vol.

MAGAZINE #65
SOMMER 2022

MAD
KUNST
DESIGN
KULTUR
TRENDS



KAARK

Kenneth Arboe Arkitektur



Mindful living

Skønhed og enkelthed.
Med VOLA armaturer i massivt rustfrit stål.
Produceret i Danmark.

5471S-061 Termostatblander med håndbruser og hovedbruser i massivt rustfrit stål.

Læs mere om mindful living på vola.com/on-design.

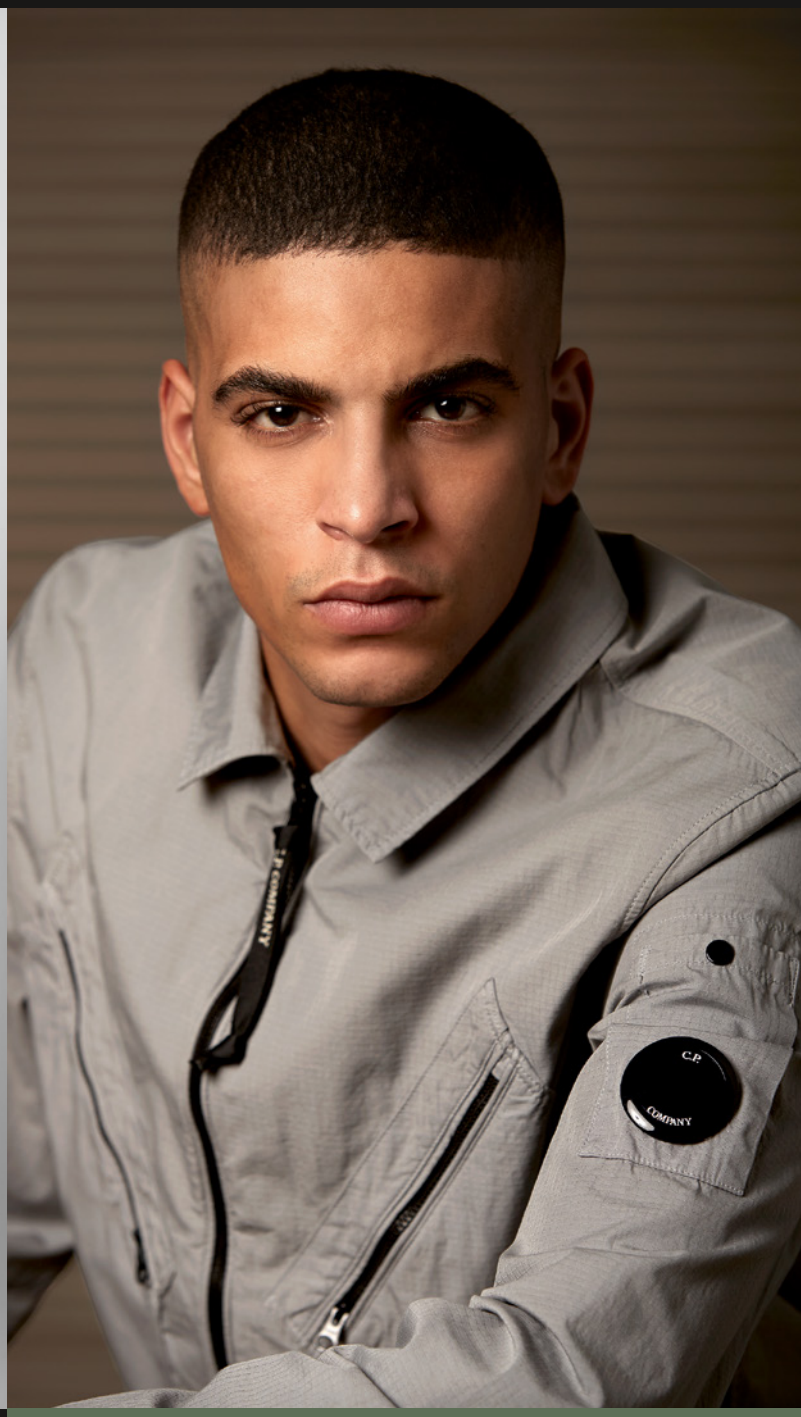
VOLA Showroom Aarhus
Kystvejen 5
DK - 8000 Aarhus C
Tel: +45 7023 5500 | sales@vola.dk

VOLA Showroom København
Frederiksborggade 43, 1 TV | Søtorvet
DK - 1360 København K
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
kier • bad
Paludan-Müllers Vej 38 - K-8200 Aarhus N
Telefon: +45 87 39 13 42 - www.kier.dk/kierbad





C.P. COMPANY









KAUFMANN

SINCE 1908

Strøget, København | Rødovre Centrum | City 2, Tåstrup | Lyngby Storcenter | Frederiksberg Centret | Kolding Storcenter | Field's | Bruuns Galleri | Kongensgade 49, Esbjerg | Rosengårdcentret, Odense | Aalborg Storcenter | Storcenter Nord, Aarhus | Slotsarkaderne, Hillerød | Bryggen, Vejle | herningCentret | Waves

www.kaufmann.dk



ENGGÅRDEN

HAVEMØBLER

Brafab

THINKING OUTSIDE



Enggården Havemøbler
Kagerup Byvej 2
3200 Helsinge

Tlf: 24 84 34 50
Mail: info@enggaarden-havemoebler.dk
enggaarden-havemoebler.dk

BORA bordemfang

Madlavning uden os og emhætte.
Prisvindende design, kompromisløs kvalitet og
10 års teknologisk forspring.



reddot winner 2020

BORA



Engebretsen

ANNO 1901

INDHOLD

12 TID – KÆRLIGHED – PASSION
- Familievirksomheden Fanø Laks er ikke som de fleste moderne fødevarevirksomheder er flest. Her går man kompromisløst ind for kvalitet og alt arbejde foregår manuelt.

16 MISTRAL VINE
- Bjørn Søby Jakobsen, der ejer Mistral Vine, har netop forladt et sikkert job i detailbranchen for at fokusere og satse på sit drømmejob som vindistributør.

18 ÉN STOR FAMILIE
- Erhvervsmanden Jørgen Danielsen overtog Aarhus' mest kendte café, Casablanca, lige inden han solgte sit livsværk, System Frugt. I dag består Casablanca-familien, som han kalder det, af fire restauranter og et bageri.

24 ARENSBAK
- ARENSBAK har sin helt egen smag og er lanceret i en helt ny drikkevarekategori; gourmetdrik.

26 DANIEL BUSCH
- Iværksætteren Daniel har disruptet markedet for restaurationssalg.

30 LOOW = WOOL
- Anders Lorentzen ønsker med sit tøjbrand LOOW at tage et opgør med modebranchens overforbrug.

34 LARS TVEDE
- Lars Tvede er forfatter, serieiværksætter og finansmand. Han har skrevet en lang række prisvindende bøger om kriseteori, entreprenørskab, børshandel, markedsføring og fremtiden.

38 MIDDELHAVSSTEMNING I DANMARK
- Olav Rolskov var den første, der introducerede danskerne til middelhavsplanter. For 30 år siden var begejstringen begrænset, men i dag er der stor efterspørgsel på oliventræer, citrustræer og palmer.

40 EKSKLUSIVE KØKKENDRØMME
- OLAV ERIKSEN i Kolding skaber ægte snedker-køkkener i unikke designs.

46 KAARK
- Æstetisk og skabende værksted, hvor der bliver tænkt små og store tanker, udviklet og eksperimenteret med arkitektur, der spænder mellem klassiske arkitektoniske virkemidler til moderne og udfordrende arkitektur.

52 UNIK ARKITEKTUR OG DESIGN
- Design- og konceptstudiet Njordrum har på blot fire år oplevet en fantastisk efterspørgsel på sit unikke koncept, som forener arkitektur og design i bæredygtige modulhuse til sommerhuse, helårsboliger samt institutioner.

58 FINSKE FACADER MED 50 ÅRS LEVETID
- Kjellerup AS leverer facadeløsninger i færdigmalet finsk gran. 'Naturens bedste stykke træ', kalder de det. En unik og bæredygtig løsning.



Forsidefoto: Studio North

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:
Morten Buckhøj
Jesper S. Kjær
Anette Price
Rasmus Barud Thomsen
Vibeke C. Larsen
Marie Thuesen & Mette Hanevold

Layout og Prepress:
Skabertrang

Foto:
Fanø Laks
Mistral Vine
Camilla Thorenfeldt @madmomster
Uggi Kaldan
Anna Winther
LOOW
Bax Lindhardt
Rolskovs Planteskole
Morten Søby
KAARK
Studio North
Time To Travel
Studio 55
Dejan Alankhan
NOR3D
Daniel Kjellerup AS

Næste nummer: Efterår 2022

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

SOL OG SOMMER OVER DANMARK

VOL.

Vi går en dejlig tid i møde med udeliv og lys.

Efter endelig at have overstået to år med Covid-19, så oplever vi endnu engang en verden der vendes på hovedet med enorme forandringer til følge. Der er åbenbart noget om snakken; én ulykke kommer sjældent alene.

Mediebilledet puster til ilden, der tales næsten kun om inflation, krig, stigende energipriser, oprustning i – og imod – Øst. Ja, det er nærmest ren solformørkelse og en nedslående tid.

Derfor har jeg forsøgt at navigere uden om alle de triste historier i min sommerudgivelse.

Fællesnævneren for de mennesker, som er beskrevet i artiklerne i denne 65. udgivelse af VOL., er mod og evnen til at investere hjerteblod og turde at gå imod strømmen. Uden nogen garantier for succes.

Vi kommer omkring feinschmecker indhold om vin, laks, non-alkohol drikke, restaurationsdrift og en restaurantmægler. Omkring tidløst tøjdesign fra LOOW, og møder serieiværksætteren Lars Tvede. Andre artikler handler om middelhavsplanter, om eksklusive snedkerkøkkener fra Kolding Køkkenforum, og om den nye stjernearkitekt Kenneth Arboe, som har stor succes med udgangspunkt fra Odder.

Afsluttende besøger vi Design- og Konceptstudiet Njordrum, som har fået overvældende succes med deres modulhuse herhjemme og rundt i verden.

De lyse nætter er over os. Det er tid til at åbne en flaske sommerbobler, træk stikket, luk diverse digitale platforme ned for en stund og tag en dyb indånding. Glem alt om krig og ufred, og glæd dig over at det er varmt nok til at vi kan skrue ned for varmen, når energipriserne nu er så høje. Find ind til kernen i livet, og mærk efter. Fordyb dig, og find ny inspiration i nogle historier om idérige, handlekraftige personer med stor integritet.

Travlhed er ikke at stræbe efter. Kvalitet tager tid, og tid giver kvalitet. I ønskes alle en god sommer. Nyd livet.

Med venlig hilsen Jesper Kjær



STORT OG BREDT SORTIMENT AF VINE, ØL OG SPIRITUS

Vi har en stor passion for gode kvalitetsvine
– og har altid et stort og bredt sortiment i butikken.
Se også vores store udvalg af øl og spiritus.

Lund Vine

Kun det bedste - til dig og dine

Rugvænget 12A · 8500 Grenaa · ☎ 60 24 60 08

TID
KÆRLIGHED
PASSION





Familievirksomheden Fanø Laks er ikke som de fleste moderne fødevarevirksomheder er flest. Her går man kompromisløst ind for kvalitet og alt arbejde foregår manuelt.

Tekst: Morten Buckhøj Fotos: Fanø Laks & Camilla Thorenfeldt @madmomster

Strukturen i den koldrøgede laks fra Fanø Laks er helt speciel; fast og mør. Ingen trevler eller flossede ender. Og smagen er ligeledes noget helt særligt. Med stor sandsynlighed er det den bedste laks du nogensinde har smagt.

Begge dele – struktur og smag – har det taget stifteren Henning Rasmussen 15 år at forfine, og resultatet er i dag så godt, at køkkenchefer, madelskere og foodies over hele landet, gerne betaler den pris det koster for at få fingre i og sætte tænderne i netop Fanø Laks' koldrøgede laks.

Stifterens datter, Anne Müller Rasmussen, fortæller med stolthed og passion om den lille familievirksomhed, der som noget helt unikt i en stadigt mere industrialiseret fødevarebranche, holder stædigt fast i gode gamle dyder hvor alt er håndlavet og foregår uden brug af slice-maskiner.

