også mere overskud til at udfylde den rolle.

Man gør, hvad man siger

Hos INTERLEX Advokater handler det således erklæret om at gøre en forskel for klienten uanset opgavens type og størrelse. Det er resultatorienteret, og der skal skabes value for money. Det er ikke kun tomme ord, men noget, virksomheden forpligter sig til, og det mærkes blandt medarbejderne:

- Her er der fuldstændig overensstemmelse mellem det, man siger, og det man gør også i forhold til vores rådgivning af klienterne, fortæller 33-årige Bjarke G. Jochumsen, advokat og bl.a. beskæftiget med erhverv, kontrakts- og immaterialret, og pointerer:





- Det er ikke bare floskler. Man sætter en ære i at levere højt kvalificeret rådgivning, der kan skabe værdi og som ikke er for højtflyvende. Samtidig er der en respekt for, at man rent faktisk har et liv, hvilket igen giver bedre medarbejdere. Vi sidder her ikke til kl. 22 hver aften. Det kan man godt, og selvfølgelig forekommer der spidsbelastningsperioder. Men det er ikke noget, der forventes, og så tager man til gengæld også noget ansvar.

- Jeg har arbejdet andre steder, men her hænger tingene rigtig godt sammen, det er en veldrevet butik uden modsatrettede interesser og kassetænkning. Og så bliver man opfordret til at deltage i arrangementer og det sociale, hvilket er en styrke også i forhold til arbejdet, siger Bjarke G. Jochumsen.

Eneste danske medlem af internationale ADVOC

Advokatfaget er i bevægelse, og det samme er INTERLEX Advokater, hvis ekspertise og tilgang til faget ikke kun har ført til national, men også international anerkendelse. Det bekræfter optagelsen – som det eneste danske advokatfirma – i det internationale juridiske netværk, ADVOC.

Her udvælges medlemmerne nøje efter erfaring, kompetencer og virke i eget land og optages i den verdensomspændende organisation, der åbner dørene for juridisk rådgivning på tværs af landegrænserne. Og det giver nye, internationale perspektiver både for INTERLEX Advokaters klienter og for virksomhedens egne medarbejdere:

- For os er det en fantastisk mulighed. Vi er stolte over at være blevet udvalgt og har allerede brugt det internationale netværk meget. Vi adskiller os måske lidt i sammenhængen, som normalt ville være forbeholdt de store firmaer, men vi er altså indtil videre eneste danske islet, siger Lars Sundtoft Madsen.

- Det er et led i internationaliseringen og en styrkelse af vores internationale position. Vi har allerede klienter, der opererer

internationalt, og de ved nu også, at vi har en direkte relation til en advokat i f.eks. Polen, som de kan bruge via netværket enten med eller uden vores mellemkomst.

- Og så er det jo en kæmpe mulighed for bl.a. de unge her i virksomheden. At man har mulighed for at blive sendt ud og prøve på egen krop, hvordan man arbejder som advokat i USA, Australien eller andre steder via ophold i de enkelte lande. ADVOC er derfor både en stor fordel for vores klienter og en styrkelse af vores juristers erfaring og kompetencer, fordi det giver plads til det hele menneske, afrunder Lars Sundtoft Madsen.



OM INTERLEX ADVOKATER

- INTERLEX Advokater holder til på Aarhus Ø og beskæftiger cirka 50 medarbejdere.
- Virksomheden håndterer primært klienter i erhvervslivet og fokuserer på fire kerneområder via fire teams: Erhverv, Fast ejendom, Landbrug og Insolvens.
- Den personlige, professionelle og loyale rådgivning og sparring med erhvervsklienter er central hos advokatfirmaet, der også internt sætter trivsel og sundhed højt på dagsordenen.
- INTERLEX Advokater er som eneste danske advokatvirksomhed udvalgt af og medlem af det internationale juridiske netværk ADVOC.



LAVENERGI OG HØJ KVALITET

ÆSTETISK ARKITEKTUR TIL FREMTIDEN

BÆREDYGTIGHED OG GOD ARKITEKTUR GÅR HÅND I HÅND PÅ RASMUS JENSENS TEGNESTUE, DER FOKUSERER PÅ LAVENERGI- OG PLUSENERGIVILLAER TIL PRIVATE BYGHERRER. MIDLET ER TÆT SAMARBEJDE, GODE MATERIALER OG MODET TIL AT GÅ TIL GRÆNSEN – OG MÅLET LANGTIDSHOLDBARE HUSE, DER ALDRIG NEDPRIORITERER ARKITEKTUREN.

Tekst: Rune H. Jensen Fotos: Rasmus Jensen ARKITEKT MAA

Siden 2012 har Rasmus Jensen drevet arkitektvirksomhed i eget navn og etableret sig inden for især energivenlige villaer i bæredygtige materialer til private bygherrer. Efter syv år på en større tegnestue er skiftet til selvstændig arkitekt ikke et valg, han har fortrudt, bl.a. fordi det nære samarbejde med bygherre er en ny udfordring hver eneste gang:

- Jeg kan rigtig godt lide den tætte dialog, hele processen og den individuelle udfordring ved hver ny villa. Jeg vil helst lave de lidt større projekter med direkte kontakt til bygherre og have muligheden for at præge hele udtrykket. Hvis det bliver for serieagtigt, så mister jeg interessen. Og hvis nogen siger, at noget ikke kan lade sig gøre, så får jeg kun endnu mere mod på det. Det kan godt være, at den rigtige idé lader vente på sig, men lige pludselig er den der. Alt kan lade sig gøre, siger Rasmus Jensen, arkitekt MAA.

En bæredygtig fremtid

For 41-årige Rasmus Jensen har der aldrig været tvivl om, at han skulle være arkitekt. Siden han var barn, har han tegnet og er blevet opfordret til at gå den kreative vej, og den dag i dag bruger han stadig håndtegningens styrker til skitser og tegninger, fordi der er noget levende og organisk over strengen på papiret. Samtidig er han også helt fremme på de nyeste teknologier i sit professionelle virke:

- Som arkitekt er man nødt til at forestille sig ting, og dér er håndskitsen ikke så fastlåst. Og ellers bruger jeg selvfølgelig de nye digitale it-værktøjer som CAD, modellering i både 2D og 3D som redskaber for at nå frem til det optimale resultat. Det ene udelukker ikke det andet.

Han er ikke i tvivl om, at bæredygtigt og energivenligt byggeri er vejen frem. Det er ganske enkelt et must i en tid, hvor klimaforandringerne er til at få øje på, og det er samtidig en fornuftig, langsigtet løsning for en husejer at bygge energirigtigt.

Allerede på Arkitektskolen gik han på "Økologisk afdeling", og fra det første hus han tegnede til i dag, har han haft fokus på lavenergi og bæredygtige materialer.

