vol.

MAGAZINE #60
EFTERÅR/VINTER 2020

MAD
KUNST
DESIGN
KULTUR
TRENDS



NICOLINEHUS

AARHUS Ø



VOLA Showroom København
Pakhus 48 | Klubiensvej 22
DK - 2150 Nordhavn
Tel: +45 7023 5500 | sales@vola.dk

VOLA Showroom Aarhus
Kystvejen 5
DK - 8000 Aarhus C
Tel: +45 7023 5500 | sales@vola.dk

VOLA A/S
Lunavej 2
DK - 8700 Horsens
Tel: +45 7023 5500 | sales@vola.dk



vola®
The original

VOLA nu også i mathvid

Den mathvide overflade leder tankerne hen på noget så fint og naturligt som en æggeskal og spiller flot op til naturmaterialer i rummet.

Se mere på www.vola.com/ondesign

Venstre side:
060A loftmonteret hovedbruser.
T39EL indbygget håndklædevarmer.
520 bordmonteret et-grebsblander med vægmonteret udløb.

Denne side:
FS1 fritstående et-grebsblander med håndbruser, til badekar.

vola.dk





Nogle idéer holder længere end andre. De sætter varige spor og bliver en signatur for deres tid. Gennem generationer. Uden leflen for modeluner og flygtige trends. Fordi de er gjort af det særlige stof, der skaber en klassiker. Det var præcis sådan en idé, Arne Munch fik, da han i 1968 satte sig med et stykke millimeterpapir og tegnede Danmarks første formkøkken.

En visionær idé om en kube. En form. Om en ny og større fleksibilitet. Om en kompromisløs kvalitet. Og om en enkel og tidløs linje, der ved at have holdt sig på toppen i mere end 50 år er en smuk eksponent for begrebet bæredygtigt design.

Det originale…

uno form®

FORBEREDT PÅ FREMTIDEN



HELT NYE JEEP® 4xe PLUG-IN HYBRID MODELLER.

MED AVANCERET FIREHJULSTRÆK – OP TIL 43 KM KØRSEL PÅ REN EL.

JEEP® PLUG-IN HYBRID FRA **290.000** KR. TIL OMGÅENDE LEVERING.

Jeep®

Renegade 4xe Limited fra 290.000 kr. Compass 4xe Longitude fra 320.000 kr. WLTP med standardudstyr. Forbrug v. bl. kørsel 47,6 km/l. CO_2-emission 48 - 49 g/km. Årlig ejerafg. 920 kr. Bilerne er vist med ekstraudstyr, som kan ændre forbrug, emission, pris og ejerafgift.

Jeep® is a registered trademark of FCA US LLC.

Fj biler a/s
fjbiler.dk
fiat-randers.dk
Alfa Romeo - Jeep Midtjylland ved Fj Biler

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

Kun 12 minutter fra Århus

DIN AUTORISEREDE FORHANDLER AF:
FIAT Jeep ALFA ROMEO

HOLD GOD AFSTAND TIL DET ORDINÆRE.

Alfa Romeo Stelvio i nyt 2020 design. Glæd dig til opgraderet komfort og højeste sikkerhed forenet med de klassiske, sportslige præstationer og det bredere udsyn. Den luksuriøse kabine tilbyder samtidigt en lang række opkoblingsservices, så du kan forbinde dig med omverden fra din Alfa Romeo mere end nogensinde før.


NY MIDTERKONSOL


NY 8,8" MULTI-TOUCH SKÆRM

OPLEV DEN NYE ALFA ROMEO STELVIO **FRA 549.990 KR.**

Alfa Romeo Stelvio Super 2020. B Forbrug v. bl. kørsel 16,1 km/l. CO_2-udslip 161 g/km. Den viste bil er en Stelvio Veloce med ekstraudstyr.

La meccanica delle emozioni

Fj biler a/s
fjbiler.dk
fiat-randers.dk
Alfa Romeo - Jeep Midtjylland ved Fj Biler

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

Kun 12 minutter fra Århus

DIN AUTORISEREDE FORHANDLER AF:
FIAT Jeep Alfa Romeo



Investering i bæredygtige boliger er en mulighed for at investere med både hjerne og hjerte. Ud over at reducere boligernes co2-aftryk, gør Koncenton også en indsats for at skabe naturlige mødesteder, der kan styrke det sociale fællesskab beboerne imellem.

Koncenton lancerer ny ejendomsfond med klimavenlige boliger

Byggeri og boligdrift står for 40% af Danmarks energiforbrug og 40% af den samlede CO2-udledning på verdensplan. Derfor spiller ejendomsbranchen en vigtig rolle for at skabe en grønnere og mere bæredygtig tilgang til byggeriet. Den rolle tager Koncenton nu første skridt for at udfylde.

"Vi har som ejendomsinvestor et medansvar for at nedbringe CO2-udledningen fra byggeriet, og derfor er jeg utrolig glad for at kunne præsentere vores første grønne og klimavenlige ejendomsportefølje. Vi har opstillet nogle rammer for indkøb af solide, grønne projekter, der ikke bare nedsætter CO2-aftrykkket fra boligerne, men også giver folk mulighed for at bo og leve mere bæredygtigt," siger direktør i Koncenton, Peter K. Jørgensen.

UDSOLGT PÅ TO TIMER

Konceptet med klimavenlige boliger er allerede afprøvet med succes hos Koncentons investorer. I juni blev det første grønne boligprojekt lanceret – et svanemærket og energieffektivt byggeri, hvor der er tænkt grønt i alt fra sedumtag til solceller. Responsen var ikke til at tage fejl af - to timer efter lancering var projektet fuldtegnet.

"Det var ærligt talt ret overvældende. Vi har oplevet en enorm efterspørgsel på klimavenlige ejendomsinvesteringer hos vores investorer, og med den nye fond får endnu flere mulighed for at komme med på den grønne investeringsbølge," siger Peter K. Jørgensen.



"Vi har oplevet en enorm efterspørgsel på klimavenlige ejendomsinvesteringer hos vores investorer, og med den nye fond får endnu flere mulighed for at komme med på den grønne investeringsbølge."

Peter K. Jørgensen, Direktør

LAVENERGIHUSE MED GRØN STRØM

Koncenton Klimaboliger A/S får op til syv grønne boligejendomme i forskellige byer i Danmark. Ejendommene kan dække forskellige boligtyper, men fælles for dem er, at det bliver lavenergihuse med energimærket A2020. De forsynes med certificeret grøn strøm fra vedvarende energikilder i byggeprocessen og den daglige ejendomsdrift, og derudover tilføres en række andre konkrete tiltag, der reducerer den miljømæssige belastning fra boligerne.

SOCIAL BÆREDYGTIGHED

Ud over det store fokus på grønne tiltag, opføres ejendommene med særlig vægt på social bæredygtighed. Koncenton gør en ekstra indsats for at skabe rammerne for naturlige mødesteder mellem ejendommenes beboere og dermed bidrage positivt til nærmiljøet. Samtidig fokuseres der på at sikre et sundt indeklima, hvor lys, lyd og luftforhold i boligerne optimeres til glæde for de kommende beboere.

Fakta om Koncenton Klimaboliger A/S

- Investering i ejendomsfond med op til syv klimavenlige boligejendomme
- Gns. afkast på 8,88% om året uden indregning af ejendomsværdistigninger
- Løbende, årlige aktieudbytter på gns. 4,72%
- Ét års udlejningsgaranti på alle boligerne fra overtagelsen
- Anvisningsret til alle boligerne
- Mulighed for at investere fra 750.000 kr.

Læs mere på koncenton.com

KONCENTON

OBTON

En mening · En investering · En forskel

INVESTÉR I SOLENERGI OG FÅ ET STÆRKT ALTERNATIV TIL ET TURBULENT AKTIEMARKED





7-12% ÅRLIGT AFKAST
Afhængigt af din investeringshorisont

OBTON SOLENERGI

- **Danmarks største udbyder** med 800+ solcelleparker
- **Velkonsolideret investeringspartner** med mere end 10 års erfaring
- **Succesfulde referenceprojekter** med god afkasthistorik
- **Aktieprojekter** velegnet til selskabsinvestorer og private*
- **Skattefrie udbytter** for selskabsinvestorer
- **Investeringsmuligheder fra 750.000 kr.**

Klimavenlig og robust investering, der er uafhængig af aktiemarkedet

Kom med i et af Europas største solenergiprojekter og gør en forskel for klimaet og for din formue. Du får et gennemsnitligt afkast på 7-12% om året afhængigt af din tidshorisont.

Foruden det attraktive afkast opnår du risikospredning fra aktier og obligationer gennem den stabile drift af en stor portefølje bestående af solcelleparker i en række europæiske lande.

Flere end 3.100 investorer har allerede investeret i vores solenergiprojekter. Og med mere end 10 års erfaring kan vi dokumentere, at der er tale om en stabil investering med et attraktivt afkast og en lav risikoprofil.



LÆS MERE PÅ OBTON.COM

*Obton har tilladelse til at forvalte alternative investeringsfonde, og vores projekter henvender sig til semiprofessionelle og professionelle investorer, som ønsker stabil formuevækst.





Kvalitet er for os en kombination af det kreative og æstetiske design i de lækre og robuste materialer, som er tilpasset hver enkelt opgave.

Som henholdsvis tegnestue og snedkeri, har vi i vores samarbejde en fælles vision om at skabe individuelle specialløsninger til både boligdrømme og erhvervsprojekter. I sidste ende skal vores faglighed og løsninger skabe en rød tråd og en fuldendt sanselig oplevelse.

---

www.rasmusrasmus.dk
www.pnsnedkeri.dk

RÅDGIVNING UDVIKLING ARKITEKTUR DESIGN
rasmusrasmus

SNEDKERI

INDHOLD

14 JEG TÆNKER PÅ DRUER, OMRÅDER OG VINE 24 TIMER I DØGNET
- Henrik Lund fra Grenaa er efter 26 år i kølebranchen sprunget ud som selvstændig vinhandler.

18 KNIVSKARP KØKKENKVALITET
- Nikolaj Kirk og Mikkel Maarbjerg har skabt den kompromisløse kniv- og køkkenserie Endeavour.

22 TAG ANSVAR FOR DIT LIV
- Drop offerrollen, tag ansvar for dit liv og udnyt dit fulde potentiale.

24 ORIS AQUIS DATE CALIBRE 400
- Det vakte opsigt, da schweiziske Oris for nylig præsenterede deres nye in-house ur værk, Caliber 400.

28 JAGT ER FOR ALLE
- Gamefair i Nærum har i over tyve år været leverandør til de danske jægere.

32 TID TIL UNIKKE OPLEVELSER MED LYD OG BILLEDE
- Den helt rigtige opsætning giver plads til de helt store oplevelser. Det ved man hos Lyd og Billede Specialisten i Frederikshavn.

38 KVALITET, IDENTITET & GODT DESIGN
- Design Eyewear Group har både briller til den flamboyante franskmand og den klassiske amerikaner.

42 TAG OG FACADER TIL NORDENS ARKITEKTUR
- AB Byggeprofiler klæder danske boligers tag og facader på i nyskabende løsninger med arkitektonisk designfrihed.

48 VINDUER & DØRE MED FLEKSIBILITET SOM ADELSMÆRKE
- Traditionsrige KRONE leverer vinduer og døre til private og projektmarkedet med kvalitet og skræddersyede løsninger.

54 PERSONLIGE HJEM TIL EN NY TID
- At skabe personlige og kreative løsninger, der forløser folks drømme. Det er tilgangen hos Helberg Design.

58 BORDEMFANG TIL FREMTIDENS KØKKEN
- Bordemfang betyder emhættens endeligt. Det er visionen hos BORA.

62 HUSET, BUGTEN OG BYEN
- Nicolinehus er det nye bindeled mellem Aarhus Ø og Aarhus C. Mellem vandet, byen og mennesker.

68 DANSKE DESIGNMØBLER MED STOLTE TRADITIONER
- Kvalitet er at gå det ekstra stykke. Det er tilgangen hos PBJ Designhouse.



Forsidefoto: Bricks

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
Nicolai Klingenberg
Jesper S. Kjær

Layout og Prepress:
Skabertrang

Foto:
Lund Vine
Endeavour
Aarhus Coaching House
Cæsar Guerini
Gamefair
Lyd og Billede Specialisten
Design Eyewear Group
AB Byggeprofiler
KRONE
Helberg Design
BORA
Bricks
PBJ Designhouse

Næste nummer: Forår 2021

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

NYE TIDER, HÅB FORUDE

2020 er et år, der ikke går i glemmebogen. Pandemien har sat markante fodaftryk, der ikke bare viskes væk i sandet. Men der er også håb forude. Om en tid, hvor vi igen kan leve et normalt liv. Og det spirer heldigvis allerede derude. Også nu, hvor en usynlig virus ikke kan få bugt med virketrang og nye initiativer.

Et lysende eksempel er Nicolinehus, der pryder forsiden af denne udgave af Vol. Magazine. Midt mellem byen, skoven og bugten er det nye byggeri på Aarhus Ø i fuld gang. Et hus, der omfatter lejligheder, international markedshal og urban stemning ved havnefronten, hvor Nicolinehus med sin unikke placering kan blive det naturlige og mangfoldige samlingspunkt i byens nye kvarter.

Vi møder også AB Byggeprofiler, der skaber æstetiske tag, facader og arkitektoniske designprofiler i teknisk særklasse bl.a. via kvalitetsprodukter fra svenske Plannja; vi besøger traditionsrige KRONE, der fortsat leverer vinduer og døre til private og projektmarkedet. Hos indretningsfirmaet Helberg Design ser man fremgang inden for folks mod på at skabe personlige og kreative hjem midt i en krisetid. Og hos LBJ Designhouse markerer man den fortsatte optur for dansk designtradition med elegante kvalitetsmøbler.

Der skal være noget til alle sanser, så vi lægger også vejen forbi Endeavour, hvor mesterkokkene Nikolaj Kirk og Mikkel Maarbjerg tager os med på en opdagelsesrejse i køkken med egen kniv- og køkkenserie til både professionelle og private madelskere. Vi bliver lidt i køkkenet, hvor BORAs bordemfang kan betyde emhættens endeligt, hvor støj og lugtgener er erstattet af ro, kvalitet og bedre energiudnyttelse. Og fra køkken til bordet: Her møder vi Henrik Lund, som efter mange år i anden branche har valgt med hjertet og er blevet selvstændig vinhandler med målet om den samme ekstra service til alle slags kunder.

Livskvalitet kræver også stemning og god lyd, og det er præcis hvad lyd- og billedspecialisterne LBS står for. Tre fysiske butikker på stribe er det unikke koncept, der har givet stor succes også under Coronakrisen, fordi man her kan få dækket og afprøvet alle sine lyd- og billedbehov ét sted.

Vi når også at kigge inden for i Gamefair i Nærum. Her har man i mere end tyve år leveret våben og udstyr til landets jægere, men også mange andre – fra nybegyndere til erfarne storvildtjægere. Jagt er nemlig også livskvalitet; det er et møde med naturen og fællesskaber i en tid, hvor der i høj grad er brug for netop dét.

Og endelig når vi forbi Design Eyewear Group, som står bag seks vidt forskellige brillemærker, der forhandles globalt. Hvert brand med sin egen identitet og design, men alle med briller af høj kvalitet og en klar filosofi. Der er kort sagt stadig gang i den derude. Trods modgang og en alvorlig virus, bliver der bygget, designet og lavet kvalitetsting, der peger fremad. Der er håb forude.

Rigtig god læselyst – og på gensyn i næste udgivelse.

Glædelig jul & godt nytår
Med venlig hilsen
Jesper Kjær



KØB KAPRIOL GIN ONLINE: WWW.LAHVINO.DK
DANSK IMPORT & DISTRIBUTION: SPECIALFORRETNINGER BEDES KONTAKTE LAHVINO FOR INFO OM FORHANDLING


bedste - til
Lund Vine
Chablis
Louis Latour

JEG TÆNKER PÅ DRUER, OMRÅDER OG VINE 24 TIMER I DØGNET

Henrik Lund fra Grenaa er efter 26 år i kølebranchen sprunget ud som selvstændig vinhandler for at dyrke sin passion for ædle druer. Selv om der umiddelbart er langt fra køle- til vinbranchen, er Henrik Lunds tilgang den samme – nemlig at give kunderne den gode service, ligegyldigt om de køber én eller 200 flasker.

Tekst: Vibeke C. Larsen Fotos: Lund Vine

For fire år siden var Henrik Lund og hans kone Lisbeth på vinrejse i Sydafrika. Rejsen gik blandt andet til vinområdet Stellenbosch, og over et godt glas rødvin fik ægteparret en snak om, hvad resten af livet skulle indeholde, nu hvor børnene var fløjet fra reden. Efter 26 år i kølebranchen, hvor 20 var som selvstændig med arbejdsuger, der godt kunne snige sig op på de 80 timer, havde Henrik Lund lyst til at noget andet. Nemlig at gøre sin store passion for vin til sit levebrød. En passion, som han deler med sin kone Lisbeth, der er uddannet kok.

”Jeg havde ikke lyst til at blive ved med at arbejde i det tempo og med det ansvar, til jeg er 70 år. Samtidig havde jeg mulighed for at sælge mit firma, men efter i mange år at have stået op klokken fem om morgenen og først været hjemme ved fem-seks tiden om aftenen, kunne jeg ikke forestille mig at skulle hjem og lave ingenting,” fortæller Henrik Lund.

Baglandet er i orden

Ved siden af sit arbejde har Henrik Lund gennem 25 år opbygget en stor vide om vin.

