VOL.

MAGAZINE #73
EFTERÅR 2024

MAD
KUNST
DESIGN
KULTUR
TRENDS



OAK 8

VEJEN HJEM

CANADA GOOSE



KAUFMANN
SINCE 1908



KAUFMANN

SINCE 1908

Strøget, København | Lyngby Storcenter | Kolding Storcenter | Field's

ARTCOMPAZ
INFO@ARTCOMPAZ.DK
TLF. 44229500

WWW.ARTCOMPAZ.DK

Kunst til kontoret - uden store investeringer

LEJ KUNST OG FÅ HURTIGT SMUKKE OG INDBYDENDE LOKALER - UDEN STORE INVESTERINGER OG SVÆRE BESLUTNINGER.

VI SKIFTER KUNSTEN LØBENDE, SÅ DER ALTID ER NOGET NYT OG SPÆNDENDE AT KIGGE PÅ FOR MEDARBEJDERE, KUNDER OG GÆSTER.

BOOK ET BESØG AF VORES KUNSTKONSULENT OG HØR MERE OM MULIGHEDERNE PÅ INFO@ARTCOMPAZ.DK - VI DÆKKER (NÆSTEN) HELE LANDET.



UDSTILLING MED
BRIAN SAABY + FRANK PAUL

ART'M
KUNST & GALLERI





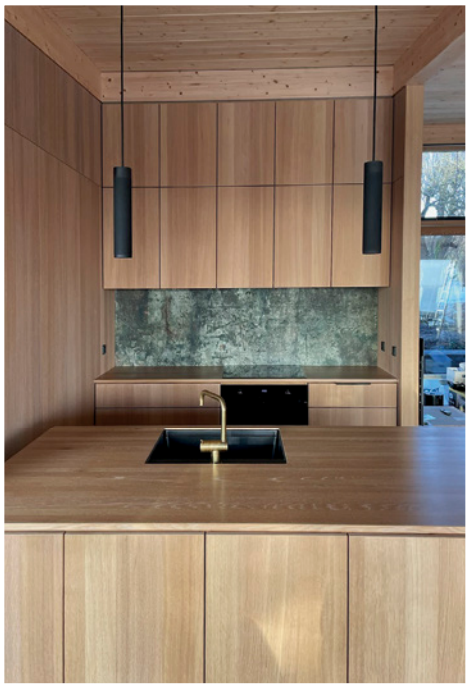
UDSTILLING I GALLERIET RESTEN AF 2024:

//ANOTHER PLAYGROUND//

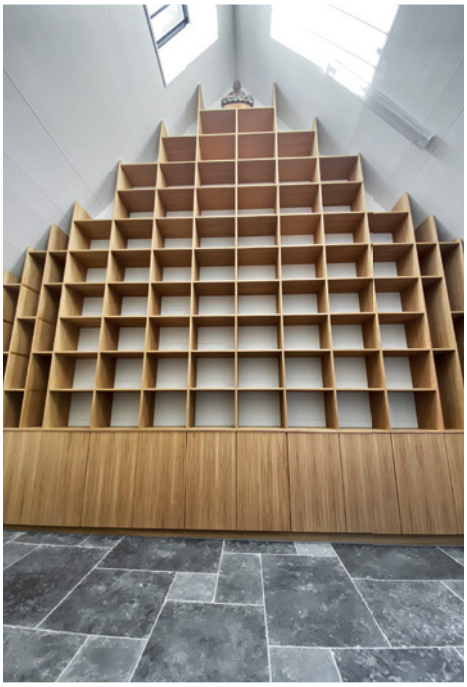
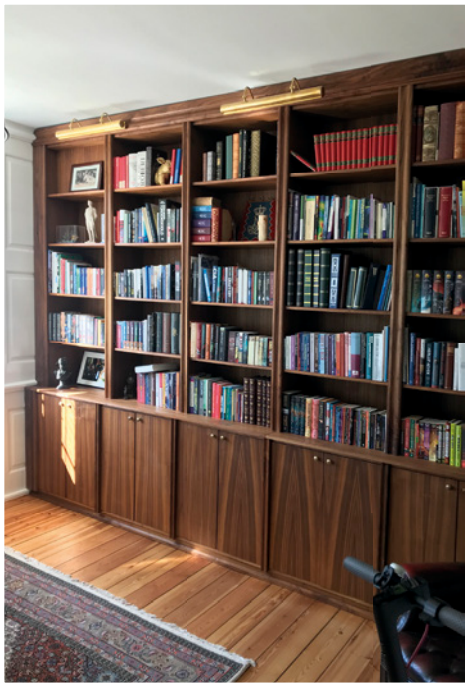
BRIAN SAABY + FRANK PAUL (D)

SØNDERGÅRDSALLÉ 1-3, 8700 HORSENS

WWW.ART-M.DK







Inventar til dit hjem,
som du ønsker det



KALØ KØKKENET

v/Ole Hjort · Mob. 40 19 33 17

INDHOLD

10 **Michelin-hædret køkkenchef giver nyt liv til Tangkroen**

Siden august har en ny køkkenchef sat sine fødder (og kokkeevner) på Tangkroen med den smukke beliggenhed i Aarhus. Og det er ikke hr. hvem-som-helst, men Thomas Pasfall, der for nylig er hædret som Escoffiers Disciples, og som de sidste otte år har været nævnt i den nordiske Michelinguide.

16 **Ny Hattenæs: En genopstået perle i skoven**

I det naturskønne landskab lige udenfor Silkeborg finder du Ny Hattenæs, et hotel og restaurant, der forener historie med moderne luksus. Stedet har en rig fortid, som går tilbage til 1896, og har i de seneste år gennemgået en imponerende renovering, der har forvandlet det til en af Danmarks smukkeste badehoteller.

22 **En familie, der tænkte ud af boksen og ændrede vinbranchen**

Tobias Silverstein Hinchely og hans familie har vist, hvordan man med nytænkning kan skabe noget helt unikt. I fællesskab har de skabt en virksomhed, der går mod strømmen, imødekommer kundernes behov og udfordrer den ellers ret støvede vinbranche.

26 **Private dining på feinschmecker-niveau**

Forestil dig at sidde derhjemme i vante omgivelser for så at få serveret den ene æstetiske og overdådige tallerken af gourmetretter efter den anden. Og så endda af en kok udlært af en af de bedste Michelinkokke. Dét er oplevelsen, du kan få med Private Dining by C.

30 **Født som entreprenør Ronni Gol – manden bag Light-Point**

I knap 30 år har Ronni Gol arbejdet målrettet på at ændre vores opfattelse og oplevelse af belysningen i vores hjem. Men det var egentlig et tilfælde, at det netop var lys, der blev hans livsbane. Det eneste, der lå i kortene, var at han ville skabe sin egen virksomhed – sin egen karriere.

36 **Arkitekttegnede huse i ren zen**

Luk øjnene. Tag en dyb indånding og mærk roen sprede sig. Det er den følelse, Steffen Moos, stifter af OAK 8, gerne vil skabe i sine huse – fra arkitektur og materialevalg til design og proces.

42 **Østlig filosofi forenet med nordisk håndværk**

Ældgamle skrifter fortæller om et mytisk rige skjult i en dal i Himalaya – et harmonisk sted beboet af medfølende mennesker, kendt som Shamballa-riget. Herfra stammer navnet SHAMBALLA JEWELS, som i dag er et stærkt, internationalt smykkebrand, der især er kendt for deres ikoniske SHAMBALLA®-armbånd.



Foto: OAK 8

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:
Jesper S. Kjær
Charlotte Ravnholdt
Julie Høgstad Hansen

Layout og Prepress:
Graphic House

Foto:
Casablanca
Ny Hattenæs
Den Sidste Flaske
Stine Arnholtz
Light-Point
OAK 8
Shamballa Jewels

Næste nummer: Vinter 2024

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

LIVSGNIST OG DE GODE FORTÆLLINGER

Når dagene bliver kortere og mørket trænger sig på, er det netop her lysglimtene og de gode fortællinger bliver tydeligere end nogensinde før.

I denne udgave af VOL#73 dykker vi ned i historier, der strutter af passion, kreativitet og nyskabelse. Vi møder personer, der med mod og vilje har formået at tage det bedste fra deres erfaring og fortid og anvende det i nye sammenhænge, der giver dem mulighed for at tænke ud over de gængse rammer og skabe nye og innovative løsninger. Det er fortællinger om mennesker, der bruger deres livserfaringer som et springbræt til at skabe noget helt nyt og innovativt, der udfordrer status quo.