Utæthed på størrelse med et Dankort

- Bæredygtighed er en nødvendighed. Men huset skal ikke blinke af lavenergi. Det er bæredygtige materialer, miljøvenlige løsninger og optimering til et lavt forbrug af ressourcer. Så er det jo kun et ekstra plus, at et lækkert og æstetisk hus også er energivenligt. Arkitekturen må aldrig blive nedprioriteret, og form og funktion skal gå op i en højere enhed.

- Men energioptimering er til at tage at føle på. Det er f.eks. helt firkantede og målbare tal, der afgør, hvor høj tætheden er i et hus. Selve husets ressourceforbrug udregnes i forbindelse med byggeansøgningen, og rent praktisk udføres en trykprøvning af huset, inden det endeligt kan energimærkes og tages i brug. For at overholde det krav må huset samlet have et hul i hele klimaskærmen, der svarer til et Dankort – og når vi bygger lavenergi, er vi nede under den halve størrelse af det. Det giver selvfølgelig også udfordringer. Når der f.eks. er meget isolering, kan det betyde, at et hus bliver for varmt om sommeren. Men det kan løses med udhæng, der tager det sollys, der varmer ekstra op, forklarer Rasmus Jensen.

Præmieret arkitektur

Hans tilgang til arkitektur har resulteret i, at han i dag står bag en række private, energioptimerede lavenergi- og plusenergivillaer foruden bl.a. sommerhuse, tilbygninger, orangerier og de særlige listeløfter, som vi vender tilbage til. Senest har indsatsen bragt en arkitekturpris med sig, idet Aalborg Kommune har belønnet Rasmus Jensens tegnestue for et eksklusivt og stemningsfuldt orangeri i Vodskov på 35 m² som tilbygning til en villa, der også har optrådt i en udgave af tv-udsendelserne Hammerslag.



Han tager sig generelt af hele processen fra idéfase til færdigt resultat i samarbejde med betroede samarbejdspartnere. Paletten omfatter alt fra skitsering, planlægning og projektering til visualisering og modellering, så han er med egne ord lidt af en blæksprutte:

- Jeg skal leve på, at min idé er bedre og mere gennemtænkt. Derfor skal man også være grundig og turde gå hele vejen. Jeg kan desuden godt lide at bruge hænderne og samarbejde med bygherre, håndværkere og ingeniører. Og til f.eks. énfamiliehuse har man friheden og muligheden for at skabe den individuelt tilpassede villa, som folk bliver glade for og som samtidig er energirigtig, siger Rasmus Jensen.

Det første lavenergihus

Det første hus, som Rasmus Jensen stod bag som selvstændig arkitekt blev til i samarbejde med hans bror, der er uddannet tømrer. Det er et lavenergihus i Lystrup nord for Aarhus, et træhus med udhæng, beklædt med matsorte kompositplader og lister af canadisk cedertræ, mens opvarmningen foregår via jordvarme og varmepumpe.

Villaen er opført i to forskudte plan og giver udsigt ud over Aarhus-bugten, og loftet i villaens opholdsrum er beklædt med trælisteloft som en integreret, akustisk dæmpende overflade, der fungerer som en kontrast til det lidt hårde klinkegulv og de store glaspartier. Energimæssigt bidrager jordvarmepumpen til gulvvarmen, mens luft-til-luft varmepumpen leverer det varme brugsvand. Den endelige trykprøvning af huset viste en tæthed på 0,41 l/s/m², hvilket fortæller om en endog meget tæt løsning i villaen.

- Jeg har lært noget håndværk og teknisk forståelse af min bror og af bl.a. arbejdet med huset i Lystrup, ligesom jeg har lært noget ved at renovere vores eget hus. Når man f.eks. regner al energien i et hus ud, så det holder sig inden for energirammen, så skal man igennem ca. 2.000 punkter. Så

det er et omfattende arbejde, og man opdager undervejs også noget om, hvad der giver effekt, og hvad der ikke gør. Det er f.eks. vigtigt med den rigtige varmepumpe, mens en masse ekstra isolering i ydervæggene ikke rigtig batter.

Den slanke villa ved kysten

Et andet markant byggeri, som Rasmus Jensen står bag, er udsigtvillaen på en strandgrund i Studstrup ved Aarhus. Da huset er nyopført på en lang, men smal og skrånende grund ned til kysten, har bestræbelsen været at skabe et slankt og harmonisk udtryk, der samtidig giver plads til 225 m² bolig plus kælder, garage og udsigtsniveauer ud over Kaløvig.



Den slanke villa er æstetisk iøjnefaldende og består i princip af enkle, forskudte og kubiske former, men giver alligevel plads til hele seks niveauer. Der er en nordisk tone over udtrykket, men samtidig er huset også meget funktionsorienteret i form af bl.a. udhæng, der giver skygge, og nærheden mellem de forskellige rum og niveauer. Mens den ene "kasse" har listebeklædning i egetræ, er der canadisk cedertræ på den anden og cortenstål på den lavere del af bygningen. Villaen er opført efter lavenergiklasse 2020 med skjulte solceller på taget og er generelt udført i eksklusive materialer.

- Jeg har haft et meget tæt og godt samarbejde med bygherren, der også var med på at udfordre arkitekturen og selv stå for mange af tingene. Resultatet er en villa, der generelt fokuserer på gennemtænkte detaljer og en meget funktionel planløsning i både højde og bredde. Det var samtidig en høj prioritet at optimere udsigten fra opholdsrummet og skabe gennemlysning, åbenhed og sigtelinje gennem hele huset. Det er så vigtigt, at der kommer lys igennem et hus.

- Stedet betyder også enormt meget. Det er stedspecific arkitektur og ikke et hus, der bare kunne ligge hvor som helst. Her har niveauforskellene i næromgivelserne været afgørende, og den færdige villa ser nu let og elegant ud med sit svævende tagudhæng, selv om den egentlig er vildt tung materialemæssigt. Jeg kan godt lide den slags udfordringer og at gå lige til grænsen. Det er dér, man får allermest ud af et projekt, påpeger Rasmus Jensen.

Fuld gas på orangeriet

Det præmierede orangeri i Vodskov i Nordjylland lagde et tilsvarende mod og perfektion for dagen, og den indsats bar som bekendt frugt:

- Vi har givet den fuld gas. Det er egentlig en tilbygning til den nyrenoverede villa fra 1947 i gule mursten. Det ligger i umiddelbar forlængelse af villaen, så man fra stuen via en

repos kan træde direkte ud i orangeriet gennem foldedørene. På den måde smelter bolig sammen med udestue. Der er på alle måder højt til loftet, der er stålspar og et lidt industrielt udtryk med fuldautomatisk klimasystem, der både sikrer, at der er en god udluftning, og at der ikke bliver for varmt om sommeren. Og så er der indbygget brændeovn i orangeriet til de kolde måneder. Orangeriet i Vodskov og præmieringen af det har betydet, at vi efterfølgende har lavet orangerier over hele landet – og bl.a. lige nu er i gang med et orangeri til en helt ny funkisvilla i Roskilde.