”Gennem mit arbejde har jeg været til mange vinarrangementer, selv købt mange vingaver, og privat har jeg været på mange vinrejser og læst meget om emnet, ligesom jeg har taget kurser,” siger Henrik Lund.

Hans kone gennem 32 år var med på ideen om vinhandlen. ”Det er vigtigt at have baglandet i orden, og Lisbeth har heldigvis altid bakket mig op, ellers kan man ikke have det job, som jeg har haft. Hvis vi skal til fest lørdag aften, og der bliver ringet efter mig, så bliver der ingen fest,” fortæller han.

Fra nytårsskiftet er det slut med at melde afbud til fester og sammenkomster på grund af arbejde, for da træder Henrik Lund helt ud af kølebranchen og helliger sig hundrede procent ’Lund Vine’, som flytter til større lokaler i slutningen af året. Han solgte sine første vinflasker i juni 2018, og siden er det blot gået fremad.

”Gennem mit arbejde har jeg et stort netværk, så i begyndelsen solgte jeg mest til erhvervskunder, men Grenaa er en lille by, og da jeg er opvokset her, rygtedes det hurtigt, at jeg var blevet vinhandler. Folk blev nysgerrige, så i efteråret 208 åbnede jeg en fysisk butik,” siger vinhandleren.

Det pæneste slot på etiketten

Når Henrik Lund som barn var med sin far ude og handle vin, valgte faderen vin efter hvilken flaske, der havde det flotteste slot på etiketten. I dag går sønnen anderledes grundigt til værks, når der skal vælges flasker til butikken. I begyndelsen købte han engros, men i dag er han aktionær i det norske vinfortagende Vino Piemonte, der ejer otte vinmarker i det kendte norditalienske distrikt Piemonte, der grænser op til Frankrig og Schweiz.







”Vi producerer druerne og får dem lavet til vin på to vinerier i Piemonte. På hver mark ligger der en gammel vingård, som vi får restaureret til udlejning. Jeg kan selv godt lide vinene fra dette område, og det er spændende at få så meget viden om stedet. Jeg kan godt lide at være med til at se ting gro, og jeg er altid på jagt efter det næste projekt,” siger Henrik Lund, der er medlem af Foreningen af danske Vinimportører.

Mode i vin

Udover de italienske vine sælger Henrik Lund også vine fra kendte vinlande som USA, Sydafrika, Tyskland, Spanien, men kunderne kan også finde danske flasker fra Andersen Winery, som bliver lavet af tre vinmagere på Djursland, der laver vine ud af danske frugter som solbær, æbler og rabarber.

”Danske vine vinder frem, for kunderne vil gerne betale lidt ekstra for de danske flasker,” siger vineksperten, der også spår økologiske vine en stor fremtid.

”Der er mode i vin som i alt andet. For 15 år siden stod der Amarone på bordet nytårsaften i ni ud af 10 hjem, men nu er markedet blandt andet rykket til Spanien, hvor vinene fra Ribero del Duero hitter for tiden.”

Ud af hamsterhjulet

Lund Vine har en hjemmeside, hvor kunderne kan bestille vin, men en egentlig webshop har Henrik Lund ikke planer om.

”Jeg vil ikke konkurrere med webshop’ene, for jeg vil hellere gå efter de kunder, der kommer i butikken og får vores service og ekspertise.”

Han driver vinhandlen på samme måde, som han i 20 år har drevet sit kølemontørfirma, nemlig efter devisen – alle skal havde den samme service, uanset hvor mange penge de lægger i forretningen.

”For mig er det ligegyldigt, om kunden køber én flaske eller 200 flasker, for den lille kunde er lige så vigtig som den store,” siger Henrik Lund.

Ny vinklub

Lund Vine sælger kun rødvin, hvidvin, rosé og portvin og ’ingen nødder’, som ejeren siger, for det er de ædle druer, der er i fokus. Til gengæld tilbyder butikken vinsmagning, vinarrangementer med spisning, hvor Lisbeth står for maden, og som noget nyt åbner Henrik Lund snart en vinklub. Medlemskabet koster et engangsbeløb på 75 kroner, og så får man en velkomstflaske samt fast rabat på køb, en række årlige vinarrangementer og vinsmagninger.

”På sigt vil vi også gerne arrangere vinrejser til Piemonte. Det er ikke en lukket klub, alle kan være med, og vi har allerede fået de første 100 medlemmer, selv om klubben ikke er åbnet endnu,” siger Henrik Lund.

Selv om arbejdsugen ikke længere ligger på den forkerte sider af 60 timer, er der nok at se til for den tidligere kølemontør.

”De sidste to et halvt år har alt handlet om vin. Før tænkte jeg på køleteknik 24 timer i døgnet, nu tænker jeg på druer, områder og vine, men jeg er kommet ud af hamstrehjulet,” siger Henrik Lund.

Se mere på **www.lundvine.dk**

Lund Vine

Kun det bedste - til dig og dine



Drive defines us.

Med Panamera er vi konsekvent gået vores egne veje, og vi har altid været tro mod vores rødder – således er bilen født med typisk Porsche DNA i segmentet for luksuslimousiner. Og med den nye Panamera følger vi samme spor med lige så stor beslutsomhed.

Se mere om de nye Panamera modeller på porsche.dk

Porsche Center Aarhus
Grenåvej 347, 8240 Risskov, Aarhus
Tel. +45 96 911 911

Porsche Center København
Banevingen 6, 2200 København N
Tel. +45 46 911 911

Panamera Sport Turismo: Forbrug, kombineret: 8,7-9,3 km/l; CO2-udledning, kombineret: 260-242 g/km. F
Panamera Turbo S Sport Turismo: Forbrug, kombineret: 7,5-7,7 km/l; CO2-udledning, kombineret: 302-295 g/km. G

PORSCHE

KNIVSKARP KØKKENKVALITET

Nikolaj Kirk og Mikkel Maarbjerg er opdagelsesrejsende i køkkenet. De to danske mesterkokke har skabt den kompromisløse kniv- og køkkenserie Endeavour, hvor funktionalitet og kvalitet går op i en højere enhed – og hjælper madlavningen godt på vej i både kokkekredse og blandt private.

Tekst: Rune H. Jensen *Fotos: Endeavour*







Navnet falder i øjnene, det dufter af eventyr, og det er langt fra tilfældigt valgt. ”Endeavour” betyder ”at bestræbe sig” – eller med andre ord at gøre tingene ordentligt, gå hele vejen og aldrig på kompromis. Det er inspireret af den opdagelsesrejsende kaptajn James Cook, der i det 18. århundrede sejlede over Atlanten, Stillehavet og opdagede Hawaii, Australien og New Zealand. Og det foregik på netop skibet ”Endeavour” – med et værdisæt, der i modsætning til andre opdagelsesrejsendes fokuserede på sammenhængen mellem maden ombord på skibet og mandskabets helbred. En diæt af fersk kød og surkål betød således, at besætningen undgik skørbug, som ellers var den typiske dødsårsag på havet:

- Ligesom på skibet Endeavour er netop forholdet mellem gode råvarer, håndlavet mad og fordybelse grundtanken i vores tilgang til moderne madlavning – og missionen er lykkedes, for Endeavour-knivene og -køkkenredskaberne bliver allerede nu brugt af anerkendte kokke i ind- og udland, fortæller Nikolaj Kirk.

Mesterkokkenes eget køkkendesign

Endeavour kniv- og køkkenserie består af kokkeknive, skærebrætter, forklæder, pander samt en række andre kvalitetsprodukter til køkkenet. Diverse køkkengrej – herunder Endeavour-knivene – er skabt af de to danske mesterkokke Nikolaj Kirk og Mikkel Maarbjerg. Hemmeligheden bag er netop at bestræbe sig. At gå hele vejen og gøre sig umage med kvalitet, æstetik og funktionalitet. Det lønner sig, for der er tale om kokkeknive, der allerede nu har slået navnet fast med syvtømmersøm i både kokkekredse og blandt private.

- Endeavour er skabt ud fra ønsket om æstetisk og funktionelt værktøj i køkkenet. Ligesom en tømrer arbejder med en ordentlig skruemaskine, så ønsker en kok en skarp kniv, der ligger godt i hånden, som ikke glider og som kan holde til daglig brug. Hvis den så også er smuk, er det kun en ekstra bonus, siger Mikkel Maarbjerg.

Anerkendte i designbranchen

Han og Nikolaj Kirk tegner og designer alle produkterne fra bunden, og via deres store erfaring fra køkkenet ved de, hvad der fungerer, og hvad der ikke gør. Til eksempel er håndtaget på knivene udviklet, så det passer til nordeuropæiske hænder og i et materiale, der ikke glider i hånden.

- Vi er også både stolte over og glade for, at det ikke kun er madentusiaster, der sætter pris på Endeavour. Det viser sig jo, at designbranchen også har taget produkterne til sig. Da vi tegnede vores citruspresser, Press, legede vi med idéen om et skib, og vi havde slet ikke forestillet os, at museer som MOMA i New York/Tokyo og Designmuseum Danmark m.fl. havde taget den til sig, som de gør, siger Nikolaj Kirk.



Knivene fås i mange varianter, der alle er skabt til at kunne levere det bedste resultatet – og samtidig gøre det lettere at lave god mad både for private og for professionelle kokke. Det er de to kokkes filosofi, at uanset hvilken lejr man tilhører, så skal man kunne få glæde af knivenes kvaliteter i sit eget køkken. Det kunne f.eks. være med den såkaldte Big Chopper, der er en klassisk kokkekniv med et stort blad til større opgaver såsom at hakke store mængder grøntsager. Det er af samme grund en kniv, der betegnes som et ”must have” hos enhver kok og madelsker.



Ultrastærkt Damaskus-stål

Der er vægt bag ordene, når vi taler Endeavour, materialer og viden om historiske håndværkstraditioner. Knivene er således fremstillet af stærkt Damaskus-stål efter traditionel, japansk damasceringsteknik, og de består af 33 lag sammensmedet stål på hver side af knivbladenes midterstål.

- En Endeavour-kniv består derfor af i alt 67 lag Damaskus-stål, hvilket gør den yderst skarp og holdbar til effektiv udskæring, snitning og hakning. Og det gør alt andet lige arbejdet nemmere, sjovere og ikke mindst bedre i køkkenet. Så uanset om du er professionel eller hobbykok, kan du få glæde af Endeavour-knive i køkkenet. Hvis du samtidig kombinerer én eller flere af dem med det keramiske strygestål, så kan du også opretholde deres imponerende skarphed, påpeger Mikkel Maarbjerg.

Når æstetik og funktionalitet smelter sammen

Det er ikke kun i forhold til kvaliteten, at Endeavour-knivene sætter barren højt. Det gælder også hvad angår design og æstetik. Med et stilrent og markant udseende med flotte årer på knivbladene smelter æstetik og funktionalitet sammen i køkkenet:

- Man får altså ikke blot en yderst funktionel kokkekniv i hånden, men også glæden ved godt design og hele signalværdien. Det emmer af kvalitet. Og samme kvalitet og æstetik har Endeavour Knivblokken, der skånsomt opbevarer kokkekniven i flot og slidstærk bambus.

Stilrene pander og Wood Fiber-skærebrætter

Endeavour omfatter som nævnt ikke kun knive, men nu også andre køkkenprodukter fra de to kokkes kulinariske studie. Det gælder både pander og skærebrætter, hvor man igen ikke går på kompromis med kvalitet, historisk bevidsthed – eller bæredygtighed. Valget faldt naturligt på Italien, da sortimentet blev udvidet med pander. Italienernes madkultur anerkendes som bekendt verden over, og deres tradition for produktion af pander med non-stick belægning kan spores mere end 2.000 år tilbage:





- I dag er de udviklet med aluminium og stål, der fordeler varmen let og hurtigt – og som i øvrigt er bæredygtige materialer. Vores Endeavour-pander er designet med 3-lags belægning, som gør, at maden ikke steger fast, og at de passer til det moderne køkken, hvilket betyder, at de fungerer godt på alle typer varmekilder, siger Nikolaj Kirk, mens Mikkel Maarbjerg fortsætter:

- I efteråret 2020 lancerede vi desuden stilrene skærebrætter i FSC-certificeret Wood Fiber, som er bæredygtige, sammenpressede træfibre. Det er et slidstærkt materiale. Det sløver ikke dine knives skær. Det er varmefast op til 170 grader, og det bevarer farven efter brug.

Der er tale om et både enkelt og gennemtænkt design, som derfor skaber større og flere muligheder i køkkenet. Skærebrætterne er skridsikre og suger sig fast til bordpladen, så man trygt kan snitte og hakke, uden at det flytter sig. Endeavour-boards kan tåle opvaskemaskine uden at give sig – og da Wood Fiber tillige er anti-bakterielt, er det et oplagt valg. Et elegant, praktisk og uundværligt redskab i ethvert køkken.

Mod nye mål

Endevour har lagt fra kaj med overbevisning på en opdagelsesrejse i køkkenet, hvor kvalitet, funktionalitet, godt håndværk og stilrent design er nøgleord. Og så selvfølgelig med den overbygning, at vi lever i det 21. århundrede, hvor hensynet til miljø og klima er en naturlig og uundgåelig del af rejsen:

- Vi prøver så vidt muligt at bringe bæredygtighed ind i alle vores materialevalg. Det gælder FSC-certificeret træ i knivenes håndtag, redskaber og tekstiler i bambus, som er den plante, der optager mest CO2. Derudover har vi som nævnt FSC-certificerede Wood Fiber-skærebrætter med antibakteriel effekt i sortimentet – samt skål og citruspressere i det nedbrydelige bioplast PLA. Og først og sidst går vi aldrig på kompromis med kvalitet og funktionalitet i Endeavour.

Se mere på **www.endeavour.dk**











TAG ANSVAR FOR DIT LIV

Drop offerrollen, tag ansvar for dit liv og udnyt dit fulde potentiale. Sådan lyder filosofien bag Aarhus Coaching House, som drives af coach Lars Haaber. Han har selv taget turen fra ung karriereløve i finansbranchen over konkurs og depression til spiritualitet og selvindsigt.

Tekst: Vibeke C. Larsen Fotos: Aarhus Coaching House

Chefen er et fjols, konen er uforstående og kollegerne nogle ignoranter.

Mange af os er tilbøjelige til at give andre skylden og i stedet se os selv som et sagesløst offer, når vi støder ind i konflikter og modgang, men vi kommer meget længere i livet, hvis vi tager ansvaret for vores liv og dropper offerrollen.

”Hvis man tager ejerskab over sit liv, i stedet for at gentage de samme mønstre i alle sine konflikter, og finder ind til sin indre kerne, kan man udnytte sit fulde potentiale,” siger coach Lars Haaber.

Han er indehaver af Aarhus Coaching House, der udover personlig coaching også tilbyder workshops og kurser for ledere og medarbejdere.



”Jeg vil gerne hjælpe folk ud på en rejse, der kan føre dem et nyt sted hen. Mange af mine kunder sidder fast i livet og ikke kan finde ind til den rigtige kerne af dem selv. De har måske mistet jobbet eller kan ikke komme videre i karrieren,” siger Lars Haaber, der er certificeret NLP-coach og Stifinder i transformationsledelse, som er en holistisk lederuddannelse.



Væltet af Kartoffelkuren

Lars Haaber har 25 år i den finansielle sektor bag sig. Som ung drømte han om at tjene en masse penge og få et lederjob i en fart.

”Jeg troede, at jeg kunne alt. Der var ikke noget, der kunne vælte mig,” siger han.

Lars Haaber var blot 24 år, da han sagde op i banken, og sammen med en ven investerede en masse penge i aktier. Det gik rigtig godt, ind til Kartoffelkuren i 1986 spændte ben for drømmen om hurtige penge.

”Vi havde ikke stamina eller erfaring til at stå krisen igennem, så vi mistede vores penge, hvor mange var lånte. Jeg endte med en milliongæld. Det var rædselsfuldt,” husker han.

Han videreuddannede sig og flyttede til London, hvor han i en årrække arbejdede som finansiel konsulent, indtil han besluttede sig for at rejse hjem og få afviklet den gæld på tre millioner, der ventede på ham.

”Jeg fik stablet et forlig med mine kreditorer på benene og smed alle de penge, jeg havde tjent i London, ned i et sort hul. Det tog mig 17 år at blive gældfri,” fortæller Lars Haaber, der i dag er 58 år.

Ingen champagnepropper

Lars Haaber havde regnet med, at champagnepropperne skulle springe, da den sidste krone var betalt tilbage, men det modsatte skete.

”Jeg fik simpelthen en mindre depression, for jeg havde faktisk et lykkeligt liv i de år, hvor jeg ikke kunne låne en krone og levede i små, lejede lejligheder. Da forstod jeg, at materielle goder ikke betød noget for livskvalitet og lykke,” fortæller coachen.

Det blev begyndelsen på en personlig rejse til et mere autentisk liv, der blandt andet førte Lars Haaber gennem selvudviklingskurser og buddhismen over til møder med indianske læremestre i Nordamerika og shamaner i Peru.

”Jeg lærte at se mig selv som den centrale person i min udvikling. De ting, der var hændt mig, var ikke andre menneskers skyld. Det er op til mig selv, hvis jeg vil have succes og være lykkelig i mit eget liv,” siger Lars Haaber.

I dag blander Lars Haaber sine erfaringer fra finansbranchen med spiritualitet og sine personlige erfaringer i sit arbejde med klienterne i Aarhus Coaching House.

”Jeg taler både med den professionelle og den private person, der står med en udfordring. Jeg hjælper mennesker med at foretage en afprogrammering af uheldige mønstre og forkerte opfattelser af sig selv som en person, der ikke er god og dygtig nok. Hvis man får skabt en solid kerne indeni sig selv, lever et autentisk liv og ikke hele tiden forsøger at være noget, man ikke er, får man frigivet så meget energi til alle de ting, man gerne vil,” siger coachen.

