VOL.

MAGAZINE #59
SOMMER 2020

MAD
KUNST
DESIGN
KULTUR
TRENDS



MR. FEINHAUS

Lenovo ThinkPad T460s



Processor	Intel® Core™ i5-6200U
Hukommelse	8GB RAM
Harddisk	256GB SSD
Skærm	14” (1920 x 1080 pixel)
Operativsystem	Windows 10

3.399 kr.

Tilbuddet gælder t.o.m. 31. juli eller så længe lager haves.

Microsoft Surface Laptop 2



Processor	Intel® Core™ i5-8350U
Hukommelse	8GB RAM
Harddisk	128GB SSD
Skærm	13.5” (2256 x 1504 pixel)
Operativsystem	Windows 10

6.299 kr.

Prisen gælder så længe lager haves.

Apple iPhone X



Farve	Silver
Hukommelse	64GB
Skærm	5.8” (1125 x 2436 pixel)
Kamera	12 Megapixel
Operativsystem	Apple iOS

4.199 kr.

Prisen gælder så længe lager haves.

refurb
Genbrugt it

Refurb A/S
Hornbjergvej 8
8543 Hornslet
www.refurb.dk



Genbrugt IT i høj kvalitet

Du kan være lige så tryg ved at købe en genbrugt computer som en helt ny. Derudover mener vi, at du med genbrugt IT får et bedre alternativ til en bedre pris - ofte op til 50 % billigere end nyprisen.

DÆKNING
12 måneders garanti
24 måneders reklamationsret

KVALITET
IT-udstyr fra erhvervslivet.
Din garanti for høj kvalitet

BRANDS
Forhandler af anerkendte brands som Apple, Lenovo, HP og Dell.

Få professionel hjælp til din markedsføring



Rådgivning | SEO | Google Ads


MACK MEDIA
KÖPENHAMN ODENSE MALMØ KARLSKRONA
Kontakt Jonas for en
uforpligtende snak allerede idag.
Tlf : 28873368 jel@mackmedia.dk
SoMe | Websites



FREDERIKSBJERG TØMRERFIRMA BASSE BYG V. ANDERS BASSE

Et mindre professionelt tømrerfirma placeret i hjertet af Aarhus Centrum. Et tømrerfirma som hovedsageligt beskæftiger sig med små til mellem store opgaver og med flair for god kvalitet og et godt resultat hver gang. Inde og udearbejde, renovering og nybyg. Bassebyg 'byg og hyg'

– Det som driver mig er at skabe kvalitet og fokus omkring samarbejdet med kunden og rådgive, så kunden føler sig tryg i bygge processen fra start til slut.

Tømrervirksomheden drives til dagligt af Tømrermester Anders Basse, som med mange års erfaring inde for faget og med passion for dansk kvalitets håndværk.





BASSE BYG

TØMRERFIRMA

Mobil 27 15 15 18
info@bassebyg.dk

Dit udendørs badeværelse

Brusere til haven - året rundt




Se vores forhandlere på
Eqi.dk

INDHOLD

12 BANKMANDEN BLEV VINHANDLER
- Jeg syntes, det kunne være sjovt at åbne en vinbutik i et meget konkurrenceprægget marked og se, om jeg kunne gøre en forskel.

16 FRA HERO TIL ZERO – OG TILBAGE IGEN
- Daniel Busch har som kok og restauratør prøvet at flyve højt på succesens vinger og faldet lige så dybt.

20 ITALIENSKE TRÆBRILLER MED DESIGNFRIHED
- FEB31ST er ekstraordinære briller. Bæredygtige briller i træ med elegant design og frit farvevalg.

26 DANSK DESIGN TIL DET MODERNE BADEVÆRELSE
- QTOO står for stilrent dansk design.

32 KNASTFRIT TRÆ TIL TERRASSEN – OG FREMTIDEN
- Passionen for træ og miljørigtig skovdrift er til at få øje på hos traditionsrige Frøslev Træ.

38 ARKITEKTUR I BALANCE MED NATUREN
- Njordrum skaber modulbaserede træhuse med rumlig respekt for den nordiske natur.

44 MR. FEINHAUS
- FEINHAUS er eksklusive køkkenløsninger, hvor intet er overladt til tilfældighederne.

50 CORONA HAR SAT GANG I CAMPINGLIVET
- Corona-krisen har fået mange danskere til at omlægge deres ferievaner. Mange har skiftet charter ud med camping, og det kan man mærke i campingbranchen.



Forsidefoto: Inhouse Studios

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
Vibeke C. Larsen
Jesper S. Kjær

Layout og Prepress:
Skabertrang

Foto:
Camila Freisleben Schmidt
Jaap Smallegange
FEB31ST
QTOO
Frøslev Træ
WEMAKE
Knaus Tabbert

Næste nummer: Efterår 2020

Eftertryk er kun tilladt efter skriftlig tilladelse fra redaktionen. Der tages forbehold for trykfejl.

SOMMERTID ER LÆSETID

Sommeren er over os, og det samme er sommerudgaven af Vol. Magazine. Vi præsenterer en række spændende historier, som passende kan læses i hængekøjen eller på solsengen, for sommertid er også læsetid.

Skænk et koldt glas rosé og læs om Jesper Winthers vej fra et topjob i bankverdenen til etableringen af Winter Vin i Birkerød, hvor han som den eneste i lande sælger champagne fra det engelske kongeslot Windsor Castle. Tag også med på den tidligere kok Daniel Buscks vilde tur fra succes over konkurs og tilbage igen, for som han selv siger, så skal ønsket om succes være større en frygten for fiasko for at lykkedes. I dag driver han mæglervirksomheden Restaurationssalg.dk, der formidler slag og køb i branchen.

Kniber det med at læse det med småt, er der inspiration at hente i artiklen om italienske FEB31st, der designer personlige briller i bæredygtigt træ, så man får et helt personligt og unikt udtryk. Svigter sommervejret må man henlægge badeturen til sit eget badeværelse. Danske QTOO designer langtidsholdbare og miljøvenlige armaturer i gennemført rustfrit stål. Signaturen er rene linjer og smukke overflader, der er inspireret af naturen og det særlige nordiske lys.

Den nordiske natur er også omdrejningspunktet hos arkitektfirmaet Njordrum i Aarhus, som vægter enkel arkitektur, gode leverum og sund livskvalitet i bæredygtige omgivelser. En undersøgelse viser nemlig, at natur, lys og luft har en positiv effekt på bl.a. stress, depression og angst.

Respekt for naturen og passion for træ og miljørigtig skovdrift er i højsædet hos det traditionsrige firma Frøslev Træ, der har specialiseret sig i at levere knastfri, æstetiske og 100 procent bæredygtigt Abodo træ fra New Zealand til moderne terrasser og husfacader. Ligesom vikingerne bruger Frøslev Træ høje varmegrader for at behandle træet, hvilket gør det ekstra stærkt og modstandsdygtigt over for råd og svamp.

Man siger, at køkkenet er husets hjerte. Det er et sted, familien bruger mange timer, og derfor bør man ikke gå på kompromis med kvalitet eller løsninger. FEINHAUS tilbyder eksklusive køkkenløsninger, hvor intet er overladt til tilfældighederne. Kreativ tænkning, faglig viden og rig erfaring er kodeordene hos firmaet, der er personificeret af Per Larsen, som har både har lavet køkkener i Hollywood, Alicante og Mallorca. Vi viser en række af hans elegante løsninger.

Endelig kan du drømme dig ud i naturen i med den nye autocamper fra CaraCore, som Intercamp importerer. Efter Corona-krisen oplever branchen en stor interesse for holde ferie i sit hjem på hjul. Tilbage er blot at sige rigtig god læselyst og god sommer. Vi ses på den anden side.

Med venlig hilsen Jesper Kjær

Mangaard Travel Group






Livsnyderi på højeste plan

Trænger du til at blive forkælet på rigtig fransk manér?

Så har vi skræddersyet den perfekte livsnyderrejse til dig, der elsker oplevelser ud over det sædvanlige.

Bo på de bedste hoteller, smag på regionens kulinariske specialiteter og omgiv dig med det bedste fra Sydfransk kultur og historie. Smag dig igennem en 7 dags gastronomisk og kulturel rejse, nøje planlagt og udført af en dansk rejseleder, der er særdeles velkendt i det franske køkken.

Vi garanterer en intim og udbytterig tur med kun 15 deltagere med afrejse i september til Dordogne-Perigord i regionen Aquitaine.

Bestil din plads allerede i dag.

Mangaard Travel Group

Tlf. 8675 4840 | groups@mangaard-travel.dk | www.mangaard-travel.dk
www.mangaard-travel.dk/rejsetyper/gourmet-og-kulturrejse

BANKMANDEN BLEV VINHANDLER

I 20 år arbejdede Jesper Winther med finanser og investeringer i finansverdenen. I takt med at lønnen steg, faldt arbejdsglæden, og til sidst kvittede han det højt profilerede job i banken. I dag handler Jesper Winthers liv om ædle druer og mousserende vine, for han er nu den glade indehaver Winther Vin.

Tekst: Vibeke C. Larsen Fotos: Camila Freisleben Schmidt

Da Jesper Winther nåede sin 40-års fødselsdag for tre år siden, brød han sig ikke længere om det spejlbillede, der mødte ham. Og det handlede hverken om rynker eller grå stænk.

– Jeg havde arbejdet i bankverdenen i tyve år og var god til at tjene penge, men det er en iskold branche, der kun handlede om at skabe profit uden hensyn til kunderne, og den branche havde jeg ikke længere lyst til at være en del af, fortæller Jesper Winther, der arbejdede som salgs- og marketingdirektør i en stor dansk bank.

I dag er der igen smil i øjnene, når Jesper Winther møder sit eget spejlbillede, for nu beskæftiger han sig med noget, som giver mening – nemlig at give kunderne i Winther Vin en god oplevelse, når de handler, uanset om det er i webshoppen eller i den fysiske butik i Birkerød.

– Jeg syntes, det kunne være sjovt at åbne en vinbutik i et meget konkurrencepræget marked og se, om jeg kunne gøre en forskel. Jeg var selv træt af, at når jeg købte én flaske vin, kostede den 200 kroner, men hvis jeg købte 12 flasker, kunne jeg få dem til 79 kroner per styk. Jeg ville gerne skabe en ærlig vinbutik, hvor vi sælger gode vine til ærlige priser, for så meget mere koster det ikke at tage en enkelt flaske op af kassen, påpeger vinhandleren, der har drevet Winter Vin siden 2017.





Ris og ros på Trustpilot

Jesper Winther skrev sin vision ned i et kundeløfte og lagde det på hjemmesiden – også for at holde sig selv op på, at Winter Vin er en butik, der har øje på kunderne og vægter service højt.

– Alle vinhandlere siger, at du kan komme og bytte dit køb, hvis du ikke kan lide vinen, men prøv lige at bytte en kasse vin, for så bliver du ikke mødt med et smil. Jeg brugte flere dage på at læse anmeldelser af vinhandlere på Trustpilot. Alt det, de fik ros for, ville jeg også gøre, og det, de fik ris for, ville jeg undlade, forklarer han.

At det lige blev vinbranchen, som Jesper Winther skiftede finansverdenen ud med, er ikke tilfældig. Hans far Jørgen handlede i 15 år med vin på hobbyplan fra familiens gårdbutik i Birkerød, der primært handlede med kød. Grandhøjgård har også sin egen vinmark på 33 tønder land. Druerne bliver til hvidvin, rosé og som noget nyt i år også en mousserende vin.

– Vi har haft vinstokkene i tyve år og har ansat en vinbonde, men det er først nu, at de rigtig begynder at give noget. Dansk vin er rimeligt hypet, og da produktionen ikke er særlig stor, sælger vi det lynhurtigt, siger Jesper Winther.