Kvalitetstræ vinder frem

I en mere bæredygtigt bevidst tid begynder langt flere træbyggerier og nye teknologier som CLT-skåret træ også for alvor at vinde frem. Ifølge Rasmus Jensen har også de store producenter fundet ud af, at det er den vej, udviklingen går, og at en højere trækvalitet er nødvendigt i et land som Danmark, der generelt ikke selv har den bedste trækvalitet.

- Træ rykker meget lige nu. Jeg bruger udelukkende træ af høj kvalitet og Svanemærket træ, ligesom jeg også tager ud til de små savværker, der virkelig kan deres træ på fingrene. De gamle håndværksdyder er på vej tilbage. Man vil gerne have tingene gjort ordentligt med materialer i god kvalitet. Jeg bruger selv træ rigtig meget som byggemateriale. Ud over at det æstetisk set er flot, så er det også let at lave, og det er vedligeholdelsesfrit og derfor en nem og langsigtet investering.

Elegante listelofters med indbygget akustik

Som et nichefelt står Rasmus Jensens tegnestue også bag egne listelofters. Væk er 1970'erne mørke og tunge lofter med brede lister, og i stedet knæsætter Rasmus Jensens listelofters et design, der skaber lethed, enkelhed og elegance i rummets højde, og som desuden indeholder en ekstra og ikke uvæsentlig funktion, der kan medvirke til et bedre indeklima og komfort:





- Vi har udviklet vores egen listeløsning i træ med indbygget akustisk funktion. Listeløfterne egner sig godt som en enkel linje gennem husets større rum, og de kan stå som en varm, organisk kontrast til mere rå og hårde overflader. Og igen: Træet skal være i orden. Det skal være tørret ordentligt, uden knaster og af den bedste kvalitet, siger Rasmus Jensen, og fortsætter:

- Og så skaber de en god akustik, der reducerer irriterende støj og larm. Listerne er ret dybe – op til 45 mm – og i massivt træ. Det princip sammen med lameffekten i overfladen gør, at vi f.eks. har kunnet påvise en reduktion af efterklangstid fra 6 sekunder ned til 0,6 i et hus i Silkeborg. Vi har videreudviklet på listeløfterne fra projekt til projekt, så vi i dag kan skræddersy en løsning og lave et unikt listeloft med snorlige linjer til den specifikke villa eller sommerhus. Det er også muligt at indbygge belysning, el, højttalere og sensorer m.m. i listeløfterne. De kommer som udgangspunkt i fyrtræ, men kan i princippet laves i alt fra douglasgran til eg og lærk. Vores idé rører på sig, så nu ser vi faktisk, at andre firmaer begynder at

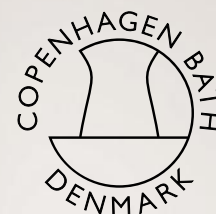
bruge den. Listeløfter koster selvfølgelig noget, men til gengæld er de vedligeholdelsesfri og kan holde i 50 år, så det er slet ikke en dårlig investering, siger Rasmus Jensen.

Øje for detalje og helhed

For Rasmus Jensen er drivet fortsat den energivenlige og bæredygtige arkitektur, der tager ansvaret for fremtiden – både æstetisk og energimæssigt – alvorligt. Det er arkitektur med øje for detaljer og helhed, for det individuelle og konteksten, for nutiden og fremtiden:

- Stedet, menneskene og materialerne er afgørende. Det gør projektet til noget nyt hver gang. Når man kan arbejde tæt sammen om en villa med en bygherre, der tør udfordre arkitekturen, og når man kan få frihed til at præge udtrykket fra den mindste detalje til helheden, så er det virkelig spændende. Og det er også dér, man får mest ud af arkitekturen.

Læs mere på www.rjarkitekt.dk og www.listeloft.nu



NY DESIGNER-SERIE FRA COPENHAGEN BATH

Prisvindende designer-duo Yuno har designet en helt serie nye vaske for Copenhagen Bath. Med den typiske skandinaviske minimalisme og et tidsløst design i mat hvid Acovi® komposit, er serien allerede nu en klassiker. De runde hjørner og indvendige bløde former står smukt i kontrast til de lige og skarpe kanter, der tilsammen giver et stilfuldt udtryk.

Orø spejlet er med LED-lys og integreret varme, så spejlet ikke dugger til. Se flere modeller og størrelser på [COPENHAGENBATH.COM](https://copenhagenbath.com)



DESIGN SKAL GIVE MENING

MODET TIL STÆRKE HOLDNINGER OG EVNEN TIL TÆTTE, LANGVARIGE SAMARBEJDER ER MARKANTE EGENSKABER HOS DESIGNBUREAUET VE2. BAG DE STRAMME, SKANDINAVISKE DESIGNS LIGGER ØNSKET OM AT FLYTTE NOGET OG SKABE HOLDBART DESIGN, DER GIVER MENING MED EN KLAR FORTÆLLING OM, HVAD DET KAN BRUGES TIL.

Tekst: Rune H. Jensen

Engang var Aarhus en stumfilmsmetropol og baghuset i Nørre Allé stedet, hvor æraens filmstjerner gjorde drømme til stile virkelighed på celluloid. I dag er det en anden slags visuelle udtryk, der kommer til verden på 2. sal i Dansk Filmfabriks bevarede bygning, hvor designbureauet VE2 holder til. Men kreativitet, håndværk, entusiasme og jagten på den gode historie er stadig markante markører:

- Vi gør det her, fordi vi ikke kan lade være. Det er også et bevidst valg, at vi er et lille team og sidder i åbne lokaler, hvor alle kan se og høre, hvad alle andre laver. Vores størrelse og tilgang til design betyder, at vi er en hurtig og agil forretning uden fedtlag. På den måde kan vi være handlekraftige, udfordre og få lov til at flytte noget.

Design, håndværk og stærke holdninger

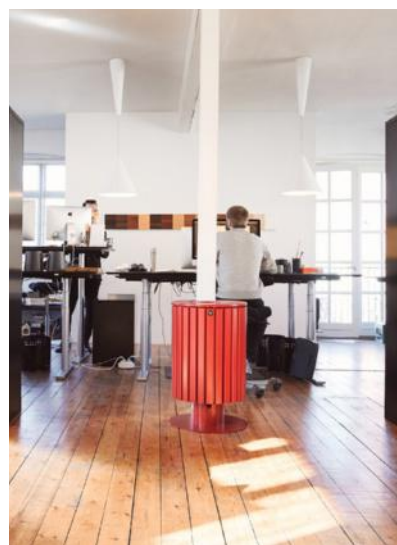
Vi har taget plads omkring VE2's runde, selvdesignede bord i det åbne kontor med trægulve, højt til loftet og originale vinduer, som udgør centralnervesystemet i Morten Lauritzens og Hugo

Dines Schmidts designbureau. VE2 består af en håndfuld dedikerede folk, og værdimæssigt ligger visionen om holdbare designs, der skaber æstetisk og funktionel merværdi for brugeren i centrum. Revealing potential, som mottoet lyder. At afdække potentialet og se mulighederne hos kunderne og produkterne, så designet får det bedste liv både funktionelt og formmæssigt.