Vi stræber ofte efter at nå det eksklusive, men måske er det dét eksklusive, der kan – og bør – komme helt tæt på os i vores liv, vores valg og vores omgivelser.

Så tag et pusterum, find det eksklusive i dit liv, og lad inspirationen fra artiklerne og menneskerne i dem lede dig i troen på dine egne evner.

Med venlig hilsen
Jesper S. Kjær

Extra-vergin olive oil “Terre di Bari DOP”

Casa Rinaldi forhandles hos www.coop.dk

Danmarks største LaGuiole udvalg





Butik Jes Pors
Alt i køkkenudstyr

Chr. X´s Vej 175 · DK-8270 Højbjerg
26 63 60 93 · www.butikjespors.dk





MICHELIN-HÆDRET KØKKENCHEF GIVER NYT LIV TIL TANGKROEN

Siden august har en ny køkkenchef sat sine fødder (og kokkeevner) på Tangkroen med den smukke beliggenhed i Aarhus. Og det er ikke hr. hvem-som-helst, men Thomas Pasfall, der for nylig er hædret som Escoffiers Disciples, og som de sidste otte år har været nævnt i den nordiske Michelinguide.

Tekst: Julie Hægstad Fotos: Casablanca



En ny æra for Tangkroen

Placeret med Kongelunden og Aarhusbugten som udsigt finder du Restaurant Tangkroen. Restauranten, der daterer helt tilbage til 1907 og engang tjente som Aarhus Sporvejes direktørbolig, har gennem tiden haft mange ejere og funktioner. I 2021 blev stedet overtaget af Jørgen Danielsen, ejer af den aarhusianske Casablanca-familie, og dermed blev Tangkroen for alvor genskabt som en restaurant med respekt for både den historiske bygning og dens omgivelser.

Nu (og de sidste fire måneder) er det Thomas Pasfall, der sætter sit præg på køkkenet. Med en passion for både mad og håndværk er han klar til at udnytte det enorme potentiale, han ser i Tangkroen: "Jeg ser Tangkroen som et uberørt blad. Her er en fantastisk beliggenhed og en unik atmosfære, og jeg har virkelig mulighed for at forme køkkenet på min egen måde."

En kok med en mission

Thomas Pasfall er ikke kun køkkenchef – han er også en passioneret ambassadør for gastronomien. I 2016 blev han optaget i Michelinguiden, hvilket gjorde ham til en af de første kokke i den nordiske udgave af den anerkendte guide, og sidste år blev han hædret som medlem af Escoffiers Disciples for sin indsats for det franske køkken. Han er ovenikøbet også en aktiv del af bestyrelsen i Kokkefonden, som arbejder for at fremme dansk madkultur og støtte unge kokke i at nå deres drømme.

"Når man engagerer sig i noget og bruger energi på det, så giver det nogle gange gode resultater," siger Thomas Pasfall om sit engagement i kokkefaget.

Og nu er tiden altså kommet til Tangkroen. Thomas Pasfall, der beskriver sig selv som en glad fynbo, er rykket til Aarhus med hele sin familie for at sætte nyt liv i Tangkroens madoplevelser – selvom han de seneste mange år har haft sin egen landskendte restaurant i Odense. Restauranten, hvor også Michelinnævnelsen stammer fra.

"Jeg var kommet til et punkt i mit liv, hvor jeg gerne ville prøve noget andet. Den kemi, jeg har haft med Jørgen Danielsen, har gjort, at det her blev muligt. Jeg synes, at der er et kæmpe potentiale og muligheder i Tangkroen."

Thomas Pasfall blev selv udlært i Aarhus i 1992 på Restaurant René, og byens madscene har altid haft en særlig plads i hans hjerte: "Aarhus har udviklet sig fuldstændigt fænomenalt siden dengang, og det er rigtig sjovt at vende hjem til byen og se, hvor meget den har udviklet sig," siger han.

Højt gastronomisk niveau i øjenhøjde

Med mere end 30 års erfaring og Michelin-anerkendelse i bagagen har Thomas Pasfall en tilgang, der kombinerer et skarpt fokus på lokale råvarer med en stærk passion: "Jeg kan godt lide at gøre en forskel hver eneste dag, både for mine medarbejdere og gæster," siger Thomas Pasfall, og det er tydeligt, at han er drevet af en dybfølt passion for sit håndværk.

Tangkroen tilbyder et bredt udvalg af oplevelser; fra den luksuriøse Kronch – et overdådigt søndagsmorgenbord for hele familien – til store selskaber og fine dining på et højt niveau. Om torsdagen, fredagen og lørdagen kan du som gæst få en 'aften på kroen' og nyde menuer, der tager udgangspunkt i årstidens bedste råvarer.

"Vi serverer mad på højt niveau, men i øjenhøjde. Vi arbejder med råvarerne, så de smager af det, de skal smage af. Hvis man fx arbejder med en gulerod, skal man også kunne smage, at det er en













gulerod," forklarer Thomas Pasfall og understreger, at hver ret hos Tangkroen er skabt med omtanke og respekt for råvaren.

Brugen af de gode råvarer på Tangkroen stammer også fra ejer Jørgen Danielsens tilgang til grøntsager. Han er født og opvokset på et frilandsgartneri i Søften og går meget op i, at der skal være lækre grøntsager til al maden.

Et mix af det klassiske franske køkken og nordens lethed

Foruden de gode råvarer får du på Tangkroen det bedste fra det franske køkken med en nordisk lethed. Ifølge Thomas Pasfall er det franske netop det basale i køkkenet, mens meget af inspirationen kommer fra det nye nordiske, der udnytter de fantastiske råvarer, vi har i Skandinavien.

Det franske køkken har altid været en del af Thomas Pasfalls køkken og en vigtig følgesvend gennem kokkekarrieren – fra han blev udlært og gennem rejser i udlandet til hans arbejde som hofkok på Kongeskibet og nu på Tangkroen.

"Jeg plejer altid at sige, at man skal kunne kravle, før man går, så hvis man kan sit franske grundkøkken, kan man altid bygge på med andre ting."

En madoplevelse med kant og nærvær

Tangkroen er for Thomas Pasfall et sted, der skiller sig ud i mængden af restauranter, fordi den kombinerer høj gastronomi med et personligt touch: "Vi vil gerne skabe en madoplevelse, hvor gæsterne kan mærke kokkens passion i maden. Retterne skal være appetitlige og tilgængelige, men også reflektere vores personlighed og engagement," fortæller han.

Hos Tangkroen mærkes passionen for detaljen i både madlavningen og omgivelserne, og det er tydeligt, at der lægges vægt på kvalitet og nærvær i alt, hvad der serveres.

Tangkroen er på en udviklingsrejse

Thomas Pasfall ser en spændende fremtid for Tangkroen, hvor restaurantens potentiale kan udfoldes fuldt ud: "Jeg tror, Tangkroen er på vej på en udviklingsrejse. Vi er i startfasen, og vi bygger mere og mere på," fortæller han.

Hans vision er at gøre Tangkroen til et samlingspunkt i Aarhus – et sted, hvor gæsterne får lyst til at komme tilbage igen og igen, fordi både mad og stemning gør indtryk: "I fremtiden håber jeg, at Tangkroen bliver byens sted, hvor man tager ud og snakker om at tage på Tangkroen, fordi det kan noget helt særligt," afslutter Thomas Pasfall.

CASABLANCA-FAMILIEN

Tangkroen er en del af Casablanca-familien og er alle ejet af Jørgen Danielsen, der har åbnet og drevet ikoniske restauranter i årenes løb:

Casablanca *(2009)* – Aarhus' ældste café.
Sjette Frederiks Kro *(2014)* – Byens bedste spisested med havudsigt
Mor Anna *(2015)* – Bager i hjertet af Latinerkvarteret
og så selvfølgelig **Tangkroen** *(2021)*.

Se mere: **tangkroen.dk**

TANGKROEN

VI BYDER INDENFOR I VORES UNIKKE BUTIK

Butikken i Rosensgade bærer præg af en historisk beliggenhed i Aarhus' smukke latinerkvarter. Vi gør en dyd ud af at tilbyde en ekstraordinær service, hvad enten ønsket er solbriller, en synstest, rådgivning om briller og kontaktlinser eller inspiration til brilletrends.

Moscot // Lindberg // Oliver Peoples // Chanel Mykita // Celine // Emmanuelle Khanh // Morel-Jean Nouvel // m. fl.