Engelsk champagne fra Windsor Castle

Vinen fra Grandhøjgård er sammensat af mange forskellige druesorter, da familien har et samarbejde med Landbohøjskolen, der bruger marken til at få viden om hvilke druer, der egner sig bedst til det danske klima.

– Dansk vin har en mere tør smag, og kvaliteten er ret høj, fordi det er små produktioner, der bliver keret om. Man kan tydeligt smage, om en dansk vin er fra 2018, hvor vi havde en tropisk sommer, eller fra 2017, hvor vi havde en forfærdelig dårlig sommer. I Italien er klimaet det samme fra år til år, og derfor smager vinene ret ens, forklarer han.

Udover sin egen produktion sælger Jesper Winther vine, som han selv importerer fra en lang række kendte vinlande, men på listen finder man også England, som de færreste forbinder med god vin. Der er dog en enkelt undtagelse, den såkaldte 'engelske champagne', som bliver dyrket på Windsor Castle.

– Den er virkelig lækker og vinder over de fleste champagner. Der er tale om en meget lille produktion, og det engelske kongehus beholder selv halvdelen. De kunne godt sælge re-

sten i England, men fordi Danmark, Norge og Sverige også er kongeriger, får vi lov at importere 60 flasker hver, fortæller Jesper Winther, der er den eneste importør herhjemme.

Vinen skal prøves herhjemme

Vinhandleren fra Birkerød bruger meget tid på at finde frem til nye vingårde, og her er brugeranmeldelserne på vinapp'en Vivino, der har 42 millioner brugere verden over, vigtige.

– Hvis mange brugere verden over har givet en bestemt vin fire ud af fem stjerner, er den interessant for mig, specielt hvis den ikke har en importør i Danmark. Så skynder jeg mig at få fat i den, siger Jesper Winther.

Blandt hans fund er den italienske vingård Podere Casanova, som var det første sted, han begyndte at importere vin fra. Vinbonden havde ejet et stort entreprenørfirma, der lavede motorveje, men han solgte det for otte år siden, tjente en formue og købte en vingård, hvor der også er bed and breakfast.

– Alt smager godt på en vingård, så derfor prøvesmager jeg al vin i Danmark, da det er herhjemme, vinen skal stå sin prøve, understreger Jesper Winther.

Udover et bredt udvalg af gode vine til rimelige priser arrangerer Winter Vin også foredrag, vinsmagning, firmaarrangementer enten i egne lokaler eller i vinmarken og teambuilding. Desuden har familien købt en gård i Spanien til produktion af olivenolie, der også skal sælges i butikken.

– Jeg har det så godt med det, jeg laver nu, siger den tidligere bankmand med et smil.

Læs mere på **www.winthervin.dk**



Winther
WINTHERVIN





ARoS

AARHUS KUNSTMUSEUM

GRATIS ADGANG
for alle under 18 år

50%
på entrébilletter
27. juni – 9. august 2020
Kan ikke kombineres med andre tilbud og rabatter

Sommer i Aarhus

Tag hele familien med på en 360° rundtur over Aarhus i alle regnbuens farver i Olafur Eliasson's "Your rainbow panorama", mød vores 5 meter høje skulptur "Boy" og gå på opdagelse i 20.000 m² nutidskunst – på ARoS kan hele familien lave sjove og kreative opgaver sammen.

Vores Café og Orangeri byder på lækker mad, kaffe og kage og I kan gå på opdagelse i nordisk design, plakater og bøger i ARoS Shoppen.

Mandag – fredag	10-21
Weekend	10-17

www.aros.dk



FRA HERO TIL ZERO – OG TILBAGE IGEN

Daniel Busch har som kok og restauratør prøvet at flyve højt på succesens vinger og faldet lige så dybt, da konkursen ramte, men iværksætteren har lært af sin nedtur. I dag er Daniel Busch tilbage og bruger sine erfaringer og branchekendskab i sin nye virksomhed Restaurationssalg.dk.

Tekst: Vibeke C. Larsen Fotos: Jaap Smallegange

På Daniel Buschs Facebook profil står der: "For at lykkes skal dit ønske om succes være større end frygten for fiasko." Et velvalgt motto, for den 38-årige kok og iværksætter har prøvet begge dele. Han har haft masser af succes som innovativ kok og restauratør i Aarhus. Han har prøvet at gå konkurs og oplevet, at der var mange, der gerne drak den gratis champagne og solede sig i hans succes, men knap så mange, der gav et glas, da han ramte bunden.

I dag er Daniel Busch tilbage som iværksætter og grundlægger af Restaurationssalg.dk, der formidler salg og køb af restauranter, cafeer, bodegaer og hoteller over hele landet.

– Der manglede en mægler, der havde branchekendskab. Kokke er et ærekært folkefærd, som selv ved bedst og ikke indrømmer fejl. Jeg har samme baggrund og har stået i deres situation, så de lytter til mig, hvis jeg siger, at det er tid til at sælge, ellers går det galt, siger Daniel Busch.

Han har selv fået restaurationsbranchen ind med modermælken, og det lå da også i kortene, at han skulle den vej, men først skulle drømmen om at blive professionel fodboldspiller prøves af.

Danmarks yngste krofatter

Daniel Buschs fodboldtalent rakte til en ungdomskontrakt i Malaga.

– Så gik der for meget fest og farver i den, og jeg rejste hjem til Danmark. Så blev jeg kok, for det lå lige til mig, siger Daniel Busch, der er uddannet kok fra Hotel Skanderborghus i 2003.

Året efter købte han Restaurant Croen i Odense sammen med sin familie, og i de følgende år opkøbte familien flere restauranter og kroer på Fyn. Ugebladet Hjemmet bragte en artikel om Daniel Busch under overskriften: "Danmarks yngste krofatter," da han var 23 år.

– Jeg er en typisk iværksætter. Jeg elsker at starte nye projekter op og presse mig selv, men jeg kommer hurtigt til at kede mig, når jeg har nået mit mål. Der skal ikke gå drift i den, siger grundlæggeren af Restaurationssalg.dk.

Undervejs blev Daniel Busch gift og fik to børn, men ægteskabet holdt ikke, og det fik Daniel Busch til at afvikle sine forretninger på Fyn og sætte kursen mod fødebyen Aarhus, hvor nye eventyr ventede.

Masser af succes

I hjertet af Aarhus åbnede Daniel Busch sammen med sin nye kæreste 'Den Lille Kro', som hurtigt blev et hit med danske klassikere på menukortet og den afslappede stemning.

– Den Lille Kro blev hurtigt stamsted for skuespillere, musikere og andre kendte, og det gik virkelig godt. På to år omsatte vi for et to-cifferet millionbeløb, men jeg brugte desværre mere, end vi tjente. Succesen steg mig til hovedet, indrømmer Daniel Busch.

I november 2015 åbnede han 'Krofatters Mad & Ølbar', og hypet var enormt. Før åbningen havde madstedet fået knap 900 forudbestillinger, hvilket var helt uhørt. Gæsterne kunne nyde den helt specielle kombination af spanske tapas og danske klassikere, som i Daniel Buschs fortolkning hed 'dapas'. Året efter udgav han kogebogen: "Mad som vores mor troede, hun lavede det", og han nåede også en tur mere op ad kirkegulvet og blev far til sit tredje barn.

– Det gik rigtig stærkt, og jeg levede selv livet i overhalingsbanen. Jeg troede, det gik godt og havde fået storhedsvanvid. Jeg sponsorerede håndboldklubben SK Aarhus, og deres hjemmebane i Vejlby Risskov Hallen kom til at hedde 'Den Lille Kro Arena', fortæller Daniel Busch.

Men der er som bekendt ikke langt fra succes til fiasko, og i 2016 vente lykken for Daniel Busch.

Fra hero til zero

Den Lille Kro gik konkurs med et millionunderskud.

– Jeg var en dårlig forretningsmand, og det var forfærdeligt at se det hele løbe gennem hænderne på mig, fordi jeg ikke havde styr på den økonomiske del af forretningen. Jeg kunne godt tænke mig, at kokke også blev uddannede til at være selvstændige, for det er det, de fleste kokke drømmer om, konkluderer Daniel Busch.

Han gik med egne ord fra 'hero til zero' og måtte kigge langt efter de sædvanlige invitationer til VIP-arrangementer og fester.

– Jeg lærte virkelig hvem, der var mine venner, og hvem, der kun var der så længe, der var gratis champagne, siger han.

Daniel Busch var gennem endnu en skilsmisse og et par hårde år, før han for halvandet år siden grundlagde Restaurationssalg.dk.

– Jeg har lært af min konkurs, og denne gang har jeg allieret mig med folk, der kan finde ud af alt det, som jeg ikke selv kan. Jeg skal ikke ende i samme situation en gang til, understreger han.

Daniel Busch er altid på udkig efter nye partnere i Danmark. Pt. har han seks partnere fordelt i hele landet, som alle har en fortid i restaurationsbranchen, og til september åbner Restaurationssalg.dk i Malmø. Modsat normale mæglere er kontrakten mellem sælger og firma blot 30 dage.

– Vi sætter prisen rigtigt fra begyndelsen, og vi har et rigtig stort netværk i branchen, så en stor del af vores handler er skuffesalg, forklarer Daniel Busch.

Personligt er han landet på den rette hylde.

– Jeg er stadig iværksætter, og mit ønske er at sælge en del af virksomheden til en pengestærk investor, så vi kan vækste og for alvor komme ind på det nordiske marked, siger han og tilføjer:

– Det har været en kamp og kostet mig to ægteskaber at komme hertil, men jeg har aldrig haft det bedre, end jeg har det nu.

Læs mere på **Restaurationssalg.dk**



Einhell

POWER X-CHANGE

ÉT BATTERI TIL **ALLE** MASKINER

Sig goddag til Einhell Nordic A/S – og til en verden af
værktøj med én og samme opladelige batterimodel



130+
PRODUKTER



Einhell Nordic A/S | Se mere på www.einhell.dk | tlf: +45 87 43 42 00

ITALIENSKE TRÆBRILLER MED DESIGNFRIHED

FEB31ST ER EKSTRAORDINÆRE BRILLER. BÆREDYGTIGE BRILLER I TRÆ MED ELEGANT DESIGN OG FRIT FARVEVALG, SOM MAN KAN SKRÆDDERSY, SÅ DE PASSER PERFEKT TIL ENS ANSIGT OG FÅR ET HELT PERSONLIGT, UNIKT UDTRYK.

Tekst: Rune H. Jensen *Fotos: FEB31ST*





Blandt mange eksklusive brillestel formår et brand alligevel at skille sig markant ud i butikken hos Møller & Sandahl Optics i det indre Aarhus. Og det er ikke kun navnet med den imaginære dato FEB31ST, der tiltrækker sig opmærksomhed. Det gør også de farverige træbriller med det stilrene design:

- FEB31ST er italiensk iværksætterånd, der vil noget. De har fra dag 1 haft en økologisk tankegang og bruger udelukkende FSC-certificeret træ. Brillerne rammer en bæredygtig udvikling i tiden, men de har også et helt særligt designmæssigt udtryk, de er lette og meget behagelige at have på, og de kan skræddersyes, så de passer til det enkelte ansigt, fortæller Hans Christian Hansen, agent for FEB31ST i Danmark, og fortsætter:

- Og så kan de som de eneste træbriller skilles ad, så man ikke maser glasset ind. Brillerne er næsten som brandets navn med den umulige dato: Det burde ikke kunne lade sig gøre. Men det kan det. Det er på alle måder gennemført kvalitet og rent italiensk håndværk, når vi taler FEB31ST.