Det gælder uanset projektets omfang og type – fra knager, ildragere og bordskåner over håndtørre, sæbedispensere og pusleborde til borde, stole, udendørslamper, møbler og visuel identitet til virksomheder.

Og navnet VE2 (læs: Veto) henviser vel at mærke på ingen måde til en negativ nej-siger, men til værdien af skarpe og stærke holdninger. At det er vedholdende dialog og modet til en holdning, der virkelig flytter noget:

- Vi ser os selv som håndværkere. Vi er mere håndværkere end kunstnere, og designprocessen er i høj grad et samar-





bejde mellem os og kunden. Det værste er faktisk, hvis der ikke rigtig er mening, holdning eller følelser med i det. Design skal give mening. Og vi vil hellere end gerne have modstand, udfordres og gå i dialog, fortæller Morten Lauritzen.

Benspænd er meget velkomne

VE2 har været på banen siden 2007 og undervejs vundet en lang række priser som en bekræftelse af, at såvel formgivningen som designfilosofien har gang på jorden. Og selv efter to årtier som designere er det tydeligt, at begejstringen og entusiasmen ved at skabe og samarbejde er intakt:

- Form og funktion, hjerne og hjerte skal gå op i en højere enhed. Hvis ikke, så går glansen af Sankt Gertrud. Derfor handler det om at investere kræfterne, tage sig tid til at leve sig ind i virksomheden og holde den i hånden undervejs. Vi blander os, og vi slipper aldrig forløbet eller designet, uanset om det er til inde- eller udebrug, små eller store kunder. Det er ikke bare første skuds designs. Detaljerne er afgørende,

og det kræver dedikation hele vejen, så kunden har tillid og føler stolthed over sine produkter og designs, siger Hugo Dines Schmidt.

- Der er forskel på et designer- og et mere teknisk, ingeniørorienteret mindset. Kunder i SME-segmentet (*små til mellemstore virksomheder, red.*) har brug for nærheden og støtte til designdelen, så man fastholder den røde tråd. Derfor tager vi altid kunden ved hånden hele vejen, hvilket desuden jo også er en sikring af vores investering, supplerer Morten Lauritzen.

- Design handler ikke bare om at lægge til. Vi har måske en skandinavisk tilgang, hvor det enkle, stramme, og stringensen er i fokus. Produktets pris er jo altid en faktor, så designprocessen handler for VE2 altid om at få så meget kvalitet, funktionalitet og æstetik ind i den givne præmis.

- Ja, det er fedest, hvis der er nogle benspænd, fordi de er katalysatorer for en interessant løsning og kan ændre pro-

Billeder: Mark & Bjerre





dandryer.dk

duktet fuldstændigt. Det handler om at tage produktet alvorlig, pointerer Hugo Dines Schmidt.

Forskelligheder og fælles mål

Et langt, fagligt parløb som Morten Lauritzens og Hugo Dines Schmidts kræver selvsagt en rigtig god kemi og en indbyrdes arbejdsmæssig forståelse, der kan løfte designs til nye højder:

- Vi har forskellige kompetencer og supplerer hinanden godt. Der er et fælles udgangspunkt – vi er begge uddannet fra

Arkitektskolen i Aarhus afd. Industrielt Design – men også forskellige styrker i forhold til fællesmængden. Det gør, at vi er ret effektive og har lavet utrolig mange ting siden starten i 2007.

- Og så er hele tegnestuen en del af det. Anne Hougesen Christensen og Emil Møller Pedersen har været her længe og er også en integreret del af forløbet ligesom praktikanter fra forskellige designuddannelser. Alle har en mening, og vi har et fælles mål som team. Det er altid VE2-løsninger.



Tag designet alvorligt

Designfaget har måske et lidt stigmatiseret ry. At tingene bliver for dyre, eksklusive eller finkulturelle. Men for VE2 er det magtpålgende at få tingene ned på jorden – eller op i det luftlag, hvor de nu hører til:

- Man må skelne fra start mellem, hvad der er Need to have og Nice to have. Tage designet alvorligt. Det skal give mening for alle. Og når vi nu i Norden er kendt for vores skandinaviske design, så skal vi da også bruge det, som de store virksomheder allerede gør. Man skal turde miste fodfæstet. Modstanden eller manglen på mod er forståelig, når man piler ved arvesølv. Men det kan altså også virkelig give resultater og vækst.

De tætte samarbejder

VE2's tilgang til faget, kunderne og arbejdsprocessen har ført til en længere række langvarige samarbejder. Et lysende eksempel er virksomheden HITSA, der producerer inventar af høj kvalitet til byens rum såsom cykelskure, bord- og bænkesæt, skraldespande og miljøstationer. VE2 indledte tidligt samarbejdet med firmaet, da den endnu stort set kun bestod af en smedemester og har siden da fulgt HITSA gennem årene med gennemtænkt og brugerorienteret design:

- HITSA fik på et tidspunkt nye ejere, som ønskede at vækste firmaet. Hele den proces har vi været en del af, og HITSA er i dag en stor spiller inden for inventar og design til det urbane rum. Vi har et meget tæt og langt samarbejde, der bygger på gensidig inddragelse, dialog og tillid. Det giver generelt en meget større tilfredsstillelse at aktivere tingene, være inddraget fra start og køre til vejs ende – fra det helt lavpraktiske til det store billede. Det er nok også derfor, kunderne vælger og holder fast i os.

Mod og forandringsvilje med resultater

Et andet eksempel på et langvarigt samarbejde, hvor VE2 på anden vis har bidraget til udviklingen, er det Randers-baserede Dandryer, som man bl.a. vil kende fra håndtørre på offentlige toiletter:

- Vores designs har på sin vis været med til at facilitere et generationsskifte for virksomheden, der tidligere ikke var så design-, men mere funktionalitetsorienteret. Dandryer kunne se potentialet i at tilføje et lag af design.

Så vi indledte et samarbejde om at få tegnet en linje og skabt et stramt, skandinavisk udtryk. Fokus blev lagt på at få seriens forskellige produkter til at harmonere, når de hænger i samme rum og ofte mange sammen. I processen kom diskussionerne også omkring størrelse på logo, og om hvorvidt man kan have en vandret top på en håndtørre – nu hvor man ikke længere må ryge på offentlige toiletter.

- Igen: Hvis modet og forandringsviljen er der, hvis virksomheden tør noget, som Dandryer har gjort med Susanne Eden i spidsen, så kan et godt samarbejde føre til en gennemført revitalisering af virksomhedens designprofil.

Revitaliserede brands

Også danske Zone, der laver nyfortolkede produkter til køkken og bad, havde ønsket om at revitalisere brandet, og gennem nu fire år har VE2 og Zone Danmark samarbejdet om at løfte designet:

- Det samlede billede af brandet er styrket og den faktuelle værdi højere. Zone har nu deres egen designlinje, hvilket også betyder, at man ikke er så sårbar, fordi man har langsigtet styr på proces og produktstrategi på forhånd, fortæller Morten Lauritzen, og fortsætter:

- Det er en benhård proces undervejs, hvor produkter og dermed omsætning må barberes væk. Det kræver ekstremt mod, men nu er der ryddet op og fuldt fokus på de rene designs.