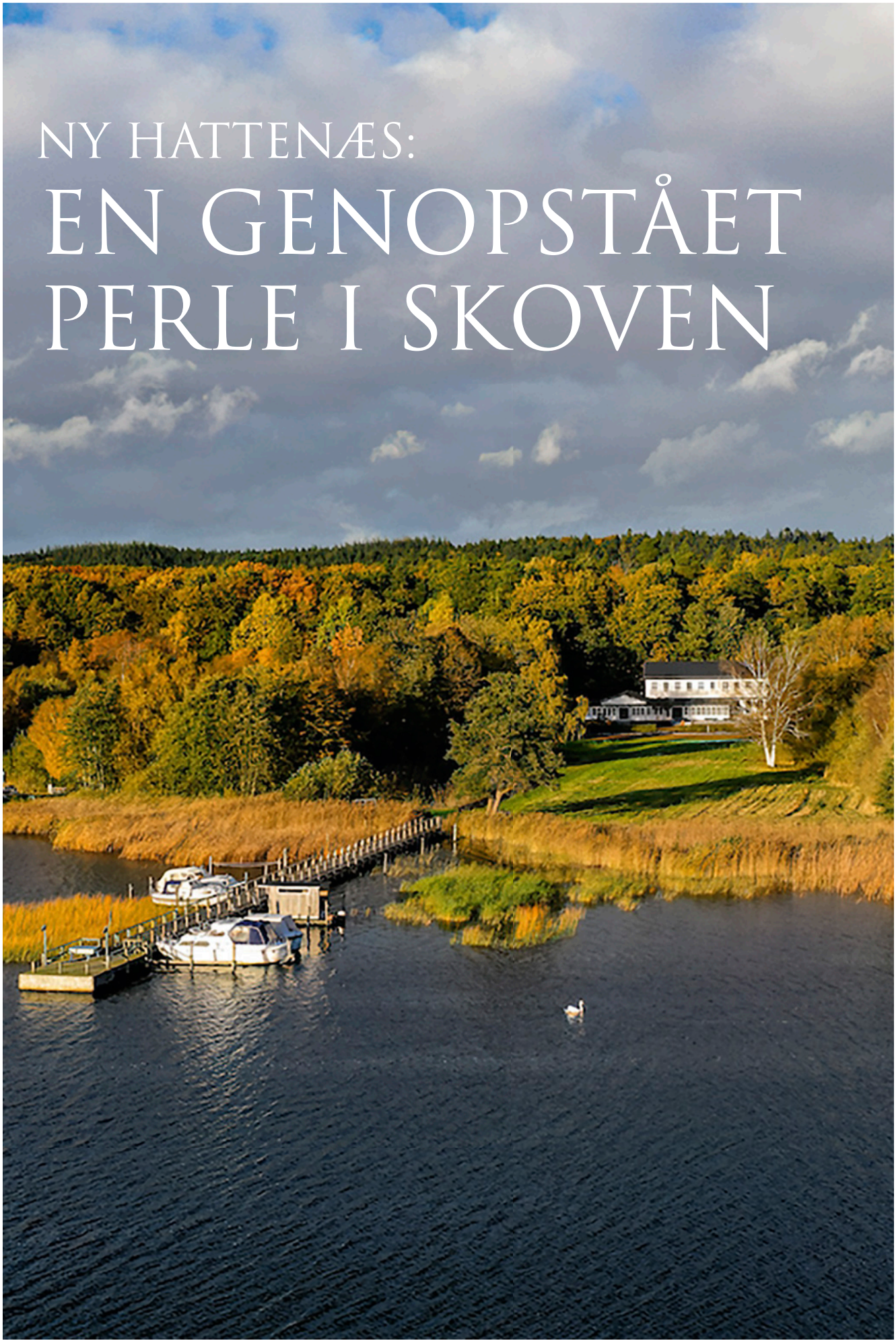


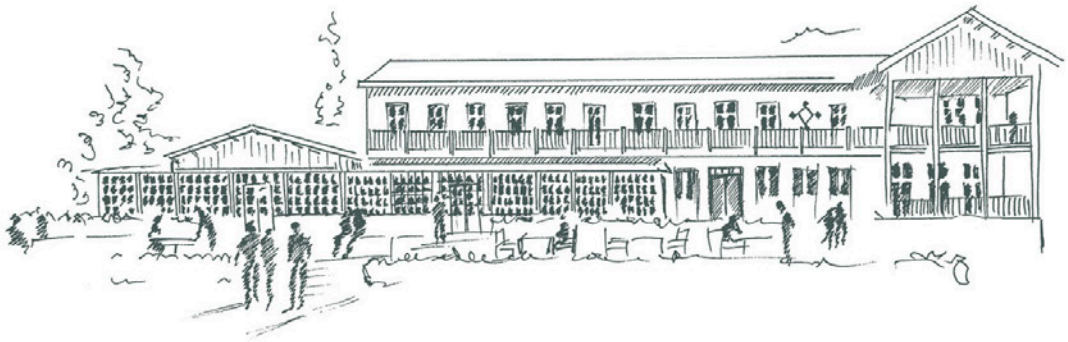
BRILLE GALLERIET

AARHUS

BRILLE GALLERIET // Rosensgade 16 // 8000 Aarhus C // www.brillegalleriet.dk

NY HATTENÆS:
EN GENOPSTÅET PERLE I SKOVEN





I DET NATURSKØNNE LANDSKAB LIGE UDENFOR SILKEBORG FINDER DU NY HATTENÆS, ET HOTEL OG RESTAURANT, DER FORENER HISTORIE MED MODERNE LUKSUS. STEDET HAR EN RIG FORTID, SOM GÅR TILBAGE TIL 1896, OG HAR I DE SENESTE ÅR GENNEMGÅET EN IMPONERENDE RENOVERING, DER HAR FORVANDLET DET TIL EN AF DANMARKS SMUKKESTE BADEHOTELLER.

Tekst: Jesper Kjær Fotos: Ny Hattenæs

En historisk rejse

Ny Hattenæs blev oprindeligt etableret som et udflugtsmål for folk, der ønskede at nyde den skønne natur omkring søen. I dag stråler stedet af charme og elegance, samtidig med at det bevarer sin historiske sjæl.

Renoveringen, der blev færdiggjort for knap to år siden, har respekteret bygningens oprindelige karakter, mens moderne faciliteter og en stilfuld indretning er blevet tilføjet. Ejerne bag den smukke renovering er stifterne af et stort interiørfirma bag de kendte livstilsbrands Housedoctor, Meraki og Nicolas Vahé. Deres stil og produkter har været med til at skabe nogle helt unikke rammer og gjort Ny Hattenæs til en smagfuld fusion af fortid og nutid.

Kulinariske oplevelser

Restaurantoplevelsen på Ny Hattenæs er en af hovedattraktionerne. Her serveres mad lavet af nogle af Danmarks mest talentfulde og anmelderroste kokke og konditorer. Menuen er sæsonbetonet og fokuserer på lokale råvarer, hvilket sikrer, at hver bid er en fejring af områdets rige gastronomiske traditioner.

Med egen konditorafdeling er Ny Hattenæs' eftermiddagskaffe og desserter værd at rejse efter. Hotellet og den dertilhørende restaurant har dermed genetableret sig som stedet, hvor man både kan nyde en god søndagsfrokost, spise en lækker svampetærte på en regnfuld efterårsonsdag, eller fejre en mærkedag med den helt store gourmetmenu.

Et næsten usædvanligt værtskab

Historiens vingesus og den hyggelige atmosfære inspirerer til et værtskab udover det sædvanlige. Det er meget vigtigt for stedet, at medarbejderne, udover at have et højt fagligt niveau, også har lysten til værtskabet. På Ny Hattenæs føles det rart og hjemligt at være gæst, og alle, der arbejder på stedet, finder det helt naturligt at agere vært og tage sig af gæsterne på en personlig og nærværende måde.









Hoteldirektør Christina Torp uddyber selv, hvor vigtigt værtskabet er for stedets nuværende og kommende medarbejdere:

”Det er dejligt, at vi nu er et sted, hvor det rygtedes, at vi kan noget helt specielt herude i skoven, så dedikerede og passionerede fagfolk fra øverste hylde selv henvender sig for at blive en del af holdet. Det er en helt unik situation, vi er i på dagens arbejdsmarked.”

Hun fortsætter: ”Vi er som en familie, og værtskabet er vigtigere end noget andet.”

Naturens omfavnelse

Ny Hattenæs ligger midt i de dybe, stille skove, hvor naturen indbyder til ro og fordybelse. Den idylliske Brassø ligger lige udenfor døren, og her kan gæsterne nyde en afslappende dag ved vandet. Den nyligt genetablerede anlægsbro giver direkte adgang til søen eller mulighed for at tage på en sejltur med den charmerende Hjejlen, der lægger til lige ved hotellet.