Læs mere om Aarhus Coaching House på **www.aach.dk**

AARHUS COACHING HOUSE


50
40
30
20
ORIS
AQUIS
PRESSURE RESISTANT
30BAR / 300M
5 DAYS

ORIS AQUIS DATE CALIBRE 400

– EN VASKEÆGTE UR-REVOLUTION

Det vakte opsigt, da schweiziske Oris for nylig præsenterede deres nye in-house ur værk, Caliber 400. Et værk, der med Oris' egne ord, sætter nye standarder for automatiske ure. Det er også en ny standard, at Oris introducerer det nye urværk i et af de populære Aquis Date dykkerure, frem for at placere værket i en af deres dyre specialmodeller – det gør værket mere tilgængeligt.

Tekst: Nicolai Klingenberg Fotos: Oris

Jeg har skrevet en del om Oris gennem tiden – der var historien om bronzeuret, der hyldede US Navy dykkeren Carl Brashear, der var den med det lette piloturet, den med bamselogoet og den med Movember-udgaven. Dagens historie må dog nok betegnes som den til dato mest revolutionerende. Jaså? Netop. Tag vel imod Oris Aquis Date Calibre 400.



Hvad kan du forvente af et ur, der koster over 20.000 kroner? Svaret er ligeså forskelligt, som udbuddet af ure med denne prislap er mangeartet, men med Oris Aquis Date Calibre 400 er der lidt mere at komme efter. Registrerer du dit ur hos Oris, får du 10 (!) års garanti på uret. Det har jeg ikke hørt tale om før.

Nå – man tror med andre ord ikke kun på sig selv hos Oris, men også på humlen i det nye Oris Aquis Date Calibre 400 – det nye er den sidste del af navnet: Calibre 400. Det er Oris helt nye urværk, som er udviklet af Oris selv – altså et såkaldt in-house værk. Det er selvsagt et mekanisk urværk, og så har det automatisk optræk. Så langt, så godt.



Næste ganske imponerende faktum er power-rerserven (altså den tid uret bliver ved med at gå, hvis du tager det af håndleddet), og den tid lyder på hele fem døgn. Det er også flotte cifre – eller timer om du vil. Omregnet er de fem dage nemlig 120 timer. Og vi tager lige en "femmer" mere, for hos Oris er værket egentlig ikke nyt, for de har arbejdet på det i fem år.

De fem dages power reserve er da også noget, man skilter med – det ses på urskivens nederste del, hvor der står 5 DAYS. Fluks herunder finder du datoen, som er urets "eneste" funktion – keep it simple du ved.





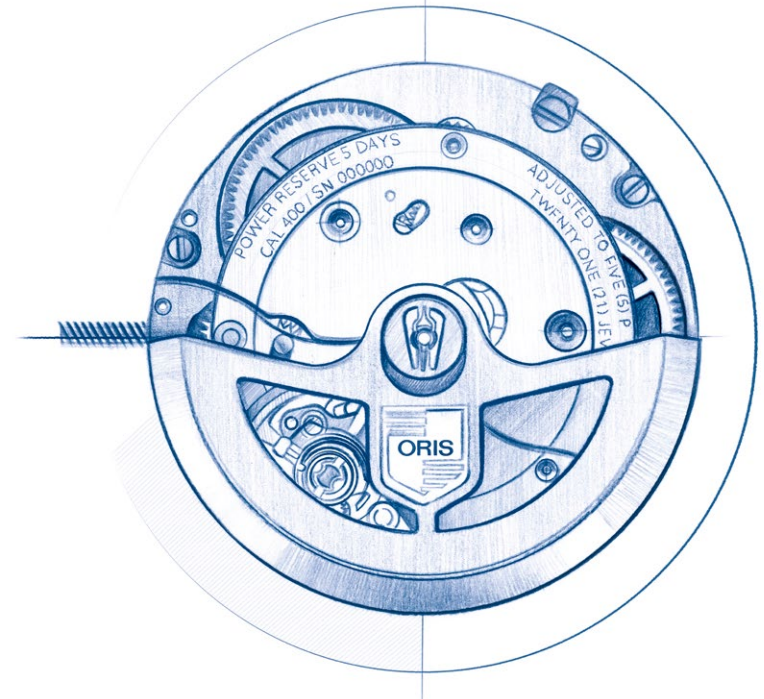


Der er tale om et dykkerur, som tåler 300 meter vand – og uret er til at få øje på med sine 43,5 millimeter i diameter. Skiven er aldeles nydelig og er – i takt med tidens trend – blå eller Gradient Blue, som Oris selv kalder kuløren. Du vælger selv, om du vil spænde uret på dit håndled med en sort gummirem eller en stållænke, men fælles for begge er en lukning i form af et foldespænde.

Oris Aquis Date Calibre 400 skilter ikke med en decideret COSC-certificering, men uret lover at sving med -3/+5 sekunder dagligt, og det er faktisk nok til at opfylde certificeringen, hvis man går op i den slags.

Ah ja – serviceintervallet lyder i øvrigt på 10 år. Tag den… ja, alle I andre urproducenter. Prisen på modellen med stållænke lyder på 23.700 kroner, men varianten med gummirem koster 22.300 kroner – sidstnævnte skal dog bestilles hjem til Kongeriget Danmark.

Se mere på **www.oris.ch**



DEN NYE STANDARD

- Længere gangreserve: I erkendelse af at nutidens forbrugere ofte har flere ure, som de skifter i mellem, besluttede Oris at udvikle et værk med en længere gangreserve, som betyder at man kan lægge uret fra sig i op til fem dage, uden at det stopper.

- Større nøjagtighed: De fleste ure påvirkes, når de udsættes for magnetiske kilder i vores hverdag. Dette udfordrer nøjagtigheden. I Caliber 400 har man erstattet mere end 30 komponenter med ikke-jernholdige og antimagnetiske dele, så værket kan tåle højere magnestisk kraft, uden af det går ud over nøjagtigheden.

- Mindre friktion: Oris har erstattet det klassiske kuglelejesystem i rotoren med et glidelejesystem med lav friktion, som giver mindre slitage på værkets dele og større holdbarhed.

- Længere garantiperiode: Oris har så stor tiltro til det nye værk, at de tilbyder 10 års garanti på det, når brugeren husker at registrere sit ur på MyOris og bringe uret til check af vandtæthed hos Oris.





LIK A/S
Maserativej 5
7100 Vejle

Telefon: +45 7649 8484
Mail: info@lik.dk

CVR : 2535 3536

Kontooplysninger:
Jyske Bank: 5098 1018307

WWW.LIK.DK

En lysende hyldest til inspirerende samarbejder

Når kulturer mødes, opstår der sød musik og smukt lys. Som en hyldest til samarbejdet mellem lande, design, håndværk og teknologi har den prisvindende designer Lars Vejen og lysdesignerne LIK Lighting lanceret pendlen CALDERA.

Pendlen CALDERA er historien om skønheden ved samarbejdet. Både mellem arkitekt og designer Lars Vejen og lysvirksomheden LIK Lighting, men også mellem enkelt dansk design og indonesisk håndværk.

Lampeskærmen er udført af traditionelt arbejdende håndværkere i Indonesien i genanvendelig aluminium. Processen tilfører skærmen et raffineret udtryk samt en naturlig ornamentik direkte afledt af håndværket.

Resultatet er en nyfortolkning af den klassiske pendel. Her harmoniseres det maskuline og det feminine ved det rustikke materiale og den bløde afrundede kant i toppen af lampen.

Dansk design møder indonesisk håndværk

Det er ofte i mødet med fremmede kulturer, at designeren Lars Vejen inspireres. Japan og Indonesien er yndede rejsemål, hvor især sidstnævnte har givet ideer til CALDERA-pendlen.

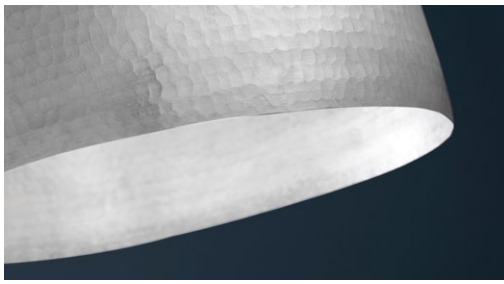
"Mine rejser til udlandet har inspireret mig meget i denne proces. Gang på gang viser det mig, hvordan mødet mellem forskellige kulturer nærer ideer og udvider vores tankegang, så de klassiske former får tilføjet noget nyt og spændende på en naturlig og holdbar måde", kommenterer Lars Vejen, arkitekt MAA og designer MDD.

I Indonesien besøgte Lars familier af håndværkere, der har specialiseret sig i aluminium. Med en hammer, ambolt og deres årelange erfaring skaber de tekander, fødevarebeholdere og nu også lamper. Håndværket tilføjer udtrykket en varme, og gør hver pendel unik.

Den indonesiske natur præger også designet. Formen er inspireret af et såkaldt "Caldera", en kraterlignende formation, der opstår, når vulkaner synker sammen efter et stort udbrud.

CALDERA er også en hyldest til båndet mellem Danmark og Indonesien. Lampen lanceres i 2020, som samtidig markerer 70-året for etableringen af de diplomatiske bånd mellem de to nationer.









WE ILLUMINATE

JAGT ER FOR ALLE



Gamefair i Nærum har i over tyve år været leverandør til de danske jægere. I dag er jagt en hobby, som tiltrækker både direktøren og frisøren. Gamefair har udstyr til alle – uanset om man er nybegynder eller mangeårig storvildtjæger.

Tekst: Vibeke C. Larsen Fotos: Cæsar Guerini / Gamefair

Hvis man tror, at jagt er noget, der kun foregår blandt godsejere, grever og baroner, tager man grueligt fejl. Et besøg hos jagtbutikken Gamefair i Nærum viser, at kunderne er et broget udsnit af den danske befolkning.

”Jagt er blevet en populær hobby, som tiltrækker både håndværkeren, frisøren og direktøren. Vi har både produkter til nyjægeren og til den erfarne,” siger indehaver Brian B. Jørgensen.

Han har i over tyve år drevet Gamefair, og gennem de sidste 10-15 år har han spottet en ny type kunder.

”I dag har vi mange førstegangsjægere, der først har taget jagttegn i 30-40-årsalderen. De er blevet introduceret til jagt gennem firmaarrangementer eller venner. Jagt er en god måde at netværke på, for det er en uformel måde at være sammen på. Det er ligegyldigt, hvad du laver til daglig, og det tiltrækker mange,” fortæller han.

Han ser også flere kvinder i butikken.

”Kvinderne er blevet bidt af at gå på jagt, og faktisk er der mange kvinder, der skyder bedre med riffel end mændene. Måske fordi de er roligere,” påpeger Brian B. Jørgensen.



Ellipse Evo





Bidt af jagt

Jagt er meget mere end blot at ramme et bytte. Det er en kombination af naturoplevelser, fællesskab, fascinationen af at vente på det helt rigtige øjeblik, hvor fingeren trykker på aftrækkeren, og skuddet suser afsted, og den ubeskrivelige glæde, når kuglen rammer byttet.

”Du kan være ude i naturen 10-20 gange, før du overhovedet ser noget, du kan skyde, og derfor er forløsningen så stor, når det endelig lykkedes at nedlægge et bytte. Du skal både være dygtig og heldig,” siger Brian B. Jørgensen.

Han har selv været jæger siden, han som barn gik med sin far på jagt.









Forum

”Det er hele processen. Forberedelsen, ventetiden, nedlæggelse af byttet og endelig tilberedningen og ydmygheden over at have taget et liv. Folk forstår ikke glæden ved at stå op klokken to om natten for at sidde i mørke og kulde og vente på, at dyrene dukker op, før de har prøvet det. Men man bliver bidt af det,” lover han.

Find det rigtige våben

En ny jæger skal regne med, at det koster 10-15.000 kroner at ekvipere sig. Gamefair rådgiver gerne nye jægere om udstyr og har særlige tilbud til nyjægerne. Typisk begynder man med et haglgevær, dertil skal man have et våbenskab, et foderal, renseudstyr, høreværn, sikkerhedsbriller og tøj.

”Man behøver selvfølgelig ikke noget specielt tøj, men oplevelsen bliver bare så meget bedre, hvis man har det rigtige tøj på. Det er ikke så sjovt at sidde i slud og blæst, hvis du har tøj på, der ikke er vand- og vindtæt,” siger Brian B. Jørgensen.

Det kræver et jagttegn at købe et jagtgevær i Danmark og en våbentilladelse fra politiet, hvis man vil erhverve sig en jagtriffel.

”Vi vil gerne give vores kunder en superservice og vise dem de rigtige produkter til den rigtige pris. Jeg og mine medarbejdere er alle jægere og har minimum tyve års erfaring,” fortæller indehaveren, der selv er tidligere konkurrenceskytte i riffelskydning.

Udover jagtartikler sælger butikken også fritidstøj og hundeudstyr.

Lækre geværer fra Italien

Medarbejderne hos Gamefair har taget uddannelser som riffel- og langdistanceskydning, så de er klædt på til at rådgive om alle facetter af jagt og skydning.

”Vi sælger ikke bare for at sælge, for det er vigtigt, at kunden får en god oplevelse og går ud af døren med det rigtige våben.”

Gamefair har jagtvåben i alle prisklasser, og personalet hjælper gerne kunderne med at finde det helt rigtige gevær.

”Vi tilpasser våbnet, så det passer til den enkelte, for det er meget vigtigt, når man skal lære at skyde. Ellers rammer man ikke. Vi er ikke bygget ens, og nogle har brug for et længere skæfte, eller at skæftet skal bukkes. Vi har stor succes med at tilpasse våbnene, så de passer til kunderne,” forklarer indehaveren.

Blandt de mange mærker i butikken er haglgeværer fra den italienske producent Cæsar Guerini, der er kendetegnet ved en god balance, smukt skæftetræ og fine graveringer. Mærket er relativt nyt, men har hurtigt opnået stor popularitet.

”Det er superlækre geværer, og de er ikke så dyre som tilsvarende geværer i konkurrerende mærker,” siger Brian B. Jørgensen.

Gode jagthistorier

Der er mange stamkunder i jagtbutikken i Nærum, og Brian B. Jørgensen og hans medarbejdere hører mange gode historier om storvildtjagt i Afrika, elgjagt i Sverige eller jagten på vildsvin i Polen.

”Det er hyggeligt, når kunderne kommer tilbage og fortæller om deres jagttrofæer. Nogle har købt deres første riffel hos os. De kommer tilbage og fortæller stolt om deres første bytte,” fortæller han.

Mange kunder kommer ind til et årligt servicetjek af deres våben, for jagtbutikken har 10 års servicegaranti på våben, der får det årlige tjek.







Apex



”Vi giver våbenet en lettere rensning og tjekker det igennem. Er der nogle småting, tager vi det i opløbet, så folk bibeholder deres garanti. Hvis man har et almindeligt forbrug, kan et gevær stort set holde evigt. Vi har kunder, der stadig har den første riffel, som de fik som 16-årig,” fortæller Brian B. Jørgensen.

Som noget nyt er Gamefair blevet partner med Lauritz.com, hvilket betyder, at butikken hjælper folk, der sælger brugte geværer i god stand, med at tage billeder og lave beskrivelser, som bliver lagt op på Lauritz.com.

”Nogle af dem er samlerobjekter, men de skal være funktionsdygtige. Det er en service, vi tilbyder, så vi kan hjælpe folk af med de våben, de ikke længere ønsker at eje,” siger indehaveren af Gamefair.

Læs mere om Gamefair på **www.gamefair.dk** eller **www.facebook.com/gamefair.dk**

Gamefair er ligeledes autoriseret forhandler af det eksklusive brand ”PURDEY”.

Vi lagerfører mange af deres super lækre varer. Dette bør ses ”live” – så kom forbi Gamefair og se de lækre ting og få en snak om Purdey. Vi formidler også deres våben og er specialister på området.

PURDEY
LONDON 1814

GAMEFAIR
JAGT • UDSTYR • BEKLÆDNING

Gamefair
Nærum Hovedgade 78-84
DK-2850 Nærum

Åbningstider
Mandag til fredag 10.00-18.00 &
Lørdag 09.30-13.00





Revenant



TID TIL UNIKKE OPLEVELSER MED LYD OG BILLEDE

Den helt rigtige opsætning giver plads til de helt store oplevelser. Det ved man hos Lyd og Billede Specialisten i Frederikshavn, som med et unikt koncept har skabt en solid succeshistorie både online og i tre fysiske nabobutikker.

Tekst: Jesper Kjær Fotos: Lyd og Billede Specialisten







Selv om Corona-krisen har sat sit markante virusaftryk verden over, så er der heldigvis også stadig livskraft og succeshistorier at hente. Og én af dem finder vi i Frederikshavn. I krisetider sætter vi endnu større pris på de store oplevelser derhjemme, hvor kvalitet og design går op i en højere enhed, og det mærker man tydeligt hos lyd- og billedspecialisterne LBS med ankerplads i den nordjyske by:

- Dét, vi kan, er at skabe helt unikke løsninger og opsætninger – og yde en ekstraordinær service, uanset om det er i de fysiske butikker eller på distancen via online, webshop og FaceTime, hvor vi også tager kunden i hånden hele vejen, fortæller indehaver Laust Nielsen.