Zone har de seneste år vundet utallige internationale designpriser. Hugo Dines Schmidt og Morten Lauritzen fremhæver, at designpriser i sig selv ikke direkte rykker salget. Men designpriser rykker ved virksomhedens følelse af integritet og indre stolthed over produktet, hvor designet jo er et afgørende parameter. Når man føler en stolthed over sine produkter, så er designet også en medvirkende, identitetsskabende faktor indadtil i virksomheden – og udadtil i verden i forhold til dens egne kunder.

Senest blev Zone Denmark tildelt German Brand Award 2019, der er en hæder for hele det samlede brand. Igen en bekræftelse på, at arbejdet med design som en integreret del af virksomheden kan betale sig.

hitsa.dk / lampas.dk





zonedenmark.dk

- Produktet og designet skal ramme det menneskelige aspekt. Det er en fornemmelse, en følelse. Det er centralt, at produktet faktisk fortæller, hvad det kan – og helst på en selvfølgelig måde, betoner Hugo Dines Schmidt.

Kontekstorienteret design

Furnipart, der laver greb til køkken- og møbelindustrien, er et fjerde og tiårigt eksempel på et vellykket, langvarigt samarbejde. Furnipart satser i dag 100 % på design og ligger ifølge VE2 nu helt i toppen af de mest toneangivende i verden inden for møbelgreb. Og selv om VE2 her er én blandt flere de-



signere, der arbejder med virksomheden, er tilgangen også i dette tilfælde den samme:

- Vi arbejder altid meget kontekstorienteret i designprocessen. Vi graver os ikke bare ned og kigger på produktet. Vi ser på rummet. På hvordan mennesker agerer. På hvad det her produkt skal kunne. Når det f.eks. gælder greb, må man zoome ud. Greb repeteres altid, og de er smukkere, hvis der er flere. På den måde ser vi altid på sammenhængen og orienterer os i forhold til mennesket, til rummet, til produktet, til anvendelsen og æstetikken.

furnipart.com





Vælg kampene med omhu og følg hjertet

Morten Lauritzen, Hugo Dines Schmidt og resten af VE2 lægger mange timer i bureauet, men det er fortsat det hele værd, når man brænder for sit fag og virke. Det gælder også i forhold til forventningerne til årene fremover:

- Vi har siddet en finanskrisen igennem. Vi har meget langvarige samarbejder og lavet designs på rigtig mange forskellige områder. Efter 10 år har vi en anden ro og behøver ikke at hoppe på hvem som helst. Vi vil gerne fortsætte som hidtil, og vi vil gerne vælge vores kampe – og kunder – med omhu. Have hjertet med. Og det har vi muligheden for med den her

lille butik. Vi styrer selv skuden. Vi er et godt lille team, og vi kan geninvestere i virksomheden, lyder ordene med en afsluttende replik, der afdækker et væsentligt brændstof under VE2:

- Og så er det først og fremmest stadigvæk virkelig sjovt.

Se mere på www.VE2.dk





EN JAGT EFTER PASSION OG KVALITET

VI HAR FÅET LOV TIL AT KOMME MED IND OG BESØGE DEN FAMILIEEJEDE TEKSTILVIRKSOMHED F. ENGEL, DER HOLDER TIL I HADERSLEV. I 2017 FEJREDE DE 90-ÅRS FØDSELSDAG OG TÆLLER NU TRE FORSKELLIGE TEKSTILMÆRKER. BLANDT ANDET DET ANERKENDTE DEERHUNTER, DER PRODUCERER JAGTBEKLÆDNING OG Udstyr til de kvalitetsbevidste jægere verden over.

Tekst: Vivian Lamhauge Petersen Fotos: F. Engel

F. Engel er en Dansk familieejet tekstilvirksomhed i Haderslev. Det er her, at de anerkendte mærker Engel, Sunwill og Deerhunter bliver designet, markedsført og afsat. Og selvom virksomheden efterhånden har vokset sig til en stor spiller på det danske og udenlandske tekstilmarked, så startede historien et helt andet sted.

De første skridt blev nemlig taget ved køkkenbordet hos konfektionsforhandler Friedrich og Louise Engel, da sønnen Carl J. Engel vendte hjem fra USA i år 1923 med et par overalls i det endnu ukendte stof Indigo Denim. Sønnen havde set, at alle bygningsarbejdere i USA brugte denim overalls, og det var han meget fascineret af. Derfor gik han straks efter hjemkomsten i gang med at producere arbejdstøj i det stærke materiale – til stor glæde for de danske arbejdere.

I samarbejde med broderen Jacob og faderen Friedrich Engel som ejer, blev tekstilvirksomheden F. Engel i 1927 så født. Dette blev starten på en af Danmarks førende tekstilfabrikanter – F. Engel, der i dag tæller fire generationer med femte på vej.

Passion er drivkraften

I 1964 da Carl D. Engel, efter endt uddannelse og ophold i udlandet, valgte at komme tilbage til firmaet, startede han produktionen af IN-CA og Easy Line herrebukser op. Med hans knowhow blev bukserne introduceret i herretøjsbranchen i Skandinavien. Senere overtog F. Engel mærket Sunwill, der har fokus på at lave konfektion i høj kvalitet. I 1985 valgte familien at kombinere deres passion for jagt med forretning og Deerhunter blev født. Et mærke, som de fleste jægere kender til eller har liggende i skabet. Mærket er nemlig repræsenteret





i mere end 40 lande verden over, og i 2009 blev Deerhunter udnævnt som Kongelig Hofleverandør i Danmark af hendes majestæt dronning Margrethe II.

”Jagt handler om passion og modet til at træffe de rigtige beslutninger på basis af viden og erfaringer. Det er samme drivkraft, der ligger bag Deerhunter – vi leverer jagtbeklædning til kvalitetsbevidste jægere uanset jagtform og tradition.” fortæller Lars Engel, der er Direktør for Deerhunter og medejer af F. Engel.

Kun det bedste er godt nok

Når man går på jagt, sætter de let omskiftelige vejrforhold tøjet på prøve, og derfor bliver der stillet høje krav, der udover at være vindtæt, vandtæt og åndbart også skal have en masse funktionelle finesser. Derfor benytter Deerhunter sig af de nyeste teknologier, så de kan imødekomme jægerens behov og ønsker.

Deerhunter udvikler blandt andet deres egne tekstiler og membraner, så de er sikre på, at de kan tilbyde den optimale beklædning til den givende situation. Det er nemlig ikke lige meget hvilket materiale jagttøjet er lavet af.

For eksempel har de Deer-Tex membranen, der ligger løst mellem den ydre tekstil og de øvrige lag. Her er alle sømme tapeede, hvilket gør produktet 100 pct. vandtæt. Denne løse membran egner sig særligt til den beklædning, hvor der lægges vægt på lydløshed. Som ved pürschjagt og buejagt.