De helt personlige træbriller

I netop februar måned har vi placeret os omkring træmøblerne i Møller & Søndahl Optics' lyse lokaler, hvor FEB31ST er blevet forhandlet stort siden brandets begyndelse. Der var aldrig tvivl om, at noget særligt var på spil fra den italienske virksomhed i Bergamo, der begyndte som tre iværksætteres stærke intuition og siden forvandlede sig til en modig og fremsynet brilleproducent på verdensplan:

- Vi har haft FEB31ST i de snart ti år siden deres begyndelse, og de er med til at gøre det sjovt at være optiker. Det kræver, at man forstår konceptet, og det er f.eks. ikke alle kæder og butikker, der vil eller kan forhandle det. Det er en personlig måde at sælge briller på, der kræver tid, tilpasning og individuel inddragelse. Kunden bliver selv involveret – og vi får også mere tilfredse kunder i den sidste ende, fordi de får briller med identitet, som virkelig passer til det enkelte ansigt, forklarer Torben Møller, der sammen med Peter Sandahl er indehaver af Møller & Sandahl Optics.



- 9 ud af 10 vælger selv farverne på deres FEB31ST-briller hos os, og vi kan hjælpe kunden med rådgivning og skræddersyning af brillerne, så de afspejler ens personlighed. De kan tilpasses alle ansigter og hovedformer, og man kan f.eks. få næsepuder på eller et acetatstykke på brillestangen, så de sidder helt perfekt. Glasset passer til ens ansigtsdimensioner, og det giver alt sammen stor komfort og høj præcision, siger Peter Sandahl.

- Det er selvfølgelig en lidt mere besværlig proces, der kræver tid – men det er også det, der gør det sjovt og udfordrende som optiker. At det ikke bare er briller fra hylden, men at man kan hjælpe kunden frem mod det helt optimale og unikke resultat. Man bliver ganske enkelt med-designer af sine egne træbriller.

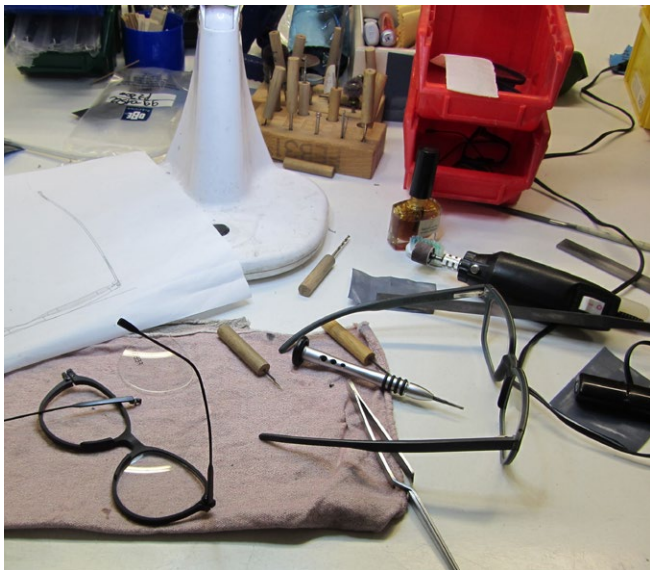
En hyldest til enkelheden

Træ, farver, lethed og holdbarhed er fremtrædende karakteristika for de udtryksfulde briller fra FEB31ST, hvor natur møder design og som nærmest fremstår som en hyldest til renheden af materiale og farve med enkle og elegante former. Det er kvalitet, uden at det koster en herregård med et prisniveau omkring kr. 4.000-4.500, og så er brillerne rent funktionelt meget slidstærke:

- Der er fiber i, som er med til at gøre dem fleksible, og stellene består af 13 sammenlimede lag træ, hvilket gør dem utroligt stærke og robuste, samtidig med at de designmæssigt kan laves om og udvides, siger Torben Møller.

Han forklarer, at brillerne fra FEB31ST er lavet af amerikansk poppeltræ – eller mere præcist amerikansk tulipantræ, som





er relativt hvidt og derfor lettere at indfarve. Brillerne skal blot oliebehandles fra tid til anden og i princippet behandles som en køkkenbordplade, hvor man kan slibe en ridse af, men ellers generelt få smudset væk via oliebehandlingen.

Og så kommer FEB31ST vel at mærke i en overlegen kvalitet af FSC-certificeret træ. Det er både brillen for feinschmeckeren – men også for alle med en bæredygtig bevidsthed og ønsket om kvalitet og personlig stil:

- FEB31ST rammer tidens fokus på miljø. Bæredygtighed er ikke ligegyldigt nu. Det betyder noget – også for de unge. Det mærker jeg tydeligt på de store messer i f.eks. Milano, Paris og München, hvor vi deltager med FEB31ST, der også har egen designer tilknyttet, fortæller Hans Christian Hansen.





Støtte efter orkanen i Dolomitterne

Og det er ikke blot tomme ord, når FEB31ST taler om bæredygtighed og respekten for naturens ressourcer. Et lysende eksempel er orkanen Tempesta Vaia, der huserede i de italienske Dolomitter i oktober 2018 og som afstedkom massive ødelæggelser i området – herunder millioner af træer:



- FEB31ST opkøbte en del af de mange væltede træer til produktion, og virksomheden tilbageførte en stor portion penge til oprydningsarbejdet og genplantning af træer. Det falder i god tråd med firmaets ånd og det grønne princip, at når man fælder et træ, så planter man også et, pointerer Torben Møller.

Virksomheden er bevidst fremme i skoen, når det gælder en stærkt etisk tilgang til branchen, og FEB31ST har således intet lager, men producerer kun træbrillerne på bestilling. Det sker alt sammen fra fabrikken i Bergamo – og dét i et højt tempo.

Rammer bredt

Hos optikerne Møller & Sandahl, der selv bruger træbrillerne privat, er man ikke i tvivl om, at de elegante og lette træbriller fra FEB31ST har varig kvalitet og ikke bare står som et modefænomen i en tid, hvor bæredygtighed for alvor er sat på den offentlige dagsorden.

- Det er en personlig måde at sælge og rådgive om briller på, og vi vokser på det, fordi brillernes ry spreder sig fra mund til mund, siger Torben Møller.

- Det er et meget bredt klientel, der køber dem. Både mænd og kvinder og dem, der i forvejen selv går op i design. På den måde rammer FEB31ST meget bredt, forklarer Peter Sandahl om den italienske virksomhed, der også har solbriller på repertoiret.

Kommet for at blive

FEB31ST står for det ekstraordinære. For italiensk design, bæredygtig kvalitet ned i mindste detalje og en håndværksmæssig kulørt drøm af dimensioner. Iværksætteri fra bunden og troen på en idé, der i sig selv viste sig at være bæredygtig. Det lyder som en umulig historie. Men det er det ikke. Hans Christian Hansen afrunder:

- FEB31ST er her også om 10 år. Bæredygtighed blev populært, og antallet af nye træleverandører steg og steg. Men mange kunne ikke holde ved, og kun ret få holder stadig. Dér har FEB31ST bevist sit værd. Salget er stigende også i lande som f.eks. England og USA, de har etableret sig og forsvinder ikke. Brillerne er flotte og behagelige at have på, man kan selv kombinere sig frem til et unikt udtryk, de er bæredygtige, stærke, fleksible og har mange andre kvaliteter. FEB31ST er kommet for at blive.

MØLLER & SANDAHL OPTICS
Skt. Clemens Stræde 7
8000 Aarhus C
Tlf. 8620 9200
www.mollersandahl.dk

Se mere på **www.feb31st.it**

FEB31ST









Danmarks Premiere: Flex Udestue

I Danmark kan vejret være meget blandet – og kan hurtigt skifte. Med en Flex Udestue som Pergola Sunrain Q kan du køre taget ud, trække glassiderne for og du kan bruge de enkelte dele som du ønsker – fuld fleksibilitet.

Flex Udestuen udstilles i Moogio Aarhus showroom fra 27/3-2020 i 5,50x4,00 meter. Den produceres af tyske Leiner laves efter mål op til 11 x 6,5 meter – skræddersyet til dit hus og terrasse. Den fås i mange farver. Flex Udestuen kræver ikke byggetilladelse. Afhængig af størrelse og udstyr koster den færdig monteret typisk mellem 125.000 og 250.000 kr. inkl. moms.

Kom til Danmarks Premiere i Tilst og oplev en inspirerende udstilling af markiser, motoriserede solsejl, mobile parasoller – kort sagt alt fleksibel overdækning af terrassen.

Moogio Aarhus
Anelystparken 39
8381 Tilst
86 24 80 88
aarhus@moogio.dk
moogio.dk

Markiser
Persienner
Rullegardiner
Plisségardiner
Lamelgardiner

moogio®



DANSK DESIGN
TIL DET MODERNE BADEVÆRELSE

QTOO STÅR FOR STILRENT DANSK DESIGN OG HAR I DISSE ÅR MARKANT VÆKST MED LANGTIDSHOLDBARE OG MILJØVENLIGE ARMATURER I GENNEMFØRT RUSTFRI STÅL.

Tekst: Rune H. Jensen Fotos: QTOO

Dansk design har stolte traditioner og peger samtidig fremad med en popularitet og udbredelse større end nogensinde. Og trods det engelskklingende navn så er det lige præcis, hvad QTOO inkarnerer inden for sit felt: Dansk designede kvalitetsarmaturer til det moderne badeværelse. Armaturer, der samtidig også er til at komme i nærheden af prismæssigt.

Signaturen er de rene linjer, et stilrent design og smukke overflader, der henter inspiration fra naturen og det særlige nordiske lys. Og resultatet er armaturer i rustfri stål med høj funktionalitet, kombinationsrigdom og et formfuldendt, nordisk og tidløst udtryk.

> "QTOO'S ARMATURER OG TILBEHØR GIVER EN RIGTIG STOR FLEKSIBILITET I FORHOLD TIL KOMBINATIONSMULIGHEDER. I PRINCIPPET ER MULIGHEDERNE UBEGRÆNSEDE."
>
> PETER BJERTRUP, QTOO

Vokseværk i rustfrit stål

QTOO's historie går tilbage til 2008. Den internationalt anerkendte danske designer Hans Thyge Raunkjær havde forinden tegnet et enkelt design af badtilbehør til en italiensk producent, og Peter Bjertrup havde mod på at føre QTOO videre frem med et re-design fra Hans Thyge Raunkjærs hånd, et re-design som blev introduceret på det skandinaviske marked i 2008. Men det var lanceringen af en armaturserie i matchende design i 2017, der for alvor satte raketfart under QTOO's navn:







Som noget nyt fås nogle udvalgte kombinationer nu i en flot mat sort pulverlakeret udgave.

- Det, der har gjort QTOO til et stærkt selvstændigt brand er armaturerne. De har fået godt bid i markedet og giver en omsætning, der vægter noget. Grunden til at det er gået så superstærkt, er først og fremmest, at der har været et hul i markedet inden for ægte, rustfri stål. Og det er netop det, vi laver – det er udelukkende gennemført, rustfri stål til et rimeligt budget, siger Peter Bjertrup, Adm. direktør hos QTOO International.

- Det betyder også, at vi har mange forskellige slags kunder, der roligt kan investere i deres badeværelse, uden at budgettet vælter. Samtidig er materialerne behagelige at røre ved og signalerer solid kvalitet og omtanke for miljøet. Vi er lykkedes med et design og en kvalitet, der både prismæssigt er til at komme i nærheden af, og hvor man samtidig får rigtig meget ekstra i forhold til finish, holdbarhed og et minimalistisk, tidløst design.

Holdbarhed, bæredygtighed og sundhed i ét

Badeværelsets rolle har forandret sig. I dag er det ikke blot ren funktionalitet, men også en personlig oase, et rum til velvære, ro og livskvalitet. QTOO's armaturer ligger alle i forlængelse af den enkle nordiske stil, og da de skal modsvare de moderne krav til badeværelsesdesign, har de selvfølgelig alle skjulte rørføringer, cylinderhoveder osv., så det æstetiske på ingen måde lader noget tilbage at ønske.