Naturen betyder derfor en hel del for det gamle hotel. Det er omdrejningspunktet og inspirationen, der omgiver hotellet. Et element, du kan fornemme både indenfor og udenfor hotellet. Placeret midt i Søhøjlandets smukke natur, har du som gæst rig mulighed for alverdens aktiviteter i naturen for derefter at komme ind i de hjemlige omgivelser til ren afslapning.

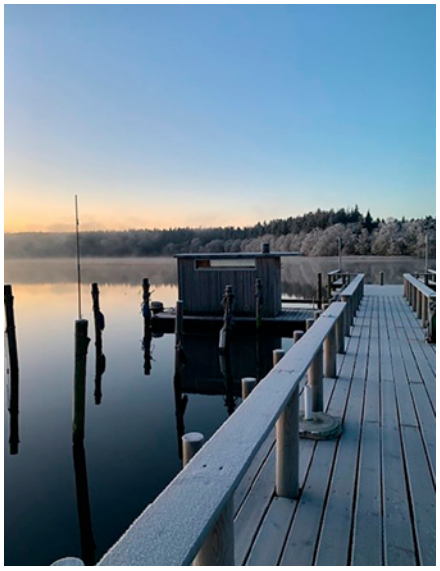














Wellness med udsigt

Som en del af den afslappende ro, som naturen kommer med, har du på Ny Hattenæs også mulighed for at komme endnu længere ned i roens univers. For et af de mest unikke tilbud på Ny Hattenæs er deres wellnessophold, der inkluderer en speciel saunabåd. Forestil dig at sidde i saunaen, mens du kigger ud over søens spejlblanke vand, omgivet af den betagende natur. Det er en oplevelse, der både renser krop og sjæl.

Den perfekte bryllupsdestination

Med sin romantiske beliggenhed og fantastiske udsigt er Ny Hattenæs også blevet en populær bryllupsdestination. Mange par vælger at fejre deres kærlighed i de smukke omgivelser, hvor de kan skabe uforglemmelige minder med venner og familie.

Rent historisk har Ny Hattenæs også tidligere været en populær bryllupsdestination, så det er med stor glæde, at man nu i de renoverede selskabslokaler kan danne de festlige rammer for både sølv-, guld- og diamantbrudepar, der i sin tid fejrede den store dag på netop Ny Hattenæs.

Fortid og fremtid

Ny Hattenæs er mere end bare et hotel og en restaurant; det er et sted, hvor historie, natur og gastronomi mødes på smukkeste vis. Både hotellets ejere og personale fortæller om, at de på næsten daglig basis møder gæster fra den ældre generation, som kan fortælle de mest fantastiske "røverhistorier" fra fortiden.

Og ikke mindst er det fantastisk at opleve at dem, der husker det, der var, også elsker alt det Ny Hattenæs nu er blevet til. Der er basis for dannelse af mange nye minder på dette helt særlige sted.

Du finder Hotel Ny Hattenæs på adressen Hattenæs 7 i Silkeborg – lige midt i skoven og ned til søen.

Se mere: **nyhattenaes.com**

·Ny Hattenæs·





Forhandler:
Antoncamp
Falkevej 1, 6920 Videbæk, Tlf. 9694 9220

Forhandler:
Camping-Specialisten.dk Århus
Ormslevvej 448, 8260 Viby, Tlf. 8628 3566

Agent:
Intercamp A/S
Tlf. 7684 0820

Alle os med
Knaus

EN FAMILIE, DER TÆNKTE UD AF BOKSEN OG ÆNDREDE VINBRANCHEN



Tobias Silverstein Hinchely og hans familie har vist, hvordan man med nytænkning kan skabe noget helt unikt. I fællesskab har de skabt en virksomhed, der går mod strømmen, imødekommer kundernes behov og udfordrer den ellers ret støvede vinbranche.

Tekst: Julie Hægstad Fotos: Den Sidste Flaske









Fra Singapore og københavnske gadelamper til vinflasker

Det var aldrig mejslet i sten, at Tobias Silverstein Hinchely skulle ende i vinbranchen. Han udskiftede studiebøgerne fra Copenhagen Business School med et job som sælger i Singapore. En rejse, der lærte ham om benhårdt arbejde: "Det er en hardcore branche med en disciplineret arbejdskultur, hvor du arbejder 12 timer om dagen, 6 dage om ugen" forklarer Tobias.

Da han kom hjem til Danmark igen, stod han pludselig uden noget at give sig til. Af ren kedsomhed begyndte han at restaurere og sælge gamle gadelamper uden at ane, hvor det ville føre ham hen. På to år solgte han imponerende 15.000 lamper. Et projekt, der på overfladen ingen sammenhæng har med det fremtidige vin-eventyr. Men i rygsækken havde Tobias fået uvurderlig erfaring med iværksætteri og forstået vigtigheden af at lytte til kunderne – en lektie, der senere er afgørende for hans succes.

De første skridt på vinrejsen

Vin-eventyret startede for alvor, da familien købte et kæmpe konkurslager med vin i Tyskland. Nu stod de pludselig syd for grænsen med mere end 150.000 vinflasker – men uden en lagerplads. Med købmandsblod i årene fandt far og søn hurtigt en løsning, og allerede efter tre måneder var hver en flaske solgt.

En succeshistorie, der gav dem blod på tanden: "Hvis vi kan sælge så meget vin på så kort tid, er det noget, der er værd at udforske", forklarer Tobias. Samarbejdet mellem far og søn fortsatte, og de solgte vin fra hver deres ende af landet.

Efter sol kommer regn

Succesen fortsatte, og med investorer i ryggen startede Tobias og hans kone en webshop med vin på abonnement. Kunderne kom, men de faldt hurtigt fra, og det var dyrt at få nye. Der var snart ikke flere penge i kassen.

Den seriøse situation var ikke til at tage fejl af, da bestyrelsen med alvorsord spurgte Tobias, hvordan han havde tænkt sig at ændre kurs. Det er nemt at forestille sig, at der for enden af bordet sidder en ung mand med skuldre, der hænger som tunge sandsække. Men Tobias' svar faldt prompte: "Giv mig 14 dage. Jeg skal på ferie med familien. Vi har lært en masse af vores fejl, og nu brainstormer vi i fællesskab."

Vin til folket

Under familieferien indså de, hvad problemet var. Abonnementsløsningen var ikke det, kunderne ville have: "Det var noget, vi syntes var fedt – men ikke det, kunderne ville have. Kunderne ville bare have vin, der var til at forstå, så alle kunne være med," fortæller Tobias. Og det er netop på det fundament, at Den Sidste Flaske blev skabt. Med et ønske om at skabe en vinhandel, der er for alle – ikke en eksklusiv klub for de få. En mission om at vende vinbranchen på hovedet og tænke kundernes ønsker ind.



Kun en uge efter hjemkomsten, havde de bygget en ny hjemmeside, et nyt setup og et nyt navn. Tobias gjorde nu klar til at sende den første mail ud til kunderne. En mail som skulle vise, om deres koncept kunne holde vand. Modtagelsen var ikke til at tage fejl af. Den første mail omsatte for det samme, som deres abonnementer gjorde på 14 dage.

At vende vinbranchen på hovedet

Det nye koncept bestod i at skrælle alle unødvendige oplysninger om vinene væk. I stedet for at præsentere et utal af vine på én gang, satte de fokus på én vin om dagen. Det var nemt at forstå, et godt tilbud og vigtigst af alt – lige det, kunderne savnede. "Vi havde købt et stort parti hjem, kommunikeret det helt simpelt, sat en skarp pris og så knækkede nødden bare."

Kernen i Den Sidste Flaske er, at vin skal være tilgængeligt for alle – både erfarne vinentusiaster og nybegyndere. Derfor er sortimentet sammensat, så alle kan finde noget, der passer til deres smag og budget. En tilgang, der har været en væsentlig faktor for virksomhedens succes. De giver kunderne en stemme, når de skal finde ud af, hvad der skal være på hylderne.

Med en drøm om at gøre tingene anderledes i en branche, der ofte er præget af faste strukturer, satte de sig for at sælge simpel, god vin til lave priser. Noget, der gjorde, at de hurtigt fik opmærksomhed fra vinelskere i Danmark.