Om det så er Fanø Laks' 10 stenovne, der arbejder syv dage om ugen, så er de udviklet og bygget af Henning Rasmussen selv.

- Vi har tre keywords i vores organisation; tid – kærlighed – passion, siger Anne Rasmussen, som har betegnelse af salgschef, men som selv beskriver sig som firmaets blæksprutte.

- Det tager tid at lave vores laks. Alle de råvarer vi får, er håndsorteret. Vores laks kommer primært fra Nordnorge fordi vandet i det Nordatlantiske hav er koldere og laksen derfor vokser langsommere, og opnår den ekstreme fedme, som er en nødvendighed for at kunne røge den perfekte koldrøgede laks.

Vi har to hovedleverandører. Den ene har vi haft i alle 15 år firmaet har eksisteret, den anden har vi nu haft i fire år, fortæller hun og fortsætter: - Vi får skåret vores laks i Esbjerg og Hirtshals, og får kun leveret laksefileterne her på Fanø. Men vi kræver at alt håndflækkes, håndtrimmes og nøje udvælges til netop vores kvalitetskrav. Fiskene må ikke blive ødelagt. Her hos accepterer vi kun de bedste råvarer.

Fanø Laks er 100 procent familiejet og vi er Jyder med stort 'J', så vi skylder ikke noget væk og er selvkørende og selvfinansierende – også selvom coronakrisen lige gav os noget at tænke over, siger Anne Rasmussen, der står på billedet til højre. Hendes far, Henning Rasmussen, der stiftede Fanø Laks i 2008, er afbilledet til venstre.

På fabrikken bliver laksene håndsaltet, og hængt op halebundet, tørret og røget. Hver enkelt delproces tager tid, og alting handler om 'tid'. Hele processen tager mellem tre og fire dage, hvor der er bestemte intervaller mellem processerne, som nøje skal overholdes.













'Chef' arbejder stadig

- Alt gøres ved håndkraft, alle udskæringer bliver gjort omhyggeligt i hånden. Fanø Laks er en ordreproducerende virksomhed, så alle kunder får altid friskrøget laks fra os, siger Anne. - Vi kan ikke opretholde vores ultimative kvalitetskrav, hvis vi skal producere til lager. Vi ejer ikke en fryser, men har selvfølgelig vakuumpakkemaskiner og en del kølerumsfaciliteter, siger Anne Rasmussen.

Fanø Laks er hendes far, Hennings 'tredje barn', som hun siger. Henning Rasmussen er lige fyldt 76 år, men arbejder stadig fuld tid i produktionen. Efter at have drevet fiskeforretning i 18 år på Fanø, startede han Fanø Laks i 2008 efter at have nørdet hjemme i privaten med opskrifter, metoder og røgeovne indtil han fandt frem til den perfekte størrelse på stenovne, og balancen mellem salt og røg var fundet og processerne var der hvor laksen både er mør og fast på en gang. Det har taget ham små 15 år at blive tilfreds med sin koldrøget Fanø Laks.

I 2003 fik Henning Rasmussen konstateret kræft i halsen, og gennemgik en stor operation, hvor hans strube blev fjernet. Derfor taler han i dag gennem spiserøret ved at aktivere en knap på halsen. Familien troede ikke at han ville kunne vende tilbage til et arbejdsliv efter sygdommen, men her gjorde de regning uden vært.

- Min far er bare sej, siger Anne Rasmussen. – Han siger at 'Fanden ville ikke have mig, og Vorherre havde ikke tid', og så arbejder han videre med samme passion som altid. Og alle, der er ansat her, deler samme passion. Der er fire fuldtidsansatte ud over Henning, Anne og Annes mor Marianne, der passer bogholderiet. Og så hjælper en række lokale pensionister som timearbejdere med at pakke de en til to tons røget laks, som hver uge sendes ud fra fabrikken på Fanø til kunder over hele landet, samt i Tyskland, Østrig og Italien.

Blandt medarbejderne er en betroet, yngre medarbejder, som har fået 'nøglen til familiens hemmelige opskrift', og som deler familiens kærlighed til laks og passion for at producere det ultimative produkt. Det er en ung syrisk flygtning – Rashid. Han kom en dag cyklende ud til røgeriet med to håndskrevne sedler. På det ene stod der 'Hej chef' og på det andet 'jeg gerne arbejde. Har du arbejde til mig?'.

- Ham kunne min far ikke stå for og ansatte ham. Vi har sørget for at han har fået danskkurser og hans kone og deres børn er flyttet til øen. Hun arbejder også på øen, og børnene taler flydende dansk, fordi de er født her. Han brænder for vores laks med samme styrke som os, og er blevet fuldt integreret i firmaet. Han og min far har en helt særlig tone med hinanden, og han kalder ikke min far for andet end 'chef'. Vi håber meget at kunne få lov til at beholde ham i firmaet i mange år, siger Anne Rasmussen.

Fanø Laks blev naturligvis påvirket af Corona-nedlukningen, da en meget stor del af firmaets omsætning kom fra restaurationsbranchen og foodservice. Men Henning Rasmussen havde is i maven og i dag er man oppe på fuld styrke igen. - Vi lå søvnløs et par nætter og sadlede lynhurtigt om til detailmarkedet.

- Vores målgruppe skiftede fra restaurationsbranchen til at detailhandlen blev vores største aftagere. Vi udvælger nøje hvem, der får lov at forhandle Fanø Laks, for man skal værdsætte vores varer. Vi leverer til udvalgte delikatesser, SuperBrugs butikker samt til MENY- og IRMA supermarkedskæderne og så naturligvis til kokke og restauranter.



Læs mere om Fanø Laks på **www.fanoe-laks.com**

FANØ LAKS®
The original smoked salmon

Er næste generation tænkt ind i din nedsparingsplan?



Ring
70 200 615

Få direkte adgang ...

til en kompetent private banking rådgiver, som giver dig overblik og din formue fuld opmærksomhed.
Ring 70 200 615 og book et uforpligtende formuetjek eller læs mere på landbobanken.dk/privatebanking

Ringkjøbing
Landbobank

MISTRAL VINE

Tekst: Jesper Kjær Fotos: Mistral Vine



Bjørn forfølger sin drøm som selvstændig vindistributør

Bjørn Søby Jakobsen, der ejer Mistral Vine, har netop forladt et sikkert job i detailbranchen for at fokusere og satse på sit drømmejob som vindistributør. Det er næppe et tilfældigt valg, idet han gennem 14 år har arbejdet sig op fra arbejdsdreng til afdelingschef, primært inden for fødevarer, vin og spiritus. Interessen for vinens verden har de sidste mange år overtrumfet alt og trukket hans ambitioner og aktiviteter fra hobbyplan til businessplan.

”Interessen for vin opstod allerede i starten af mine 20’ere. Dengang fik jeg vine med hjem fra arbejde i en lang periode, hvor min daværende chef forinden havde beskrevet vinene, så jeg kunne smage en masse forskelligt. De første mange år gjaldt det om at lære de forskellige druesorter, lande og distrikter at kende. Senest har jeg bestået vinuddannelsen WSET Level 2 og er nu i gang med forberedelser til at bestå WSET Level 3”.

”Jeg har en mission om hele tiden at udvide min horisont inden for vinverdenen, og min ambition er ikke mindst at give gode vinoplevelser til alle interesserede.”

Nysgerrigheden og passionen greb om sig

Bjørn begyndte at importere vin, fordi han selv gerne ville kende til alle leddene i vinproduktion, import og salg.

”Det at finde vine af en vis kvalitet til en pris, der matcher markedet – og som samtidig ikke forhandles i Danmark – er vildt interessant, fordi jeg selv kan få lov til at vurdere vinene.”

”Jeg rejser også sydpå for at besøge vinbønderne – det er en af de største fornøjelser ved at være vinimportør. Her er det først og fremmest helt enestående at mærke vinbøndernes passion for håndværket. Omgivelserne, markerne, fortællingerne og ikke mindst den tekniske baggrund om hver enkelt vin er selvfølgelig også en kæmpe oplevelse i sig selv. De vinhuse, som jeg har aftaler med, er meget små, hvor selv en lille ordre har en meget stor betydning for vinbonden. At komme hjem med ny detaljeret viden om sådanne vinhuse og stå til ansvar for at videreformidle og ikke mindst videredistribuere deres ”livsprojekt på flaske” er en vild følelse, som overgår alt.”

Alle Mistral Vine er nøje udvalgte og forhandles ikke andre steder i Danmark

”Jeg fokuserer mest på mindre vinproducenter, hvor jeg selv kan stå inde for kvaliteten. Som en ekstra service tilbyder jeg at køre ud til mine lokale kunder og aflevere de bestilte vine personligt.”

Da Bjørn skulle navngive sin vinimport, lå det lige for at kalde importen for Mistral Vine. ”Rhônedalen betyder meget for mig, og lige præcis vine fra især det sydlige Rhône satte for alvor gang i min interesse for vin. Den første aftale blev med vinhuset Château D’Aqueria fra det sydlige Rhône, hvor Mistralvinden i nogle sæsoner blæser med op til 90 km/t. Foruden vine fra Rhônedalen importerer Mistral Vine også vine fra vinhuse i Spanien, Tyskland, Italien, Østrig - og flere vinhuse vil komme til fremover.







Bjørn lancerer ny spændende vinfestival i Bellevuehallen i Risskov

Den 10. og 11. juni afholdes den første Risskov Vinfestival, hvor Bjørn Søby Jakobsen fra Mistral Vine sammen med udvalgte europæiske vinbønder byder velkommen i Bellevuehallen. Valget faldt selvfølgelig på Bellevuehallen, fordi Bjørn er født og opvokset i Risskov og har spillet fodbold i hallen som lille.

På vinfestivalen kan man smage på 50 lækre vine fra Italien, Frankrig, Østrig, Tyskland og Spanien. Bl.a. rødvine fra Barolo og Rhône, top Rieslings fra Rheinhessen samt lækker rosévin fra Tavel og Østrig.

Ved indgangen får gæsterne et glas i hånden. Herefter kan man smage de mange vine fra Mistral Vine's vinhuse. Derudover kan man møde engelsktalende vinbønder og ansatte fra vinhusene, som står klar til at fortælle om og svare på spørgsmål om deres vine. Desuden har festivalen vinkyndige, dansktalende vinspecialister på standene. På festivalen er der mulighed for at gøre en god handel og bestille vine til ekstra skarpe priser. Som en ekstra krølle på halen byder Risskov Vinfestival på smags- og købsmuligheder af højkvalitets-spegepølser fra Østjysk Vildt, lavet af vildtkød efter ægte danske slagterhåndværkstraditioner.

Billetter kan købes for 69 kr. på **www.mistralvine.dk**. Købes billetten online sparer man 60 kr. Ved indgangen koster billetterne 129 kr.

Bjørn glæder sig til at byde velkommen til Risskov Vinfestival. "Skål på at nyde livet med et godt glas vin!"

3 HURTIGE AT SLUTTE PÅ...

Holder du vinsmagninger udover Risskov Vinfestival?
"Ja, jeg kører ud og holder vinsmagninger for private, virksomheder eller restauranter, hvor jeg giver et bud, på hvilke vine vi skal smage, eller vi skræddersyer efter kundens ønsker. Det er altid sjovt og spændende at komme ud til disse smagninger, fordi jeg får kundens helt ærlige mening om hver vin. Det er fedt."

Forventer du at udvide sortimentet indenfor den nærmeste fremtid?
"Hver dag søger jeg nye unikke vinhuse at handle med. Lige nu er jeg i snak med et vinhus fra det nordlige Rhône og et vinhus fra Portugal, der laver god Vintage portvin. Næste mål bliver at finde vinhuse i Champagne, Bourgogne og Rioja. Jeg vil altid bygge sortimentet med tålmodighed og med øje for kvalitet og trends."