Det unikke koncept: 3 på stribe

Han forklarer, at man oplever stor succes med at have tre fysiske butikker lige ved siden af hinanden, fordi det skaber en helhed og en dybde i sortimentet, der er langt bedre, end hvis man lå placeret hver for sig:

- Man har altid muligheden for at komme ind at se, lytte, opleve og sammenligne forskellige kombinationer af billede og lyd uden at skulle gå ret mange skridt. Og det gør folk faktisk brug af og kommer hertil fra hele Danmark og selv lande som Norge og Sverige. Vi har bl.a. altid de store skærme fra 75" og opefter udstillet. Samtidig lægger vi rigtig stor vægt på den personlige rådgivning både før, under og efter, også når der er tale om online-køb, som vi oplever rigtig stor fremgang med.

På Maigårdsvej i Frederikshavn finder vi det helt særegne koncept, som er det eneste af sin art i Danmark: Tre butikker på stribe, alle med samme ejer og alle forhandlere af billede og lyd. Det gælder Lyd og Billede Specialisten LBS, der udelukkende forhandler de stærkeste brands, og LBS-B-O, hvor den nyeste teknologi og elegant design går hånd i hånd i form af de stilsikre produkter fra B&O og B&O PLAY. Og som tredje ben og seneste skud på stammen: HiFi Center Jylland, der repræsenterer et omfangsrigt udvalg af rendyrket Hi-fi og high-end til lyd-feinschmeckerne fra kun de bedste producenter.

Alle kompetencer in-house

Dertil kommer en nyindrettet tegnestue; et kreativt miljø, hvor teknikere, lydspecialister og indretningsarkitekt kan hjælpe med hele pakken – gerne så tidligt i processen som muligt, fordi det giver succesfulde resultater. Det kan være alt fra rådgivning om skjulte installationer og kabler til selve den æstetiske indretning af lyd og billede.

- Med tre butikker samme sted betyder det, at vi har alle kompetencerne i huset. Og det gør, at vi altid kan imødekomme kundernes ønsker og skabe de unikke løsninger, samtidig med at vi bevidst har valgt kun at satse på de stærkeste brands og produkter i branchen. På den måde kan man få det bedste af begge verdener og kombinere ny teknologi med lækkert design og f.eks. en træramme – og evt. kundernes eksisterende billed- og lydprodukter. Vi breder kort sagt paletten ud, og det giver en stor fleksibilitet, frihed og value for money, siger Laust Nielsen.



Digitalt nærvær – performance bliver belønnet

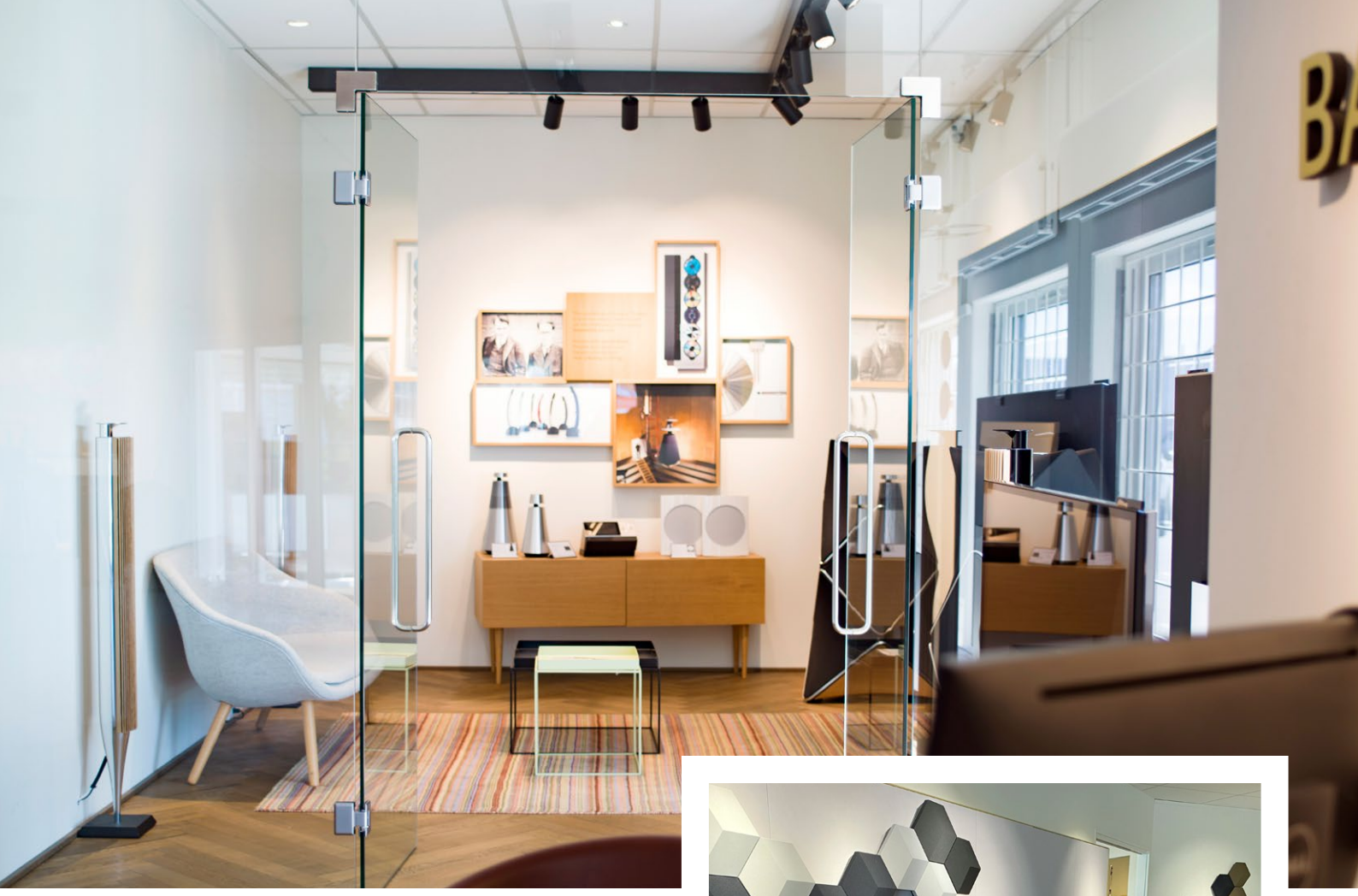
Det er ikke kun de tre fysiske butikker, der oplever fremgang, for de tre billede- og lydspecialister har som nævnt i høj grad forstået at imødekomme den digitale udvikling:

- Mange af vores kunder er kvalitetsbevidste travle mennesker, der ønsker at handle nemt, sikkert og effektivt, når det passer dem uden at gå på kompromis med service og rådgivning. Her er der helt klart noget convenience i, at man i ro og mag kan handle på nettet om aftenen et sted, hvor produkterne er af høj kvalitet, og hvor det er nemt og enkelt at klare tingene. Og så lægger vi samtidig stor vægt på troværdighed, brugervenlighed og tilstedeværelse, påpeger Laust Nielsen, og uddyber:

- Vi er tilgængelige før, under og efter handlen. Vi er til at få fat på og har f.eks. åbent helt til kl. 22 på chatten, ligesom vi yder Premium service med udvidet telefonsupport og online-betjening. Vi gør generelt meget brug af mulighederne via online og FaceTime, så man kan blive serviceret hjemme i stuen, hvis der f.eks. er tekniske udfordringer. Og Corona-krisen har kun betydet, at mange flere har valgt at besøge os online.

- Generelt har kundeadfærden har ændret sig i dag. Før bredte en oplevelse sig mere fra mund til mund i en relativt lille cirkel. Det har den digitale udvikling ændret på. Nu går det lynhurtigt og når ud til rigtig mange, hvis man som kunde har haft en dårlig oplevelse. Og omvendt: Hvis man performer, så bliver det også belønnet, og det har vi heldigvis haft stor succes med.





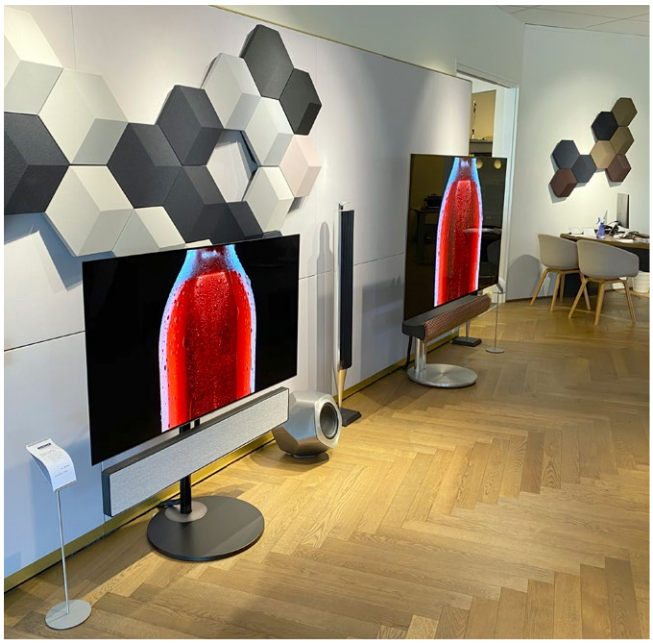
Tydeligt sprog på Trustpilot

Et faktum, der taler sit eget tydelige sprog, er at LBS-B-O Frederikshavn har placeret sig solidt i Top 3 på den anerkendte anmeldelsesplatform Trustpilot, hvor almindelige brugere typisk går hen, når de vil tjekke en virksomheds troværdigheds- og oplevelsesværdi. Med over 500 anmeldelser og en bedømmelse i bedste kategori som "Fremragende" for 95 % vedkommende, er vurderingen samlet set ovenud positiv, og det er der en forklaring på:

- Vi har altid haft en rigtig god lokal opbakning og ligget højt på troværdighed i kraft af kvaliteten og servicen, og fordi vi har lagt stor vægt på de nære og personlige kunderelationer. Den tilgang har vi også taget med ind i online-delen og har oplevet en enorm stigning. Vi holder kunden i hånden hele vejen, og ved et online-køb bliver man tilknyttet en konkret medarbejder, ligesom vi også straks i selve ordren holder øje med, om der er noget, vi kan foreslå eller hjælpe med i forhold til det tekniske og kombinationen af produkter, siger Laust Nielsen.

De unikke muligheder og større frihed

Et eksempel på et innovativt og unikt produkt er kombinationen af en B&O BeoOne-fjernbetjening med QLED Ramme-tv model 2020, hvor design og funktionalitet både åbner nye muligheder med bl.a. Samsungs såkaldte Quantum Dot-teknologi og blender æstetisk ind i et moderne hjem. Med opgraderingen til B&O BeoOne kan den samme fjernbetjening både betjene et klassisk B&O-anlæg og det nye tv, ligesom systemet kan opgraderes til at fungere trådløst med de nyeste B&O-højttalere på markedet via en såkaldt Almando-opgradering.



- Vi er en af landets eneste ikke-autoriserede forhandlere, der sælger produkter af mærket Bang & Olufsen. Det giver os en frihed til at lave de skræddersyede kombinationer og løsninger, der passer bedst til kundens behov med en helt anden palet af muligheder, end hvis vi havde været autoriseret forhandler. Vi har det seneste år blandt andet oplevet en stor stigning i kunder fra hele landet der ønsker at benytte sig af vores unikke muligheder for at give klassiske B&O-produkter nyt liv med OLED-opdateringer af tv og streamings opdateringer af deres anlæg, pointerer Laust Nielsen.

Hjemmebiograf og mesterhøjttalere

Et andet eksempel, der nok kan få tænderne til at løbe i vand for de fleste film- og sportselskere, er en hjemmebiograf fra Lyd og Billede Specialisten, der kan gøre drømme til virkelighed til en overkommelig pris. Her kunne en hjemmebiograf



med imponerende lyd og krystalklar billedkvalitet hjemme i stuen f.eks. bestå af et større, vægmonteret fladskærms-tv og et surround-lydsystem med usynlige indbygningshøjttalere eller diskrete højttalere på væggen.

Resultatet går ikke ud over boligens indretningsstil. Til gengæld giver det en imponerende helhedsoplevelse af lyd og billede hjemme i stuen. Dertil kommer, at rådgivning, et design- og visualiseringsoplæg fra Helberg Design, montering, kalibrering, test og introduktion af hjemmebiografen m.v. er inkluderet i prisen.

Mulighederne og eksemplerne er kort sagt utallige, og det er stort set kun fantasien, der sætter grænser for de individuelle muligheder med billede og lyd. Man lad os på falderebet omtale et sidste ekstraordinært produkt i den absolutte high-end, som man både kan høre og få demonstreret ved selvsyn i HiFi Center Jylland:

GamuT Audio Zodiac, der står som Benno Baun Meldgaards mesterstykke på 195 kilo/stk. og 3 10" basser med lineær bas ned til 16 Hz. En højttaler i den tunge ende, der til gengæld ikke lader noget tilbage at ønske for lyd-feinschmeckeren.

Velkommen til en verden af billede og lyd, der sætter skub i drømmene og lægger Hertz og pixels til de helt store oplevelser derhjemme med film, musik og sport. Et unikt hjørne af billed- og lydverdenen placeret i Frederikshavn, hvor høj kvalitet, et bredt sortiment, den personlige kunderelation samt fysisk og digital interaktion gør hele forskellen.

FAKTA

- Lyd og Billede Specialisten LBS, LBS-B-O og HiFi Center Jylland udgør tilsammen de tre fysiske butikker, der ligger i umiddelbar forlængelse af hinanden på Maigårdsvej i Frederikshavn

- Fokus er udelukkende på de stærkeste brands og high-end produkter i lyd og billede. Det gælder bl.a. B&O, Sonos, Bose, Samsung, JBL, Panasonic, Philips, Sony, LG og Mark Levinson

- Butikkerne specialiserer sig i unikke løsninger og opsætninger, der imødekommer de specifikke ønsker og som kan integreres med kundens eksisterende lydprodukter

- Service og personlig rådgivning vægtes højt – også på den digitale front, hvor man bl.a. tager chat og FaceTime i brug for at hjælpe kunden før, under og efter installation. Der er personlig træffetid på telefon til kl. 21 og til kl. 22 på chat på hverdage

Se meget mere på **www.lbs.dk**, **www.lbs-b-o.dk** og **www.hificenter.dk**



KRISS

Babyla

- forgyldt italiensk mesterværk!

Uno håndklædetørrer
- til dit bad, bryggers & køkken

Vega håndklædetørrer
- stilren funktionalitet

Se mere på kriss.dk

KVALITET, IDENTITET & GODT DESIGN



Design Eyewear Group er firmaet bag seks meget forskellige brillemærker, der sælges til optikere i hele verden. Hvert brand har sit eget DNA og design, men fælles for dem er, at brillerne er af høj kvalitet, og der er en klar filosofi bag hvert stel.

Tekst: Vibeke C. Larsen Fotos: Design Eyewear Group

I Skandinavien og Nordeuropa er vi mest til klassiske kvalitetsbriller i afdæmpede farver med en moderne twist, men bevæger vi os til Sydeuropa, er der masser af farver og former på brillestellene. Går turen til Nordamerika, Australien eller England er brillebrugerne derimod mere konservative og går efter de helt klassiske modeller og farver.

Design Eyewear Group, der har hovedkvarter i Aarhus, har både briller til den flamboyante franskmand og den klassiske amerikaner. Firmaet har seks forskellige brillemærker i porteføljen, som sælges til uafhængige optikere og indkøbsforeninger i ind- og udland.

Vi vil gerne sikre af de uafhængige optikere verden over har et bredt udvalg af briller af høj kvalitet, så de kan fremstå unikke overfor forbrugerne og differencere sig fra de store kæder, hvor mange briller er fremstillet på licens fra et af de store modehuse", forklarer CEO for Design Eyewear Group, Lars Flyvholm.

Kvalitet, genkendelighed og den gode pasform

Design Eyewear Group har gennem årene opkøbt og udviklet seks brillebrands i Danmark og Frankrig. I porteføljen findes kendte danske brands Kilsgaard, Inface og Prodesign Denmark samt franske Face A Face, som er et luksuriøst og ekspressivt brand, der leger med farver og faconer og blev skabt i Paris af tre franske designere for 25 år siden.

"Kvalitet, genkendelighed og den gode pasform er en af vores grundsten. Brillen skal simpelthen sidde ordentligt i ansigtet. Face A Face tiltrækker en helt anden målgruppe end klassiske Prodesign, men dyderne er de samme.," siger Lars Flyvholm.

Prodesign Denmark har eksisteret siden 1973 og blev opkøbt af Design Eyewear Group i 2012. Brillen har et klassisk design med en twist og er skabt efter devisen, at folk med et synshandicap også skal have mulighed for at se godt ud, hvilket gør mærket til en bestseller i hele verden.











”Vi følger ikke moden i nogen af vores brands. Vi har et DNA, som vi holder fast i, og så skal kvaliteten være i orden, om det så er et billigere eller dyrere produkt i vores portefølje,” fastslår Flyvholm.

Hvert brand sin identitet

Design Eyewear Group har ansat designere både i Danmark og Frankrig, hvor mærkerne Face A Face og Woow bliver skabt. Woow har et sjovt, hipt og ungdommeligt look og er skabt af Design Eyewear Group sammen med mærket Nifties, der er lavet til brillebrugere med meget smalle ansigter.

”10 procent af alle voksne brillebrugere har så smalt et ansigt, at de ofte kun kan få børnebriller, fordi der ikke er ret mange brands i verden, der satser på den kundegruppe. Vi brugte vores kompetencer og designere til at lave en kollektion til den gruppe, for det kan ikke være rigtigt, at en moden kvinde må nøjes med en Hallo Kitty-brille,” understreger Lars Flyvholm.