Den laminerede Deer-Tex membran og Deerhunter's Storm-liner membran, er typisk lamineret på den ydre tekstil. Deerhunter's membraner giver en høj kvalitet af åndbarhed, samtidig med at den både er vind- og vandtæt samt strækbar, hvilket giver særligt mening, hvis man går meget på jagt og har brug for ekstra bevægelighed.

”Vores jagttøj skal kunne bruges til alle typer af jagt, i forskelligt terræn og vejr. Derfor har vi ekstra fokus på at vælge de rigtige materialer til de enkelte produkter. Vi er selv jægere, så vi ved, hvor meget påklædningen betyder. Det skal være af god kvalitet og med en stærk beskyttelse mod slid, så det kan håndtere selv de mest krævende jagtsituationer. Og med vores mere end 90 års erfaring i slidstærkt arbejdstøj, er vi kommet rigtig langt. Deerhunter er arbejdstøj for jægeren og udendørsentusiasten” forklarer Lars Engel.

Et univers for jægere

Kvalitet behøver ikke at koste kassen. For Deerhunter har det været vigtigt, at deres produkter er til at betale. Jagt er for alle, der deler den samme passion for jagt og natur, som de selv gør.

Selvom Deerhunter først og fremmest sælger deres produkter til virksomheder, der skal sælge det videre til forbrugere, så ønsker de alligevel at være tæt på de mennesker, der bruger deres produkter. Derfor har de skabt et helt særligt univers på hjemmesiden, hvor man kan læse blogs om jagthistorier, få jagttips og blive guidet til den rette påklædning.

Flere kvinder og mere outdoor

I fremtiden håber Deerhunter på, at de kan skabe et endnu større samlingspunkt for jægere – og gerne endnu flere kvin-





der. De oplever en stor stigning af kvinder, der har fået øjnene op for at gå på jagt og være i naturen, og derfor relancerede de en damerkollektion i år 2018.

Det har været vigtig, at det ikke bare var herremodellerne i mindre størrelser, men at det rent faktisk blev lavet specielt til de jagtinteresserede kvinder. Så de er blevet inspireret og har overført den gode funktionalitet fra de bedst solgte serier, og herefter er de så blevet tilpasset de kvindelige jægere. Jakkerne har en god pasform og med et feminint snit, men med funktionalitet i højsædet.

Selvom Deerhunter først og fremmest er et mærke for den kvalitetsbevidste jæger, så oplever de, at der er kommet en stigende interesse for det mere generelle friluftsliv, hvilket de gerne imødekomme. Derfor vil de i fremtiden satse endnu mere på at udvide deres outdoor-beklædning.

”Vi oplever et stigende antal af mennesker der har behov for at komme ud i naturen, og det vil vi gerne imødekomme ved at skabe produkter, der ikke kun henvender sig til jægeren. Med vores store erfaring af tøjdesign til jagt sektoren, arbej-

der vi løbende på at skabe outdoor beklædning der stadig indeholder de vigtigste features fra jagttøjs produktionen som åndbart, slidstærkt, komfortabelt og fleksibelt, der kan bruges af alle naturentusiaster” forklarer Lars Engel.

Om man er jæger eller udendørsentusiast, så tiltrækkes man af udendørs aktiviteter og en trang til at opleve naturen fuldt ud – hele året. Hos Deerhunter vil de gerne dele passionen for naturen med endnu flere mennesker, der har brug for et frirum fra det travle og hektiske hverdagsliv.

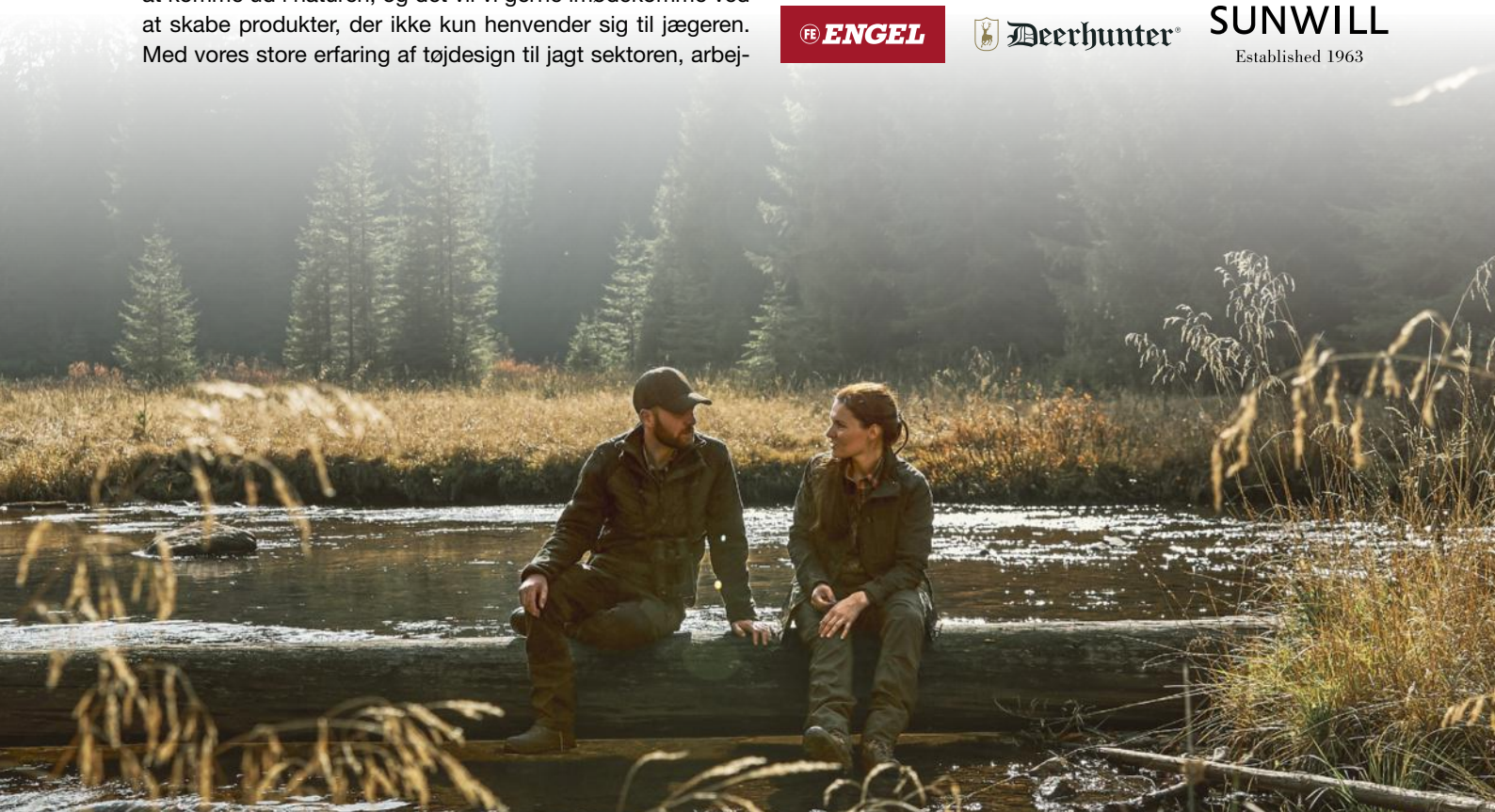
Så foren dig med naturen med Deerhunter og knæk og bræk!