Ændrede markeder kræver nytænkning

Den helt store vækst kom under COVID-19, hvor onlinesalget eksploderede. Fra at håndtere omkring 40 ordrer om dagen steg tallet til 400 daglige ordrer. Med springet i omsætningen fik teamet en indikation af, at de havde ramt hovedet på sømmet. Men da pandemien begyndte at aftage, faldt salget igen, og de stod over for en ny udfordring: Hvordan tilpasser man en virksomhed til et marked, der har ændret sig markant?

"Du skal omstille dig så hurtigt, og det er ikke nemt. Vi måtte stramme ind og skære det unødvendige fra. Det var den omvendte verden lige pludselig", fortæller Tobias.

Det var et hårdt år for virksomheden. Men Tobias og familien nægtede at give op på drømmen om at ændre vinbranchens uigennemskuelige koncepter.

"Pandemien gav en masse muligheder. Priserne på vin steg, men fordi efterspørgslen var forsvundet, var der gode muligheder. Vi fandt en masse tilbud på vin, som danskerne ikke havde set før. På den måde kunne vi holde momentum, komme nogenlunde ud af krisen – og siden da er det faktisk bare gået godt."

Mod nye vin-horisonter

I dag er Den Sidste Flaske en ægte familievirksomhed, hvor Tobias arbejder sammen med sin kone, bror og far på kryds og tværs. De har ambitiøse planer for fremtiden. Målet er at blive en af de største vinhandlere i Danmark – selvfølgelig uden at gå på kompromis med at bringe åbenhed ind i en branche, der ellers er forbundet med eksklusivitet.

I dag er Den Sidste Flaske ikke blot en virksomhed, men et symbol på, hvordan man kan lykkes ved at tænke ud af boksen og være villig til at tage chancer. De ser frem til at udvikle nye idéer og fortsat levere kvalitet og innovation til deres kunder i Danmark – og forhåbentlig snart også i udlandet.

Se mere: **densidsteflaske.dk**

den sidste flaske

Ej blot til pynt



De fleste tænker nok "pynt på mad", når de ser kaviar fra en ørred. Men ørredkaviaren kan meget mere. Den kan fx bruges i pasta som en smuk og umamirig smagsgiver.

Kaviaren fra ørreden udmærker sig ved sin rige **umami**, havfriske **saltsmag** og silkeagtige tekstur. Derfor er den også et fremragende, overraskende og nemt valg som **smagsgiver** til en lang række retter. Den klassiske servering er naturligvis på **blinis** med finthakket rødløg og frisk creme fraiche, men spørger du en italiener, så blander de den gerne i **pasta** med kål og friskpresset citronsaft. Kaviaren smager også fortræffeligt vendt i en **smørsauce** eller vinaigrette på stegt eller dampet fisk. Eller på et hårdt ristet brød med **avocado** eller **smilende æg.** Kaviar giver et hav af nye muligheder.

Hos **AquaPri** arbejder vi med ørreder i **fjerde generation.** Vores familie, som hedder **Priess,** har solgt fisk og kaviar fra havnen i Glyngøre **siden år 1900.**

Vi har netop lanceret vores populære ørredkaviar i **et nyt Priess & Co brand.** Kaviaren sælges på frost, **pakket i en smart emballage** med fire 50 grams portioner, som lige kan knækkes af og tøs op **efter behov.**

Feinschmecker - hold godt øje i frysedisken, der hvor **du handler ind.**





aquapri
handpicked luxury seafood

Læs mere om vores bæredygtige opdræt på **aquapri.dk**



PRIVATE DINING PÅ FEINSCHMECKER-NIVEAU

Forestil dig at sidde derhjemme i vante omgivelser for så at få serveret den ene æstetiske og overdådige tallerken af gourmetretter efter den anden. Og så endda af en kok udlært af en af de bedste Michelinkokke. Dét er oplevelsen, du kan få med Private Dining by C.

Tekst: Julie Hægstad Fotos: Stine Arnholtz

Fra skoliose til Michelin på Frederikshøj

32-årige Charlotte Laursen står bag Private Dining by C, hvor du kan booke hende – en Michelinudlært gourmetkok – til at lave alverdens lækre og æstetiske retter hjemme hos dig selv. En oplevelse, der kan få ethvert event op til næste level.

Men kokkedrømmen startede et helt andet sted, og rejsen har været lang. For som 13-årig fik Charlotte konstateret skoliose – en rygsøjlelidelse – og i den forbindelse blev hun frarådet den drøm, hun allerede dengang havde om at blive kok.

"Derfor har jeg en masse anden livserfaring, forskellige skoler og udlandsophold i bagagen. Men drømmen om at være kok trak for meget i mig, og jeg trodsede lægerne og kastede mig ud i det," siger Charlotte Laursen selv om sin rejse.

Det er netop det, der har givet Charlotte en anden stærk erfaring: "Hvis jeg var startet på kokkeskolen som 16-årig, var jeg helt sikkert ikke der, hvor jeg er i dag. Det er min livserfaring og bagage, der har gjort, at jeg kunne bevæge mig op på det niveau, jeg er på i dag."

Efter at være flyttet til Aarhus, og trangen til det høje niveau sitrede i kroppen, var der kun ét naturligt valg – nemlig Michelin-restauranten Frederikshøj, som altid er på evig jagt efter det sublime: "Jeg havde en lyst og ønske om fine dining og søgte derfor ud til Frederikshøj."

Med en sølvmedalje om halsen og stærke titler som assisterende souschef og konditorchef blev tiden på Frederikshøj en vigtig del af hendes måde at arbejde med mad på.

by C giver gæsterne deres eget event

Efter fire år på Frederikshøj trængte Charlotte Laursen til nye græsgange: "først brugte jeg et halvt år på udlandsrejser og personlige erfaringer, herefter et år på Constantinsborg Gods som personlig kok hos familien Holch Povlsen. Det var her, at jeg begyndte at savne fine dining-delen, det strukturelle og præcise ved Michelin-verdenen, dog gerne med selvstyring over arbejdstid og arbejdsdage, og derfor startede jeg som selvstændig."

Frøet om at blive selvstændig blev plantet ved en tilfældig samtale i foråret 2023, og derfra tog det fart med en lang forberedende sommer, som endte med et CVR nr. i efteråret.

Ifølge Charlotte Laursen var det oplagt at vælge private dining-konceptet, fordi det kommer med en masse fordele, som man ikke får på den klassiske restaurant.

"Private dining er en fed måde at give folk en restaurantoplevelse på. Det er dem, der er i centrum, ikke restauranten. Det er deres arrangement og dem, man kan kræse om. Det er en stemning, jeg elsker at give."

På en klassisk restaurant har kokkene selvfølgelig også fokus på gæsterne, men her har de måske også 30 andre gæster, de skal lave mad til. Ved private dining undgår du larmen og fokus på de andre gæster i restauranten.

"Det bliver bare lidt mere intimt og nært. Ved private dining er gæsterne i deres egne lukkede omgivelser og kan tillade at være mere sig selv – og nyde det meget mere på en helt særlig måde."

Håndværk, æstetik og smag

Der er især tre ord, der kendetegner by C og Charlottes kokkerier, nemlig håndværk, æstetik og smag. Alle tre ting har hun taget med sig fra sin erfaring på Frederikshøj sammen med den perfektionisme, som også ligger i det at få skabt en æstetisk flot ret. Tænderne skal derfor ikke kun løbe i vand over smagen, men retten skal spille sammen – lige fra placeringen af elementerne på tallerkenen til brugen af de friske og lokale råvarer.

Netop de lokale råvarer er helt centrale i de retter, der bliver skabt hos by C.

"De sæsonbetonede råvarer er i fokus hele vejen igennem. Det er dem, der skal spille. Det er smagen og teksturen i råvaren, der er vigtigst. Kun det bedste af det bedste er godt nok. Råvarer smager bare bedre og har en bedre tekstur, når man plukker eller høster dem, lige idet du skal håndtere dem."

Hvis man spørger Charlotte Laursen, er det samtidig vigtigt, at den håndplukkede og sæsonbetonede råvare er lokal: "Det kan for eksempel være de hvide sprøde agurker ude ved Vigge hos Som-










mergrønt i Hadsten. Et sted jeg selv har været ude og se, smagt på råvarerne samt mødt og drukket kaffe med Vigge og snakke med ham om hans sted – skøn mand!"

En feinschmecker-oplevelse derhjemme

Private dining er i sig selv ikke en ny opfindelse. Der findes utrolig mange kokke og virksomheder, der tilbyder det – og flere og flere melder sig på banen. Det gælder alt fra sushi til spansk paella. Men det, der adskiller by C fra de andre private dining-virksomheder på markedet, er gourmet og fine dining-delen.

by C's mål er at give et ultrahøjt gastronomisk niveau til dig derhjemme. Det er mere end "bare" en kok. Det er feinschmecker-oplevelsen og erfaringen, og det er Charlotte som person, du vælger, når du vælger private dining by C.