Alle brillemærkerne har sin egen identitet og henvender sig til forskellige målgrupper, så de ikke konkurrerer med hinanden. ”Hvert design er bygget op omkring sin egen historie og design, som dyrkes i hver kollektion. Designerne skaber brillerne fra bunden ud fra et bestemt koncept og ud til de forskellige målgrupper. Vi har brands, der passer til alle, og derfor er det nemt og mere fordelagtigt for optikeren at købe flere brands fra det samme firma,” siger Lars Flyvholm.

Det tager 10-12 måneder at udvikle en ny brillemodel. Hvert brand har sin egen kollektion på 200-600 modeller, og der kommer nye modeller op til fire gange om året.



No bullshit just passion

Sidste medlem af Design Eyewear Groups familie er det aarhusianske brillemærke Kilsgaard, der blev grundlagt af designeren Jacob Kilsgaard tilbage i 2007. Brandet blev opkøbt af Design Eyewear Group 10 år senere, fordi Kilsgaard ønskede at udbrede sit brand udenfor Danmarks grænser efter, at mærket havde fået godt tag i brillekøberne herhjemme.

”Der er nogle evergreens blandt briller, og dem dyrker vi i Kilsgaard. Grundstenen i Kilsgaard er en passion for at få det bedste ud af evergreens og gøre dem moderne uden at skeje for meget ud. Det er klassiske briller i høj kvalitet lavet af gode materialer som titanium, 24 karats guld eller japansk acetat, som giver brillerne en flot dyb farve. Det er no bullshit just passion,” siger Lars Flyvholm.

Design Eyewear Groups mærker sælges i 40 lande, hvor Nordamerika og Europa fylder mest på kortet, men ikke alle brands sælges i alle lande. Flere af mærkerne har også en solbrille-serie, og en solbrille fra Face a Face er netop blevet nomineret til den eftertragtede pris Silmo d’Or for sit design.

”Solbrillerne er designernes legestue. Her må der godt leges lidt mere med farver og former. Kunderne tør lidt mere, når de køber solbriller,” siger Lars Flyvholm.

Se mere på **www.designeyeweargroup.com**





TAG OG FACADER TIL NORDENS ARKITEKTUR

Æstetiske profiler af højeste kvalitet – og teknisk særklasse. Det er centrale succeskriterier hos AB Byggeprofiler, der klæder danske boligers tag og facader på i nyskabende løsninger med arkitektonisk designfrihed.

Tekst: Rune H. Jensen Fotos: AB Byggeprofiler

Da AB Byggeprofiler begyndte, skete det oprindelig som dansk forhandler af det anerkendte svenske brand Plannja. Siden da er en længere række samarbejdspartnere kommet til – og produkttyper såsom porte, facadebeklædning, designprofiler, sandwichelementer og strækmetal m.m. Kort sagt alt det, der skal til for at skabe komplette, stilfulde og slidstærke løsninger til det danske arkitekturlandskab:

- Jeg var selv ansat i Plannja i tre år, og for fem år siden erhvervede vi Plannjas afdeling i Danmark. På det tidspunkt var der otte medarbejdere, men i dag er vi oppe på 18 ansatte i AB Byggeprofiler, så der har været en rigtig god fremgang de seneste år. Det skyldes især, at vi har en helt særlig profil med virkeligt gode kvalitetsprodukter, skræddersyede løsninger, tæt dialog med bl.a. arkitekterne og en solid bredde med fem grene under taget, siger Allan Brunbjerg, CEO og ejer af AB Byggeprofiler.

De fem grene

Han henviser her til AB Byggeprofilers brede profil, der foruden Plannja omfatter alt fra bl.a. strækmetal fra Rau til byggeri og industridesign; isolerede sandwich væg- og tagpaneler til færdig vægbeklædning; bærende højprofiler til tagløsninger og sekundære stålkonstruktioner og pladsbesparende ledhejseporte – og så ikke mindst et bredt produktprogram med profiler til både tag og facade, herunder designprofiler fra Plannja, Ruuki og Laukien. Fællesnævneren for alle leverandører og AB Byggeprofiler er de høje krav til miljø, kvalitet, design og teknisk niveau:

- Vi prioriterer i høj grad et kvalitetskriterie. Produkterne og løsningerne skal ganske enkelt være af den bedste kvalitet, og det er selvfølgelig et langt sejt træk, for kvalitet koster også lidt ekstra. Men omvendt: Hvis man f.eks. bruger for tyndt eller dårlig produceret stål kan der opstå spændingsbuler, mens måden vi producerer eksempelvis false på eliminerer dén risiko. Så vi går generelt efter kvalitet og grundighed, fortæller Allan Brunbjerg.

I forlængelse af den tilgang, kvalitetskrav og løsningernes lange levetid giver AB Byggeprofiler op til 50 års garanti på standardprodukter. Og som et konkret eksempel: 30 års garanti på aluminiums tag og tagrender i kystnære områder, hvor de ellers netop belastes ekstra af de hårde, saltholdige klimatiske forhold.

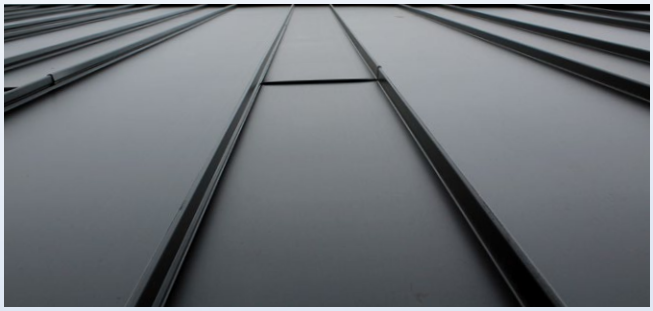
Moderne designprofiler og tæt dialog

Overordnet er AB Byggeprofilers svar på arkitektoniske udfordringer moderne og nytænkende løsninger inkl. de nyeste funktioner – og ikke mindst en bæredygtig profil, hvilket vi vender tilbage. Virksomheden med base i Nørresundby dækker i dag både det hjemlige marked, Færøerne, Grønland, Island og Nordtyskland, og muligheden for at producere i Danmark, Sverige, Finland og Tyskland gør afstanden til kunden kortere, dialogen lettere og muligheden for specialfremstilling hurtigt tilgængelig:

- Vi går ofte i tæt dialog med arkitekterne om det konkrete byggeprojekt. Vi kan selv designe og producere, så hvis arkitekten f.eks. skal havet bukket en profil på en bestemt måde, så kan vi skræddersy det til det specifikke projekt. Vi vil gerne involvere os, gå i dialog og rådgive arkitekterne frem mod den ønskede løsning, hvor profilen f.eks. går hele vejen ned langs facaden, så man opnår de helt præcise, lange linjer, siger Allan Brunbjerg.

Rene linjer uden synlige skruer

Et eksempel på designprofiler, som AB Byggeprofiler forhandler, er Plannja Trend klikfals, der giver boligen et ekstra løft med et let monterbart tag uden synlig fastgørelse. Et kvalitetspladetag, hvor den ene pladeside klikkes fast, mens den anden fastgøres med skruer, som så skjules af den næste plade og dermed muliggør en usynlig fastgørelse i samlingerne. Både Plannja Trend 275 og 475 klikfals er løsninger, som med en beskyttende belægning opnår ekstra lang levetid og huset et rent udtryk uden synlige skruer i hele tagfladen.



Et andet kvalitativt eksempel er den populære Pandeplade, der i mere end 100 år har beskyttet alt fra herregårde og almindelige boliger til sommerhuse og lader. Den dag i dag er det en stærkt efterspurgt løsning til både renoveringer og nybyggeri – samt til restaureringer og bygningsmindemærker, fordi den æstetisk set harmonerer godt med funkisstillen. Men også nye huse kan nyde godt af Plannja Pandeplades diskrete profilering, der falder i god tråd med glatte facader, store vinduer og linjespil mellem træ og metal til arkitektur i den nordiske, minimalistiske tradition. Det betyder samtidig en langvarig beskyttelse af bygningen og et klassisk udtryk, der holder i mange år frem.



Eksemplerne på AB Byggeprofilers produktmæssige spændvidde er talrige, men lad os for nu også fremhæve løsninger som Trapez profiler, der er økonomiske, nemme at montere og som kræver minimal vedligeholdelse. Kassetter, forskelligartede tagstensprofiler, tagrender og solcellefacader er andre løsninger, der kan medvirke til at fuldende byggeriet alt efter de arkitektoniske ønsker og bygningskrav.













Fokus på bæredygtig arkitektur

Fælles for alle løsninger og brands fra AB Byggeprofiler er den klare bevidsthed om at bidrage til et mere bæredygtige byggeri i dag og i fremtiden – og sådan har det været fra begyndelse ifølge Allan Brunbjerg:

- Vi var bl.a. med i det allerførste DGNB-, PEFC- og Cradle to Cradle-certificerede hus i verden. Projektet, hvor vi har leveret taget med GreenCoat-overflade, har faktisk netop opnået Platin-status, hvilket er den højeste klasse inden for DGNB-certificering. Bæredygtighed er afgjort noget, vi generelt prioriterer højt.

Virksomhedens løsninger omfatter stål som et centralt byggemateriale. Og i en bæredygtig tid har stålet ikke kun sine fordele i form af trækstyrke, fleksibilitet, lang levetid, pris og et ikonisk udtryk. Det er også en naturressource, der er 100 % genanvendelig og som endda kan up-cycles til endnu bedre stål, hvis det på et senere tidspunkt skal genanvendes til andet formål. Dertil kommer, at rustfrit stål kan produceres i forskellige kvaliteter, så det kan modstå de givne vejrmæssige udfordringer – herunder også Nordens mere barske klima.

GreenCoat og designfordele

- For arkitekterne er der også en stor fordel i forhold til det æstetiske udtryk. Det særlige er, at man som nævnt kan montere ståltagene uden synlig brug af skruer og dermed skabe de præcise, lange linjer, der kører hele vejen ned langs facaden. Ståltag er desuden genanvendelige og kan skrues af igen, samtidig med at der mængdemæssigt kun bruges omkring 5-6 kg/m^2, så der skal altså anvendes meget lidt stål for at skabe en god klimaskærm, påpeger Thomas Vig Karlsen, salgschef hos AB Byggeprofiler.

Det såkaldte GreenCoat® bygger på mere end 40 års erfaring og er netop udtryk for en bæredygtig tilgang til arkitektur. Premium-materialet GreenCoat® er SSAB's varemærke for nytænkende og miljørigtige stålløsninger, og Plannjas stålløsninger til tag, facader og tagrender er netop nytænkende, grønne og farvebelagte løsninger. De er i dag et udbredt valg inden for bæredygtig og holdbar arkitektur med det grundprincip, at de fossile stoffer er fraværende og produkterne i stedet lavet i et større udvalg af farver med svensk rapsolie.

Både Plannja og virksomhedens ejer Ruuki er SSAB GreenCoat®-partner i Skandinavien, og AB Byggeprofiler markedsfører og sælger de miljøvenlige tag- og facadeprofiler med en lang række forskellige farver og belægninger produceret på netop svensk rapsolie.

Cor-Ten stål til det nordiske landskab

AB Byggeprofiler forhandler også stålprodukter fra omtalte Ruuki, der står bag Plannja. Det gælder bl.a. det populære Cor-Ten, som næsten udelukkende består af rent stål og kun har en let legering, så man med tiden opnår det helt særlige, beskyttende og æstetiske patinalag. Cor-Ten stål ruster hurtigere i overfladen, men har til gengæld en langsommere gennemtæring end eksempelvis blød stål. Det er indledende et rødbrunt patinalag, der med tiden får en mørkere tone og dét hurtigere i barske, industrielle og aggressive miljøer. Det er således et bygningsudtryk, der passer særligt godt til det lidt rå, nordiske landskab og en foranderlig designstil, hvor Cor-Ten stålet ændrer farve fra år til år.

Vejen mod et grønnere byggeri

Hos AB Byggeprofiler er holdningen, at tag- og facadeløsninger ikke skal begrænse, men støtte og forløse arkitektonisk kreativitet og lette arbejdet for håndværkeren. Det gør man med kvalitetsprodukter, der ikke kun tænker på den korte bane, men med en ansvarlig, bæredygtig og langsigtet tilgang. Og så skal materialer, løsninger og det teknisk niveau være upåklageligt. Med andre ord en tilgang, der på en og samme tid har ført bl.a. Plannjas GreenCoat® farvebelagte stålprofiler og en lang række andre løsninger solidt ind på det danske marked med en grøn og nu DGNB Platin-certificeret Projekt, der giver designfrihed til arkitekten.

Se mere på **www.abbyggeprofiler.dk**

OM AB BYGGEPROFILER

- AB Byggeprofiler forhandler løsninger med arkitektonisk designfrihed til tag og facader
- Virksomheden er dansk eneforhandler af svenske Plannjas og Ruukkis stålprofiler til tag og facader – og forhandler desuden en lang række andre brands, produkttyper og materialer fra stål og aluminium til messing, zink og kobber
- AB Byggeprofiler med base i Nørresundby og 18 ansatte forhandler også bl.a. designprofiler til arkitekter samt porte, støbeplader, sandwichelementer og strækmetal m.m.
- Virksomheden har en gennemført grøn profil, har bidraget til de første DGNB-, PEFC- og Cradle to Cradle-byggerier og tilbyder f.eks. profiler med GreenCoat®-belægning



AB BYGGE PROFILER





VINDUER & DØRE

MED FLEKSIBILITET SOM ADELSMÆRKE

Traditionsrige KRONE leverer vinduer og døre til private og projektmarkedet med kvalitet og skræddersyede løsninger som afgørende nøgleord. Mød den nordjyske vinduesproducent, der værner om historien, men også møder en ny tid med fleksibilitet, omstillingsparathed og et højteknologisk produktionsapparat.

Tekst: Rune H. Jensen Fotos: KRONE

Med knap 70 års erfaring i bagagen er KRONE et særsyn i branchen, der stadig holder stolte fagtraditioner i hævd. Det er i dag en højteknologisk og topmoderne virksomhed, men den nordjyske vinduesproducent formår også at trække veksler på sin egen historie og de særlige spidskompetencer:

- KRONE skiller sig først og fremmest ud på fleksibiliteten. Der kan vi noget, andre ikke kan, og hos os får man et byggeri, der skiller sig ud fra mængden. Vi plejer at sige, at det er os, der tilpasser os byggeriet – ikke omvendt, og det mener vi. Fleksibilitet er en standard, siger Rasmus Madsen, salgschef hos KRONE, der fortsat har talrige medarbejdere i staben med en lang historie i virksomheden.

Fra fejedreng til direktør – fra snedker til team

Det gælder også i ledelsen, hvor direktør Kaj Bundgaard selv begyndte som fejedreng i virksomheden for 43 år siden og i dag indtager den ledende rolle i direktionen. Der er med andre ord en lige linje tilbage til rødderne, som det også er tilfældet med de klassiske snedkertraditioner, virksomheden oprindelig udsprang af helt tilbage i 1953.

Det var dengang, hvor snedkeren tog ud og besøgte kunden, lyttede til hans ønsker, målte op og tog hjem på værkstedet for at fremstille vinduerne i pagt med det gode håndværk. Og sådan foregår det i og for sig stadig hos KRONE – blot i en moderne version og i en langt større skala:







- De skræddersyede og fleksible løsninger er fortsat vores varemærke. Vores snedker er bare nu om dage et team af dygtige rådgivere og egne ingeniører, og vores værksteder er højteknologiske, omstillingsparate produktionsapparater – bl.a. med nicher i produktionen i Harken med små stationer, hvor vi faktisk stadig laver nogle ting i hånden. Vi kan designe efter ønske, og vi kan f.eks. kombinere forskellige trætyper med andre kvalitetsmaterialer og har et program med en meget stor bredde i forhold til dimensioner, materialer, form og farver, fortæller Rasmus Madsen, og fortsætter:

- I dag leverer vi produkter i træ, træ-alu, døre, vinduer og skydedøre m.v. Vi leverer state-of-the-art vinduer med lavenergiglas og mulighed for vedligeholdelsesfri rammer og kvalitetsdøre til både private boligejere og større byggeprojekter i ind- og udland. Vi klarer alt in-house og har samtidig fastholdt den særlige virksomhedskultur med både mangeårige og nye medarbejdere, der træder godt ind i sammenhængen. I modsætning til andre har vi f.eks. heller ikke noget katalog over produkter i kraft af vores fleksibilitet og omstillingsparathed, vi har "bare" en inspirationsbrochure, siger Rasmus Madsen med et smil.

Udelukkende dansk produktion

KRONE producerer fortsat udelukkende sine vinduer, døre og specialløsninger herhjemme i Danmark og omfatter i dag ca. 150 medarbejdere. Foruden et kontor i Aarhus har virksomheden hovedkontor i Harken i Vendsyssel mellem Hjørring og Brønderslev og har strategisk opdelt sine produktionsfaciliteter i to: Dels en fabrik i Åbybro, der tager sig af de mere standardiserede, indadgående, private label-produkter, og dels fabrikken, der ligger sammen med kontoret i Harken.

Sidstnævnte er kendetegnet ved netop den fleksibilitet, der er det bankende hjerte i KRONE. Her producerer virksomheden i princippet alt fra standardiserede vinduer og døre til de helt specielle og skræddersyede løsninger i forhold til f.eks. dimensioner og materialevalg.

- Vores standard er ikke nødvendigvis de andres standard. Vi er meget løsningsorienterede og spørger altid ind til, hvad det er, arkitekten vil, deltager gerne som sparringspartner allerede på tegnebrættet, og derfor har vi også meget mere af custom made-løsninger til f.eks. store villaer. Her kommer det gamle snedkerelement ind med en høj grad af fleksibilitet, så vi – selvfølgelig inden for rimelighedens grænser – kan skræddersy og tilpasse løsningerne efter ønske.