Hvad der bl.a. skiller QTOO ud er, at virksomheden laver alle armaturer i matbørstet, massiv rustfri stål, hvilket sikrer en høj slidstyrke og lang levetid. QTOO kan ganske vist også levere udgaverne i blankpoleret stål, men det er især den flotte, matbørstede overflade, Peter Bjertrup fremhæver som et helt væsentligt kriterie for QTOO's succes. Dertil kommer en række andre centrale parametre:

"Materialerne er behagelige at røre ved og signalerer solid kvalitet og omtanke for miljøet. Vi er lykkedes med et design og en kvalitet, der både prismæssigt er til at komme i nærheden af, og hvor man samtidig får rigtig meget ekstra i forhold til finish, holdbarhed og et minimalistisk, tidløst design."

Peter Bjertrup, QTOO

- Holdbarheden er rigtig vigtig. På f.eks. hoteller udsættes armaturer for massiv rengøring. Men på vores armaturer er der jo ingen overfladebehandling, der kan slides af, så derfor kan de bevare deres udseende intakt i årtier. Dernæst er der hele det miljømæssige perspektiv. Stål har i sig selv rigtig gode egenskaber, når det gælder miljø. Produktionsmæssigt tilføres der ingen kemikalier undervejs i forarbejdningen. Det er genanvendeligt og kan således indgå naturligt i en cirkulær økonomi. Det er stort set uforgængeligt, når det anvendes til armaturer.

- Og så er der det sundhedsmæssige; rustfri stål har et lavt indhold af tungmetaller, en lav afsmitning til drikkevand og et lavt indhold af nikkel, så man undgår allergigener. Kort sagt er der alt i alt gode fordele at hente, både når det kommer til design, funktionalitet, levetid, bæredygtighed og prisniveau.



Ny 2-grebs løsning

Den tid, hvor man stillede sig tilfreds med ren funktionalitet, synlige rør og installationer, er for længst forbi. I dag forventer folk et langt mere æstetisk badeværelse, hvor armaturer og tilbehør ikke skæmmer, men fremhæver både moderne design, komfort og høj funktionalitet.

I den sammenhæng er et eksempel på QTOOs innovative tilgang den nye bruseløsning med termostatmikser og omskifter til indbygning, hvor brugervenlig funktionalitet og en enkel æstetik imødegår ønskerne til et moderne badeværelse:

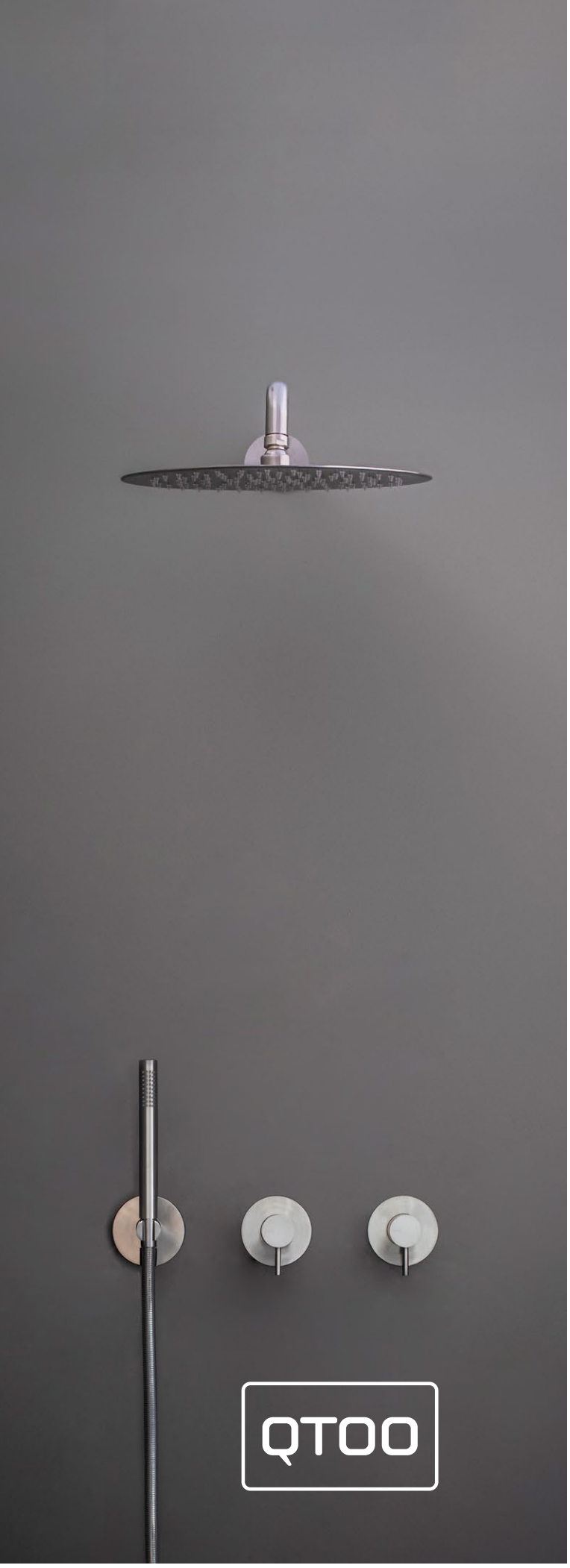
- Løsningen adskiller sig fra andre på markedet ved at være en 2-grebsløsning i stedet for den gængse 3-grebsløsning. Det højre greb er termostatenheden til temperaturstyring, mens det venstre greb både fungerer som volumenregulering og som omskifter. Idet vi undgår det tredje greb, opnår vi et meget minimalistisk og enkelt udtryk, som mange slutkunder foretrækker i dag.



Rige kombinationsmuligheder og 10 års garanti

God funktionalitet betyder også gode kombinationsmuligheder, og det har man ifølge Peter Bjertrup i høj grad med QTOO's armaturer – fra et enkelt armatur til f.eks. en komplet brusekombination med hovedbruser, greb, vandudtag og håndbruser med slange:





- Vi kan opfylde rigtig mange forskellige behov. QTOO's armaturer og tilbehør giver en rigtig stor fleksibilitet i forhold til kombinationsmuligheder til bl.a. badekar, brus og håndvaske. I princippet er mulighederne ubegrænsede. Og fleksibiliteten gælder ikke kun til private hjem. Der er et stort potentiale i erhverv, og vi har da også allerede leveret til bl.a. et patienthotel og Carlsbergs nye hovedsæde.

- Især til projektmarkedet oplever vi en øget efterspørgsel på produkter, der ud over at være godt design også er ekstraordinært holdbare, hvilket sikrer både miljøvenlighed og ikke mindst en forbedret driftsøkonomi.

Endnu et område, som QTOO vægter højt, er sikkerheden. Produkterne er ikke bare multijusterbare og besidder komplette anti-lækage løsninger. Der er ingen forud monterede samlinger, og der er anti-lækage covers til alle gevindsamlinger. Og så er alle løsninger vand- og lufttestede ved et tryk på hele 15 bar. Kombineret med produkternes øvrige egenskaber betyder det, at QTOO kan tilbyde en garanti på 10 år på alle armaturer.

Et dansk eksporteventyr

Det er gået stærkt for QTOO. Så stærkt, at virksomheden er den hurtigst vækstende på det danske marked inden for armaturer over de seneste to år. Men Peter Bjertrup og co. hviler ikke på laurbærrene, for der er ambitioner og udsigter til både nye markeder og nye serier fra QTOO, der har kontor og showroom i det centrale Aarhus:

- Lige nu er vi på en rejse. Det går stærkt, og mit bedste bud er, at vi om få år er midt i et dansk eksporteventyr på udvalgte internationale markeder, som vi tror på. Vi tænker hele tiden fremad. Det gælder ikke kun med nye idéer som f.eks. 2-grebsløsningen. Allerede nu kan jeg sige, at der helt sikkert også kommer nye innovative løsninger i 2020, afrunder Peter Bjertrup.

OM QTOO

- QTOO er armaturer og badeinventar i massiv, rustfri stål
- Designet er dansk og stilen ligger i forlængelse af den enkle, nordiske designtradition
- Armaturerne er langtidsholdbare og både miljø- og allergivenlige
- QTOO har kontor og showroom på Hans Hartvig Seedorffs Stræde 16A i det centrale Aarhus
- Armaturer og badeinventar sælges gennem forhandlere til både private og erhverv

Se mere på **www.qtoobath.com**



Profilerede terrassebrædder i brunimprægneret fyr fra FRØSLEV

Foto: KFS Boligbyg | Frøslev Træ A/S

Hos XL-BYG Brejnholt Aarhus er vi lagerførende i en lang række mærkevareprodukter, herunder terrassebrædder fra FRØSLEV, men vi har også mulighed for at tilbyde alternative produkter, som stadig er godkendt til det danske byggeri. Vore kompetente og veluddannede medarbejdere er parate til at modtage din henvendelse – enten i forretningen eller ved telefonen.

XL BYG • Søren Nymarksvej 6B, 8270 Højbjerg • Tlf. 86 11 50 50

KNASTFRIT TRÆ
TIL TERRASSEN – OG FREMTIDEN

PASSIONEN FOR TRÆ OG MILJØRIGTIG SKOVDRIFT ER TIL AT FÅ ØJE PÅ HOS TRADITIONSRIGE FRØSLEV TRÆ, DER BL.A. KAN TILBYDE DET KNASTFRI, ÆSTETISKE OG 100% BÆREDYGTIGE ABODO TRÆ TIL MODERNE TERRASSER OG HUSFACADER.

Tekst: Rune H. Jensen *Fotos: Frøslev Træ*



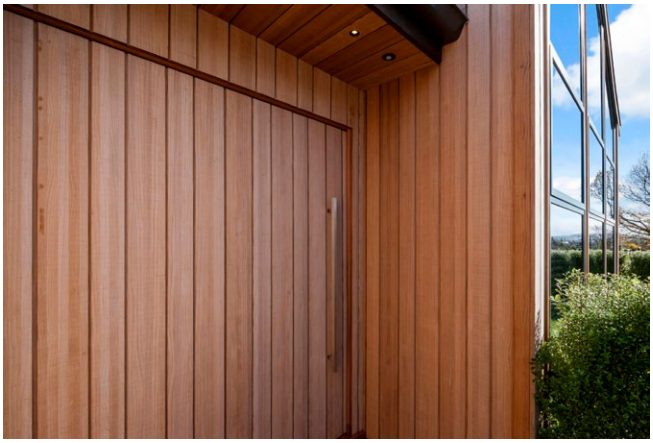
Vikingerne havde fat i noget. De vidste, hvad de gjorde, når de brændte overfladen af træet til deres skibe, huse og store stolpehaller direkte af – ikke for at ødelægge det, men tværtimod for at beskytte og bevare det. Det vender vi tilbage til, men for nu retter vi blikket mod træspecialisterne fra Frøslev Træ, der ved, hvad de taler om, når det gælder netop varmebehandling af træ til moderne brug til bl.a. terrassen eller husfacaden:

- Frøslev ABODO er knastfrit New Zealandsk fyrretræ fra bæredygtig plantageskovdrift, hvor træet får lov at vokse under optimale betingelser. Her er der fra start taget stilling til, hvad træet skal blive til, og det en 100 % bæredygtig proces helt fra skovdrift til levering hos os, fortæller Morten Bak, Salgs- og marketingchef CSO hos Frøslev Træ i Padborg ved den dansk-tyske landegrænse.

Bæredygtigt plantagetræ fra New Zealand

Frøslev ABODO er seneste skud på stammen i familien af termobehandlet træ, der går under navnet Frøslev Heatwood. Træet opvarmes her til høj temperatur og tilføres samtidig damp, hvilket bl.a. resulterer i et ekstremt formstabilt og holdbart slutprodukt. Hele processen er kemikaliefri, og Frøslev Heatwood i fyr og gran er således Svanemærket.

Ligesom alt andet Heatwood-træ fra Frøslev Træ er ABODO modificeret ved høj temperatur. Det vil i praksis sige, at træet bliver varmebehandlet helt op til 230 °C, hvilket gør det ekstra stærkt og modstandsdygtigt over for råd og svamp. Træet fra New Zealand kan tåle den høje temperatur under varmebehandlingen, fordi det netop er stort set knastfrit, og knaster reagerer på varmebehandlingen.