Feinschmecker-oplevelsen ligger i præsentationen af maden, i petitfours, i den tilpassede vinmenu fra Theis Vine og ikke mindst i det stærke håndværk. Håndværket ligger i hver eneste ret, så den både smager godt, men også ser elegant ud. Der ligger en masse tanker bag, som du som gæst ikke ser, før retten bliver serveret.

"Der ligger så meget håndværk bag, som bruges på dagene op til et arrangement. Det er håndlavede tærteskaller, geléer, der er støbt, og is, der er sat og sprayet med kakaosmør. Hver eneste detalje er gennemtænkt, så du får den bedst mulige oplevelse."

Lad kokken klare det hele – også opvasken

by C er oplagt at booke til stort set alle former for arrangementer, der skal have lige dét ekstra. Det kan være alt fra en fancy polterabend eller et ledermøde til et intimt bryllup med 20 mand. Eller den helt nære middag med få personer, der vil give den ekstra gastronomisk gas.

Uanset hvad anledningen er, får du en aften uden bekymringer og oprydning, men med ro, intimitet og nærvær – og at du som vært kan flytte dit fokus fra den gode madlavning til dine gæster. Når den sidste ret er serveret, har Charlotte Laursen allerede ryddet det meste op i køkkenet – inklusive opvasken.

Du får derfor ikke kun mad i verdensklasse, men hele oplevelsen – fra nøje planlægning af menu og servering til præsentation af retterne og opvask og oprydning.

Alt, du skal gøre, er at dække et fint bord og invitere dine gæster. That's it.

Se mere: **privatedining-byc.com**



Forstå CANVAS
på 2 minutter

www.canvashifi.com/da

Se 50+ anmeldelser
og artikler her

www.canvashifi.com/da/pages/reviews

Find en CANVAS
forhandler nær dig

www.canvashifi.com/da/pages/find-dealer

EISA AWARD Best Product 2024-2025 PREMIUM SOUNDBAR CANVAS HiFi, CANVAS

YD YANKO DESIGN BEST OF IFA 2024

avforums HIGHLY RECOMMENDED AWARD CANV AS HiFi Speaker System

HOME CINEMA Choice HIGHLY RECOMMENDED

CANVAS HiFi - Maigaardsvej 2 - 9900 Frederikshavn - Danmark - 0045 2975 0045 - hello@canvashifi.com



FØDT SOM ENTREPRENØR

RONNI GOL – MANDEN BAG LIGHT-POINT

I knap 30 år har Ronni Gol arbejdet målrettet på at ændre vores opfattelse og oplevelse af belysningen i vores hjem. Men det var egentlig et tilfælde, at det netop var lys, der blev hans livsbane. Det eneste, der lå i kortene, var at han ville skabe sin egen virksomhed – sin egen karriere.

Tekst: Charlotte Ravnholt Fotos: PR/LIGHT-POINT

Han har altid elsket det. At se muligheder, at turde tage chancer og at investere. Ronni Gol er indbegrebet af en driftig iværksætter og en selfmade erhvervsmand og entreprenør. Han grundlagde lampevirksomheden LIGHT-POINT tilbage i 1995 – som blot 25-årig. I dag designer, producerer og sælger virksomheden high end-lamper til kunder i hele verden, og har i den grad positioneret sig som en førende dansk designvirksomhed med international approach og appeal. Som dem, der tør lidt mere, og som ikke er bange for at sætte spørgsmålstegn ved det etablerede, det konventionelle.

I de sidste mange år har Ronni Gol kun tænkt på lys. Både det naturlige og det kunstige. Men at det lige blev lamper, var egentlig en tilfældighed. Som dreng legede han meget med Lego. Han kunne lide at bygge og designe. Men han kunne endnu bedre lide at lave en god forretning. Allerede som skoledreng købte han varer, når han var i udlandet, og solgte dem videre til klassekammeraterne med fortjeneste. Begejstringen og talentet for at kunne købe og sælge, skabe værdi, havde han arvet fra sin far, det lå i generne, i hans DNA.

Historien om Ronni Gol starter altså allerede i skolen. Han ville ikke være advokat eller læge som de andre elever. Han ville drive forretning. Han kom på EFG handel og kontor, og senere på handelsskolen for at læse HH. Han undrede sig over at undervisningen udelukkende handlede om at gøre de studerende klar til arbejdsmarkedet – som lønmodtagere. Altså ikke om, hvordan de kunne gå ud og etablere egen virksomhed.

"Jeg voksede op med forældre, der var selvstændige, så det lå naturligt for mig, at jeg også selv ville gå den vej, og forme mit eget arbejdsliv. Jeg ville ikke bare have et job, jeg ville skabe mit job", pointerer Ronni Gol.

Efter studietiden søgte han ind i finansverdenen. Han troede, at han skulle arbejde med penge og aktier, men på det tidspunkt var det umuligt at få en elevplads. Han tog et midlertidigt job hos en elgrossist, hvor en af hans kammerater arbejdede. Her fik han indblik i lysindustrien, og blev senere ansat i en lampebutik. Han opdagede hurtigt, at hans styrke og interesse lå i salget, og senere i indkøb. Ronni Gol var i butikken i halvandet år, tredoblede omsætningen og halverede kostprisen. Butikken blev hovedleverandør til konkurrenterne, der kom volumen på, deraf bedre priser, og trods fristende tilbud om at blive i butikken, så afslog Ronni Gol. For han ville selv.

”Når jeg fortalte om mine planer om at starte egen virksomhed, så svarede folk, at ”hvis det virkelig var så god en ide, så var der nok



Klassisk, konsekvent, karakterfuldt, karismatisk, knivskarpt og med masser af kant. Tænk at noget så enkelt kan være så raffineret! Samarbejdet med det internationalt anerkendte designstudio Studio F. A. Porsche har indtil videre ført til to eksklusive kollektioner: INLAY og BLADE. De blender på næsten symbiotisk vis ind i LIGHT-POINTs øvrige portefølje af innovativt lysdesign. Lamperne er statement pieces. Tidløse, og alligevel kontemporære. Maskuline og chikke på samme tid.

andre, der havde fået den". Så blev jeg lidt trodsig. Det gør jeg stadigvæk en gang imellem. Jeg er ikke så vild med janteloven. Jeg fik udbetalt nogle feriepenge og fik lidt skat tilbage, og så gik jeg ellers i gang. Jeg ville skabe en god forretning, men jeg tænkte slet ikke på at bygge et brand op".

Fra 16 til 800 kvadratmeter

Ronni Gol startede LIGHT-POINT hjemme fra hans dengang 16 m² store studiebolig i København, men kort tid efter rykkede han videre til større lokaler. Først distribuerede virksomheden andres lamper, primært fra Italien. En lille køkkenspot til Unoform-køkkener kickstartede egenproduktionen, og hver gang, der kom penge ind, blev de brugt til produktudvikling. Der kom hurtigt mange større kunder, som lagde ordre med stor volumen. Bl.a. flere statslige institutioner, som fx Christiansborg og ministerierne. Senere alliserede Ronni Gol sig med en række eksterne designere, ligesom han selv begyndte at designe. Han designede bl.a. udendørslampen CUBE, som blev til ved et tilfælde, men som i dag stadig er en bestseller.

"Jeg har aldrig haft i tankerne, at jeg skulle være designer. Men jeg så et hul i markedet. En god forretning. Udendørsbelysning i begyndelsen af dette årtusinde var ikke det helt store. Men det er noget helt andet i dag. Udelys er en kategori, som vokser og vokser, fordi vores uderum er blevet meget vigtigere for os – faktisk et af boligens vigtigste rum", fastslår han.

Ronni Gol var på forkant og udnyttede momentum. Et af hans talenter. Ligesom hans evne og vilje til at se muligheder i stedet for begrænsninger. Under finanskrisen i 2008 trak alle LIGHT-POINTS konkurrenter for eksempel deres annoncer ud af magasiner og aviser, mens Ronni Gol med stor succes gjorde det stik modsatte, og intensiverede markedsføringen. Virksomheden flyttede igen videre til større lokaler, senere til en stor butik på Strøget, og i de sidste seks år har LIGHT-POINT haft hovedkontor på Grønnegade i hjertet af København, tæt på den 800 m² store butik og showroomet på hjørnet af Gothersgade og Borgergade. LIGHT-POINT designer, producerer og distribuerer ikke kun egne produkter, men har desuden agenturet på italienske Oluce samt rettighederne til den ikoniske danske udendørslampe Rørhat. De kreative processer styres af Ronni Gol i dialog med en ekstern designer og designstudios i udlandet. Hver dag udfordrer og udforsker teamet nye måder at tænke lys på, og der opsøges konstant nye territorier.