Nytænkning og tæt dialog

- Arkitekter udfordrer f.eks. på dimensioner, og her kan vores døre til eksempel gå op til 270 cm i kontrast til den gængse maxhøjde på 240 cm, så man undgår opsplitning i to og får et mere elegant og stilrent design udtryk i ét. Vi har både de helt store, eksklusive villaer og de mere almin-

delige huse, hvor der så også sagtens kan være f.eks. døre med ekstra højde og uden opsplitning.

- Vi går meget gerne med på råd tidligt i projektet, og generelt har vi en meget tæt dialog med bygherrer, arkitekter og entreprenører, fordi det både giver det bedste resultat og stærke, langvarige relationer. På den måde kan vi gøre kundernes og arkitekternes vision til virkelighed inden for budgetrammen. Samtidig betyder nyudviklede, fleksible løsninger ofte, at når vi først har prøvet noget én gang med et godt resultat, og det er gennemtestet, så tager vi det ind og kan bruge det som standard næste gang også på det private marked. På den måde bliver det særlige tilgængeligt, det specielle en del af standarden efterfølgende, siger Rasmus Madsen.

KRONE er ikke alene kendt for sin fleksibilitet og specialtilpassede løsninger, men også for at være nytænkende i forhold til helt nyudviklede løsninger. Et nyligt eksempel er KRONE VIEW®, et elegant designet vindue med høj energiperformance og markedets smalleste aluprofil med en karmbredde på kun 30 mm, der sikrer stort lysindfald og et ugeneret udsyn. Som alle træ/alu vinduer fra KRONE betyder KRONE VIEW® desuden stor designfrihed, da vinduets indvendige del består af en valgfri træsort, mens ydersiden af træet er beskyttet af en aluskærm, der giver vinduet en meget lang holdbarhed.

Skandinavisk kernefyr

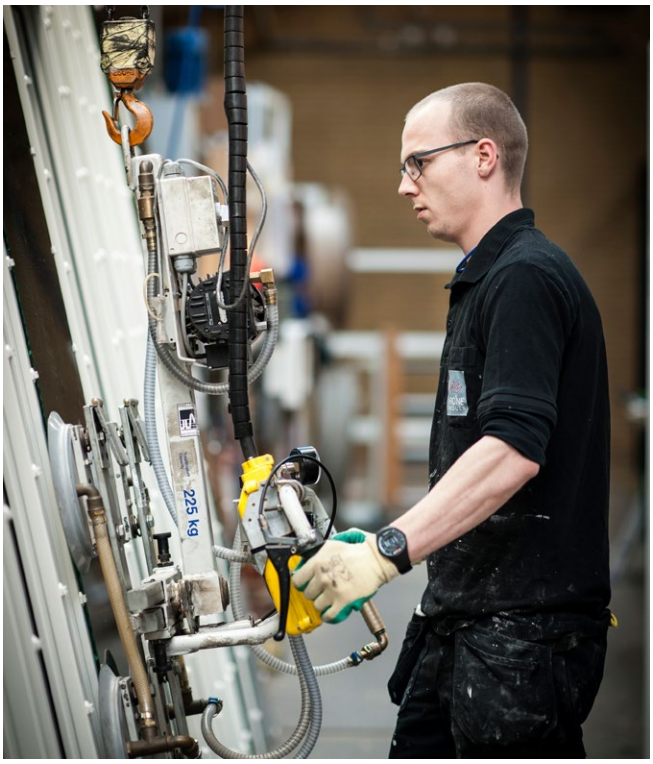
KRONE anvender udelukkende kernetræ fra anerkendte leverandører til produktionen, fordi det giver garanti for en bæredygtig skovdrift. Kernetræet behøver kun en miljøvenlig overfladebehandling, og når det kobles på super lavenergiglas er både vinduer og døre fremtidssikrede også i miljømæssig forstand.

I dag er det faktisk muligt at få et bæredygtigt hårdttræsvindue fra KRONE med bedre egenskaber end kendte træsorter som teak og mahogni. Træet kommer fra skandinaviske plantager og imprægneres med et restprodukt fra landbruget helt uden brug af kemikalier. Det omdanner traditionel fyrretræ til det såkaldte Kebony-træ, der til forveksling ligner netop teak og mahogni og som er meget velegnet til dør- og vinduesproduktion, fordi det samtidig også har en god kuldenedbrydende effekt og kræver minimalt vedligehold.

Energi og bæredygtighed

Et andet aspekt af en moderne vinduesvirksomhed er vigtigheden af at kunne omstille sig til en ny tid, også når talen falder på bæredygtighed, energirigtighed og cirkulær økonomi. Grøn omstilling og en bæredygtig tilgang til produktionen er da også noget, der prioriteres bevidst hos den nordjyske vinduesproducent:

- I forhold til energi lever vi selvfølgelig op til alle krav i bygningsreglementet. Vi benytter allerede nu stort set kun 3-lags vinduer, og pr. 1. januar 2021 er der udelukkende tale om 3-lags vinduer også til renoveringer. Vi undgår olieholdig maling i produktionen, og i forhold til cirkulær økonomi er vi meget bevidste om genanvendelse, fortæller Rasmus Madsen, og uddyber:











BAKS Arkitekter



N+P Arkitektur

- At man f.eks. optimalt set skal kunne skille de forskellige materialer helt fra hinanden igen efter endt livscyklus, så de senere kan genanvendes i en ny sammenhæng. Så overordnet set er cirkulær økonomi, energirigtighed og bæredygtighed noget, vi arbejder med i en konstant, løbende optimeringsproces, så vi også kan medvirke til et grønnere byggeri i fremtiden – og stadig fastholde vores fleksibilitet.

De eksklusive villaer

Eksempler på netop fleksibilitet og skræddersyede løsninger er to eksklusive villaer tegnet af hhv. N+P Arkitektur og Baks Arkitekter. To arkitektfirmaer, som KRONE tilbagevendende har været i tæt dialog med over adskillige byggeprojekter:

- Vi har haft et længerevarende samarbejde med både N+P Arkitektur og Baks Arkitekter, som ofte har skelet til vores side, når de har tegnet villaer, og de er samtidig sindssygt gode til at tegne vores løsninger ind. Vi har et meget tæt samarbejde omkring de lidt mere lækre huse, og for arkitekterne er det jo en fordel, at de qua vores fleksibilitet opnår en stor designfrihed, så de kan folde sig ud, fortæller Rasmus Madsen.

Elegante villaer med udsyn og hjørnevinduer

Den elegante og stilrene villa med enkle linjer, som aalborgensiske N+P Arkitektur har tegnet stregerne til, er energimærket i klasse A og omfatter bl.a. 3-lags energiglas fra KRONE over alt samt skydedøre i aluminium og egetræ i den gående del. Der er niveaufrit bundtrin, der giver ubesværet adgang til terrasseområdet, og så rummer villaen ikke mindst de populære hjørnevinduer uden lodret post:

- Hjørnevinduer startede jo egentlig helt tilbage med Arne Jacobsen, men det er nu igen meget oppe i tiden til bl.a. luksussommerhuse og storvillaer, fordi de kan bidrage til et let, nordisk og minimalistisk udtryk med masser af udsyn til naturen og området omkring boligen, fortæller Rasmus Madsen om hjørnevinduets kvaliteter, som udnyttes i villaen fra N+P Arkitektur.

Resultatet er en tidløs villa, der uden at råbe højt skiller sig elegant, respektfuldt og funktionelt ud i landskabet med specialtilpassede vinduer og døre, hjørnevinduer og skydedøre skabt i et tæt samarbejde med KRONE. Det gælder også for villaen tegnet af Baks Arkitekter, som KRONE indgår i tilsvarende tæt dialog med.



Villaen, der er tegnet af Baks Arkitekter, opnår et personligt, organisk og eksklusivt udtryk bl.a. i kraft af kombinationen af og kontrasten mellem træ/alu, grå flensborgmursten og den varme ramme i egetræ under det stramme tagudhæng. Huset har ekstra karmdybder, skydedøre i egetræ og – igen – de omtalte hjørnevinduer uden lodret post. En villa, der med bidragene fra KRONE skiller sig elegant ud i landskabet med lethed og en svævende træterrasse på pæle.

Fremtidens fleksibilitet

Med en lang historie, stolte traditioner og et topmoderne produktionsapparat tegner fremtiden lovende for den nordjyske vinduesproducent. Med en planlagt gradvis overtagelse frem mod 2023 er KRONE i dag ejet af DOVISTA, der i forvejen har en række vinduesproducenter under vingerne. Det giver adgang til et stort netværk af knowhow og muligheden for at kunne investere yderligere i udviklingen af specialdesignede kvalitetsvinduer. Og det er fremtidsudsigter, som Rasmus Madsen og resten af KRONE har stor tiltro til vil kunne skærpe og udbygge virksomhedens særlige position i branchen:

- Vi har set up'et til både at kunne bevare vores "familiære" tilgang i branchen og medarbejderstaben, og vi har først og fremmest det ekstra ben, der ikke rigtig findes på samme måde andre steder, nemlig fleksibiliteten. Og så har vi selvfølgelig kun gennemtestede kvalitetsløsninger på programmet, hvor man også kan kombinere funktioner såsom brandsikkerhed, støjreduktion og lavenergi med flot design, siger Rasmus Madsen, og afrunder:

- Det betyder alt i alt, at vi både har erfaringen, medarbejderne og produktionsapparatet til at kunne levere fleksible kvalitetsvinduer og -døre. Vi kan på en unik møde arkitekten i øjenhøjde og indgå stærke samarbejder i forhold til både mindre private opgaver, de mere eksklusive villaer og hele projektmarkedet med skræddersyede løsninger.

Se mere på **www.krone.as**

OM KRONE

- KRONE har eksisteret siden 1953 og er en dansk producent af trævinduer, træ/alu vinduer, døre og skydedøre m.v. til både private og projektmarkedet
- Virksomheden tæller i dag ca. 150 medarbejdere og har udelukkende dansk produktion. KRONE har foruden kontorer i Aarhus og Harken fabrikker i hhv. Aabybro og Harken i Nordjylland med et højteknologisk produktionsapparat og egne ingeniører
- Fleksibilitet er et nøgleord hos KRONE. Den giver bl.a. muligheden for skræddersyede løsninger i forhold til f.eks. særlige ønsker til mål, materialer, ekstra karmdybde, buede vinduer, rammer i en speciel træsort og hjørnevinduer m.v.
- KRONE tilbyder desuden også et bredt udvalg af muligheder inden for solafskærmning, brandelementer, lyddæmpning, naturlig ventilation, sammenlimede glashjørner og russervinduer m.m.

Se mere på **www.krone.as** eller kontakt KRONE på tlf. 96 24 28 60, info@krone.as

KRONE®

PERSONLIGE HJEM TIL EN NY TID

Den fornemmeste opgave er at skabe personlige og kreative løsninger, der forløser folks drømme til huset og haven. Det er tilgangen hos indretningsfirmaet Helberg Design, hvor tæt og tidlig dialog, konstruktiv sparring og evnen til at se nye, individuelle muligheder er afgørende nøgleord.

Tekst: Rune H. Jensen *Fotos: Helberg Design*

Kalenderen viser med al tydelighed, hvor bred en palet af forskelligartede opgaver Helberg Design dækker. På tegnebordet ligger p.t. en række indretningsprojekter, der omfatter alt fra redesign af hus og have til en arkitekttegnet villa i Bagsværd, en gentænkning af indkørsel og indretning af hus i Slangerup – til både hus og have til et stort sommerhus i Herning. Og gennem alle projekterne løber der en rød tråd, der skaber sammenhæng mellem ude og inde med individuelle løsninger, som afspejler boligens ejere.

Skab en helhed

- Arkitekter tænker ofte meget i de store linjer og arkitekturens udtryk, hvor jeg især har fokus på de mennesker, der skal bo i og bruge stedet, og at det kommer til at passe til dem og deres hverdag, deres smag og ønsker. Derfor bruger jeg også meget tid på at tale tingene igennem med kunden og lære dem at kende, så det færdige projekt afspejler dem og deres ønsker. Det er en proces, og det er ikke altid, at kunden fra begyndelsen har en klar holdning til alt lige fra materialer og funktionalitet til hvilke farver, de kan lide osv. Her er det min opgave at hjælpe processen i gang og sætte ord og billeder på de drømme, de har, men ikke har kunnet sætte ord på og samle til noget overordnet udtryk, siger Susanne Helberg, indretningsarkitekt og indehaver af Helberg Design med base i Frederikshavn, og fortsætter:









- Når det gælder indretning af boliger, er det vigtigere for mig, at vi får tænkt de ting og møbler ind, som de har og gerne vil beholde i stedet for blot at købe nyt, som ofte er løsningen, hvis man får hjælp via et sted, der sælger møblerne. Her er min rolle en helt anden. Jeg arbejder ud fra, at det skal passe ind og skabe en helhed, der afspejler de mennesker og personligheder, der skal bo i huset, ikke hvilke produkter, der er på lager og gerne skal sælges. Det helt personlige opstår ofte netop ud af det sidste touch.

Tænk indretningen ind fra start

Brændstoffet er til at få øje på. Det er et dedikeret engagement i at skabe personlige, kreative og individuelle indretningsløsninger. En vilje til aldrig at lave den samme løsning to gange. Og et bevidst truffet valg om at skabe en virksomhedsform og en hverdag, der både giver ansvar og frihed til at arbejde med dét, man virkelig brænder for. Og dét er netop designfriheden, kreativiteten, den tætte dialog, det at skabe personlige løsninger, der forløser folks drømme og skaber merværdi til boligen, sommerhuset eller haven:

- Det er rigtig vigtigt at få tænkt indretningen ind fra start. At tænke tingene færdigt og f.eks. få haverummet med ind fra begyndelsen, så der er en linje og sammenhæng mellem de indre og ydre rum. At tænke huset, haven, terrassen og hele projektet færdigt fra start, fordi det giver det mest tilfredsstillende og personlige resultat, når man har haft en løbende dialog og fået afklaret, hvad det egentlig er, man gerne vil have. Ad den vej kan vi skabe mere personlige, specielle og helt individuelle løsninger end mange møbelbutikker og -huse. Det skal ikke bare handle om, hvad vi lige har på lager, men om at tingene skal passe præcis til den enkelte kunde, forklarer Susanne Helberg.

Helberg Designs projekter spænder fra indretningsopgaver for erhvervskunder, salgsklare boliger og indretning af private hjem og haver til indretning af sommerhuse, og særligt de to sidstnævnte områder er blevet ekstra relevante i det seneste år. Opgaverne tæller nybyggerier og ombygninger til tilbygninger, fornyelser af enkelte rum i boligen og komplette haveplaner, der fremhæver stedets særkende og kundens personlige stil og identitet. Det er både funktionelle og æstetiske løsninger, der samtidig også kan være en økonomisk fornuftig investering i boligen og haven fremadrettet.

Det smukke i det uperfekte

Nye øjne ser nye ting, er tilgangen hos Susanne Helberg. Det gælder både professionelt i forhold til indretningsprojekterne – og i forhold til den aktuelle, globale situation. For nok er Corona en tragisk pandemi med store menneskelige og økonomiske konsekvenser. Men selv store kriser som finans- eller coronakrisen har også konstruktive følger, fordi modgang ikke kun er negativ:

- Dét, vi har set i 2020 med COVID-19, har også betydet, at meget mere hjemmearbejde for mange flere mennesker er blevet en øjenåbner. Man kommer også styrket ud på den anden side af en krise, og det kan skabe nye veje og nye kreative muligheder, siger Susanne Helberg, og fortsætter:

- Hvis vi går tilbage til finanskrisen i 2008 var vores hjem mere et sted, man opholdt sig, sov, spiste og boede. Det skulle selvfølgelig se pænt ud, men ellers var det ikke så personligt, fordi man levede meget mere af sit liv ude i verden på rejser, i by- og kulturlivet, i de sociale rum osv. Men vi er mere private nu. Vi vil gerne have individuelle hjem. Et personligt helle, der er trygt og som afspejler, hvem vi er.

- Vi vil det simple liv. Vi lever et hektisk arbejdsliv, og derfor vil vi gerne finde ind til noget ro, enkelhed, kvalitet – og er endda begyndt at dyrke grøntsager igen og holde en have, der ikke behøver være så nyfriseret og kedelig, men måske godt må være lidt mere vild og levende. Vi er begyndt at søge dét, man kunne kalde det smukke i det uperfekte, siger Susanne Helberg.

Det enkle liv

Hun fremhæver, at flere og flere kunder tage fat i hende med henblik på et fristed nr. to, der ikke bare rummer halvhjertede løsninger, gamle møbler og en ucharmerende have – og som

måske heller ikke ligger så mange kilometer væk fra ens faste bolig:

- Sommerhuset eller fritidsboligen bliver til et forlænget hjem, hvor man kan leve det simple liv og lige trække stikket en dag eller to med kvalitet og ro omkring sig. Der findes ikke på samme måde som tidligere et overordnet ideal om en kernefamilie med far, mor, to børn og en villa. Man finder sit eget ideal. Det gælder både i forhold til almindelige boliger, nye typer familier og boformer og i forhold til såvel private fritidshuse som udlejningssommerhuse, hvor salget og efterspørgslen virkelig er eksploderet.