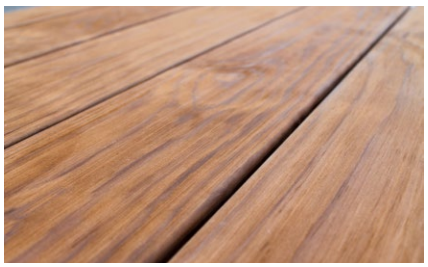




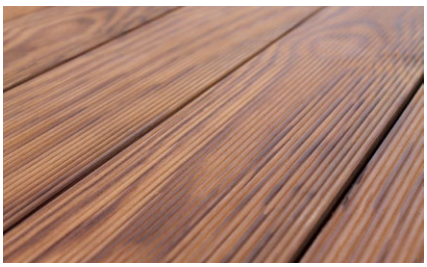
Sund fornuft og god samvittighed

Frøslev ABODO tilhører således den højeste holdbarhedsklasse 1 og er kun sund fornuft i forhold til moderne viden om bæredygtighed og CO2-lagring:











- Frøslev ABODO er fra plantagetræer på New Zealand, og mens det for et fyrretræ i de nordiske skove typisk tager omkring 80 års vækst, før det er fældningsmodent, så tager det kun disse nåletræer ca. 28 år. Og det er kun rigtig positivt for CO2-lagringen. I vækstårene optager Frøslev ABODO træet lige så meget CO2 fra atmosfæren som et tilsvarende træ gør på 80 år, forklarer Morten Bak, og pointerer:

- Så kan man jo hurtigt lave et regnestykke, der hedder, at man kan gange CO2-optaget med noget nær 3 i forhold til et skandinavisk træ. CO2'en lagres og bliver dermed i træet, når det fældes, og man så er klar til at plante et nyt som erstatning for det fældede i den bæredygtige skovdrift, og nåletræ er samtidig ikke så dyrt som det, vi traditionelt bruger i Skandinavien.

Eksklusive terrasser og facader uden knaster

For husejeren herhjemme i Danmark betyder det, at man f.eks. kan få en eksklusivt udseende og stort set knastfri terrasse. Som det organiske materiale det er, kan træ naturligt producere enkelte, mindre knaster, men ellers er Frøslev ABODO knastfrit og har en flot, ensartet overflade. Træet besidder en varm brunlig farvenuance, der er mørkere end almindeligt varmebehandlet træ, og som enten patinerer flot naturligt eller som kan overfladebehandles løbende med en farvepigmenteret træbeskyttelse, der bevarer den oprindelige, æstetiske overfladenuance.

Frøslev ABODO kan anvendes til bl.a. lodret eller vandret facadebeklædning eller som terrassebrædder som et alternativ til hårdttræ, og dét kan tilmed gøres med skjult montage via Frøslev Træs SUPRO Kliksystem. Der findes et standartsortiment, og ellers er det også muligt at skræddersy løsningerne efter bygherres ønsker eller arkitektens specialdesign.

En rodfæstet udvikling

I sin moderne udgave fejrer Frøslev Træ i år sin 30 års fødselsdag som en af landets førende leverandører af træ til byggeriet. Virksomheden har i dag omkring 100 medarbejdere, og der er et klart internationalt islæt. Men det er fortsat et selvstændigt familiefirma, der "ikke er inddæmmet i store koncerner", som Morten Bak udtrykker det. Det vidner om en stærk passion for træet, der ikke går på kompromis med kvalitet, bæredygtighed eller arbejdsmiljøet omkring og som giver frihed til både nytænkning og ansvarlig ageren i forlængelse af en lang historie på området.

Allerede i 1931 begyndte fortællingen om virksomheden, dengang som et savværk etableret af Johannes Carlsen. Her foregik det meste som opslidende manuelt arbejde – fra transporten af træstammer ud af skoven med hestevogn til forarbejdning på savværket i Frøslev. Helt frem til 1978 var firmaet i familien Carlsens eje, hvorefter Jens P. L. Petersen overtog og moderniserede savværket.















Virksomheden blev til et A/S i 1990, som i dag står som dåbsåret for det moderne Frøslev Træ med samarbejder med savværker i bl.a. Polen og Tyskland og leverance af træ til de danske tømmerhandler, og i dag er sønnen Martin L. Petersen ved roret af familiefirmaet. Der går med andre ord en lige linje fra den oprindelige fysiske håndtering af træet til i dag, hvor ansvarligheden over for træet, dets vækstbetingelser og den overordnede bæredygtighed er i højsædet. En "rodfæstet udvikling", som Frøslev Træ selv omtaler det.

Handling bag ordene

Den traditionsrige virksomhed repræsenterer således en miljøvenlig tilgang til træ, hvor der er vægt og handling bag ordene. Det er ikke nok at sige, at man er bæredygtig. Det skal også dokumenteres og føres ud i livet:

- Både den miljømæssige og den sociale side af bæredygtighed er vigtig. Bæredygtighed handler generelt meget om, hvor hurtigt træerne og skovene regenererer. Vi skal altid kunne spore træet, og derfor er vores træ FSC- eller PEFC-certificeret. Samtidig skal vi sikre, at der er et ordentligt arbejdsmiljø omkring det. At der er styr på leverandørerne og hele processen fra skov til transport og levering hos os. Så vi gør det selv – tager dialogen direkte, tager ud og ser forholdene på stedet, udfylder dokumentationen etc. På den måde kan vi sikre, at vi lever op til vores egne høje kvalitetsmæssige og moralske krav, fastslår Morten Bak.

Fra vikinger til viden

Hos Frøslev Træ er ansvarlig skovdrift og bæredygtighed nøgleordene, og i den sammenhæng er der ingen grund til ikke også at lære af, hvad mennesket har gjort, før viden og teknologi for alvor satte dagsordenen. Og det bringer os tilbage til vikingerne og deres naturlige behandling og beskyttelse af træ. Når vikingerne f.eks. byggede deres store haller, så brændte de stolpeenderne af, før de satte dem ned i jorden og brændte på den måde – formentlig uden at vide det – sukkerstoffet ud af træ, så mikroorganismer ikke kunne leve i det, samtidig med at en stor mængde vand fordamper fra træet ved afsvidning, og overfladen lukker sig. En enkel, effektiv og lavteknologisk metode til varmebehandling af træ, der har fået sin moderne efterkommer i bl.a. Frøslev Træs Flamewood:

- Vi bruger i virkeligheden den ældgamle metode, som vikingerne også brugte, når vi taler modificeret træ. Man varmebehandler simpelthen træet ved høj temperatur og brænder det med levende flammer direkte af på overfladen, så man både undgår råd og svamp, skadelige stråler fra solen og skaber lang holdbarhed, fordi træet dårligt kan brænde igen, hvis det først én gang er brændt af. På den måde er det også en brandbeskyttelse. Det er i princippet det samme, vi gør med Heatwood i fyr. Vi giver træet solbriller på, opnår en giftfri og æstetisk overflade, og det holder nærmest uendeligt, forklarer Morten Bak.

Passionen for træ

For Frøslev Træ er træ ubetinget fremtidens byggemateriale. Der er passion for træet og dets bæredygtige og æstetiske muligheder. For at løfte ansvaret midt i en klimakrise. For stolte traditioner og nytænkning. For materialer af høj kvalitet og æstetisk udførelse.

Og her står Frøslev ABODO som ikonet for en ny tids nødvendige tilgang til træ i morgendagens byggeri: Ansvarlighed, kvalitet og nytænkning baseret på en lang historie, viden og rig erfaring med det organiske materiale, der i dag ligner det bedste bud på fremtidens byggemateriale.

Se mere på **www.froeslev.dk**



OM FRØSLEV TRÆ

- Frøslev Træ er en af landets største leverandører af bæredygtigt produceret træ til byggeri
- Virksomhedens produkter omfatter over 400 træprofiler og mere end 1.000 forskellige kombinationsmuligheder
- Det traditionsrige og familieejede firmas historie går helt tilbage til 1931, og virksomheden har siden 1990 eksisteret som Frøslev Træ A/S med leverancer til tømrerhandler og byggemarkeder. Frøslev Træ har fokus på nåletræ fra bæredygtig skovdrift, høj CO2-lagring, bæredygtig dokumentation og æstetiske overflader til bl.a. udvendig facadebeklædning og terrassebrædder
- Virksomheden har bl.a. det thermobehandlede Frøslev Heatwood i fyr, gran og ask i sortimentet – herunder det nye Frøslev ABODO. Dertil kommer bl.a. Frøslev Flamewood, der benytter sig af den gamle metode med brændt overflade og OrganoWood, der er bæredygtig imprægnering helt uden brug af giftige stoffer fremstillet af certificeret træ fra de svenske skove. Frøslev træ har desuden trykimprægneret træ, brandimprægnering og malet træ samt eget systemhegn og LED-belysning på programmet

FRØSLEV ABODO

- Frøslev ABODO blev introduceret i 2019 og er det nyeste medlem af Frøslev Heatwood-familien
- ABODO er knastfrit New Zealandsk fyrretræ fra bæredygtig plantageskovdrift. Det er i holdbarhedsklasse 1 og thermo-modificeret ved 230 °C
- Frøslev ABODO besidder en ensartet og varm farvenuance, der er mørkere end almindeligt varmebehandlet træ. Det patinerer til en grålig nuance med årene, men kan også overfladebehandles med en farvepigmenteret træbeskyttelse for at bevare sin oprindelige nuance
- Træet er et meget formstabilt, langtidsholdbart og 100 % bæredygtigt byggemateriale uden risiko for råd og svamp

FRØSLEV

ARKITEKTUR
I BALANCE MED NATUREN

Njordrum skaber modulbaserede træhuse med rumlig respekt for den nordiske natur. Virksomhedens boliger taler et universelt sprog, der vægter enkel arkitektur, gode leverum og sund livskvalitet i bæredygtige omgivelser.

Tekst: Rune H. Jensen 3D illustrationer: WEMAKE







For Njordrum handler det gode hus om kvaliteten af rummene. Af samme grund har virksomheden afsat en del af sine lokaler til VR-studie, så man selv kan få de virtuelle briller på og opleve træhusenes arkitektur, design og rum i noget nær *real life*:

- Man taler ofte om kvadratmeter i forhold til boliger. At huset har det og det antal kvadratmeter. Det kan være en god indikator. Men i virkeligheden burde man tale arkitektur i kubikmeter. Det er lidt et mantra for os. Kvaliteten af en bolig handler om rummenes værdi, ikke om et vist grundareal. Man kan ikke sige, hvor stort eller godt et hus er, før man har stået i det og oplevet kvaliteten af rummene. Af lyset, akustikken, materialiteten, æstetikken, kombinationen af rummene og kontakten til uderummene, siger Martin Wienberg, partner og arkitekt hos Njordrum.