Du kan finde deres hjemmeside på www.deerhunter.eu/da/

F. ENGEL



SUNWILL
Established 1963



PÅ SPORET AF DE STORE JAGTOPLEVELSER

BLASER REPRÆSENTERER DET YPPERSTE INDEN FOR JAGTVÅBEN, OG MED HELHEDSOPLEVELSEN I CENTRUM DELER MAN HOS BLASER-SPECIALISTEN AKTIV FRITID I KØGE DEN DYBE PASSION FOR KVALITET, JÆGERLIV OG DE STORE STUNDER I NATUREN.

Tekst: Jesper Kjær Fotos: Aktiv Fritid, Blaser



Blasers historie går helt tilbage til 1957, og det er ingen tilfældighed, at den tyske virksomhed fortsat holder sig helt i verdensklassens top med et unikt sortiment, der lader elegant design, versatilitet, præcision og funktionalitet gå op i en højere enhed. Der løber passion, hjerteblood og nytænkning gennem Blasers lange historie med jagtvåben, og det er en tilgang, man kan nikke genkendende til hos Aktiv Fritid i Køge:

- Blaser er det absolut ypperste, og det er det fordi, der ligger ægte passion bag deres rifler, geværer og optik. Det gælder også for os. Passionen kommer man ikke udenom i vores branche. Både Michael og jeg er passionerede jægere og friluftsmennesker, og det samme er vores medarbejdere, fortæller Jesper Ladegaard Nielsen, der sammen med Michael Seidenfaden står bag Aktiv Fritid i Køge.

Stifindere med passion for natur og kvalitet

Siden 1998, da de to forretningspartnere kun var 21 og 27 år gamle, har de drevet Aktiv Fritid med bevidstheden om, at jagt, fiskeri og friluftsliv ikke kun handler om teknik og tilladelser, men om hele den komplette oplevelse i naturen, som de ypperste produkter som Blaser kan være med til at skabe. Det grundlag har foranlediget et langt forretningsmæssigt

parløb, hvor respekten for de indbyrdes forskelligheder er et effektivt redskab til at kunne supplere og dække hinanden af.

Begge er de uddannede i branchen og kan desuden skrive Stifindere på visitkortet. Det er en ledelses- og coachinguddannelse, der bl.a. bygger på ledelsesteori, hjerneforskning, indiansk visdom og samarbejdsmetoder hos elitesportsfolk og Jægerkorpset. Og det er en baggrund, der har været med til at give dem en anden faglig ballast og forståelse for, hvordan man yder en toppræstation og udvikler både sig selv og forretningen.

From good to great

Og bag det hele er drivkraften passionen for de unikke naturoplevelser og lidenskab for de allerbedste produkter, som man genfinder hos medarbejderne, der bliver uddannet og trænet, så de kan yde en anderledes, kompetent og personlig service og rådgivning.

- Blasers eget magasin hedder "Passion". Det er ikke tilfældigt. Det er kærligheden til riflerne, til naturen, jagten, til det at være udendørs. Og når våbnene bliver bygget med passion af Blasers folk fra Isny i det sydøstlige Tyskland, så sætter man altså barren højt, mener Jesper Ladegaard Nielsen.



Sammen med Michael Seidenfaden er han indehaver af den 600 m² store butik med alt inden for jagt, fiskeri, outdoor og livsstilsbeklædning samt egen underjordisk skydebane, og Aktiv Fritid er i dag en førende forhandler af Blasers versatile produktprogram.

- Det skal være en totaloplevelse at handle hos os. Vi har altid haft det med at iscenesætte og tilrettelægge hele oplevelsen omkring et lækkert våben. Man kommer ikke bare ind, køber et produkt og går igen. Det er en helhedsoplevelse, når man investerer i et produkt som Blaser hos os. Det er from good to great.

Drømmen om det ypperste

Det betyder i praksis, at Aktiv Fritid er med hele vejen, når man vælger at forfølge sine drømme og investere i f.eks. en



Stemning fra hhv. finskyttekursus trin 1 og 2.



Blasers showroom på Gisselfeld Kloster.



Blaser-riffel. For det er ofte det, det handler om. Drømmen om det ypperste af det ypperste. Lidt på sammen måde som hvis man er stærkt passioneret omkring ure, biler eller kunst:

- Hvornår er det min tur? Vi plejer at sige, at det er et typisk spørgsmål, man stiller sig selv i dette segment. Man har drømt om og måske arbejdet hårdt for at nå hertil, og nu kan man indfri drømmen. Og det håndterer vi så og hjælper med – vel at mærke gennem hele processen. Det starter med drømmen, så inspirerer vi, iscenesætter rammerne, hjælper med at indfri drømmen, ser på de individuelle behov, og på hvordan vi skaber en personlig identitet omkring våbenet. Og i den sammenhæng er Blasers jagtvåben suverænt de bedste, der findes på markedet, fortæller Jesper Ladegaard Nielsen.

Netværk, passion og identitet

Han pointerer, at kunderne omfatter såvel den erfarne jæger, der gerne vil gå fra "good to great", som den nye jæger, der har sans og interesse for kvalitetsvåben og friluftsliv i naturen. Og som en vigtig sidegevinst indtræder man samtidig også i det forretningsmæssige aspekt omkring netværk:

- En investering i en Blaser kan både være passion og forretning på én gang. Netværk er en fælles indgang til det erhvervsmæssige og har stor værdi. Michael har 50 jagtdage om året som ansvarlig for Aktiv Fritids salg og afvikling af professionelle dagsjagter på de mest eftertragtede godser på Sjælland, og vi er selv en del af hele det professionelle

netværk, som er så utrolig vigtigt, siger Jesper Ladegaard Nielsen, og fortsætter:

- Derfor er det også så vigtigt at skabe en personlig identitet omkring våbenet, hvilket vi hjælper kunden med, fordi der er så mange valgmuligheder i forhold til f.eks. kalibre, graveringer, skæftevalg, om det skal være sort eller mørk læder osv. Vi flyver også på Custom-besøg med kunder til Blasers hovedkvarter i Isny og rådgiver, så riflen eller geværet fra Blaser bliver endnu mere personificerende.

Underjordisk skydebane og finskyttekurser

Det er kort sagt en total håndtering af våben, kunde og oplevelse, der følger med Aktiv Fritid. Fra drømmen om våbenet til købet af det og helt frem til tilladelser, tilpasning, træning og uddannelse. For der er tilmed en underjordisk skydebane med en længde på 100 meter tilknyttet, hvor kunden tages i hånden hele vejen:

- Her bliver man uddannet til alle funktionaliteter på bl.a. kikkert og riffel, så man er bedst muligt klædt på. Vi indskyder, men kunden skal også selv skyde, så vi er sikre på, at det hele passer i forhold til kundens behov, øjenafstand osv.