Haven er det nye sort

Det er således en klar tendens, som Susanne Helberg påpeger det, at folk søger det enkle og gode liv, og i den sammenhæng er haverne en vigtig brik i udfoldelsen af et frit og enkelt liv med selvbestemmelse:

- Haverne er det nye sort. Vores nye åndehul. De behøver ikke nødvendigvis være så velfriserede, og haven er et sted, som det er helt legalt at bruge tid på. Et hjem eller en fritidsbolig skal være en oase, et fristed, der er lidt lækkert. Og det er en udvikling, der kun er speedet op med coronaens indtog. Hvor man måske tidligere har brugt 100-150.000 kr. om året på ferierejser, hvilket ikke har været usædvanligt, så vil man nu gerne bruge sine penge på en anden måde. Det gør både boligen til et rart sted at være, men det giver den også helt basalt merværdi som en investering, hvis man senere skal sælge det. Der er kommet ekstra mange haveopgaver fra 25 m^2 og helt op til 10 tdr. land., hvor huset og dets ejere f.eks. skal tænkes videre ud i haven. Og opgaverne omfatter alt fra børnelegehaver, naturhaver og nyttehaver for begyndere til vedligeholdelsesfri haver med interessante rumopdelinger, orangerier, swim-spa m.v.

- Jeg modtager også mange henvendelser fra udlejningsfirmaer af sommerhuse, der gerne vil finde ud af, hvordan man gør sommerhusene mere attraktive og lækre, så man vælger dem og vender tilbage til dem igen i stedet for at drage sydpå. Det er ikke længere nok med et træhus med gamle møbler i overskud. Der skal mere til. I en verden med kriser skal det give tryghed, sikkerhed, plads til familie, venner og det private, sociale liv.

Sommerhuse til kvalitetstid

Når Helberg Design indleder et nyt samarbejde, sker det med et besøg og en samtale hos kunden. For indretningsarkitekten handler det om at lytte – også mellem linjerne – og lære kunden og hans/hendes ønsker til f.eks. haven at kende. Ud fra samtalen går Susanne Helberg derfra i gang med plantegning, vurdering af hvor meget tid kunden vil bruge på pasning af haven og prisoverslag til en fast timepris – og aftaler en tidsmængde, som aldrig overskrides.

- Men ofte sker det jo, at projektet udvikler sig undervejs. At det ikke bare kommer til at omfatte en indkørsel som først aftalt, men f.eks. også en gang, en terrasse eller en have. Derfor har jeg også mange tilbagevendende kunder over måske flere år. På den måde kan vi både holde samme linje gennem hele projektet og ved altid, hvor vi har hinanden, siger Susanne Helberg.

Fremtidens personlige hjem

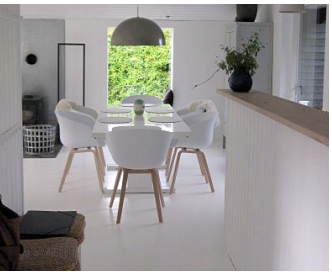
Hun er ikke i tvivl om, at vi går mere og mere i den retning; at vi gerne vil de individuelle og personlige løsninger, hvor forskelligheden er en positiv markør:

- Drømmen er ikke nødvendigvis længere parcelhuset og kernefamilien, men kan være alt muligt forskelligt afhængigt af hvor man er i livet. Det er ikke længere så skematisk og klassisk foreskrevet et livsforløb, siger Susanne Helberg og pointerer afsluttende om afgørende elementer for det vellykkede indretningsprojekt:

- Det er rigtig vigtig at få hjælpen helt fra starten af projektet – både når det gælder inde og ude. Det giver ganske enkelt det bedste resultat, hvis visionen er tænkt ind fra start, og der er en sammenhængende linje i såvel hus som have og resten af hjemmet. Derfor er jeg også på vej med et koncept, hvor jeg følger kunden hele vejen, fra de tager fat i mig. På den måde kan vi holde en løbende, konstruktiv dialog og indkredse kundens stil og ønsker. En sparring, der ikke er dikterende, men en konstruktiv og kreativ dialog, så man f.eks. heller ikke føler sig sat skakmat i forhold til håndværkere og andre, men har mig til at stille de dumme og kritiske spørgsmål og se helt nye muligheder.

Se mere på **www.helbergdesign.dk**















Frøslev ABOBO - thermobehandlet New Zealandsk fyrretræ, der fremstår stort set knastfrit og med brede åretegninger.

Træet kan stå uden yderligere behandling og vil med tiden patinere til sølvgrå.



Frøslev ABODO - Forhandles via danske tømmerhandlere og byggecentre.

FRØSLEV®

Jens P. L. Petersens Vej 1, Frøslev • DK-6330 Padborg
Tel. +45 7467 0600 • info@froeslev.dk • www.frøslev.dk

BORDEMFANG

TIL FREMTIDENS KØKKEN



Bordemfang betyder emhættens endeligt. Det er visionen hos BORA, hvis banebrydende løsninger nu finder vej til køkkener over alt i verden. Fordelene er til at få øje på: Ingen lugtgener eller støj, langt bedre energiudnyttelse og nem rengøring – og så et eksklusivt, fleksibelt design som prikken over i'et.

Tekst: Rune H. Jensen Fotos: BORA

Når vi om 10-15 år ser billeder af nutidens køkkener, kan vi sandsynligvis datere dem ud fra, om de har bordemfang eller ej. Det er nemlig en teknologi, der buldrer frem globalt, og her er BORA en pionér på området og bannerfører for fremtidens køkkener. Væk er de store, nedhængte emhætter, og i stedet kan BORAs indbyggede bordemfang med integrerede stege- og kogeplader suge luften direkte væk i selve enheden via tværgående luftstrømme:

- Når man har bordemfang, giver det ikke blot en helt anden æstetik og et langt mere åbent køkken med frit udsyn. Man slipper ganske enkelt for alle generne fra mados, fedt og em. BORA udskifter ikke bare luften, som en konventionel løsning gør, men suger den væk med det samme, så der aldrig når at opstå lugtgener, siger Carsten Sander, salgsdirektør hos BORA, der har over 70 patenter på området.

Fysik frem for hokuspokus

BORAs patenterede løsninger bygger helt basalt på fysikkens love og fundamental strømningslære. Det ligger med andre ord ikke ren trylleri, men en enkel idé bag, som jo ofte viser sig at være de mest holdbare:

- Det er et kæmpestort teknologiskifte. BORAs bordemfang bygger ikke som førhen på, hvor stor volumen i kubikmeter, der udskiftes, men på et hastighedsparadigme. Vi udskifter ikke bare luften, men suger straks 96-100 % af al fedt og lugt ud, så det aldrig når at lægge sig eller nå ud i rummet, siger Carsten Sander, og uddyber:

- Madosen suges op med det samme af en tværgående luftgennemstrømning, der er hurtigere end madlavningsosens opstigningshastighed direkte ved kogepladen, fra gryden, panden, stegesoen eller grillen. Det giver et ekstremt effektivt og energibesparende udsugningssystem, der kan mønstre en såkaldt cleanrate på 100 %, hvilket svarer til fornemmelsen af at lave mad udendørs i den friske luft.

Frisk luft, frit udsyn og nem rengøring

Køkkenet skal være et rum for kvalitetstid i selskab med familie, gæster og venner. Og BORAs bordemfang bidrager netop til at fjerne de begrænsninger, som mados, damp og manglende udsyn ellers kan betyde. Det tekniske udstyr er gemt af vejen, lugt og fedtpartikler når aldrig ud og forurener luften, og de frigjorte fedpartikler trækker ind i det let tilgængelige fedtfilter af rustfrit stål.









Filteret er gjort særdeles nemt at rengøre, ligesom alle bordemfangets tre bevægelige dele tåler opvaskemaskine og er lette at afmontere uden hjælp fra værktøj. Og så er der som nævnt ingen generende emhætte i hovedhøjde, dårlig kropsholdning over komfuret, damp i øjenhøjde eller begrænsning af udsynet, men bare friheden til et mere åbent og socialt køkken uden unødige gener:

- Når vi f.eks. har været på messe og lavet mad i seks timer, så er der bagefter ingen, der kan lugte, hvilken mad vi har lavet, når vi kommer hjem. Netop fordi det er så effektivt et udsugningssystem. For et konventionelt emfang anbefales det at starte det op 20 minutter før og først slukke det 20 minutter efter endt madlavning. Med BORA bordemfang kan man bare tænde, når man begynder og slukke, når man er færdig. For få år siden var det noget, man grinede af, men det er helt anderledes nu, og man forventer, at 80 % af alle køkkener har bordemfang inden for en overskuelig tid, fortæller Carsten Sander.

Hør stilheden – kvalitet og frihed

De fleste kender sikkert til den irriterende støj, der ofte omgiver madlavning under en traditionel emhætte, hvilket er med til at forvandle god madlavningstid til en stressende aktivitet:

- Traditionelle emhætter har et støjniveau på ca. 70 dB direkte i hovedhøjde. Men BORAs bordemfang har selv på højeste udsugningstrin et lavere støjniveau, end når man f.eks. steger en bøf i kraft af den avancerede teknik med støjsvage motorer, god afkobling og montage i køkkensoklen.

- Og så er der jo noget tysk grundighed over BORA, der blev skabt af den karismatiske, tidligere snedkermester Willi Bruckbauer fra Rosenheim i Sydtyskland. Det er ordentligt håndværk og udelukkende i kvalitetsmaterialer, og det betyder høj funktionalitet og en lang levetid i rustfrit stål og glaskeramik uden tungmetaller, fortæller Carsten Sander.

- Endelig er der fuld design- og installationsfrihed. Man kan lave mad foran vinduet eller under skråvægge, og den fraværende emhætte giver f.eks. mere plads til overskabe i mindre køkkener. Man har kort sagt friheden til at opnå en helt anden køkkenæstetik, end det før har været muligt.

BORA X PURE

Et enkelt eksempel på et BORA emfang er den nylige BORA X PURE, der udnytter alle fordelene og samtidig bringer æstetik og funktionalitet til højeste niveau med nye finesser. Der er bl.a. optimal intuitiv betjening med en unik vertikal slider, ekstra store kogezoner i forbindelse med induktion med rektangulære zoner og et markant design, hvor emfanget flugter fuldendt med kogepladen.

Fremtiden ligger åben for bordemfanget fra BORA, der gør god madlavning til en fornøjelse uden de traditionelle begrænsninger. Og det er i god tråd med filosofien hos virksomheden, der vægter sundhed og kvalitet højt, som har udgivet sunde kogebøger – og som ikke mindst står bag et af verdens tre største professionelle cykelhold, BORA-Hansgrohe, der bl.a. deltager i Tour de France. Velbekomme!

Se mere på
www.bora.com

BORA



HUSET, BUGTEN OG BYEN

NICOLINEHUS ER DET NYE BINDELED MELLEM AARHUS Ø OG AARHUS C. MELLEM VANDET, BYEN OG MENNESKER. MANGFOLDIGHED, LIV OG MODERNE FÆLLESSKABER ER DE BÆRENDE NØGLEORD BAG DET NYE SAMLINGSSTED MED BOLIGER, ERHVERV, INTERNATIONAL MARKEDSHAL OG EN HELT UNIK BELIGGENHED.

Tekst: Rune H. Jensen *Fotos: Bricks*







Uanset i hvilken retning man vender kameraets linse, så er udsigten ekstraordinær og sjældent varieret. Byen er nærmeste nabo, horisonten er havet, den gamle lystbådehavn vugger videre og skoven skuer trofast ud over bugten.

Det kræver med andre ord både mod, nytænkning og respekt for historien at transformere et helt specielt hjørne af verden til en ny tids mennesker og behov. Men nu bliver det hele bundet sammen. Velkommen til Aarhus Ø og til Nicolinehus, der skal forene byens puls med livet ved vandet, skoven og lystbådehavnen på en helt ny måde.

En destination med mangfoldighed

Nicolinehus bliver ikke kun et hus og et hjem for mennesker, men en ny destination med boliger, restauranter, shopping, torvehal og en lang række andre oplevelsesmuligheder. Et nyt byrum og en by i byen Aarhus Ø, der for sit eget vedkommende bliver bundet sammen med det gamle Aarhus ikke mindst i kraft af Nicolinehus som bindeled:

- Når man har fået muligheden for at skabe noget på en så god og unik placering, så er den særlige opgave at skabe en destination, man har lyst til at komme og besøge. At skabe en mangfoldighed og være med til at rykke byen tættere på øen, C tættere på Ø.

Martin Busk taler med tydelig begejstring om de bygninger og omgivelser, der skal danne rammen om den nye destination Nicolinehus på den inderste del af Aarhus Ø ind mod Aarhus C. Som barnefødt aarhusianer, medejer og direktør i ejendoms- og projektudviklingsselskabet BRICKS ligger udviklingen af byen, bugten og Nicolinehus hans hjerte særligt nær, og virkeliggørelsen af Nicolinehus er derfor også en helt særlig proces.

En bydel, et kvarter, et samlingssted

BRICKS erklærede mission er at skabe smukke og funktionelle rammer for liv, og dén ambition gælder ikke mindst på Aarhus Ø og området omkring Nicolinehus, hvor der skal være plads til alle slags mennesker:



- Vi siger, at Nicolinehus skal være noget særligt, men ikke nødvendigvis noget særlig fashionabelt. Fordi det skal være et sted for alle. Et sted, man har lyst til at bevæge sig hen og opholde sig. Det skal være her, man går hen for at finde lige den dér specialøl, pladebutik eller oliven – eller bare for at opleve kvarteret og fornemmelsen af et samlingssted. Det er både en meget enkel, men også meget ambitiøs idé, siger Martin Busk.

Det fleksible hjem

Hensigten er at skabe et fleksibelt hjem til moderne fællesskaber med plads til forskellighed. I Nicolinehus' to bygningskroppe bliver der samlet set 243 lejligheder, hvoraf otte er byhuse og 175 ejerlejligheder i Bygning 1 samt 60 lejelejligheder i Bygning 2. Der er boliger i størrelser fra 45 m² til 300 m², og alle har adgang til private tagterrasser, de to grønne gårdhaver og meget mere. Swimmingpoolen på toppen har kun ejerboligerne adgang til. Og så giver Nicolinehus naturligvis god plads til de liberale erhverv, der får optimale rammer for driften af deres virksomheder med 6.351 m² fordelt på 1., 2. og 3. etage i bygning 2 til netop dét formål.







Der er således rum til netop en mangfoldighed af forskellige menneskelige behov, en sjældent inspirerende udsigt over byen, bugten, skoven og havet og en helt særlig kombination af inde- og udeliv i et urbant miljø. Og hvis man har overnattende gæster, er det muligt at benytte Nicolinehus' gæstelejligheder og få adgang til de 450 parkeringspladser i kælderen. Dertil kommer hele forretnings- og erhvervslivet, der også bliver en vigtig del af Nicolinehus som et levende og vibrerende samlingssted – og her spiller de to bygningers stueetager en særlige rolle:

- Der er seks meter til loftet i begge bygningers stueplan, og i bygning 1 ind mod byen vil der være en transparent facade. Det er et udtryk for en gentænkning af handelsliv med gennemsyn, hvor man faktisk kan se den lokale Føtex udefra, se frisørsalonen, caféen, barberen og al daglighandlen. I stueetagen i den nordlige bygning 2 skaber vi markedshallen på hele 2.125 m^2, hvilket f.eks. er dobbelt så stort et areal som kulturstedet Ridehuset i Aarhus, siger Martin Busk om rammerne for Nicolinehus' særlige markedshal, som vi vender tilbage til.

Robust, enkel og æstetisk arkitektur

Bag designet af Nicolinehus' to bygningskroppe – på i alt knap 40.000 m^2 over terræn samt knap 20.000 m^2 kælder inkl. to p-kældre på hver godt 7.400 m^2 – står AART architects, der i øvrigt selv holder til på Aarhus Ø og dermed har en helt særlig tilknytning til og viden om området.

AART architects har fundet inspiration i midtbyens gamle karréer med de karakteristiske facader i røde teglsten – og samtidig gentænkt idéen om gårdhaven omfavnet af boliger og tilpasset livet og klimaet ved vandet. Nicolinehus bliver dermed en hybrid mellem den klassiske, stringente karréstruktur og et terrasserende landskab i forskudte flader, hvor æstetik







og funktion smelter sammen på en ny måde. Det giver alt i alt fornemmelsen af et åbent, levende og perspektivrigt miljø i og mellem de lyse boliger med storslået udsigt, gårdhaver, altaner og taghaver. En robust, enkel og elegant arkitektur, der giver ro og udsyn.

Og så må vi ikke glemme den føromtalte markedshal, som kommer til at fylde hele den nordlige bygnings stueplan. Nicolinehus bliver overordnet set skabt i robuste, kompromisløse og holdbare materialer, og det samme gælder markedshallen, som derfor vil ældes med ynde med årene.

- Ligesom resten af Nicolinehus skal markedshallen være et sted, en destination, som man har lyst til at besøge og mødes i, og derfor har det selvfølgelig også været vigtigt for os at finde de helt rette forskellige forretninger og handlende. Det skal være noget for alle, og vi går ikke på kompromis med kvaliteten, fortæller Martin Busk.

International markedshal i øjenhøjde

Bag markedshallens koncept står tegnestuen BRIQ, som bevidst har designet den ud fra ønsket om at skabe et ekstraordinært levende, internationalt og særegent sted, der ikke kun skal være et food-marked, men et mix af mange forskellige kvalitative tilbud.

For BRIQ er en god markedshal et sted, der kan bruges hele dagen. Om morgenen kan man f.eks. nyde en kop kaffe og en bid brød fra den gode bager – vel at mærke bagt på stedet. I løbet af dagen ændrer stedet karakter og bliver til en mere traditionel, men moderne markedshal, hvor man køber sin ferske fisk, mejeriprodukter, grøntsager eller specialvarer, mens man om aftenen kan sidde og nyde aftensmaden med et vue ud over lystbådehavnen, skoven og Aarhus midtby. Ud over restauranterne kommer Nicolinehus markedshal også til at bestå af otte boder, der sælger hver sin forskelligartede mad, fire stader og en stor bar.