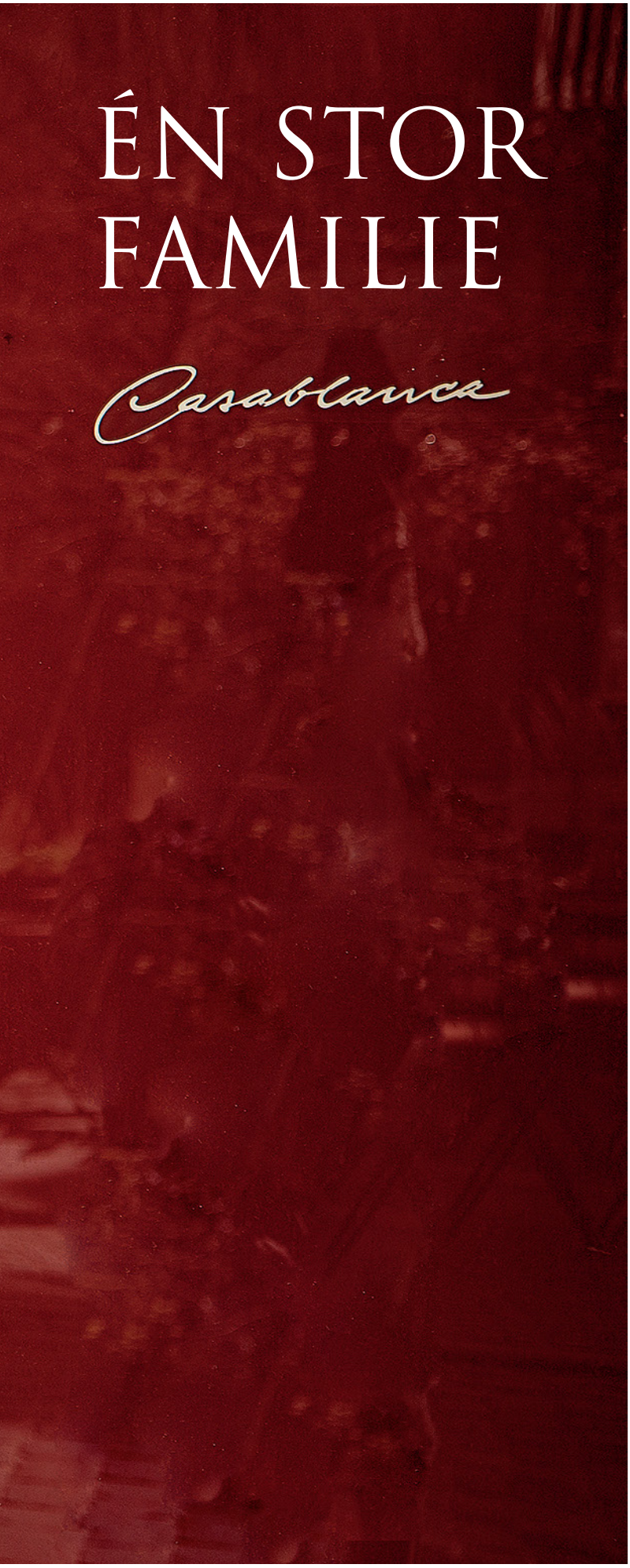
Hvor ser du dig selv om 5 år?
"Jeg står helt sikkert med en fysisk forretning i Aarhus området, hvor jeg kan møde kunderne personligt. En forretning hvor man træder ind i et univers af vin, og hvor jeg også kan tilbyde tapas og lidt godt fra det danske køkken. Sidst men ikke mindst en forretning hvor jeg kan invitere til unikke vinsmagninger i fede omgivelser. Det må være drømmen."

Bjørn er aktiv med Mistral Vine på Facebook og Instagram, hvor man kan følge hele rejsen, om Bjørn som nystartet vindistributør, og Bjørns mål og drømme bliver til virkelighed.

Kontaktinfo

Bjørn Søby Jakobsen
Tlf. +45 28 56 61 84
E-mail bsj@mistralvine.dk
www.mistralvine.dk


SMAG PRISEN 2020
BEDSTE BRUNCH
SMAG ÅARHUS



ÉN STOR FAMILIE

Erhvervsmanden Jørgen Danielsen overtog Aarhus' mest kendte café, Casablanca, lige inden han solgte sit livsværk, System Frugt. I dag består Casablanca-familien, som han kalder det, af fire restauranter og et bageri.

Tekst: Morten Buckhøj Fotos: Uggi Kaldan

De fleste, der blot et par gange har været i Aarhus op gennem 1980'erne, 90'erne og frem til i dag kender Casablanca. Den charmerende café midt i byens Latinerkvarter, lige bag Domkirken og et lille stenkast fra Hotel Royal. Caféen var i årtier et af byens mest kendte gå-i-byen steder, der levede til langt ud på natten, og et sted, hvor dem, der drømte om at være 'noget' i bymiljøet holdt til. Det var stedet, hvor de unge, de rige og de smarte kom, og de kom der ikke diskret slentrende, men som regel i ottecylindrede muskelbiler, der signalerede nye penge og magt.

I dag er stedets image markant forandret, og det er der en helt særlig grund til, fortæller Jørgen Danielsen, der købte Casablanca i 2009, og i dag har caféen som en af hjørnestenene i det han kalder 'Casablanca-familien', der også omfatter Sjette Frederiks Kro, Mejeriet på Vilhelmsborg, Tangkroen og bageriet Mor Anna i Mejlgade.

- Inden jeg købte Casablanca, kom jeg ikke hernede. Hvad skulle en bonderøv som mig ude fra landet dog på en hip café i byen, siger han. – Dengang troede jeg, at jeg havde købt en 'pæn café', men så læste jeg bogen "Kronvidnet", der handler om rockermiljøet i Østjylland, og som for en stor dels vedkommende foregår på Casablanca. Det image var det vigtigt for mig at gøre op med. For de steder jeg ejer, skal afspejle hvem jeg er som menneske. Jeg vægter ordentlighed højt, og det er andre værdier end det gamle Casablanca, mine forretninger skal afspejle.

- Derfor er Casablanca i dag en forretning, der er vendt om 180 grader i forhold til tidligere. I weekenden har vi dagligt omkring 200 gæster til morgenmad. Vi serverer Crunch – ja, med 'c', ikke brunch – syv dage om ugen. Maden er sund. Vi bager selv alt vores brød i vores eget bageri Mor Anna, der også leverer brød til alle de andre restauranter i 'familien'. Mange kokke sværger til fløde og salt, men i min verden bruger vi olivenolie og masser af krydderier, så det er den vej vi går. Man må gerne 'synde' en gang i mellem, men vi ønsker at skille os ud ved at gå en anden vej, siger Jørgen Danielsen. Og han har fået succes med det.





Det har været et sejt træk at ændre Casablancas image. Da Jyllands-Posten i 2013 – fire år efter Jørgen Danielsen overtog caféen – sendte en madanmelder for at skrive om maden, lød overskriften i avisen eksempelvis: Casablanca uden Porsche. Jørgen Danielsen blev sur og skuffet over det, og er det stadig. – Hvad var det for noget at skrive, siger han. Han er ærekær og forventer, at blive behandlet, som han selv behandler andre mennesker; ordentligt!

Slidt for succesen

Jørgen Danielsen lægger ikke skjul på at han er blevet en velhavende mand. Gartnersønnen fra Søften er blevet en succeshistorie. En succes, der blev grundlagt med virksomheden System Frugt A/S, som han gjorde til en stor virksomhed med over 150 ansatte inden han solgte det meste af den til en kapitalfond i 2010, og som siden er blevet solgt videre til en svensk koncern.

Succesen er ikke kommet ud af ingenting. Han har slidt for den, og han engagerer sig i dag stadig dagligt i sine forretninger. Når han omtaler sine restaurationer som 'en familie', så ligger der mere bag end man umiddelbart tror.

- Jeg voksede op på et gartneri udenfor Aarhus. Vi var fire børn, to tvillingepar født med tre års mellemrum, og fra vi var ganske små måtte vi knokle på gartneriet for at få det hele til at løbe rundt. Min far var en hård og flittig mand. Vi havde aldrig ferie. Vi kunne være heldige at vi en søndag kunne få lov at tage til stranden ved Grenå, men ellers handlede det om at arbejde. Altid. For mig personligt var det en hård opvækst. Min far sagde altid, at jeg ikke duede









til noget. Men jeg var en rebel, og skulle nok bevise noget andet. Jo mere, han sagde, at jeg ikke duede, desto mere stædig blev jeg for at bevise overfor ham at han tog fejl. Jeg skabte System Frugt, og der var fart på virksomheden, som voksede og blev en succes.

- Det var meget anderledes med min mor. Uden hende, var familien faldet fra hinanden.

Jørgen Danielsen har opkaldt sit bageri Mor Anna efter sin mor, hvilket er et udtryk for hans respekt for hende.

- Den manglende anerkendelse fra min far hænger stadig fast. Jeg skal bevise nogle ting – hele tiden, siger han, og understreger igen og igen vigtigheden af at være 'ordentlig' i alle livets forhold; overfor sine medarbejdere, sine kunder og leverandører, og sin familie.

- Vi har investeret mange penge i at skabe de bedste rammer for medarbejdere og gæster. Det er ikke billigt, og i de seneste par år har restaurationsbranchen bestemt ikke været for sarte sjæle. Men vi må aldrig glemme medarbejderne. Jeg ansætter hellere en for meget end en for lidt, så folk ikke kører sur i jobbet. Glade medarbejdere giver glade kunder. Det hårde slid på gartneriet da jeg var barn, har lært mig, at det skal være fedt at gå på arbejde. Og det har det været for mig lige siden. Det skal det også være for de mennesker, der arbejder her. Jeg kunne ikke tænke mig at arbejde sammen med nogle, som jeg ikke ville tage på en øde ø med. Vi skal kunne lide hinanden. Det er det, jeg mener med at Casablanca-familien er en familie, siger han.





Zen-oplevelser i naturen

Jørgen Danielsen skal giftes til sommer. Han har to voksne døtre fra sit første ægteskab og er forlovet med Charlotte fra Hørsholm, der har tre døtre, og som nu er flyttet ind hos ham i deres hus i Risskov. Også på den front smiler lykken til ham, og han har kun grund til at føle sig som et lykkeligt menneske.

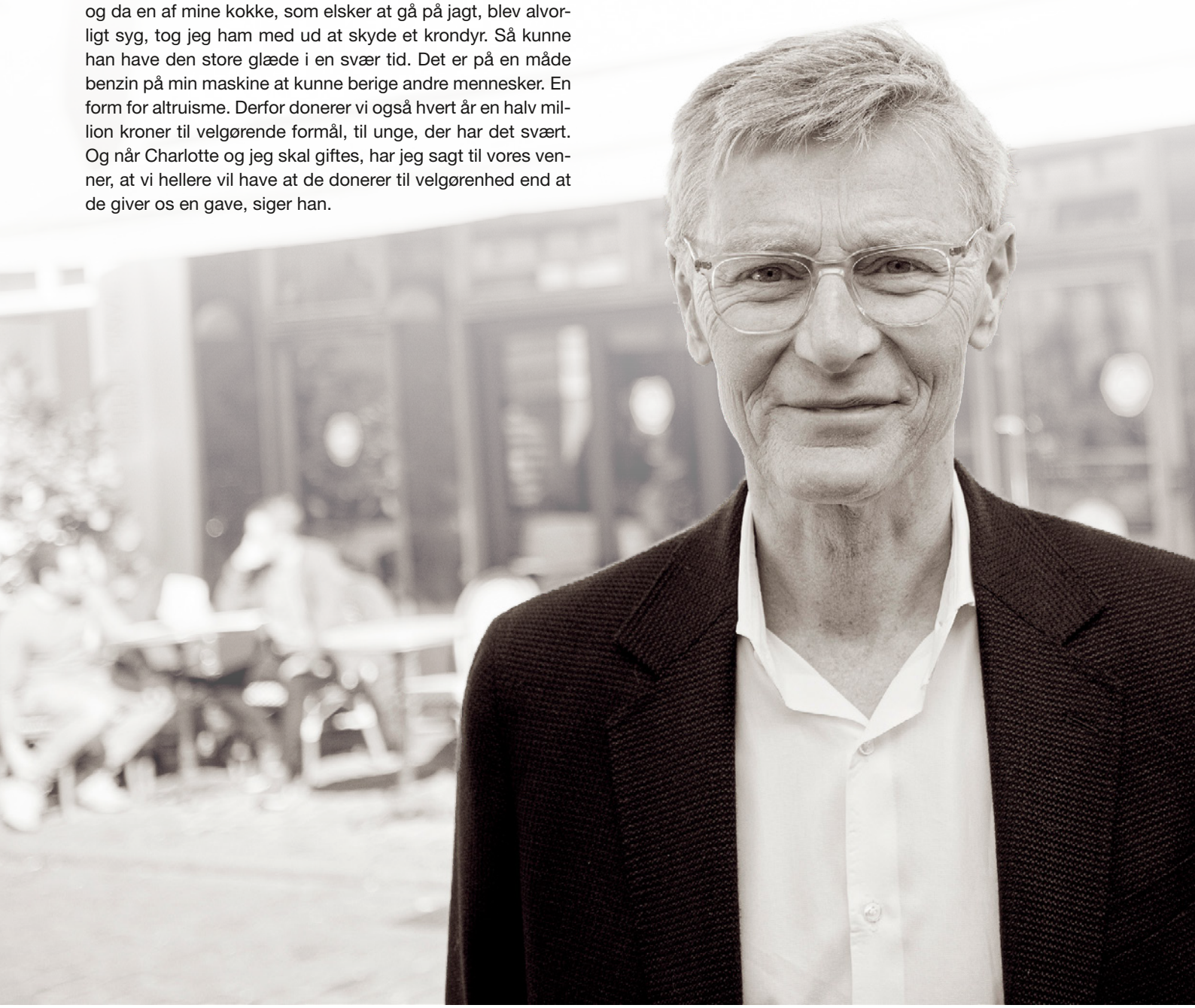
Noget af det, der også er med til at holde hans 65-årige krop og sjæl i balance, er motion og naturen. Han holder sig i form ved løbeture 3-4 gange om ugen, og har købt en stor naturgrund på Djursland, med et dejligt hus, som han godt kan finde på at køre ud til tidligt om morgenen og tilbringe nogle timer i absolut ro og stilhed. Han tager sin telefon frem og viser billeder fra vildtkameraet på grunden. Her flokkes kronvildt i massevis omkring foderstederne, som han har anlagt i skoven, og hvorfra han fodrer dyrene, så også de har det godt.