Omhyggelighed betaler sig

Virksomheden har indrettet sine lokaler og VR-rum i de nye omgivelser i Filmbyen med udsigt over havnen i Aarhus. Herfra udvikler de tre erfarne partnere i Njordrum nøglefærdige træhuse, der skærer tingene ind til benet med helt enkle greb. Tegnestuens modulkoncept er skalerbare og bæredygtige huse, der opføres i træ, og det sker med respekt for kundens behov, naturen og sammenhængen med omgivelserne:

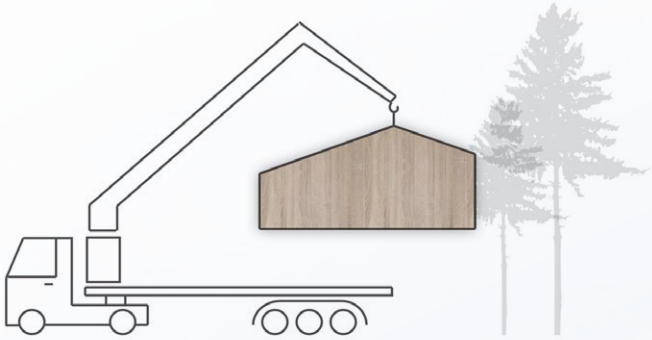
- Modulerne er som byggeklodser, der kan sættes sammen på mange måder uden at gå på kompromis med hverken arkitektur eller natur. Det grundlæggende modul på 45 m^2 har et helt enkelt udtryk og en let afkodelig formgivning. Der er en ret stram og enkel, nordisk linje i arkitektur og design, og der er ikke er 10 forskellige valg at tage stilling til for kunden. Vi har truffet nogle valg, som vi tror på, at kunden kan se kvaliteten af. Vi iscenesætter rummet og omgivelserne, og hvis man kan lide det grundlæggende greb, så får man et meget højt kvalitetsniveau til en fornuftig pris, fortæller partner, designer og arkitekt Lars Vejen, og uddyber:

- Vi tror på, det lønner sig at tage sig tid til at udvikle tingene ordentligt. Der ligger en omhyggelighed i at gøre tingene ordentligt fra starten, for dermed at opnå en langtidsholdbar kvalitet. Og når mange valg allerede er truffet, så sparer det jo også tid undervejs i byggeprojektet. Vi vil gerne frigive vores tid og skære fedtet fra – både arkitektonisk og i arbejdsprocessen.

Den uendelige komposition

Det grundlæggende modul er designet sådan, at det i princippet kan komponeres uendeligt i kombination med tilsvarende moduler og stadig altid fastholde en rumlig sigtelinje gennem huset:





- Dét er spillebanen og en del af DNA'et. Men man kan også koble halve moduler på og på den måde skabe gårdagtige uderum og terrasser, så man opnår en landskabelig sammenhæng mellem ude og inde, siger Martin Wienberg, og fortsætter:

- Man får egentlig det bedste af arkitekturen og det bedste af det rationelle, som vi kender det fra typehusene. Der er en klar arkitektonisk idé, og samtidig betyder gentagelsen af moduler noget for både prisen og for sikkerheden, fordi det er huse, der kan bygges i tørvejr på værksted og som kan stå færdige på meget kort tid.

Martin Wienberg er Njordrums primært ansvarlige for den overordnede arkitektoniske vision, mens Lars Vejen er design- og produktdesignansvarlig og Steffen Toft som projektansvarlig håndterer den konkrete realisering af træhusene. Rollerne er således tydeligt fordelt mellem de tre partnere. Men samtidig ligger der en erklæret værdi i synergien mellem deres respektive kompetencer og hovedområder, så der altid er direkte sammenhæng og integration mellem f.eks. det specialdesignede, husets faste inventar og den arkitektoniske helhed. Arbejdsområderne bestøver hinanden.

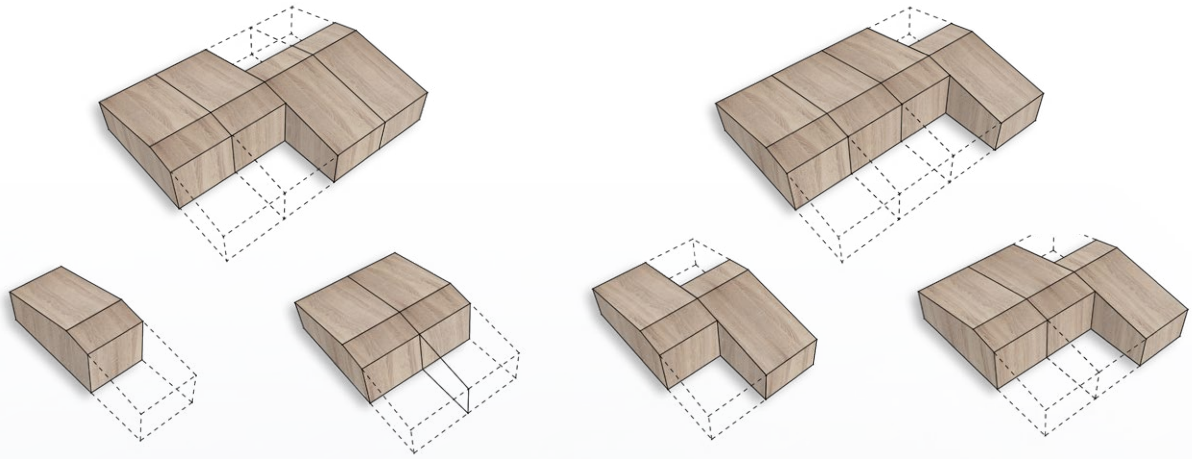
Indre ro og naturens effekt

Når en nylig undersøgelse fra Syddansk Universitet konkluderer, at natur, luft og lys påviseligt har en positiv effekt på bl.a. stress, depression og angst, at det forbedrer livskvaliteten og giver mere ro at bruge naturen, så falder det godt i tråd med Njordrums filosofiske udgangspunkt. Virksomheden arbejder bevidst med at sammenkæde arkitektur og natur med sine træhuse i sunde, organiske materialer, der lader lys og sanseindtryk komme ind og rummene få lov at folde sig ud mod de ydre omgivelser.

Det gennemgående materiale er ubetinget træ både ude og inde, og huset er helt enkelt placeret på punktfundamenter. På den måde afsættes der et minimalt aftryk på naturen, og der bruges et absolut minimum af beton frem for ved et stort, helstøbt fundament, og punktfundamentet betyder desuden, at naturen flyder med ind under huset. Det hele kan udføres på en dag, og boligen kan være lukket i løbet af få dage. Husene kan leveres flytbare og er på alle måder tænkt ind i en bæredygtig sammenhæng fra den mindste detalje til den overordnede vision og i forhold til husets samlede livscyklus.

- Er du mere ude i naturen, så påvirker det dig positivt. Vi har vænnet os til at være i dårlige rum. Men naturen og gode indendørsrum har betydning for din mentale sundhedstilstand.





Man mærker det tydeligt i et roligt rum i træ. Det er som om, man kan puste ud og slappe af. Derfor arbejder vi også meget med at trække naturen med ind i rummet og mennesket med ud i naturen, fordi naturen er en del af vores nordiske selvforståelse. Når design og æstetik afspejler naturens ro, så opstår der også ro indenfor og mentalt, påpeger Martin Wienberg.

Uderum og rumlig sammenhæng

- Med modulerne kan man også skabe et indrammet uderum som en fantastisk overgangzone mellem det ydre og indre. Det er en måde at styre berøringen med det ydre på, man mærker, at man er udenfor, og på den måde er det et stramt, men også fleksibelt koncept. Det er også muligt at lukke uderummet helt eller delvist af med træbeklædning. Og så giver modulernes skrånende form rumlig variation, hvis man f.eks. har soveværelse i den lavere ende på 2.30 meter og fællesrum i den højloftede del på 3.60 meter. Det giver en fin rumlig kombination af lavt og højt og skaber en naturlig sammenhæng mellem rummene, siger Lars Vejen.

Og så er hele den personlige rådgivning af den enkelte kunde og hensynet til den specifikke kontekst et ufravigeligt princip, når det kommer til udviklingen af et konkret boligprojekt:

- Vi er altid ude at se grunden og fornemme konteksten for at mærke stedets karakter og kvaliteter, fordi det er så vigtigt at opleve det selv. Den del af vores opdragelse som arkitekter lægger vi aldrig på hylden, siger Martin Wienberg.

Et universelt sprog med internationalt potentiale

I Njordrums optik er der ingen tvivl om, at træhusenes vingefang rækker ud over landets grænser, fordi der netop er tale om et enkelt, universelt sprog, der kan afkodes overalt:

- Vi satser helt klart internationalt. Vi er blevet overrasket over, hvor vidt forskellige mennesker fra den ældre person til den helt unge nybyggerfamilie, der kommer til os. Vi har fået henvendelser fra entreprenører i lande som USA, Canada, Italien, Holland, Rusland og Japan, og vi fornemmer klart en efterspørgsel på modulært byggeri i træ, der peger væk fra





den gamle containertankegang. Arkitektur med et design og arkitektonisk helhed rammer et hul i markedet, siger Martin Wienberg.

Og så har den helt lille skala et stort potentiale, som også hænger sammen med tidens generelle fokus på natur, klimaudfordringer og en mere cirkulær tankegang:

- I dag giver det måske ikke længere status at have så stort et antal kvadratmeter som muligt, og vi ser en stigende forståelse for, at ens behov ændrer sig gennem livet. Man kan starte med to moduler, eller måske har man som børnefamilie brug for mere plads, og måske har man senere i livet brug for mindre, ligesom nye boformer opstår.

Og her kommer de modulopbyggede træhuse fra Njordrum ind i billedet som et godt bud på en fremtidens boform, da de netop både kan op- og nedjusteres, hvorefter de enkelte moduler kan genbruges til andre formål:

- Hele forbrugstanken er vi ved at lægge lidt bag os. Downsizing-kulturen vinder frem. Forståelsen for at man måske ikke har behovet for de kæmpestore rum og det kæmpestore hus. Status er mere at vægte kvaliteten og måske endda at bygge småt. Det er ikke mængden af ting, der er afgørende. Det er kvaliteten af dem.

Kvalitet forstås overalt

I en tid, hvor arkitektfirmaer bliver opkøbt eller sammenlagt til store enheder, går Njordrum i den modsatte retning med arkitektur og design i den lille skala. Det er et stramt, skarpt og nedbarberet koncept, der tager bæredygtighed, kvalitet og gode leverum alvorligt med hjerteblod som drivkraft:

- Det er lidt af en drøm. Vi nyder at udvikle nye ting, og vi vil også have det sjovt og udfordrende, mens vi gør det. Det er en måde at blande kortene anderledes på, der skaber nye synergier, siger Lars Vejen, mens Martin Wienberg afrunder:

- Det er enormt inspirerende at starte noget nyt op og håndtere så mange forskellige ting. At finde nye samarbejdspartnere, der brænder for deres område og møde dem, hvor de er trygge og kan noget. Og det er superspændende at udvikle tingene – fra et anti-bakterielt dørhåndtag til helheden, så form og funktion går op i en højere enhed. Ingen ligner os trods enkelheden. Vi rammer både et universelt sprog og nogle globale strømninger. Og folk over hele verden kan godt se kvaliteten – ikke mindst når den er gjort helt enkel og tydelig.

Se mere på **www.njordrum.com**





Njordrum

architecture and design



OM NJORDRUM

- Njordrum er en Aarhus-baseret arkitektur- og designvirksomhed, der udvikler og realiserer nøglefærdige, arkitekttegnede træhuse i modulopbygning. Koncepter omfatter både arkitektur og integreret design såsom møbler, indretning og produktdesign
- Navnet Njordrum er inspireret af nordisk mytologi, hvor guden Njord er associeret med bl.a. natur og rigdom. Njordrums arkitektur lægger netop vægt på boligernes sammenhæng med naturen og skabelsen af rumlig værdi
- Det skalerbare modulkoncept fra 45 m^2 kan udvides og komponeres med yderligere moduler efter ønske og behov, og træhuset skræddersyes i forhold til den konkrete kunde, grund og kontekst
- Bag Njordrum står et erfarent trekløver: Arkitekt Martin Wienberg, Designer og arkitekt Lars Vejen samt Steffen Toft med ansvar for bl.a. kontrakter, udvikling og netværk m.v.
- Arkitekturen og designet er enkelt og gennemtænkt og lægger vægt på balancen mellem arkitektur, funktion og naturen omkring boligen

MR. FEINHAUS

FEINHAUS er eksklusive køkkenløsninger, hvor intet er overladt til tilfældighederne. Mød manden bag til en samtale om kompromisløse, unikke og skandinaviske køkkener af den højeste kvalitet. Køkkener, der gør en forskel. F for FEINHAUS og FEINHAUS for feinschmeckere.