Dertil kommer, at Aktiv Fritid og Blaser i samarbejde med instruktører med baggrund i Hærens Finskytteafdeling arrangerer finskyttekurser:

- Man bruger relativt mange penge på et fantastisk våben, men derefter halter det til gengæld på uddannelsen. Så vi





laver trin 1 og trin 2 af finskytteuddannelsen i hhv. april og september måneder. De er meget efterspurgt, så kurserne er som regel udsolgte et halvt år i forvejen. På den måde går rammer, software og hardware op i en højere enhed. Det er samtidig hele dage, så det er et deep dive, der giver en helt anden forståelse for, hvad det egentlig vil sige at afgive et ordentligt skud, siger Jesper Ladegaard Nielsen.

Han påpeger, at kursernes popularitet også hænger sammen med, at det er sjældent, vi i dag får lov og tid til at fordybe os ubetinget i noget, og at det derfor giver kunden en værditilførsel at skrue ned for virkeligheden for en stund – igen kombineret med, at der er en stor styrke i hele netværksaspektet. Og så er der ifølge Jesper Ladegaard Nielsen tale om undervisere fra Hærens Finskytteafdeling, der virkelig kan deres kram, som kan varetage differentieret undervisning med udgangspunkt i den enkelte skytte, og som generelt holder et unikt højt formidlingsniveau.

Blasers unikke rifler og geværer

Indehaveren af Aktiv Fritid fortæller, at Blaser ikke alene ligger i toppen inden for jagtrifler. Men at den tyske virksomhed over de seneste år også er blevet markedsledende inden for haglgeværer. Og at man i det hele taget må tage hatten af for Blasers evner for smukt design, innovativ opbygning og stor

holdbarhed – herunder bl.a. eksempler på 700.000 skud med samme F3-gevær – der skaber ekstra ejerglæde hos kunden.

Blaser og Aktiv Fritid har ifølge Jesper Ladegaard Nielsen et tæt og helt unikt samarbejde. Man tror på long term-relationer, hvor man udvikler sig i fællesskab, og hvor man ”spiller hinanden gode”, som han udtrykker det. En yderligere mulighed for kunderne, der udspringer af samarbejdet mellem de to, er at komme med til et besøg i Blasers unikke show room i de smukke rammer på Gissselfeld Kloster.

Man kører langt for kvalitet og store oplevelser

Aktiv Fritid tilbyder kort sagt hele pakken. Brand, rammer, passion, drøm, skydebane, finskyttekurser, rejser og event – det er alt sammen muligheder i den sjællandske forretning. Fordi det netop skal være mere end et produktkøb, men en helhedsoplevelse inkl. kompetent rådgivning, træning, uddannelse og oplevelser at være kunde hos Aktiv Fritid:

- Det er derfor, kunderne kommer fra hele landet og besøger vores forretning i Køge. Vi har selvfølgelig de bedste varer på hylderne fra grej til lystfiskeri, fodtøj, udstyr, beklædning og udsøgte produkter som Blasers rifler, geværer og optik. Men vi kan også levere en komplet og unik ramme, der både



omfatter oplevelser, uddannelse og ikke mindst deltagelse i et professionelt netværk med jægere og erhvervsliv, siger Jesper Ladegaard Nielsen, og afrunder:

- Vi er selv en del af det selvstændige erhvervsnetværk Side-BySide, vi går på alle måder all-in og ser netværk som en stor værdi og ekstra ressource. Vi vil gerne skabe noget unikt. Det her er ikke hakket tomat på dåse, men en blue ocean-strategi, der vil noget mere. Skabe en unik købsoplevelse for kunden, udvikle mennesker og værdier og tilbyde de allerbedste produkter som Blasers jagtrifler og -geværer. Og jeg kan kun sige, at passionen er helt vildt vigtig som drivkraft. Uden den går det ikke.



Mikael Seidenfaden



Christian Lindberg



Jesper Ladegaard Nielsen

Se mere på www.aktivfritid.dk og www.blaser.de/en

Kontakt til indehaverne af Aktiv Fritid:

Michel Seidenfaden: jagt@aktivfiskeri.dk, tlf. 2814 3311,

Jesper Ladegaard Nielsen: jln@aktivfritid.dk, tlf. 2322 6111.



OM BLASER

- Blaser udvikler og producerer bl.a. jagtrifler, -geværer og optik af den højeste kvalitet på markedet
- Den tyskbaserede virksomhed er totalleverandør og eneste brand på markedet med hele riffelsættet, optik, tilbehør, ammunition mv., og Aktiv Fritid i Køge forhandler alle førende Blaser-rifler og haglgeværer. Fra Blaser R8 Professionel – der fås i over 1.5 mio. forskellige kombinationer – og Blaser R8 Professionel Succes til opgraderede, lækre våben med f.eks. træskæfte – til de helt nye Blaser Ultimate-modeller
- Blaser har altid været kendt som det mest modulære system, og på de nye Ultimate-modeller kan man også skifte skæfter, så det er muligt at customize sit våben fuldstændigt
- Blaser regnes for markedets mest sikre og innovative riffel – også tilpasningsmæssigt, og aftræk og præcision er helt i top. Blaser er ekstremt sikker, fordi man først spænder slagmekanismen, idet man afsikrer riflen
- Våbnene er kompakte uden at afkorte piben, og de omfatter bl.a. vekselpibesystem, let og kraftig kaliber. Den aftagelige kikkert er monteret direkte på piben, og der er sadelmontage direkte på piben, hvilket øger præcisionen. Fordelene er bl.a., at det giver en ekstremt kompakt riffel, som aldrig går på kompromis med riflens kvaliteter, når man af- og påmonterer
- Blaser har et suverænt aftræk on/off med mulighed for at vælge forskellige aftræksvægte og et straight pull system. Man kan repetere fra skulderen og fastholde sigtet, og der er tale om den korteste låsegang på markedet pr. individuel kaliber. Blaser er desuden let og hurtig at skille ad og samle igen, uden at man på nogen måde går på kompromis med præcisionen
- Blasers jagtgeværer er desuden over de seneste år også blevet markedsledende i High End-segmentet



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 



Firearms and ammunition can only be sold to permit holders.
Fig. shows firearm with optional extras.  **BLASER** | TRADEMARK © 2019

Simply Better Shooting

R8 Ultimate

The R8 Ultimate sets a new standard in terms of functionality and design. The two-piece ergonomically designed thumbhole stock ensures a completely relaxed shooting position, as well as optimal control of the rifle when firing. With the newly developed, modular stock options, the R8 Ultimate and the R8 Ultimate Silence are exactly tailored to your individual needs.

More information: www.blaser.de

Blaser

Blaser Group ApS • Tel. 5631 5735