- Der er noget zen-agtigt over at være i naturen, siger han. - Jeg går ikke selv på jagt, men andre holder bestanden nede, og da en af mine kokke, som elsker at gå på jagt, blev alvorligt syg, tog jeg ham med ud at skyde et krondyr. Så kunne han have den store glæde i en svær tid. Det er på en måde benzin på min maskine at kunne berige andre mennesker. En form for altruisme. Derfor donerer vi også hvert år en halv million kroner til velgørende formål, til unge, der har det svært. Og når Charlotte og jeg skal giftes, har jeg sagt til vores venner, at vi hellere vil have at de donerer til velgørenhed end at de giver os en gave, siger han.

CASABLANCA-FAMILIEN

Casablanca-familien består af fire restauranter og selskabslokaler i Aarhus og omegn; Casablanca, Tangkroen, Sjette Frederiks Kro og Mejeriet på Vilhelmsborg. Desuden indgår bageriet Mor Anna og et stort produktionskøkken i 'familien'.

Se mere på **www.casablanca.dk**



For every you.
Volvo XC40 Recharge

Smart. Alsidig. Friskere end nogensinde.
Og med Google indbygget. Mød Volvo XC40
– vores 100% elektriske SUV.



Kom ind og lad os vise dig alle fordelene ved vores helt nye serier af elbiler og plug-in hybrid biler.

VOLVO

*Volvo XC40 Recharge Twin Pure Electric 78 kW. Maks. Motorydelse 300 kW. 408 hk. Elektrisk rækkevidde 416 km (kombineret - WLTP). Strømforbrug (Kombineret) 23.9 kWh/100 km. Tallene er baseret på WLTP-data opnået under specifikke testbetingelser. Den faktiske rækkevidde og det brændstofforbrug, der opnås under reelle forhold, varierer afhængigt af kørselsadfærden og andre eksterne faktorer. Forbehold for trykfejl samt ændringer i specifikationer. Bilen er vist med ekstraudstyr. Læs mere på volvocars.com/dk

autohuset-vestergaard.dk

VEJLE	KOLDING	ODENSE SV	HILLERØD	NÆRUM
Løversysselvej 9	Trianglen 4	Bondovej 18	Rønnekrogen 1	Nærum Hovedgade 1
7100 Vejle	6000 Kolding	5250 Odense SV	3400 Hillerød	2850 Nærum
Tlf. 70 27 05 00	Tlf. 75 52 25 55	Tlf. 63 17 13 11	Tlf. 48 24 19 24	Tlf. 72 59 18 00

Autohuset
VESTERGAARD

ARENSBAK
– NY ALKOHOLFRI GOURMETDRIK

ALKOHOLFRI DRIKKEVARER ER DET NYE SORT.

Tekst: Anette Price

Gennem de senere år har detailbranchen udvidet deres hyldeplads til alkoholfrie drikkevarer betydeligt, som en direkte konsekvens af en stigende efterspørgsel fra forbrugerne. Sammen tendens gør sig gældende hos restauranterne, som tydeligt har kunnet mærke, at deres gæster oftere efterspørger alkoholfrie drikkevarer, hvilket har betydet, at andelen af juicer, safter, vin og øl uden alkohol fylder mere og mere på deres drikkevarekort. Faktum er dog også, at mange restauratører har måtte sande, at alkoholfri vin og alverdens juicer ikke altid er den optimale løsning og bedste kombination i forbindelse med det gode måltid i deres restauranter.

Ny alkoholfri drikkevarekategori – gourmetdrik – ser dagens lys

Det er der nu kommet en løsning på. I foråret så en helt ny alkoholfri drikkevare dagens lys - ARENSBAK. Det er ikke en vin, men en alkoholfri drik, som derfor ikke er bundet af at skulle optræde som en vin, uden egentlig at være det, så den passer perfekt til ethvert måltid. ARENSBAK har sin helt egen smag og er lanceret i en helt ny drikkevarekategori; *gourmetdrik*.

To unge branchefolk står bag designet og smagen på den nye alkoholfrie gourmetdrik

Da iværksætter Christian Arensbak fik ideen til at udvikle et godt supplement til både alkoholfri vine og øl, blev han hurtigt klar over, at for at nå i mål med sin drøm og ambition om at producere en alkoholfri drik, som virkelig smagte godt og kunne blive det nye alkoholfrie supplement til almindelig vin og øl, så måtte der eksperter til. Han fortæller:



ARENSBAK kan købes i udgaverne Rouge og Blanc.

- Min store drøm og ambition var at udvikle en ny drik, som kunne udfylde den plads på drikkevarekortet hos restauranterne og på hylderne i supermarkeder, hvor jeg kunne se, at der manglede et produkt, nemlig et godt og velsmagende alkoholfrit supplement til de øvrige alkoholfrie drikkevarer. Jeg tog derfor kontakt til to unge talenter fra branchen; sommelier Emilie Øst-Jacobsen og hollandske gastrofysiker Bram Kerkhof, som i samarbejde med mig skulle stå for udviklingen af drikken. Vi kunne nu i foråret mere end et år siden, at processen begyndte, endelig lancere vores nye alkoholfrie gourmetdrik ARENSBAK.

Gourmetdrik er baseret på en 2000 år gammel drik – kombucha

Virksomheden ARENSBAK valgte at tænke helt ud af boksen og gå en ganske anden vej, da nøglen til den gode, velsmagende alkoholfri drik skulle findes. I stedet for at forsøge at fremstille endnu en alkoholfri vin baseret på druer, gik man i en helt anden retning og valgte druerne fra og teen til, og i et køkkenlaboratorie i Kødbyen i København, udviklede de to eksperter den nye drik, som i dag er kendetegnet ved at have sin helt egen smag.

En anden vejj

Emilie Øst-Jacobsen, er uddannet tjener fra Michelin restauranten Kong Hans, har sommelier diplom fra Vinakademiet og underviser i dag på Hotel- og Restaurantskolen. Emilie fortæller om processen med at udvikle den nye gourmetdrik:

- Det der fangede min interesse var, at ARENSBAK skulle laves på kombucha. For te, som er udgangspunktet for den fermenterede kombucha, kan være utrolig kompleks i smagen. Ligesom vin. Men det var netop det, der var en af grundene til, at jeg tog imod udfordringen fra iværksætter Christian Arensbak om at være med til at skabe en ny alkoholfri gourmetdrik, der skulle være et vinøst alternativ til vin.

- Jeg ved, hvor svært det er at lave god alkoholfri vin. For meget af smagen i vin ligger netop i alkoholen, så når du trækker den ud, trækker du også smag og kompleksitet ud. Men det var ikke



ARENSBAK teamet. Fra venstre gastrofysiker Bram Kerkhof, sommelier Emilie Øst-Jacobsen og ejer Christian Arensbak.

alene udfordringen med at skabe en ny gourmetdrik, der drev mig, jeg gjorde det også fordi, det var sjovt, fortæller hun.

Mange kopper te senere

Hvor Emilie Øst-Jacobsen er ekspert i smagssammensætninger, er hollandske Bram Kerkhof den, der kan få det til at smage, som hun vil have det. Han er gastrofysiker og har været ti år i restaurationsbranchen blandt andet med en fortid i Restaurant Nomas fermenteringslab og studerer mikrobiologi med speciale i food innovation and health. Bram Kerkhof fortæller:

- Jeg gik ind i det, fordi min mor drikker alkoholfri vin, og synes at udbuddet er alt for ringe. Men udover det kunne jeg ligesom Emilie se en spændende udfordring i hele projektet, også fordi den nye gourmetdrik ville blive sundere og have et lavere antal kalorier. Den færdige udgave af vores gourmetdrik kendetegnes ved at have langt mindre sødme, i forhold til de gængse alkoholfrie vine på markedet, hvilket er et stort plus, når man skal nyde den til et måltid mad, fortæller Bram Kerkhof.

Ny gourmetdrik rammer global tendens

Ønsket om en sundere livsstil har i mange år været en tendens i hele verden. Forbrugerne efterspørger produkter uden tilsætningsstoffer og har stor fokus på, at det de spiser og drikker, skal være sundt for kroppen. Og her er den nye alkoholfrie gourmetdrik fra ARENSBAK spot on. Christian Arensbak forklarer:

- Da vi startede processen med at udvikle vores nye alkoholfrie gourmetdrik, var vores ønske ikke blot at den skulle smage godt. Det var ligeledes vigtigt, at drikken fik et lavere kalorieindhold og at den i det hele taget var sundere end både drikkevarer med og uden alkohol.

- Vi ville også gerne være med til at styrke den nye bølge og stigende accept af, at man sagtens kan nyde alkoholfrie drikke uden at være kedelig af den grund. Tendensen ses i USA i disse år, hvor flere og flere især de unge, vælger et alkoholfrit alternativ eller supplement og hvor man i højere og højere grad sporer en accept af, at man som menneske tager et aktivt og selvstændigt valg. Man taler om det såkaldte fænomen; "sober curious" (*), hvor man på eget initiativ vælger alkoholen fra. Det er netop denne spændende udvikling og tendens blandt mennesker i hele verden, som vi med ARENSBAK også gerne vil være med til at imødekomme.

** Kilde: "Sober curious" af forfatteren Ruby Warrington, artikel af Mette Kirstine Goddiksen, KFORUM, jan 2022.*

HER SERVERER DE ARENSBAK

KROGs Fiskerestaurant, LAGO, Brdr. Price, Mundheld, à terre, Restaurant Stockfleth Kong Hans Kælder, KolleKolle, Møntergade, Substans i Århus, Strand Pavillonen, Sanders Hotel, Olivia, Hornbækhus, Sydhavnens Vinbar, Hansens Café, mfl. På **ARENSBAK.com** kan du se, hvor du kan smage ARENSBAK.

HER KAN DU KØBE ARENSBAK

ARENSBAK forhandles fra juni måned i alle Irma butikker på Sjælland. I udvalgte Meny butikker, samt i en række specialbutikker i Danmark.
Se forhandlerliste på **ARENSBAK.com**

TIP

Sådan drikkes ARENSBAK bedst
ARENSBAK Rouge nydes afkølet i vinglas ved 8-11 grader. Så tag gerne flasken ud af køleskabet 30 minutter inden servering og lad den "åbne sig" inden den nydes.

ARENSBAK Blanc nydes afkølet i vinglas ved 6-9 grader. Så tag gerne flasken ud af køleskabet 10 minutter inden servering og lad den "åbne sig" inden den nydes.

DANIEL BUSCH



Iværksætteren Daniel har disruptet markedet for restaurationssalg: Der er penge at tjene for dem, der tør tænke anderledes.

Tekst: Rasmus Barud Thomsen Fotos: Anna Winther

I løbet af de seneste tre år har den 40-årige iværksætter Daniel Busch ændret måden, der handles restaurationer på i Danmark. I dag er hans virksomhed den førende på markedet, og Daniels blik er nu også rettet mod udlandet. Og så er der for øvrigt et markant navneskifte på vej.