En drengedrøm går i opfyldelse

En af Ronni Gols store drengedrømme gik i opfyldelse her i 2022, da LIGHT-POINT indgik et samarbejde med Studio F.A. Porsche, som har designet to eksklusive kollektioner for den danske virksomhed.

"Det er min indre drift. Hele tiden at skabe værdi på mange forskellige parametre. Ny udvikling, nye produkter, nye medarbejdere, nye samarbejder. At bygge ovenpå fundamentet. Det er dét, der driver mig allermest. Vi har 30 års-jubilæum næste år, og jeg har efterhånden høstet en del erfaringer. Markedet forandrer sig, meget ændrer sig, men forretningsmodeller og -planer? Dem arbejder jeg ikke med, hverken dengang eller nu!", smiler Ronni Gol.



Minimalistisk og ultramoderne. Lamperne har bl.a. vundet internationale designpriser som Red Dot, IF Design Award og German Design Award.











Alligevel er LIGHT-POINT en succeshistorie. En historie om at vil-le. Når det trækker op til storm, og alle fiskekutterne sejler i havn, så ror Ronni Gol ud. Og selvom udgangspunktet var beskedent, så har LIGHT-POINT for længst manifesteret sig i toppen af danske lampevirksomheder med 25 agenter, der dækker markeder i hele Europa, Asien og Mellemøsten m.fl.

At designe atmosfære

Hos LIGHT-POINT designer de mere end lamper. De designer lys. Og udforsker konstant, hvad lyset gør ved os og for os. Lam-per dækker naturligvis først og fremmest et praktisk behov for lys, men de bidrager med meget mere: velvære, energi, poesi, følelser, atmosfære, sanselighed – og i sidste ende livskvalitet. Denne filo-sofi afspejles i det store sortiment af prisvindende lamper til både indendørs og udendørs brug. Men designteamet leger også med lys, og udfordrer grænser, normer og traditioner for at udvikle nye, innovative måder at skabe belysning på. Lyset er nemlig noget af det allervigtigste, når vi indretter os, og alle LIGHT-POINTs lamper er resultatet af en stræben efter en perfekt balance mellem den ultimative form og den nyeste lysteknologi – efter eminent kvalitet, høj funktionsværdi og tidløs æstetik.

Hos LIGHT-POINT har man en arkitektonisk og artistisk tilgang til design. Stilen er elegant og enkel, men samtidig edgy og eks-pressiv. Lamperne balancerer på kanten af at være lysobjekter – skulpturelle, signifikante, stilistiske og med en klar signatur. De kan være stilmarkører og designstatements i et rum, have attitude og temperament, men også være sofistikerede, stilrene og stille, blende ind og næsten forsvinde. Det er på alle måder no-nonsen-se-design.

Mens Ronni Gols designteam og lyseksperter kan guide og inspi-rere til unikke, kreative løsninger og til at skabe de ultimative lys-miljøer og lysoplevelser i dit hjem, på kontorer, hoteller, restauran-ter og i andre offentlige rum, så gør han det, han elsker allermest: nemlig at udvikle og skabe. Han så lyset tidligt i livet, men han bliver ved med at spejde efter mere ... for han kan ikke lade være. Dét kal-des ægte entreprenørånd.

Se mere: **light-point.com**

LIGHT·POINT
COPENHAGEN



WIINSTEDT
GALLERIER

TÆPPEGALLERI STRANDBOULEVARDEN 9
KUNSTGALLERI STRANDBOULEVARDEN 5
WIINSTEDTGALLERIER.dk
TLF. 29 44 35 08 • INFO@WIINSTEDT.dk



ARKITEKTTEGNEDE HUSE I REN ZEN





Luk øjnene. Tag en dyb indånding og mærk roen sprede sig. Det er den følelse, Steffen Moos, stifter af OAK 8, gerne vil skabe i sine huse – fra arkitektur og materialevalg til design og proces.

Tekst: Julie Hægstad Fotos: OAK 8

Enkelhed, naturlighed og balance

For Steffen Moos betyder ro en hel del. Han mediterer dagligt, også på arbejdet: "Når vi holder bestyrelsesmøder, har jeg fx fået implementeret, at vi altid starter med at trække vejret sammen, inden vi går i gang."

Han mener, at vi kan lære meget af zenfilosofien i den måde, vi lever og bor på. Derfor er husene fra OAK 8 også baseret på principperne bag zen: enkelhed, naturlighed og balance. Her spiller lyset også en vigtig rolle:

"Her har vores samarbejdspartner arkitekt Jeppe Utzon og hans partner Camille Pincemin fra tegnestuen Cold, Wet & Dark en unik forståelse og tilgang til, hvordan vi kan arbejde med lyset. De placerer huset, så lysindfaldet bliver så optimalt som overhovedet muligt. Masser af lys er godt for vores mentale sundhed."

I OAK 8 husene er der derfor heller ingen overflødige vægge eller pynt, der kan distrahere. Der er altid flydende overgange mellem inde og ude, som Steffen også uddyber: "Jeppe og Camille prøver altid at sikre, at naturen er nærværende i hjemmet. Derfor arbejder vi også på, at vi på sigt kan tilbyde have og udendørsarealer, så der også er en sammenhængende linje i arkitekturen."

Materialer valgt med omtanke

En del af zenoplevelsen ligger også i de valgte materialer. Derfor er hvert element i huset valgt med omtanke. Træet, der binder rummene sammen, er naturligt og enkelt, der er altid de bedste akustikløsninger i opholdsrummene, og farvepaletten er afdæmpet og skaber en subtil æstetik, der aldrig overvælder sanserne.

"Vi har arbejdet intenst med indeklima og sammensat en konstruktion til huset, hvor træ spiller en større rolle end normalt, og det gør husene mere åndbare og behagelige at leve i", siger Steffen Moos.

"Når Jeppe Utzon vælger materialer, sikrer han, at der er en designmæssig linje i husets udtryk. I fx designet "Himmelrum" har vi en atriumhave, som giver huset et hjerte af natur." Det er også muligt at vælge Jeppe Utzon til yderlig personlig indretning.

En forening af håndværket og arkitekturen

En anden måde at skabe balance på er, ifølge Steffen Moos, at forene det håndværksmæssige med arkitekturen. Han er selv en erfaren tømrer og bygningskonstruktør med 18 år som selvstændig i byggebranchen. Han ved derfor, hvor vigtigt det er at skabe en sammenhæng af det byggetekniske, håndværkeren og den nytænkende arkitekt. Steffen Moos uddyber:



Jeppe Utzon og Camille Pincemin fra Cold Wet & Dark



Steffen Moos



"Dem, der sikrer, at ethvert byggeri udføres, er den bygmester og de håndværkere, der går på byggepladsen. Derfor fortjener de meget mere anerkendelse i hverdagen, synes jeg."

Ifølge Steffen Moos ligger der også en anden dimension i den tankegang – nemlig at du, når du bygger hus, ofte ikke ved, hvem dine håndværker er.

"Jeg synes, folk fortjener at vide, hvem der bygger deres hus. Og endnu bedre, hvis de kender ham fra området." Derfor udføres byggeriet hos OAK 8 af en nøje udvalgt lokal bygmester.

En enkel og fleksibel proces

Hos OAK 8 er det enkelt og elegant at købe og bygge et rigtig arkitekttegnet hus, og det er her, at Steffen Moos mener, at de skiller sig meget ud fra andre i branchen. De tilbyder en enkel og fleksibel proces, hvor arkitekten tilpasser projektet til grunden og omgivelserne. Her er hele processen fra start til slut sat i system, og alle rådgivere er udvalgt på forhånd.

OAK 8 har sammensat tre nemme, overskuelige og transparente valgmuligheder: en fast planløsning, fx "Himmelrum" eller "Kridthuset", en planløsning med dine tilretninger eller at OAK 8's arkitekt Jeppe Utzon tegner dit helt eget hus ud fra et valgt OAK 8-design.

Når huset står færdigt, får du en speciallavet messingplade med nummerering af dit hus og en bog, der i ord og billeder beskriver processen. OAK 8 er en del af overdragelsesprocessen for at sikre, at alle er tilfredse med resultatet. For som Steffen siger det, så "betyder det noget for mig, at vi gør tingene ordentligt. Det er jo deres hjem, liv og fremtid det handler om. Alle skal være glade og tilfredse, når vi sætter det sidste punktum."