Og det er ikke hele historien, for der er taget højde for hele konteksten og omgivelsernes potentiale for mangfoldighed. Området omkring lægger således udendørsrum til bl.a. en stor legeplads på Nicoline Kochs Plads, mens det beplantede stræde mellem de to bygninger lægger rum til bænke, borde og i det hele taget muligheden for afslapning i en rolig atmosfære.

Markedshallen bliver således på én og samme tid en sammenhængende helhed og et sted med plads til både fællesskab og forskellighed, unge og gamle, voksne middage og børnefamilier i bevægelse.

En drøm bliver til virkelighed

Alle restauranterne i markedshallen er ikke blot tænkt som spisesteder, som man har set dem utallige gange andre steder før, men udviklet specifikt til sammenhængen, til stedet og området, til Nicolinehus. De er forskellige – men der er en fællesnævner, og den hedder høj kvalitet og mad lavet på stedet. Det er kvaliteter, der trækker folk til, og missionen ser allerede nu ud til at være lykkedes:

- I mine 20 år i branchen har jeg ikke oplevet noget lignende. Det er gået langt over forventningen, og de mange, som allerede har købt en ejerlejlighed, begrunder deres køb med Nicolinehus' unikke beliggenhed, nytænkende arkitektur og kvalitetsmaterialer. Nicolinehus begyndte som en drøm for os, og den drøm er nu ved at blive til virkelighed, som Martin Busk udtrykker det.

Nicolinehus rummer også bl.a. fitness-faciliteter og pool, så uanset om man er vinterbader eller fitness-entusiast, så er der direkte adgang til både naturens tilbud og husets faciliteter for både krop og sjæl.

Havnerambla og kystpromenade undervejs

Drømme skaber nye drømme og muligheder, og bygning 1 og 2 er ikke de eneste, der har rumsteret hos Martin Busk, som med begejstring fortæller om den kommende havnerambla. Nicolinehus vil som en port til Aarhus Ø være med til at gøre byen rigere for alle aarhusianere ifølge Martin Busk. Og det er hensigten, at området ligesom bl.a. Barcelona og Nice skal fuldendes med sin helt egen havnerambla med et sammenhængende strøg ned langs hele lystbådehavnen.

- Det skal være grønt, og Aarhus Ø skal i det hele taget begrønnes for at trække folk til. En grøn havnelund vil skabe et fantastisk attraktivt byrum med hele herlighedsværdien af at være helt tæt på vandet. Det samme vil kystpromenaden, der snart omkranser hele Aarhus Ø, med en enestående udsigt og mulighed for gåture på promenaden. Dertil kommer alle aktiviteterne i kanalerne, Havnebad 7 med det nye havnebad og lystbådehavnen osv. Aarhus Ø bliver ganske enkelt et trækplaster for midtbyen og folk udefra, siger Martin Busk, der også har drømme om en broforbindelse fra Aarhus C over til Riis Skov, så man i princippet kan gå langs havnekanten hele vejen fra det sydligste til det nordligste Aarhus.

Nicolinehus tager imod

Vi runder af og stopper på toppen, for Nicolinehus slutter selv cirklen med formidabel udsigt og udsyn øverst oppe mod stjernehimlen, hvor en sky-bar og en restaurant skaber unikke rammer for de særlige øjeblikke. Uanset om man bor i huset eller lægger vejen forbi, står både bar og restaurant til rådighed som et nyt mødested, et fristed og et udsigtssted med kvalitetsmad og -drikke.

Nicolinehus giver plads. Til alle aldre, til forskellige slags mennesker og til nye fællesskaber. I et hus og et miljø, der ikke lader kontrasterne råbe ad hinanden, men lader modsætninger mødes og forenes. By møder hav, C møder Ø, ro og hjemlighed møder mangfoldighed og aktiviteter inde og ude, historien møder nutiden og fremtiden. Et hus designet fra inderst til yderst for at skabe de bedste rammer for liv og et helt nyt kvarter. Nicolinehus tager imod.

Se mere på **www.nicolinehus.dk**



OM NICOLINEHUS

Bygning 1 – 25.544 m² over terræn

- 21.591 m² bolig fordelt på 175 ejerlejligheder og 8 byhuse på ml. 45 – 333 m²
- 2.796 m² Føtex inkl. varegård
- 714 m² Butikker
- 443 m² Restaurationer

Bygning 2 – 14.273 m² over terræn

- 5.399 m² bolig fordelt på 60 lejeboliger på ml. 60 – 185 m²
- 2.156 m² markedshal i stueetagen
- 6.123 m² liberalt erhverv fordelt på 1., 2. og 3. etage
- 595 m² restaurant i toppen af bygningen

Kælder – 20.071 m²

- P-kælder K1: 7.328 m²
- P-kælder K2: 7.331 m²
- Depotrum inkl. omklædning (55 m²): 1.816 m²
- Fitness: 1.274 m²
- Depot + teknik markedshal: 1.552 m²
- Depot + teknik Føtex: 522 m²
- Teknik restaurationer: 248 m²





DANSKE DESIGNMØBLER
MED STOLTE TRADITIONER

SIDEN 1968 HAR PBJ DESIGNHOUSE HOLDT FANEN HØJT FOR DANSK DESIGNTRADITION OG MØBELPRODUKTION AF HØJ KVALITET, DER IKKE BARE FØLGER MED TIDEN, MEN OGSÅ SÆTTER NYE DAGSORDENER. SENEST ER VIRKSOMHEDEN KÅRET SOM VINDER AF GERMAN DESIGN AWARD SPECIAL 2021 FOR DEN RAFFINEREDE SPISEBORDSSERIE FUSION.

Tekst: Rune H. Jensen Fotos: PBJ Designhouse

Kvalitet er at gå det ekstra stykke. Det er tilgangen hos PBJ Designhouse, der netop har vundet den prestigiøse German Design Award special 2021 for spisebordsserien Fusion. En kåring af den kaliber kommer man ikke sovende til, men er udtryk for en holdning til møbeldesign, der både omfavner dansk designtradition, godt håndværk, smart funktionalitet og ikke mindst modet til nytænkning:

- Fusion-serien er karakteristisk for vores design. Vi imiterer ikke bare tidligere modeller, men kigger altid fremad, ser ind i trenden og vil skabe nye klassikere, fortæller Ann Bouisset, Director of Sales & Marketing hos PBJ Designhouse om den prisvindende serie.

Design, detaljer og dedikation

Linjen er således klar hos den danske virksomhed med rødder i en lang historie. Det handler om at skabe kvalitetsmøbler, der aldrig springer over, hvor gærdet er lavest, men konstant søger nye mål qua kreativt design, stolte håndværkstraditioner og et detaljebevidst formsprog, der skiller sig ud.















Dansk design og håndværk, hvor erfaringen lyser ud af møblernes raffinerede detaljer og æstetiske niveau. Hvor håndværksmæssige detaljer som f.eks. gerings og fingersamlinger, smukke afrundinger og intarsia-indlæg sætter noget på spil. Og alt dét forudsætter – foruden en tradition for at sætte møbelarkitekter og uddannede møbelsnedkere sammen i et kvalitativt og kreativt topmøde – en solid kvalitetssikring:

- Derfor styrer vi også hele processen fra start til slut. Fra idé til design, produktion og markedsføring. Vi er 100 % dansk- og familieejet, vi har hele kæden, og vi ved, hvor vigtig den høje finish og møbelkvalitet er. Derfor er Morten (Svendsen, red.) også hver måned en uge på vores fabrik i Polen for at produktudvikle og kvalitetssikre, siger Anette Svendsen, Marketing hos PBJ Designhouse og hustru til møbelsnedker Morten Svendsen – virksomhedens ejer og dedikerede ildsjæl, der bl.a. står bag designet af de prisbelønnede Fusion- og Fifty-serier.

Fra Salling til det globale marked

Det er en tilgang til kvalitetsdesign og -møbler, der har vist sig fortsat at bære frugt efter mange årtier på banen. Siden 1968 har PBJ Designhouse været en del af – og er fortsat med til at forme fremtiden for - dansk design på det globale marked.

Virksomheden blev stiftet for nu 52 år siden af Per Buhl Jørgensen, der fortsat lægger vejen forbi faciliteterne i Rødding – Spøttrup, hvor det hele begyndte, og hvor PBJ Designhouse i dag har administration og showroom. I 1996 købte den nuværende ejer Morten Svendsen virksomheden og rettede med tiden et skarpt blik mod stuens møbler med spiseborde, stole og skænke m.v., der fortsat er PBJ Designhouses helligede fokusområde.

Vær forandringsparat

Salling-området i det nordvestlige Jylland, hvor PBJ Designhouse holder til, var tidligere et arnested for netop møbelsnedkerier og -design med omkring 70 virksomheder. I dag er der en håndfuld tilbage. Og når netop PBJ Designhouse har overlevet, er de to medarbejdere ikke i tvivl om, at det skyldes kombinationen af design, håndværk, kvalitet og en god portion forandringsparathed:

- Vi har været klar til at omlægge produktionen, når tiden krævede det. Oprindelig eksporterede vi rigtig meget til Nordamerika. Efter 11. september 2011 forsvandt grundlaget for salg til USA, og vi re-designede senge- og spisestuemiljøerne til hjemmemarkedet. I dag er spisestuemøbler vores store fokusområde, siger Anette Svendsen, mens Ann Bouisset supplerer:

- Det handler meget om at være omstillingsparate, altid holde en høj kvalitet, om at have modet til at turde skabet noget nyt med integritet og hjerte. Til eksempel er Fusion-serien ikke noget, der er for let at kopiere, fordi det er så tydeligt, hvor det kommer fra. Generelt laver vi møbler, der er helt færdige ned i detaljen – også bagpå, så en skænk f.eks. kan stå frit i rummet eller bruges som rumdeler. Og generelt sover markedet jo ikke. Man skal følge med og udvikle sig hele tiden.



Det er PBJ Designhouse i høj grad lykkedes med, for der er konstant bevægelse og nyudvikling af møbler i gang i virksomheden med den stærke firmakultur, der også møder stor interesse på nye markeder. I dag er PBJ Designhouse således repræsenteret i en lang række forretninger fra Norge til Sydeuropa, kendt for sin høje kvalitet og fine finish med et designsprog, der også har givet PBJ Designhouse ordene "skandinaviske italienere" med på vejen.

Fusion – vinder af German Design Award special 2021

Og så er lanceringen af Fusion-serien som nævnt blevet mere end velmodtaget. Fusion fremstår som et iøjnefaldende, elegant og moderne svar på dansk møbelhåndværks stolte traditioner for æstetisk, funktionelt og stilrent design. Serien er designet af Morten Svendsen med visionen om at skabe et bord, der skiller sig ud fra det fremherskende på markedet, men som alligevel møder tidens æstetiske krav med sine slanke linjer, smukke intarsia og metalben.

Bordene kommer i både en rund og en rektangulær udgave i fire forskellige størrelser. Den runde version giver mulighed for tillægsplader i midten, mens den rektangulære tager tillægsplader i hver ende, og det sker igen med PBJ Designprofils særlige øje for detaljen:

- Vi prioriterer højt, at så meget som muligt er lavet ud af samme stykke træ, og det gælder også for Fusion, hvor træets årer f.eks. fortsætter fra tillægsplade til selve bordpladen. Det er ikke sikkert, man først bemærker det eller ved hvorfor, men den slags detaljer er med til at give fornemmelsen af en eksklusiv high-end kvalitet, som man mærker og som gør en forskel.

Serien giver mulighed for personliggørelse og designfrihed til alle typer moderne hjem i kraft af sit stilrene, lette design, de to forskellige former og ikke mindst friheden til at vælge mellem flere dimensioner og materialeoverflader, ligesom benene kommer både i sortmetal og som metalben med finér. De rektangulære Fusion-borde findes i to længder på hhv. 220 og 175 cm, mens den runde udgave har diametre på hhv. 140 og 122 cm.

Respekt for naturens ressourcer

For alle serier og produkter fra PBJ Designhouse gælder det, at miljøbevidstheden er i højsædet. Alt træ kommer fra statsgodkendte skovbrug, hvor stammerne udvælges nøje til formålet, håndsorteres omhyggeligt og efterfølgende bruges med omtanke.

Det bedste træ og råmateriale er en forudsætning for kvalitetsmøbler, og netop derfor er det vigtigt, at træet bl.a. har det rette fugtighedsniveau og færrest mulige knaster. Møblerne fra PBJ Designhouse skabes ofte med finér, fordi det både reducerer mængden af massivt træ og dermed sparer naturressourcer, og fordi MDF og spånplader er lavet med genbrugstræ, der er bedre for miljøet og samtidig skaber formstabile møbler.

Aeris – elegance, klassisk og moderne

Samme respekt for naturens ressourcer gælder selvsagt også for serien Aeris. Man mærker tydeligt Morten Svendsens designmæssige fingeraftryk på Aeris-spisebordet, der udtrykker et elegant og klassisk look – men som altid med et moderne touch. Bordpladen opnår en svævende fornemmelse over de afrundede ben med en særlig detalje øverst, og også Aeris kommer i forskellige størrelser og former.

Det runde bord er designet i tre størrelser, alle med mulighed for forlængelse i midten, mens den rektangulære version kommer i to forskellige designs; det ene i to størrelser med mulighed for tillægsplader i hver ende, og til det andet rektangulære design er det muligt at have op til fire tillægsplader i midten. Og igen findes serien i forskellige varianter og materialer som massiv eg, finér eller med en af de smagfulde laminat- eller linoleumsfarver. Alt i alt en serie med designfrihed alt efter individuel smag og boligtype, hvad enten der er tale om en bylejlighed, et hus eller en stor villa.

Sildeben og smukke detaljer – Bow

Andre eksempler på elegante spiseborde fra PBJ Designhouse er Bow, der bl.a. har sildebensdesign i tillægsplader, når man vælger overflade i lys eg eller valnød. Bow findes i to størrelser og er designet af møbelarkitekt Michael H. Nielsen











som et udsøgt, ovalt spisebord, der bl.a. udmærker sig ved en række smukke designdetaljer såsom sildebensdesignet og en eksklusiv, skjult butterfly-løsning, der gør, at bordet let udvides fra 10 til 14 personer.

Det er desuden også muligt at vælge andre overfladetyper til Bow som f.eks. det glatte Fenix nanolaminat, der både er af høj kvalitet og let at rengøre og vedligeholde.

Fra Tradition til Titan og Tonus

Eksemplerne er talrige, men lad os på falderebet også nævne andre karakteristiske møbeltyper fra PBJ Designhouse. Stolen Tradition, designet af Morten Svendsen, er testet og godkendt til offentlig brug og kan indgå i talrige sammenhænge med sin pragmatiske evne til enten at blende ind eller kalde på opmærksomhed. En fuldpolstret stol med runde, organiske ben i træ og en stol, der kan fås i mere subtile farver og materialer.

Og lad os endelig ikke glemme de markante tvillinger Titan og Tonus. På én gang klassiske og moderne stole designet af René Hougaard fra Arde Design. Begge solide stole i træ, der repræsenterer høj æstetik og god siddekomfort med fuldpolstret sæde og ryg. Som Tradition er Titan og Tonus testet og godkendt til offentlig brug, og så kan Tonus desuden stables. Både Titan og Tonus, der findes i fire forskellige træfarver med sæder i flere forskellige farver og teksturer, er yderst behagelige med armlæn og rundet rygstøtte.

Det universelle sprog

Der går en lige linje fra 1968 og frem til i dag, hvor PBJ Designhouse står for kompromisløs, high-end møbeldesign til såvel det danske som internationale markeder. PBJ Designhouse er efter mere end 50 år i møbeldesignets tjeneste et levende bevis på, at gennemført kvalitet, godt håndværk, traditionsbevidsthed og modet til nytænkning fortsat er gangbare værdier.

Et udtryk for, at design taler et sprog, der kan række hinsides vanetænkning og landegrænser. At respekten for traditionen og ambitionen om at gå nye veje ikke er hinandens modsætninger. Og at det kort sagt kan svare sig at gå det ekstra stykke.

Se mere på **www.pbjdesignhouse.com**







PBJ
DESIGNHOUSE
EST. 1968

www.servico.dk

Det handler om tillid...

Der skal en vis portion tillid til, når et af Danmarks største advokatfirmaer overlader sine nøgler og alarmkoder til os. Det samme gælder i øvrigt hos alle vores kunder, der har valgt os som rengøringsfirma.

Vi går på arbejde, når dine medarbejdere holder fri. Så vi kan arbejde professionelt og effektivt, uden at forstyrre, og gøre arbejdspladsen ren og frisk til næste morgen.

Med over 60 dedikerede medarbejdere dækker vi hele landet. Og vi er på pletten til enhver opgave.

Mit navn er Henrik Østergaard, og jeg er stolt over at stå i spidsen for min snart seksten år gamle virksomhed, hvor service, kvalitet og sikkerhed altid har været vores varemærke.

Tusind tak for tilliden.

servico
Vi gør rent

Q TOP QUALITY | :-) TEAM SPIRIT | ✔ BEST PRACTICE | 1 FIRST CHOICE

BØRSEN. GAZELLE 2019 BØRSEN. GAZELLE 2020



Henrik Østergaard
Adm. direktør

PBJ
DESIGNHOUSE
EST. 1968







FIND NEAREST PBJ DESIGNHOUSE RETAILER HERE:

PBJ DESIGNHOUSE · Skovvænget 2, 7860 Spøttrup, Denmark · Phone: +45 9756 1255 · Website: pbjdesignhouse.com · Facebook: @pbjdesignhouse · Email: pbj@pbjdesignhouse.com