Fart over feltet. Det er nok den bedste måde at beskrive den iværksætterrejse, som den tidligere kok og restauratør Daniel Busch har været på de sidste tre år.

Flere end 200 handler med restaurationer er det blevet til for hans virksomhed, Restaurationssalg.dk ApS, siden starten i 2019. Og alene i år forventer Daniel Busch, at runde omkring 100 handler.

Og så er der også et navneskifte på vej. Det vender vi tilbage til.

Alt i alt må man altså sige, at det er gået meget godt for den tidligere kok, der startede sin karriere som restaurationsmægler ved at sælge en restaurant i Aarhus for en god ven.

”Fordi jeg selv har været i restaurationsbranchen i mange år, har jeg et enormt stort netværk. Og da jeg solgte den første restauratant, kunne jeg se, at det både var sjovt og rimeligt nemt for mig. Så hvorfor ikke prøve at gå den vej,” siger han.

Som sagt så gjort og siden dengang har der været travlt i virksomheden, der udover Daniel Busch består af en række partnere over hele landet, der både står for salg, forpagtning og leje af restaurationslokaler.

Plejer er død

Som de første og eneste i Danmark har virksomheden valgt at slå plejer i ihjel og fjerne det blandt restauratørerne forhadte krav om, at de skal binde sig til mægleren i op til seks måneder, når de vil afhænde deres restauration.

Hos Restaurationssalg.dk ApS hedder det i stedet 30 dage, og det plejer at være nok, fortæller Daniel Busch.

”Det siger sig selv, at hvis du som mægler binder dine kunder i seks måneder, så har du ikke skide travlt med at få solgt deres restauration. Men sælgerne vil gerne hurtigt videre, og det behov har vi formået at imødekomme,” siger han og uddyber:

”Så i stedet for at sidde på vores flade og lade tiden gå, så rykker vi lynhurtigt og bruger vores store netværk til at finde potentielle købere,” siger han.

Og det har altså vist sig at være opskriften på succes. På trods af corona er omsætningen det seneste regnskabsår fordoblet og resultatet på bundlinjen tredoblet.

”Det kan jeg naturligvis kun være tilfreds med, men vi har også knoklen røven ud af bukserne for at nå hertil,” siger han.



Busch & Partners

Efter tre år med godt gang i butikken er det nu også blevet tid et navneskifte for virksomheden, fortæller Daniel Busch.

Hvor han i starten valgte navnet Restaurationssalg.dk ApS, fordi det ret præcist forklarer, hvad virksomheden laver, så er det nu tid til at gå en anden vej. Derfor skifter virksomheden i løbet af sommeren navn til Busch & Partners – Din restaurationsmægler.

”Vi er blevet så store på markedet nu, at mange folk i branchen godt ved, hvem jeg er. Og da jeg oplever, at mit navn vækker tillid og trækker folk til, så er det oplagt at bruge det. Også rent brandingmæssigt,” fortæller han og uddyber:

”Jeg synes, vi har revolutioneret branchen for salg af restaurationer, og derfor er det også tid til et navn, der adskiller os endnu tydeligere fra vores konkurrenter. For det er bare ikke den samme service og resultater, man får de andre steder,” siger han.

Navneskiftet indebærer også, at der snart kommer en ny hjemmeside, mens den nuværende forbliver, som den er. Dog i fremtiden blot som en underside til buschpartners.dk, som den nye hjemmeside kommer til at hedde.

Den nye hjemmeside vil desuden få et mere eksklusivt udtryk end den nuværende, men det betyder ikke, at Daniel Busch har glemt, hvor han startede.



”Vi har store ambitioner samtidigt med, at vi har benene solidt plantet i jorden. Selv om vi for tiden er involveret i nogle meget store handler, er det stadig de mindre, der er flest af, og det er også dem, vi laver det meste af vores omsætning på,” fortæller han.

Kigger mod udlandet

De mange handler og den førende position på markedet betyder også, at Restaurationssalg.dk ApS er svære at komme udenom, når de store pensionskasser, fonde og investeringsselskaber bygger nyt og skal udleje lokaler i de nye byggerier til restaurationer.

Derfor fylder udlejning – hvor opgaven er at finde det rette match mellem restauratør og udlejer – mere og mere i det daglige arbejde.

”Fordi vi tilsyneladende er ret gode til det, vi laver, bliver vi konstant anbefalet fra tidligere kunder til nye. Derfor har vi en forretning, der spænder vidt på markedet. Det er alt lige fra forpagtning af den lokale grillbar over salg af hoteller til udlejning af de fedeste restaurationslokaler i landets største byer,” siger Daniel Busch, der også er begyndt at kigge mod udlandet.

Her har virksomheden for nylig fået en partner på den spanske solkyst, hvor den første handel allerede er lavet og flere på vej. Og helt generelt ser den entreprenante mægler store muligheder uden for landets grænser.

Særligt der, hvor der er en skandinaviske vinkel.

”Udover Spanien så kigger vi på andre områder i Europa, primært i de større feriebyer, hvor vi med vores netværk kan gøre os selv interessante,” fortæller han.

Fremtiden tegner med andre ord lyst for Daniel Busch og hans partnere, og selv om der er usikkerheder nok i verden lige nu at skulle forholde sig til, så dæmper det ikke hans tro på vækst og nye muligheder.

”Jeg er født optimist, og som selvstændig er du nødt til at tro på det. Derfor søger jeg også hele tiden nye partnere, der kan udbrede vores koncept til flere dele af landet og altså også til de steder i udlandet, hvor der kan være et hul i markedet til os,” siger han og afslutter:

”Der er penge at tjene for dem, der tør tænke anderledes. Og der er kun en vej, og det er fremad!”

COMMERCIAL SALES
EXCLUSIVE PARTNER HOTELS & RESTAURANT

Busch & Partners
Din restaurationsmægler

ecograf gruppen

Meget mere end et trykkeri

Hos os får du bl.a.:

- Al den faglige rådgivning og vejledning du har brug for - under hele processen
- Kort produktionstid og hurtig levering, når du har brug for det
- Hjælp til at træffe beslutninger, der gavner miljøet
- En samarbejdspartner med fokus på vidensdeling og optimering
- Totalløsninger samlet under et tag



Ring til os..
på tlf. 70 25 77 88

Kig forbi
til en snak om
din næste tryksag
- så giver vi en
kop kaffe!

TRYKT I DANMARK

FSC
www.fsc.org
FSC® C109833

SVANEMÆRKET
5041 1003

GRAFISK CSR-KODEKS

LOOW = WOOL





Den tidligere elitesoldat Anders Lorentzen ønsker med sit tøjbrand LOOW at tage et opgør med modebranchens overforbrug, ved at producere holdbart og tidløst tøj i eksklusiv merinould fra New Zealand.

Tekst: Morten Buckhøj Fotos: LOOW

I syv år var Anders Lorentzen elitesoldat i Jægerkorpset. Det blev begyndelsen på et spændende erhvervseventyr, der måske først lige for alvor er startet.

Tiden i Jægerkorpset var på mange måder lærerig, og noget af det Anders Lorentzen erfarede var, at det funktionstøj han havde på som soldat, og som skulle fungere i skiftende miljøer og skulle kunne klare al slags vejr; være både varmende og kølende, hurtigtørrende og svedtransporterende, kunne han ikke få som civil.

- Hvis man ønskede tøj med de samme funktionelle egenskaber, måtte man enten ty til decideret outdoor- og sportstøj, eller også måtte man gå i militær beklædning. Det førte til at jeg i 2015 startede LOOW, hvor vi producerer tøj i merinould, der netop har alle de nævnte egenskaber, fortæller iværksætteren, som med sin virksomhed skiller sig markant ud i modebranchen.

- LOOWs filosofi er også et opgør mod modebranchen, som i mine øjne desværre er med til at skabe et overforbrug og en række falske behov hos kunderne. Det er ikke unormalt, at en modevirksomhed har 12 forskellige kollektioner, og skifter dem ud to gange om året med en sommer- og en vinterkollektion. Branchen er præget af et stort kommercielt fokus, hvor det ofte handler om at producere så billigt som muligt, og det går oftest ud over kvaliteten. Jeg ønsker at gøre tingene anderledes, siger Anders Lorentzen.

Kompromisløs kvalitet og tidløst design

LOOW har ikke en masse skiftende kollektioner. T-shirtsene bliver produceret i tre forskellige 'kvaliteter', og det er grundlæggende de samme designs, der går igen. Derfor kan man altid få 'den t-shirt man er så glad for' igen, når den gamle er slidt op. Og det tager i øvrigt noget tid, for LOOWs t-shirts har en lang levetid, og kan vaskes adskillige gange uden at miste form og tabe farve.

- Vi har en meget stor målgruppe af kunder, der bare gerne vil have noget der er behageligt at have på og som fungerer. Det handler om hvad man har det godt i, og ikke så meget om et specifikt moderigtigt design. Det er kvaliteten i metervaren, der er i fokus, og derfor er det grundlæggende det tidløse design og levetiden, der er i højsædet, siger Anders Lorentzen. Det er også primært gennem dette fokus, at LOOW ønsker at bidrage til en mere bæredygtig mode.





- Tøjproduktion er noget af det, der belaster det globale klima allermest, og det kan lidt groft sagt være lige meget med økologi i tøjproduktion, hvis man ikke vil eller kan gå med tøjet i lang tid. Ved at producere tøj, som bliver brugt i lang tid og som ikke er trendbaseret, ønsker vi at gøre op med overproduktion og overforbrug, og give vores tøj en længere levetid. Vi mener det bidrager til en mere holistisk tilgang til bæredygtighed. Samtidig kigger vi selvfølgelig også fremad og overvejer, hvad vi yderligere kan gøre for at konkurrere på mere bæredygtige vilkår.

Fra DTU til modebranchen

Anders Lorentzen har altid haft en drøm om at blive selvstændig, men han skulle en lille omvej inden han blev det. Han er født og opvokset i Fredericia, og havde som ung altid haft en idé om at han skulle være ingeniør. Derfor flyttede han fra Jylland til København, og begyndte at studere til elektroingeniør på DTU, Danmarks Tekniske Universitet i Lyngby. Det var først under studiet, at Anders Lorentzen begyndte at tænke, at han måske alligevel ikke skulle være ingeniør.

- Efter min uddannelse søgte jeg ind i Jægerkorpset og var der i syv år. Da jeg stoppede var jeg klar med min forretningsidé, siger han.

Uld er det eneste der duer

Der er helt særlig årsag til, at LOOW – den opmærksomme læser har naturligvis spottet, at navnet kommer af wool (uld) stavet bagfra – udelukkende producerer i uld. Uld har som det eneste materiale de egenskaber, som Anders Lorentzen søger. Det er varmende, når det er koldt, og køler når det er varmt. Samtidig tørrer det hurtigt og er svedtransporterende. Når han kun benytter merinould fra New Zealandske får skyldes det, at merinoulden har så fine og tynde fibre, at den ikke kradser. Ulden forarbejdes derefter til garn i Italien, og endelig designes og laves alle tekstiler i Ikast. Det er langt fra den billigste løsning, men han ønsker ikke at gå på kompromis med kvaliteten.

- Når vi taler om forskellige 'kvaliteter' i vores linjer, så handler det mere om forskellige 'egenskaber', for kvaliteten er den samme. Det handler om hvilken type tekstil, man foretrækker. Går man altid og småfryser lidt, skal man vælge den tykke kvalitet, mens man omvendt skal vælge den tynde, hvis man altid har det lidt varmt, siger Anders Lorentzen. - Så har vi også en kvalitet, der ligger midt imellem de to, og som er endnu finere, siger han.

LOOW sælger tøj til både herrer og damer, og kollektionen omfatter produkter som f.eks. kort- og langærmede t-shirts, rullekrave, zip-neck, kjoler og undertøj. Produkterne sælges kun gennem LOOWs egen webshop, og det skyldes ifølge Anders Lorentzen et ønske om at holde priserne nede.

- Ved at fravælge detailleddet kan vi sælge vores tøj 50 procent billigere, og vi kan samtidig være en global virksomhed. Vores kunder kommer igen og igen, og er gode til at sprede budskabet, så word of mouth sammen med online-markedsføring har skabt opmærksomhed omkring LOOW-brandet, siger han.

Ikke desto mindre har Anders Lorentzen planer om at LOOW skal vokse sig større, og det har han ikke selv de økonomiske muskler til.