Tekst: Rune H. Jensen

I sjældent høj grad personificerer ét menneske sin virksomhed og dens værdier, som det er tilfældet hos FEINHAUS. Når firmaet skaber sine eksklusive løsninger til både ind- og udland er det baseret på rig erfaring og faglig viden, kreativ tænkning, de helt rigtige kombinationer og samvittighedsfuld service. Og det har alt sammen rødder i manden bag. Mød Mr. FEINHAUS, Per Larsen:

- Mit drive er at lave de fede løsninger. Dialogen og samarbejdet med kunderne. Derfor er vi også meget ærlige, og det er da sket, at jeg har sagt fra til en opgave. Jeg skal kunne stå inde for løsningen. Vi ekspederer ikke, vi rådgiver, så vi kan finde frem til den helt unikke løsning og skabe den rigtige helhedsoplevelse. Vi brænder for det unikke, og jeg ønsker at lave køkkener, der gøre en forskel, siger Per Larsen.



I samarbejde med arkitekt Jesper Spaabæk Therkildsen har FEINHAUS skabt et helt unikt køkken i den gamle lagerbygning – der med nænsom hånd er ombygget og renoveret.



Æstetiske linjer og svævende lethed: Special designet corian broløsning der er færdig svejset på stedet – løsningen er udarbejdet af Jesper Spaabæk Therkildsen og Per Larsen.



Resultat af samarbejdet mellem Arkitekt Jesper Spaabæk Therkildsen og FEINHAUS A/S.

Et køkken er et leverum med overskud

Vi møder drivkraften og ildsjælen bag FEINHAUS samt hustru Trine Larsen en varm formiddag i kølvandet på den første del af coronakrisen i virksomhedens domicil og showroom i Horsens. Der er dog ingen tegn på krise her. FEINHAUS er tværtimod i rivende udvikling og udvider fortsat territoriet i både hele Danmark og til lande og markeder som Italien, Spanien, England og USA, hvor efterspørgslen på den særligt nordiske, stilrene tradition er i særdeles høj kurs.

Per Larsen er indehaver af FEINHAUS og har som rådgiver, indretningskonsulent og vaskeægte køkkennørd arbejdet i branchen i snart et kvart århundrede. Han har i dag oparbejdet et særligt ry for en fortrinlig evne til at kunne realisere kundens drømme ned i mindste detalje og møde folk i øjenhøjde menneske til menneske.

For et køkken er ikke bare et køkken. Det er en del af helheden, et leverum med designmæssigt overskud, der afspejler ens personlighed, og et sted, hvor man udfolder kvalitetstid. Derfor kræver der også en stærk passion for køkkener at kunne forløse drømmen om det ultimative leverum, og dén passion har Per Larsen.

Referencer og julelys i øjnene

Og her kommer integritet, netværk og den ekstra gode service ind i billedet. Per Larsen har solgt køkkener siden 1996, været selvstændig siden 2003, og de mange års erfaring, den kompromisløse tilgang og resultaterne har for alvor givet gevinst. I dag sælger ejeren af FEINHAUS således udelukkende på netværk og referencer, og uden at sætte tal på kan vi godt markere, at Per Larsen alene står for et salgstal tre-fire gange så højt som en god køkkensælger:

- 90 % af vores køkkener er referencekøkkener, så på den måde er vi ofte to skridt foran. Pers navn og ry har bredt sig som ringe i vandet, men det bygger så også oven på 15 års arbejde som selvstændig i branchen, og han kan stadig få julelys i øjnene over et fedt projekt, fortæller Trine Larsen.

Detaljen, helheden – og støvsugningen

Hun fremhæver, at når så mange kunder kommer igen fra hele landet og fra udlandet, så skyldes det også Per Larsens og virksomhedens bevidste indsats for at efterlade et perfekt, pletfrit og afstemt resultat, når processen er ført helt til ende. FEINHAUS har sågar papir på, at der er tale om butikken med den største kundetilfredshed i landet:

- Vi har mange kunder, der kommer langvejs fra for at købe køkken, bad eller garderobe specifikt af Per, og ofte har de igennem tiden købt både tre, fire eller fem køkkener af ham. Det betyder noget selv at møde op, få et indtryk og mærke tingenes materialitet, siger Trine Larsen. Per Larsen supplerer:

Storhed og lette linjer: I vandkanten ved Horsens Fjord har FEINHAUS lavet dette sublime køkken. Her er plads til store gourmeter og stille hyggestunder.



Æstetisk elegance. Design: FEINHAUS A/S.



Detaljer der gør en forskel: Her har FEINHAUS designet en bænk, der fremhæver letheden i rummet – samtidig er der i bænken indarbejdet en opbevaringsløsning med store brede skuffer.

- Det, det gør forskellen hos os, er detaljen. Vi tager altid hånd om selv de mindste detaljer, så vi kan skabe den unikke helhedsoplevelse. Og vi følger opgaven helt til dørs. Der er støvsuget efter os, når vi går. Selv den mindste fuge er i orden, og køkkenet står helt færdigt og klar til brug. Det betyder meget at efterlade et godt indtryk og en samlet positiv oplevelse af rummet, huset eller lejligheden.

Fra Hollywood til Alicante og Mallorca

Et eksempel på den internationale rejse for brandet FEINHAUS og Per Larsens navn i særdeleshed er en villa i Los Angeles, der har løftet husets leverum kvalitativt med en unik løsning fra FEINHAUS og Per Larsen:

- Jeg fik en forespørgsel fra en gammel ven, der havde købt hus i Los Angeles på en fantastisk adresse med udsigt til Hollywood-skiltet. Så jeg tog over og kiggede på det, målte op, snakkede med entreprenører, undersøgte fragtpriser osv. I USA er det vildt dyrt at lave, så vi designede det fra bunden, fragtede det over og fik lavet en helt unik løsning til en langt bedre pris, end hvad der normalt er muligt i USA, siger Per Larsen, og fortsætter om de internationale opgaver:

- Vi har også indrettet flere huse på Mallorca, og vi har i Piemonte i Italien designet til en villa på 830 m2 med tre køkkener og bl.a. lavet et stort køkken, der kombinerer det bedste af dansk/nordisk tradition med den italienske stil. Tilsvarende



Ejendommen Højbro Plads 4, blev opført i 1796-97 og tilhører det klassiske København. Barfoed Group begyndte i 2014 ombygningen af denne eksklusive ejendom. De 24 boliglejemål i bygningen er alle individuelle med hver deres særpræg. FEINHAUS har tegnet og leveret køkkener til samtlige lejligheder.



Boliger i topklasse, lige midt i det klassiske København. FEINHAUS A/S har tegnet og monteret 24 individuelle køkkenløsninger til Højbro Plads 4. Hver lejlighed har sit eget unikke udtryk, som understreges af køøkkenet.

arbejder vi på opgaver i Colorado i skandinavisk, minimalistisk stil og steder som Alicante i Spanien og i England. Altid som referencekøkkener, altid med et stærkt islæt af den nordiske designtradition og hver gang med den særlige FEINHAUS-signatur i helhedsoplevelsen.

Én stor familie

Per Larsens virksomhed er i dag gået fra at være en forretning med fire ansatte til nu 10 fastansatte medarbejdere – og én mere på vej. Tingene bliver gjort ordentligt hos FEINHAUS, og derfor har firmaet også egne, fastansatte og nøje udvalgte montører, hvilket er et særsyn i branchen.

Men FEINHAUS går helst det ekstra skridt for at nå helt i mål med et køkken, bad eller garderobe og anvender derfor kun erfarne montører, der arbejder efter de højeste standarder. Hvis resultatet skal være det bedste af det bedste, så skal også montørerne virkelig kunne deres kram og sætte en ære i det endelige køkken, bad eller garderobe. En anerkendt dansk arkitekt som Jesper Therkildsen kan således skrive under på, at Per Larsen og FEINHAUS netop altid holder niveauet fra A-Z og følger opgaverne helt til døre:

- FEINHAUS har formået at omsætte min idéer fra papir til virkelighed på en rigtig god måde. Jeg anbefaler til stadighed FEINHAUS på grund af kvaliteten, løsningerne og måden, de følger op på projektet på, siger Jesper Therkildsen.

FEINHAUS tager hånd om kunden, også når det gælder de mere kendte købere, hvor diskretion er et reelt behov. Per Larsen åbner således jævnligt dørene for butikken eksklusivt for den pågældende kunde, også hvis det f.eks. er en søndag aften efter normal åbningstid. Og hos FEINHAUS er det ikke kun kundens tilfredshed, der er i centrum. Det gælder også internt, hvor man tager sig af hinanden og ser teamet som en stor familie:

- Vi har 10 medarbejdere, og det er alfa og omega for os, at alle har det godt. Alle er på fast løn, der er ingen provision. Det er et helt bevidst valg, vi arbejder udelukkende som et samlet team, og en kunde er altid vores allesammens kunde.

- Vores medarbejdere har en høj grad af frihed og tillid. Vi kender alle hinanden og vores familier rigtigt godt bl.a. fra vores sociale arrangementer hen over året, og vi tager os tid til at sørge for, at alle trives. Når vi bruger så meget tid på arbejdet, som vi gør, så er det også vigtigt, at vi har det godt, og at det er sjovt. Det er lige præcis dét, der gør hele forskellen.

Personlighed og ærlighed

Per Larsens hjerte banker for de skræddersyede, unikke og fede løsninger. Og for at skabe dem, kræver det et tillidsfuldt forhold til kunden, som igen bygger på et fundament af faglig viden, erfaring, personlighed og ærlighed. Et nyt og ofte dyrt køkken er en både økonomisk og følelsesmæssig markant investering for kunden og hans/hendes hjem, så hvordan griber man dét an, når man er Per Larsen?

- Jeg mærker efter, hvem det er, og hvad man ønsker, og måske kender jeg allerede kunden eller kundens omgangskreds i forvejen. Jeg spørger også ret hurtigt ind til budget.

Til rammen, så vi ved, hvad vi har med at gøre. Jeg sætter mig ikke ned og laver nøjagtige udregninger, jeg er ikke en Excel-mand. Men jeg har en ret god fornemmelse for prisen.

- Og så handler det om at se nye muligheder. Jeg tænker som udgangspunkt, at tingene godt kan lade sig gøre, og hvis de ikke kan, så siger jeg det højt. Men hvis jeg virkelig tror på noget, så kan jeg også få det lavet bl.a. i kraft af gode samarbejdspartnere som arkitekter, designere og tegnere, siger Per Larsen.

Trine Larsen kan bekræfte, at ægtemanden har en usædvanligt god evne til at se et projekt for sig og med meget høj præcision kunne indkredse budgetrammen på forhånd:
- Det er pisseirriterende, men han kan gætte tallene utrolig tæt på. Han har så også 24 års erfaring med i bagagen, smiler Trine Larsen.

Gaggenau Premium Partner med kokkeskole

Per Larsen og FEINHAUS er eksperter i Multiform og JKE og kan med brands som Gaggenau, Siemens og Dornbracht udvikle de skræddersyede og gennemtænkte løsninger, der passer til kundens specifikke behov.

Og så er FEINHAUS Gaggenau Premium-forhandler og har været det siden 2013, da Gaggenau startede deres Premium Partner-koncept. Der findes kun tre forhandlere i landet, der har denne status som Gaggenau Premium Partner siden 2013, og i Nordeuropa er der kun 15 forhandlere, der har været Gaggenau Premium Partner gennem alle årene. Gaggenau fremstår i dag som toppen af kransekagen, når det kommer til elegante hvidevareløsninger af højeste kvalitet med sublimt design og teknologisk nytænkning.



Enkeltheden ophøjet til det ekstraordinære… Alt i køkkenet er i 45 grader (deraf navnet Form45), det sortoxyderede stål forstærker indtrykket af noget helt ekstraordinært.