Hos OAK 8 tilbyder vi en ekstra gennemgang allerede efter fire måneder. Typisk vil man i branchen kun få et eftersyn af huset efter 12 måneder. Vi tror på, at det bærende fundament er tryghed og tillid.

Digital løsning giver huskøberne transparens

For at skabe en enkel og overskuelig proces bruger OAK 8 en digital løsning, hvor du har adgang til hele processen, og hvor alt ligger tilgængeligt digitalt – lige fra materialer og tidsplaner til økonomi og kontrakt. En IT-løsning, som Steffen har været med til at udvikle, fordi han så et behov i markedet:

"Jeg har gennem årene oplevet, hvordan manglende struktur og overblik i byggeprocessen har medført stor frustration og gener både økonomisk og tidsmæssigt. Derfor har vi været med til at udvikle et system, der gør, at alle håndværkere og kunder har det fulde overblik. Det medvirker også til transparens i processen for alle parter."

I fremtiden ser Steffen Moos gerne, at netop konceptet med en enkel og transparent proces og huse i ro og balance kan udvides endnu mere:

"Mit ønske er, at vores koncept kan gøre verden bedre på to måder: Vi laver åndbare, sunde huse med lavt CO2-aftryk, og vi medvirker til at mennesker finder ro i de rammer, vi skaber med vores huse."

OAK 8 har stor efterspørgsel i og omkring Århus og vil derfor gerne i kontakt med lokale bygmestre.

Læs mere om OAK 8 på: **https://oak8.dk**

OAK|8







ØSTLIG FILOSOFI FORENET MED NORDISK HÅNDVÆRK

Ældgamle skrifter fortæller om et mytisk rige skjult i en dal i Himalaya – et harmonisk sted beboet af medfølende mennesker, kendt som Shamballa-riget. Herfra stammer navnet SHAMBALLA JEWELS, som i dag er et stærkt, internationalt smykkebrand, der især er kendt for deres ikoniske SHAMBALLA®-armbånd.

Tekst: Julie Hægstad Fotos: Shamballa Jewels









Ikoniske smykker med et transcendentalt budskab

SHAMBALLA JEWELS er et dansk luksussmykkebrand dedikeret til at skabe ikoniske og dybt personlige smykker til moderne mænd og kvinder. Inspireret af det mytiske rige Shamballa kombinerer SHAMBALLA JEWELS på sofistikeret vis den gamle østlige filosofi med raffineret nordisk håndværk.

Et krydsfelt, der skaber grundlaget for håndlavede smykker af allerhøjeste kvalitet og et transcendentalt budskab, som er forankret i århundreder gammel visdom. Et budskab, som er vigtigt ifølge brødrene Mads og Mikkel Kornerup, der er medstiftere af SHAMBALLA JEWELS.

"Vi mener, at værdien af smykker ikke kun ligger i ædelstenene, men i de følelser, de fremkalder og repræsenterer. Mennesker på tværs af civilisationer har brugt bedekranse til at forbinde sig med deres spirituelle jeg. Vi ser det som en aktiv gestus at bære de værdier, man ønsker at leve efter. Og det kan du netop gennem vores smykker."

Etableret og placeret på Ny Østergade i indre København hylder SHAMBALLA JEWELS den nordiske designtradition, der har sat præg på Skandinavien gennem årtier. Den dag i dag finder knytning og polering af hvert SHAMBALLA®-design sted i København på deres hovedkontor.

Brødre udfordrer den etablerede smykkeindustri

SHAMBALLA JEWELS blev grundlagt af brødrene Mads og Mikkel Kornerup, som begge havde et brændende ønske om at revolutionere herresmykker – og det har de i den grad gjort lige siden. Brødrene startede i sin tid med at designe smykker, de selv havde lyst til at gå med. Smykker, som sidenhen også henvender sig til kvinder, men som i første omgang var et forsøg på at skabe noget nyt inden for smykkebranchen.
Det dynamiske makkerpar er ikke blot visionære grundlæggere, men også levende eksempler på brandets filosofi. De er nemlig født med en dyb forståelse for kunst, kultur og spiritualitet, hvilket er blevet overført i rejsen ind i smykkernes verden. Begge er præget af en fælles passion og en kompromisløs stræben efter at finde og skabe det bedste af det bedste.

Den stærke tro og modet til at udfordre den etablerede smykkeindustri har gjort, at SHAMBALLA JEWELS har bestået tidens prøve. Noget, som også kan ses direkte i deres smykker. For som de siger:





"Hvert armbånd fortæller en historie og er en tidslinje over den enkeltes rejse."

Det ikoniske SHAMBALLA®-armbånd

I 2001 designer Mads Kornerup et armbånd til rapperen Jay Z. Det prydes af guldkugler, der holdes sammen af den traditionelle macramé-fletning. Det ikoniske SHAMBALLA® Braided Bracelet bliver født.

Det fører til starten på SHAMBALLA JEWELS i 2005. Inspireret af buddhistiske bedekranse, kendt som malas, har designet opnået global anerkendelse og forbliver en af de mest ikoniske bestsellers. Du kender det sikkert allerede i det øjeblik, du ser det: De sammensatte sten placeret efter hinanden – ligesom den velkendte bedekrans, men i et design, der oser af luksus.

Kopieret af mange, defineres SHAMBALLA JEWELS' æstetiske hemmelighed af løse ædelsten, diamanter og halvædelsten, der smukt forbindes gennem en traditionel macramé-fletningsteknik. På den måde åbner SHAMBALLA JEWELS døren til uendelige tilpasningsmuligheder og skaber et helt unikt design, der fuldstændigt harmonerer med kundens personlighed

Skab dit eget drømmedesign hjemmefra

Rubiner, safirer, diamanter, smaragder. SHAMBALLA JEWELS' katalog repræsenterer et uendeligt legende univers, skabt til, at du kan dykke ned i det. For at bringe denne verden lige til dine hænder har SHAMBALLA JEWELS lanceret det, de kalder CREATOR – en digital legeplads, hvor du kan udforske det brede univers af ædelsten, opdage det store farvespektrum af snore og færdiggøre dit drømmedesign fra hjemmets trygge rammer – komponent for komponent, perle for perle, i dit eget tempo.

På den måde kan du skabe lige det udtryk, du gerne vil have. Et udtryk, der matcher din personlighed og kombinerer lige netop de sten, du drømmer om. Mikkel Kornerup uddyber:

"Vi ville gerne gøre designprocessen tilgængelig og inspirerende for alle – uanset hvor de er. Derfor skabte vi CREATOR, hvor alle kan skabe deres eget personlige SHAMBALLA®-smykke."

Østasiatiske symboler møder ubeskrivelig luksus

Det helt unikke design kommer ikke kun til udtryk gennem de ikoniske smykker. For ved at udforske nye unikke vinkler har SHAMBALLA JEWELS indgået et samarbejde med det luksuriøse hotel Villa Copenhagen og designet en master suite, syv junior suites, et gammelt bestyrelseslokale og gårdhaven – alt sammen i overdådig pragt og stil.

De ikoniske SHAMBALLA®-symboler er blevet implementeret i designprocessen for at skabe en velkommende, beroligende atmosfære, der virkelig er én af sin slags. En stemning, der går igen i alle SHAMBALLA®s designs.

Du kan læse meget mere om det ikoniske smykkebrand på deres website: www.shamballajewels.com/.

SHAMBALLA JEWELS



INDRETNING & INSPIRATION

Vores passionerede indretningskonsulenter står klar til at hjælpe med indretningen af dit hjem så det passer til dine ønsker og personlige stil.

PRISER OG KAMPAGNER

Se mere i vores møbelhuse eller på vores webshop

ingvardchristensen.dk

INGVARDCHRISTENSEN

DESIGN TIL GENERATIONER

ESBJERG	VEJLE	HERNING	AARHUS	ODENSE	LYNGBY	INGVARDCHRISTENSEN.DK
75 47 01 11	75 85 82 11	97 21 71 71	86 17 01 11	55 37 74 11	45 16 10 70	kontakt@ingvardchristensen.dk

Shamballa Jewels

Exclusive jewelry creations made with diamonds, precious stones and 18K gold.
Inspired by East Asian wisdom and Nordic design craftsmanship.



Ny Østergade 7, 1101 Copenhagen C | cph@shamballajewels.com | +4533365959 | www.shamballajewels.com