- Vi står et sted, hvor vi skal søge nye investorer i virksomheden, hvis vi skal tage det næste skridt og blive større. Indtil nu har jeg 100 procent finansieret alt selv, men det er kostbart at købe den bedste uld, så hvis LOOW skal vokse og udvide sortimentet, skal jeg nok have flere investorer ind over, siger Anders Lorentzen.

LOOW

Tøj til mænd og kvinder udført i den fineste merinould.

Kan kun købes på **www.loow.com**. Gratis levering ved ordrer på over 750 kr.

LOOW har en usædvanligt høj score på 4,9/5 blandt 1.300 anmeldelser på Trustpilot.

Se mere på **www.loow.com**

BO UNDER BØGETRÆERNE

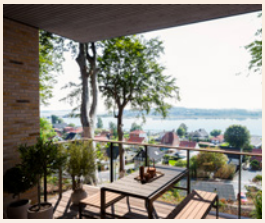
Højt over fjorden og midt i Hadsund ligger Skovhaven.

Her opføres 28 nye ejerboliger med udsigt til vandet og fredskoven gennem bøgetræernes grønne kroner. Bygget midt i den grønne lysning og midt i skoven – helt bogstaveligt. For mellem huse og stier lever skoven uforstyrret videre med vedbend, vintergrøn, rododendron og blød skovbund. Og i hver eneste bolig er træerne trukket helt ind i rummene med plankegulve og listelofter af eg.

For Skovhaven er til dig, der vil bo lidt anderledes. Omgivet af natur og med kig til fjorden. Men stadig helt tæt på byen – tæt på Hadsund, på fællesskabet og på oplevelserne.







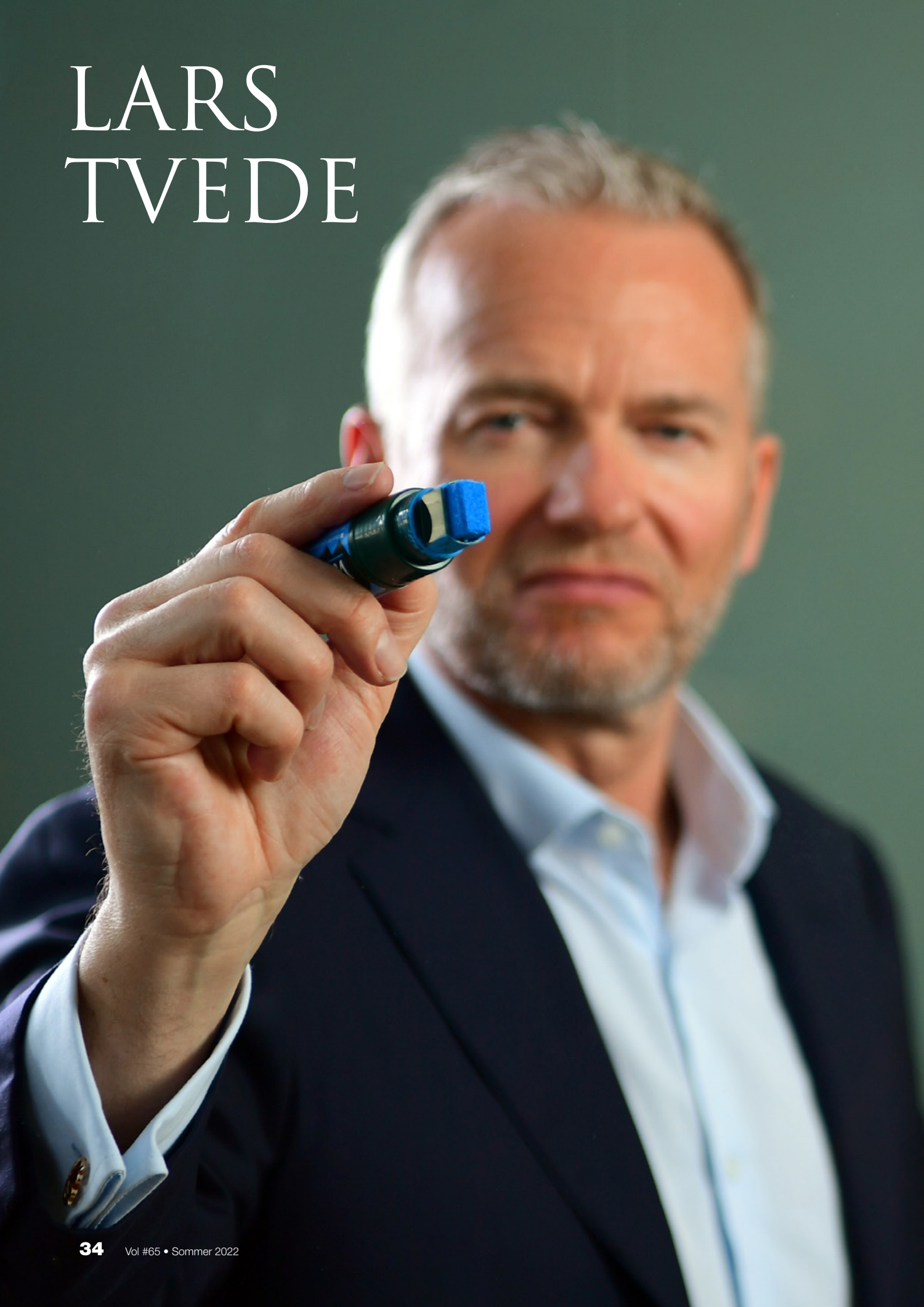


EDC Hadsund og Øster Hurup
Storegade 20, Kystvejen 55, 9560 Hadsund
Mail: 956@edc.dk
Tlf.: 98 57 31 11

Det handler om at gøre sig umage

SKOVHAVEN
Under træerne over fjorden

LARS TVEDE



Lars Tvede er forfatter, serieiværksætter og finansmand. Han har skrevet en lang række prisvindende bøger om kriseteori, entreprenørskab, børshandel, markedsføring og fremtiden. Hans bøger er oversat til 11 forskellige sprog. Han er i bogen The Guru Guide to Marketing blevet opført, som værende blandt verdens 62 førende tænkere indenfor marketingsstrategi.

Tekst: Jesper Kjær Fotos: Bax Lindhardt

Du er kendt som forfatter, iværksætter og investor. Er det ikke et lidt bredt klaver at spille på?

Det synes jeg egentlig ikke. Ud af de 17 fagbøger, jeg har skrevet, handler de 15 af dem om det, jeg har arbejdet med i mine virksomheder. På den måde har de understøttet min indlæring, for jeg synes man lærer virkelig meget af at skrive en fagbog. Når det så kommer til det med iværksætter og investor, har mine aktiviteter specielt de seneste fem år faktisk konvergeret om ét eneste område, nemlig at se ind i fremtiden og handle derefter. Jeg har så over disse år medstiftet tre firmaer, nemlig venture fonden Nordic Eye fra 2017, fremtidsforsknings- og konsulentfirmaet Supertrends i 2019 og hedge fonden Atlas i 2021. Parallelt har jeg i de år udgivet tre erhvervsbøger.

Og tre firmaer plus tre bøger er ikke for meget på fem år?

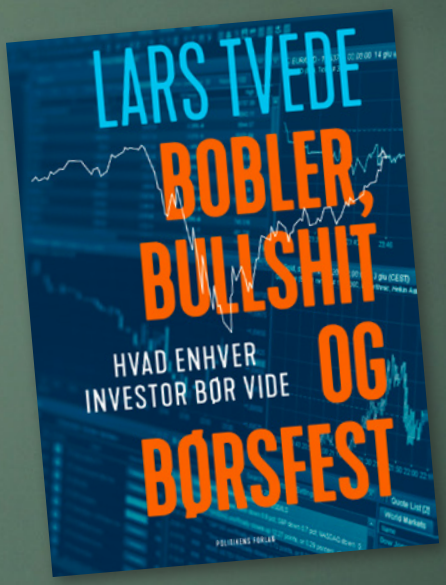
Jo, i overkanten, og nu fokuserer jeg på det, der allerede eksisterer. Men overordnet er det gået rimeligt, synes jeg. I Nordic Eye investerede vi over de første tre år i 22 startop virksomheder, og nu fem år senere har disse efter seneste regnskab givet os en gennemsnitlig gevinst på 116.9% årligt. Og en samlet gevinst på over 700%. Firmaet Supertrends ser også meget lovende ud, synes jeg. Min hedge fund har derimod haltet foreløbig. En del heraf skyldes dog, at vi har en stor indefrosset eksponering til russiske aktier købt før krigen, som potentielt er virkelig værdifulde på sigt. Men her er min tidshorisont også lang, dvs. mindst 7 år.

Hvad er dit største investeringstema fremover?

Mit største investeringstema er relateret til, at der er mangelproblemer i den fysiske økonomi. I en længere årrække er der specielt blevet investeret alt for lidt i udvikling af energi- og minekapacitet til at følge med den fremtidige efterspørgsel. Derfor er kloden ganske enkelt på vej ind i en strukturel mangel på olie, gas og metaller. Nu er forbrugere verden over begyndt at opleve konsekvenserne direkte i form at stigende priser på f.eks. olie og gas. Og inddirekte fordi metallerne i meget af vores privatforbrug og infrastruktur mm. også stiger. Nogen siger så, at vi kan løse det ved at omstille energiproduktionen hastigt til sol og vind, men det er efter min mening et totalt fatamorgana. Kig nemlig lige på tallene. Verdens energiforbrug stiger ca. 2,6% årligt. Og efter masser af års investeringer er sol og vind kun kommet op på at levere 3,3% af den totale produktion. Så der skal en ekstrem acceleration i udbredelsen af sol- og vindenergi til for blot at dække tilvæksten i energiforbruget.

Men skal vi så ikke sætte speederen i bund med sol og vind?

Det kan vi selvfølgelig forsøge, og et enkelt lille land som Danmark kan sagtens gå den vej. Globalt forslår det imidlertid ikke, for disse energiformer kræver langt mere metal end traditionel energi. Eksempelvis kræver offshore vind ca. 15 gange så meget metal per energienhed som naturgas. Femten gange! Det er vildt. Og det metal kan simpelthen ikke leveres over få årtier, da der så skal åbnes langt flere nye miner, hvilket tager virkelig lang tid.





Problemet er ikke, at der er geologisk mangel på metaller, men derimod at det vil tage alt for lang tid af få dem ud af jorden. Og derudover kræver sol og vind ekstremt meget plads og giver nogle enorme affaldsproblemer, da anlæggene jo ikke varer for evigt. Så jo, vi kan nok dække stigningen i det globale energiforbrug med sol og vind for en tid. Men resten skal komme fra noget andet.

Er vi så dømt til at se kloden stege?

Det tror jeg bestemt ikke. Medierne er fulde af forfærdelige dommedags historier, men sandheden er jo, at temperaturen stiger med en nogenlunde lineær hastighed på ca. 1,1 grad per 100 år, hvilket er langt mindre, end stort set alle computermodeller har forudsagt. Dertil kommer, at vi i denne mellemistid, som foreløbig har varet ca. 11.700 år, har oplevet en hel del tilsvarende eller større opvarmningsperioder, og hver gang faldt temperaturen noget senere tilbage igen. Lige nu ligger vi formentlig lidt over gennemsnitstemperaturen for denne mellemistid, men på ingen måde på det højeste niveau. Og slet, slet ikke på det højeste niveau af temperaturer og CO_2 niveauer, kloden har oplevet, imens der var dyr og planter. Hvad jeg vil sige dermed, er at vi har tid nok til at løse det her problem på en seriøs og velovervejet måde i stedet for at være paniske og febrilske.

Hvordan løser vi det?

Vi skal først og fremmest prioritere forskning og udvikling i et spekter af meget lovende teknologier såsom mini kernereaktorer, transmutation af atomaffald, kernefusion, carbon capture, ultradyb jordvarme, osmotiske kraftværker og meget andet, som så kan kombineres med bedre batterier samt brint. Når sådanne teknologier er teknologisk gennemprøvede og nogenlunde økonomisk konkurrencedygtige, vil de være lette at rulle ud uden totalt at industrialisere vores landskaber samt tømme vores miner og borgernes lommer.

Hvordan tror du, verdens energiforsyning ser ud ved udgangen af dette århundrede?