Sublim unika design… I denne klassiske herskabs lejlighed på Gothersgade i København har FEINHAUS A/S skabt et sublimt køkken der på nærmest magisk vis forener det klassiske med nytænkning. Køkkenet er Form45 fra Multiform i sortoxyderet stål, bordpladen er i Öland. Hvidevarer fra Gaggenau



FEINAHUS A/S arbejder i helhedsløsninger – her er det naturlige lysindfald tænkt ind i indretningen af køkkenet.

- Som den eneste forhandler i Norden tilbyder vi vores Gaggenau-kunder muligheden for at komme på kokkeskole. Når man har så gode produkter i sit køkken, så skal man også kunne bruge dem, og på kokkeskolen lærer vi Gaggenau-kunden at bruge og få det optimale ud af produkterne. Faktisk har vi eksempler på kunder, der kommer ind i butikken og spørger: "Hvor meget skal vi købe for at kunne komme med på et Gaggenau-arrangement?" Det er meget efterspurgt, og der bliver typisk fyldt op på to døgn, fordi man her får en ekstra oplevelse og kobler produkter, design og gastronomi sammen, så alt går op i en højere enhed.

De helt store kunder samles desuden en gang om året, hvor bl.a. anerkendte Michelin-kokke kommer og laver mad, og FEINHAUS har også planer om at få en vinbonde fra Frankrig op og fortælle om gode vine, hvilket er et område som både Per og Trine Larsen går op i.

FEINHAUS og fremtiden

Når de kigger i krystalkuglen for de kommende 5-10 år, så ser de en virksomhed, der bygger videre på DNA'et, på nye spændende referenceprojekter og på det fortsat store engagement i eksklusive køkkener, badeværelser og garderober med udgangspunkt i den særligt skandinaviske, stilrene og minimalistiske tradition. Og så er der samtidig måske også nye perspektiver undervejs:

- Måske åbner vi en FEINHAUS i udlandet, det er slet ikke utænkeligt med tanke på, at vores børn nu er store, og da vi allerede har mange internationale kunder og opgaver. Vi tænker jo også nyt og kreativt og er vilde med de spændende, fede løsninger og nye udfordringer, siger Trine Larsen, mens Per Larsen afrunder:

- Jeg skal jo nok gå ned i gear på et tidspunkt. Men jeg er nu også god til at slå hjernen fra og føler ikke det her som et arbejde. Jeg er på hele tiden – også sent om aftenen – og det er selvfølgelig en ekstraordinær kundeservice. Men jeg brænder virkelig for det, og det vil jeg sikkert blive ved med.

Per Larsen er mr. FEINHAUS, og opdraget er fortsat at skabe unikke og fede køkken-, bad- og garderobeløsninger i den eksklusive liga. Køkkener med gennemtænkte detaljer. Køkkener med perfekt balance mellem æstetik, kvalitet og godt håndværk. Køkkener, der skaber en klar linje, sammenhæng i indretningen og en rød tråd mellem husets rum. Sådan må det være, når man brænder for den unikke, stilrene og helt lækre køkkenløsning.

Se mere på **www.feinhaus.dk**



FEINHAUS har her skabt en garderobe i eg med mat lak, der fuldender rummets klassiske og rustikke udtryk.

FEINHAUS
KØKKEN BAD INTERIØR KONCEPT

CORONA HAR SAT GANG I CAMPINGLIVET

Corona-krisen har fået mange danskere til at omlægge deres ferievaner. Mange har skiftet charter ud med camping, og det kan man mærke i campingbranchen. Steen Reinholdt Rasmussen fra Intercamp hilser de nye kunder velkommen og præsenterer årets autocamper.

Tekst: Vibeke C. Larsen *Fotos: Knaus Tabbert*





Frihed, fleksibilitet og familietid.
Det er, hvad de fleste forbinder med campinglivet, og efter Corona-pandemien har mange danskere udskiftet charterferien med campingpladsen. Det kan man mærke hos Intercamp, der importerer campingvogne og autocampere til de danske forhandlere.
– Vores branche er aldrig rigtig kommet på fode efter finanskrisen. Det var, som om vi tabte en generation af campister på gulvet, for børnefamilierne vendte aldrig rigtig tilbage, men efter Coronakrisen ser vi dem igen, siger administrerende direktør Steen Reinholdt Rasmussen.
Før finanskrisen lå det årlige salg af nye campingvogne på cirka 8000 vogne om året, men efter krisen faldt salget til omkring 2300 vogne.
– Da Mette Frederiksen lukkede landet ned i marts, frygtede vi en ny krise, men det er ud til, at det bliver et vendepunkt for vores branche. Allerede midt i april begyndte salget igen, og nu er det virkelig blevet hypet at tage på camping, for folk bliver hjemme, fortsætter han.
For mange børnefamilier er camping den ideelle ferieform. Man er ikke låst fast til et bestemt sted, og er vejret dårligt er det bare at pakke vognen og køre efter solen.
– Campinglivet giver masser frihed til både børn og voksne. En campingplads er et lukket område, så det sikkert at lade børnene færdes frit, og de finder hurtigt andre børn at lege med. På en campingplads er alle lige. Campisten i den store nye campingvogn snakker også med ham i den ældre model, siger Steen Reinholdt Rasmussen, der driver Intercamp med sin broder Mikkel Reinholdt Rasmussen.

Brug autocamperen hele året

Hvor børnefamilierne ofte vælger campingvognen, bliver autocampere hovedsageligt solgt til de mere modne campister.
– Måske er børnene ikke længere med på camping, og så vil man gerne prøve noget andet. Enhver campist med respekt for sig selv drømmer om at få en autocamper. Når man kommer op i alderen, kan det for nogen være nemmere at køre med en autocamper, når de bevæger sig rundt i Europa, siger Steen Reinholdt Rasmussen og tilføjer: – En anden







kundegruppe er folk, der har sejlet i mange år. Når de har set Danmark eller Europa fra kystsiden, vil de også gerne opleve det fra land.

For mange er autocamperen også et billigere alternativ til sommerhuset.

– Med en autocamper slipper man for at bruge sin fritid på at male eller slå græs, og man er ikke tvunget til at holde ferie det samme sted. Mange bruger også deres autocamper hele året, for man kan sagtens tage på skiferie i en autocamper, påpeger han.

Nogle autocampere er så store, at der er plads til en bil eller elcykler bagi, så man sagtens kan komme på sightseeing uden at skulle bekymre sig om at finde parkering til en stor autocamper. Elcyklerne kan endda lade, mens man kører. Samtidig fås mange autocampere med automatgear, så de er nemme at køre med.

– Man skal ikke lade sig afskrække af størrelsen, for det er en vanesag at køre med en autocamper, siger Steen Reinholdt Rasmussen.

Moderne autocampere med masser af udstyr

Traditionelt set har en autocamper været en større udskrivning end en campingvogn, men i år kan Intercamp præsentere to nye modeller fra Weinsberg CaraCompact – nemlig 'Edition Pepper' og CaraCore fra den tyske producent Knaus Tabbert. Begge autocampere fås til en fornuftig pris uden, at man skal gå på kompromis med kvalitet eller udstyr.

Modellen Pepper er en halvintegreret autocamper, der koster 638.900 kroner, og med i prisen er der en masse udstyr som bakkamera, fartpilot og klimaanlæg.

– Prisen er så tilpas langt nede, at den appellerer til en ny kundegruppe. Hen over juni har vi haft en markedsfremgang på cirka 35 procent, og det passer med den fremgang, vi løbende har set hen over de sidste år, siger Steen Reinholdt Rasmussen.

Storebror CaraCore koster 649.900 kroner, og for den pris får man en helintegreret autocamper med full LED forlygter,


WEINSBERG
WEINSBERG
FRG WR 5720



hæve-sænkesenge og seks nøglefunktioner uden ekstra betaling.

–Her er førerhuset mere integreret i selve autocamperen end i den halvintegrerede model, og den har et meget moderne design. Møbeldesignet betyder rigtig meget for køberne. Tidligere var det kvinden, der gik op i det indvendige, mens manden var mere optaget af, om der var fede fælge. I dag går de begge op i designet, siger han.

Autocamperne fra Weinsberg har glasfibertag, som er modstandsdygtigt over for hagl.

Årets autocamper i Danmark

Weinsberg bliver produceret af tyske Knaus Tabbert, som mange danskere kender for deres campingvogne af høje kvalitet. Begge vogne vejer under 3.500 kilo, så man må køre dem med et almindeligt kørekort. Er vægten over 3.500 kilo, skal føreren have kørekort til bus eller lastbil. Vægtafgiften stiger ligeledes, når et køretøj vejer ud over 3.500 kilo.

– For de fleste er det ret afgørende, at de kan køre autocamperen med deres normale kørekort. CaraCore er faktisk en af de få fuldintegrerede autocampere, der kan køres med et lille kørekort, påpeger Steen Reinholdt Rasmussen.

CaraCore vandt tidligere på året prisen årets autocamper ved Danish Camping Award.



– Bilen har vundet flere priser rundt i Europa, og vi er rigtig glade for, at vi også har vundet prisen i Danmark. Autocamperen fik blandet andet prisen for sit design og 'value for money'. Du får nemlig rigtig meget autocamper for pengene, understreger importøren.

Læs mere om CaraCore og Pepper fra Weinsberg her:
www.weinsberg.dk



Model Barcode, lys eg med sideparti

Modellen er designet af Lars Vejen. Facadedøren fås også i mørk eg, mahogni eller teak og som malet. Dørgrebet er Randi-Line Nordic af Lars Vejen.

Se flere modeller på www.jetrae.dk

JE-TRÆ® FACADEDØR

VAHLE

Foto Dejan Alankhan

CaraCompact

MED DIN NYE [PEPPER]

- KAN DU REJSE HEN, HVOR PEBERET GROR !



FRIT VALG
KR. 638.900,-
Inkl. afgift, moms og lev. omk.

Masser af udstyr

Den „stærke“ autocamper CaraCompact EDITION [PEPPER]

- Airbag
- Elektrisk justering og opvarmede sidespejle
- Højdejustering af passagersæde
- Klimaanlæg (manuel) i førerkabine
- Pilotsæder for fører og passager (drejbare)
- Beklædning på sædekasse
- Fartpilot
- Isoleret og opvarmet spildevandstank
- Myggenetsdør i bodelen
- Medi-Heki 700x500 mm
- Radio All in One Pioneer
- Lakeret kølergrill
- DAB PLUS /FM antenne
- Head Up display
- Alufælge 16"
- Rat og gearknop i læder
- Oplukkelig vindue i front/top
- Ombygning fra enkelt til dobbeltsseng (MEG)
- Garagedør i førerside (kun MEG)
- CP-Plus betjeningspanel til varmeanlæg
- Truma iNet-System
- Ambiente belysning
- 2x USB stik (ved siddegruppen og sengen)
- TV-holder
- Markise 405 x 250 CM
- Oyster 80 premium antennesystem med 21,5" TV (udelukker klimaanlæg på taget)
- Vandfilter BWT
- Stikdåse i garage
- Bakkamera
- Dæktryksmåler

NY

600 MF



600 MEG



Billederne kan være vist med ekstraudstyr, som ikke er standard i Danmark.

CaraCore

NY I FAMILIEN

OG ALLEREDE HELINTEGRERET.

NY

CaraCore
Fra kr. 649.900,-
Inkl. lev. omk.



Oplev 6 NØGLE FUNKTIONER

- Dynamisk og innovativt design
- Full-LED forlygter
- Hæve/sænkeseng som standard
- Ny klasse. Her får du meget for pengene
- Head-up display som tilvalg
- 70 cm bred indgangsdør

1

DANISH CAMPING AWARD 2020

WEINSBERG

Alle os med Weinsberg

Agent: Intercamp A/S Tlf. 7684 0820

Weinsberg autocamperforhandlere:
PB Scandi-Mobil A/S, 8961 Allingåbro, tlf. 8648 1581
Camping-Specialisten ApS, 8600 Silkeborg, tlf. 9712 5366