Svært spørgsmål, men mit bedste gæt er, at den er mange gange større end i dag, og at den helt overvejende kommer fra nye former for atomkraft suppleret med bygningsintegrerede solpaneler. Plus måske fra fossilt brændstof kombineret med carbon capture. Egentlig tror jeg, 90% vil komme fra kernefusion.

Hvad betyder det investeringsmæssigt i dag?

Nogle af de store investeringsmuligheder ligger i firmaer, der har radikalt bedre energiløsninger på vej. Her skal man dog kigge sig godt om og i øvrigt forvente, at en del af gennembruddene sker i etablerede virksomheder. Men kigger man eksempelvis på kernefusion, som efter min mening er ret tæt på det store gennembrud, sker det meste faktisk nu i mindre start-op virksomheder. En anden investeringstilgang er simplere. Nemlig at have en masse råvarefirmaer i sin aktieportefølje og så holde dem så i en længere årrække. Lad mig give dig et eksempel: Vindmølleindustrien taber idag vildt mange penge, selvom der er stor vækst i efterspørgslen. Men de mineselskaber, der leverer metaller til vindmøller, solpaneler og elbiler, er ekstremt profitable. Så sæt penge i dem.



Fundbricks



- Høj sikkerhed
- Hurtig tilbagebetaling
- Spærret deponeringskonto
- +170 mio. kr. formidlet siden 2020

Fundbricks

"Vi giver renten tilbage til danskerne"

MIDDELHAVS-STEMNING I DANMARK

Olav Rolskov var den første, der introducerede danskerne til middelhavsplanter. For 30 år siden var begejstringen begrænset, men i dag er der stor efterspørgsel på oliventræer, citrustræer og palmer. Olav Rolskov har leveret planter og træer til både Palmestranden i Frederikshavn, Ree Park og flere kongelige slotte.

Tekst: Vibeke C. Larsen *Fotos: Rolskovs Planteskole*












Når dronningen træder ud i sit nye orangeri på Fredensborg Slot, kan hun glæde sig over krukker med smukke citrusplanter, og opholder hendes majestæt sig på Frederiksborg Slot, kan hun blandt andet nyde nerier og buksbom i slotshaven. Alle planterne er leveret af Rolskovs Planteskole, der importerer planter til professionelle forbrugere.

”Naturen er fantastisk, naturen giver så meget, og jeg elsker at arbejde med planter,” siger Olav Rolskov.

Han er vokset op på en planteskole og tog allerede fra otteårsalderen del i driften. Senere uddannede han sig til gartner og gartneriteknikker og har også arbejdet som gartner i USA. For 30 år siden forelskede han sig i oliventræer.

”Oliventræer er drømmen om syden. Det er smukke træer, som kan blive meget gamle. Hvis de kunne tale, kunne de fortælle nogle historier, for de har oplevet meget. Oliventræer er vigtige for en hel kultur og har så meget historie. Og det var det, jeg så dengang,” siger han.

Den helt rigtige middelhavsstemning

I slutningen af 80’erne fik Olav Rolskov øjnene op for, at der kunne være et marked for oliventræer og andre eksotiske planter og træer i Danmark.

”Sidst i 80’erne begyndte folk at bygge terrasser og orangerier, som var inspireret af deres rejser sydpå, og jeg syntes, at det kunne være spændende at give folk planter, der kunne give den helt rigtige middelhavsstemning. Så kunne de sidde på terrassen med et glas vin og mindes ferien,” fortæller Olav Rolskov.

På det tidspunkt var der ingen herhjemme, der solgte middelhavsplanter, så Olav Rolskov kørte til Italien i håb om at finde nogle eksotiske planter, som han kunne tage med hjem og præsentere for havecentrene.

”Ikke for at prale, men jeg var faktisk den første, der kunne se, at der var et hul i markedet for den slags planter og træer, selv om alle rystede på hovedet af mig,” fortæller han.

Mode i Italien

I januar 1990 udstillede Olav Rolskov en rosmarinplante, et citrustræ, et oliventræ og en palme på en stor messe for alle landets havecentre, men interessen var til at overse.

”Forhandlerne mente ikke, at de kunne sælge disse nye planter og træer og var meget skeptiske, men op gennem 90’erne steg interessen. Der gik meget mode i Italien, og vi solgte planter til havecentre i hele Skandinavien,” husker han.

Olav Rolskov lærte endda italiensk for bedre at kunne kommunikere med leverandørerne i Italien.

”Jeg udvælger personligt en meget stor del af planterne i Italien. Jeg vælger dem, der er smukke og er af god kvalitet, og har gennem årene hentet mange hundrede lastbillæs hjem,” forklarer Olav Rolskov.

Planterne kan enten plantes ud i haven på et meget beskyttet sted eller stå i en krukke.

Palmer til julekalenderen

I dag har middelhavsplanter og træer for længst erobret markedet, og Olav Rolskov har udvidet med en lang række andre planter og træer som bambus og cedertræer. Udover kongeslottene har han leveret træer og planter til så forskellige steder som Palmestranden i Frederikshavn, bambus til Ree Parks asiatiske anlæg og oliventræer til TV-Byen.

”Jeg har lige leveret palmer til DR’s julekalender, der bliver sendt i 2022. Den bliver optaget på et gammelt slot, så jeg har fundet nogle af den type palmer, der fandtes på slottene i Danmark i 1800-tallet,” fortæller han.

Solitær-buske og flotte træer

Olav Rolskov importerer også formklippede haveplanter og store træer fra primært Holland.

”Udviklingen er, at folk gerne vil have noget færdigt. Når de skal anlægge have til deres nybyggede hus, gider de ikke blomsterbede, men de vil gerne have noget flot. I dag vil folk have solitær-buske og flotte træer, og de vil gerne betale ekstra for at få nogle større træer og buske, der blomstrer, som et magnoliatræ eller en rhododendron,” fortæller han.

Udover salg af planter og træer tilbyder Olav Rolskov også vinteropbevaring af middelhavsplanter, så man er sikker på, at de overlever den danske vinter.

”Normalt kan de godt klare en vinter herhjemme, men hver syvende år kommer der en barsk vinter, og så går de til, hvis man ikke dækker dem til, eller får dem opbevaret,” siger Olav Rolskov.

Læs mere på **www.italiangardens.dk**

www.ItalianGardens.dk®

EKSKLUSIVE KØKKENDRØMME





OLAV ERIKSEN I KOLDING SKABER ÆGTE SNEDKER-KØKKENER I UNIKKE DESIGNS.

Tekst: Morten Buckhøj Fotos: Morten Søby

Alle der skal have et nyt køkken, interesserer jeg mig for!

Jens Olav Eriksen har drevet Kolding Køkkenforum i godt og vel 35 år, med fokus på at give hver enkelt kunde sit helt eget, personlige køkken. Et unikt snedkerkøkken, der tilgodeser individuelle ønsker og lader de små og store drømme blive virkelighed.

Da Jens Olav Eriksen startede, var han forhandler for nogle velkendte snedkerkøkkenbrands, men med årene syntes han, at der er gået inflation i begrebet 'snedkerkøkken'. Selvom næsten alle siger at de laver 'snedkerkøkkener', så er der et langt stykke hen ad vejen tale om standardkøkkener, med mulighed for små tilpasninger. Det var årsagen til at OLAV ERIKSEN etablerede sit eget lille værksted inde i Kolding by, hvor de kunne hjælpe kunderne med alle de specielle ønsker, som leverandørerne ikke kunne eller ville levere.

På sit eget lille værksted på bare 250 m^2 opfyldte OLAV ERIKSEN's snedkere de ønsker og skabte de små unikke detaljer, der gjorde hvert enkelt køkken til noget helt særligt.

Grebsfri røget eg.
Røget ege fingertappede skuffer.
Bordplader i Keramik 12mm.
Trepol emhætte.







Jubilæumsmodel knast egetræ.
Højskabe i sort linoleum.
Nero Assoluto granitbordplade med trækanter.
BORA gaskogeplade med bordsug.

Det unikke køkken

I dag er værkstedet mere end seks gange så stort, og Jens Olav Eriksen har rykket det et par kilometer uden for byen, på en gammel gård, hvor han nu under eget navn skaber unikke – ægte – snedkerkøkkener, skabt direkte på bestilling til den enkelte kunde.

Siden OLAV ERIKSEN etablerede sit eget brand, er dét blevet det primære fokus for Køkkenforum. Men man repræsen-





Jubilæumsmodel knast egetræ.
Højskabe i Røget ege med sildeben.

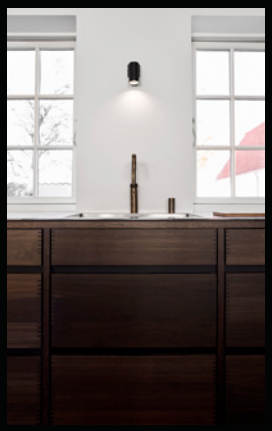


Model Classic Shaker med lille frise - Ask håndmalet hvid.



Bad vitrinehøjskab i vægniche på ben og toplister.







Massiv røget eg med fingertappede skuffer.
Bordplade Italienk marmor Fior de Bosco.
Bordplader ud i vinduer massiv fladstål.
Møller & Rothe lamper i bruneret messing.
Quooker & sæbedispenser i bruneret messing.





Model Classic Shaker med lille frise - Ask håndmalet i lys grå.
Bordplade i Italiensk marmor Carrara.
Reolvæg med småskuffer - håndmalet i Aubergine.
Messing Trepol emfang.
ILVE komfur.



Massiv grebsfri i røget eg.
45g smig gavle.



Massiv hvidolieret eg med fingertappede skuffer.
Italiensk Marmor backsplash Sahara Noir.





Grebsfri røget eg.
Røget ege fingertappede skuffer.
Bordplader i Keramik 12mm.
Trepol emhætte.

KØKKENFORUM KOLDING

Indehaver Jens Olav Eriksen har ejet Køkkenforum Kolding på Haderslevvej siden 1985, og har specialiseret sig i indretning og design af unikke køkkener, badeværelser og garderober med mere. Butikken forhandler Tvis Køkkenet foruden det eksklusive køkkenbrand under eget navn, OLAV ERIKSEN.

terer også Tvis Køkken, som er Danmarks ældste køkkenfabrik, og som kan kombineres med det unikke fra OLAV ERIKSEN, og derfor appellerer det til et bredt kundesegment, som måske hverken har behov for eller budget til et 100 procent snedkerkøkken, men som stadig gerne vil have et køkken som er deres unikke køkken.

De første seks-syv år OLAV ERIKSEN lavede køkkener i eget navn var praktisk talt alt unika. I dag har han en 'kollektion', men det er måske lidt en tilsnigelse, for der er i virkeligheden mere tale om et inspirationsunivers, hvor man kan glemme alle begrænsninger og i stedet plukke ud af delløsninger, detaljer og materialer, og kombinere dem til sit helt eget, personlige drømmekøkken.

Alt produceres fra bunden på OLAV ERIKSEN's eget værksted, og OLAV ERIKSEN's montører har selv alting med når de kommer og bygger køkkenet. Intet bliver sendt forud.

Snedkerne kommer i forvejen og sætter sokler op. Når det er klar tager montørerne de enkelte elementer ind et for et, og monterer dem direkte. Der er intet emballage, hvilket er bæredygtigt.

Se mere på **www.olaveriksen.dk**
og på instagram: **olav_eriksen_interior**

OLAV ERIKSEN





Vinrum i røget eg.
Udtrækhylder til vinkasser.
Præsentationshylde til
udvalgte flasker.

KAARK

Mød en ung og ambitiøs tegnestue med et knivskarpt greb om arkitekturen. Arkitektfirmaet har succes med at sætte den faglige barre højt og er på fire år vokset fra at være en en-mands-tegnestue i en kælder til et stærkt team på 11 mand i de højloftede lokaler i Odders gamle tinghus fra 1856.



KAARK // "Holdet"
Foto // Studio North
Moesgaard Museum

Holdet fra venstre mod højre //
Maria Møller Myrthue Justesen *2022 - Bygningskonstruktør*
Peter Høegh Hansen *2022 - Bygningskonstruktør*
Christian Lund Jeppesen *2021 - Bygningskonstruktør, Projektchef*
Thomas Eskild Jensen *2020 - Arkitekt, Tegnestueleder*
Kenneth Arboe *- Arkitekt, Indehaver*
Ditte Juul Christiansen *2020 - Arkitekt*
Lasse Axelsen *2018 - Arkitekt, Designansvarlig*
Niels Gylling Barnow *2018 - Arkitekt*
Julie Lund Rasmussen *2021 - Arkitekt*
Glenn Munkholm Collett *2021 - Arkitekt*
Anders Munk Jensen *2022 - Bygningskonstruktør*



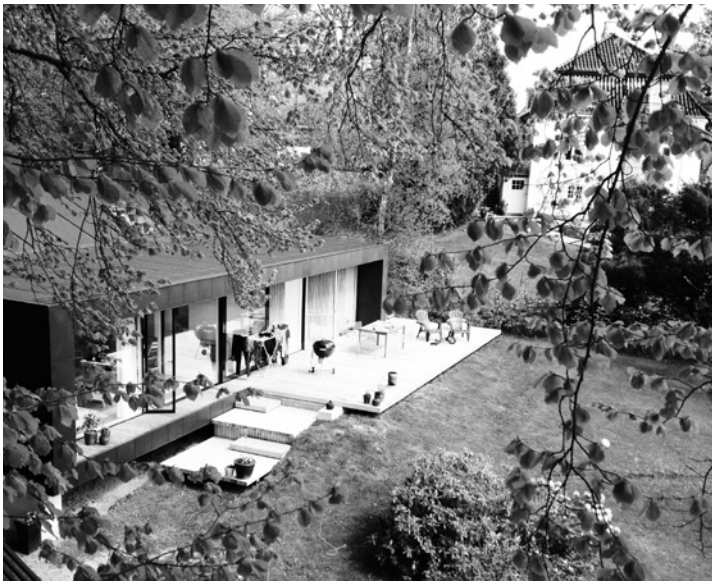
Kenneth Arboe // Foto - Studio North
Moesgaard Museum



"Skovly" Villa i Odder 2010 // Foto - KAARK

6 HURTIGE TIL ARKITEKTEN

Tekst: Marie Thuesen & Mette Hanevold
Fotos: Studio North, KAARK, Time To Travel & Studio 55



"Bakkely" Villa i Odder 2010 // Foto - KAARK

Hvem //

Navnet KAARK er en sammentrækning af Kenneth Arboe og Arkitektur.

Arkitektfirmaet er startet af arkitekt og familiefar Kenneth Thuesen Arboe for fem år siden i sensommeren 2017. På dette tidspunkt arbejdede Kenneth som arkitekt og teamleder i udviklingsafdelingen hos en større arkitektvirksomhed i Aarhus. Finanskrisen var ved at slippe sit tag i Danmark, og der var igen økonomi i samfundet til at investere i æstetik og god arkitektur for private. En lille håndfuld af Kenneths bekendte henvendte sig i denne periode til ham med ønske om hjælp til at tegne deres private boliger. På det tidspunkt havde Kenneth – i 2009 – tegnet sit eget hus i Odder samt sine forældres hus i 2010. Disse henvendelser blev startskuddet til en tid som selvstændig arkitekt. Kenneth tog springet og etablerede tegnestuen hjemme i kælderen. Drømmen var nu at leve af at tegne unikke villaer til private.



"Skovly"



"Bakkely"



Idé-skitse Patoyo Filippinerne // Ill. KAARK



Mørkholt Lejren



Mørkholt Lejren Sommerhus Børkop 2018 // Ill. KAARK



Patoyo Filippinerne 2020 // Foto - Time To Travel

Hvad & hvorfor //

Tegnestuen betragter sig selv som et æstetisk og skabende værksted, der eksperimenter og udvikler arkitektur. Her bliver tænkt små og store tanker om alt fra klassiske arkitektoniske virkemidler til koncepter om moderne og udfordrende arkitektur. Vi er ikke bange for at presse os selv og de ambitiøse bygherrer, som vi har et tæt samarbejde med, og vi er dybt taknemmelige over at få muligheden for at tegne og planlægge byggerier på nogle af de smukkeste byggegrunde, som findes i dette land. På tegnestuen er vi meget bevidste om det ansvar, vi har over for vore bygherrer, den smukke jord vi betræder, samt den fremtid vi alle er en del af. Vores byggerier er designet til at kunne holde i længden – æstetisk såvel som funktionelt.

Tegnestuens ideologiske ståsted er, at man 'på et særligt sted bør skabe et særligt sted'. Vi er meget optaget af at løse opgaverne på landskabets og omgivelsernes præmisser, og vi ønsker at skabe arkitektur, der i høj grad kan sanses.

"Tegnestuens ambitionsniveau er tårnhøjt. Æstetik og funktionalitet skal op på allerhøjeste hylde".

Man skal kunne opleve og glædes over projektets helhed og detalje. Glæden ved et smukt rum, et særligt lysindfald, en spændende detalje eller skønne materialer skaber livskvalitet og en stemning, som gør boligen unik og oplevelsesrig.

"Når det lykkes at skabe arkitektur, som indfrier ambitionsniveauet, opstår der små mirakler".

Fagligheden vægtes meget højt på tegnestuen. Derfor går vi altid den ekstra mil, for at nå målet sammen med vores bygherrer. Vi er mindst lige så interesserede i, at vores fælles projekt bliver vakt til live og opført.

Hvor //

De første år holdt tegnestuen til i Kenneths kælder på Møllebakken i Odder. Efterspørgslen steg hurtigt, og der kom hurtigt nye medarbejdere til, for at hjælpe med at løse de spændende boligprojekter, som tegnestuen fik. Tegnestuen fortsatte i kælderen, indtil holdet talte fire medarbejdere, og de private rammer blev for trange. KAARK flyttede hjemmefra og fik nye og større lokaler.

"På et særligt sted bør skabe et særligt sted".



Idé-skitse "Liljegården" Moderne landejendom Hørsholm 2020 // Ill. KAARK

Mellemstationen blev for en kort periode de hyggelige baggårds-lokaler ved det gamle snedkeri i hjertet af Odder. Men KAARK havde stadig vokseværk, og det blev nødvendigt igen at finde flere kvadratmeter til tegnestuen.

"Nu skulle det smukke historiske Tinghus fra 1856 danne rammerne om tegnestuens mange fine projekter".

Tinghuset er den perfekte ramme om tegnestuen, der i dag beskæftiger 11 medarbejdere; syv arkitekter og fire bygningskonstruktører, der alle er ambitiøse, dygtige og meget dedikerede medarbejdere. Alle ansatte kan noget forskelligt men sigter efter samme høje mål, og sammen får vi kreativiteten til at blomstre og projekterne til at ske. Det er en fornøjelse at sammen se tingene udvikle sig og tage form.

Corona tid – afvikling/udvikling //

2020 så lys ud for KAARK, og vi havde godt gang i tegneriet. Der blev ansat nye medarbejdere, og vi



"Lille Dalby Ager" Villa i Hedensted 2022 // Foto - Studio North



"Åhave Allé" Villa i Silkeborg 2021 // Foto - Studio North

"Efter to måneders ørken-vandring kom opgaverne så småt tilbage og pustede igen liv i butikken".



"Fjordblik" Villa i Kolding 2022 // Foto - Studio North

flyttede tegnestuen til nye og større lokaler. Pludseligt kom corona-pandemien rullende ind over landet og tegnestuens igangværende projekter. Alle opgaver stoppede brat, og projekter, der var i vente, blev aflyst. Alle medarbejdere blev hjemsendt pga. restriktionerne, og pludseligt sad Kenneth tilbage alene på kontoret. Den oplevelse havde tegnestuen gerne været foruden.

Den globale pandemi var forretningsmæssig hård ved KAARK, der på det tidspunkt udelukkende havde private kunder, der alle var meget påvirkede af den usikre situation og derfor aflyste opgaverne.

Efter to måneders ørkenvandring begyndte opgaverne at komme tilbage igen, og der kom fart på. Faktisk fra den ene yderlighed til den anden, og det blev tegnestuens redning.

Hvorhen & hvad nu //

"KAARK taburetten" har fået flere ben at stå på, for at kunne skabe sig et mere solidt ståsted og for at kunne udvide sig i flere retninger. Det gør forretningen mere stabil og arbejdet mere interessant. KAARK er altid åben overfor udfordringer og vi elsker at udvikle os i takt med opgaverne. KAARK tegner ombygninger af eksisterende huse, almennyttige boliger og supervillaer i Vandkants-



Julianelund Bredballe Vejle 2019 // Foto - Studio 55



"Løkkegårdsparken" Almennyttige boliger for DOMI Odder // Ill. KAARK



Juleudstilling for Louis Poulsen, Zurface, Vola & Fredsted Floors 2019 // Foto - KAARK



Vecchio Convento Odder // Foto - Studio North

"Der opstår helt automatisk et meget værdifuldt biprodukt når man arbejder med kontraster – nemlig innovation og udvikling".



"Højballegaard" Moderne landejendom i Mårslet // Foto - KAARK

danmark. Derudover er det projekter som restauranter, sundhedshuse og kontorindretninger, som beskæftiger tegnestuen sideløbende med produktdesign af for eksempel postkasser, skraldespandsskjulere og andre boligrelaterede produkter. Det er et stærkt hold og kompetencerne er mange og spænder både dybt og bredt. Tegnestuens bagkatalog har skabt et solidt fundament for at kunne udvikle sig i nye retninger. Med et kommende sports- og oplevelsescenter, som inden længe vil blive offentliggjort, får KAARK endnu en gang muligheden for at manifestere tegnestuens utrolige faglighed og kompetencer.

Hos KAARK er opgaveporteføljen mangfoldig, og som i ethvert andet kunstnerisk fag er det i kontrasterne, at magien opstår. De opgaver, som tegnestuen modtager er ofte fyldt med modsætninger, som ved modpoler skaber et kreativt spændingsfelt. Det er heri, at levende og vedrørende projekter skabes. Projekternes karakter og kompleksitet giver – sammen med medarbejdersammensætningen – et dynamisk og meget givende arbejdsmiljø.

KAARK hilser kommende projekter velkommen og glæder sig til at skabe endnu flere æstetiske opgaveløsninger i deres skabende værksted.

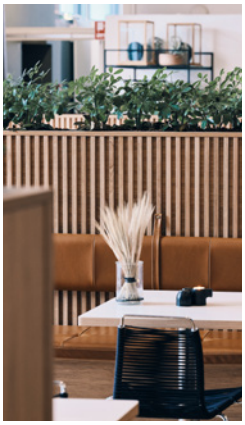
Se mere om KAARK ApS på:
www.kennetharboe.com



"Siriusvej" Sommerhus i Ebeltoft 2018 // Foto - Studio North



"Siriusvej" Sommerhus i Ebeltoft 2018 // Foto - KAARK



Hotel Oasis Aarhus // Foto - Studio North

UNIK ARKITEKTUR OG DESIGN



Design- og konceptstudiet Njordrum har på blot fire år oplevet en fantastisk efterspørgsel på sit unikke koncept, som forener arkitektur og design i bæredygtige modulhuse til sommerhuse, helårsboliger samt institutioner.

Tekst: Morten Buckhøj Fotos: Dejan Alankhan 3D visualiseringer: NOR3D



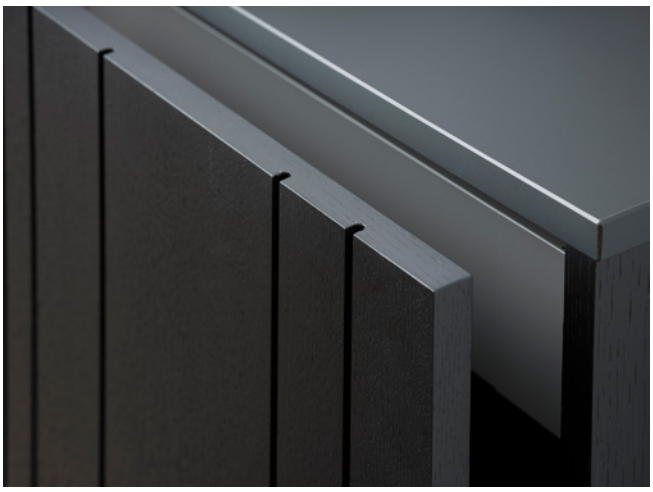
Det er blot fire år siden, at Design- og konceptstudiet Njordrum blev etableret i Filmbyens kreative miljø i Aarhus. Arkitekt Martin Wienberg, arkitekt og designer Lars Vejen og projektansvarlig Steffen Toft gik sammen som partnere med en fælles idé om at skabe modulbaserede huse i tæt kontakt med naturen, udført i træ inderst som yderst, og opført på punktfundament, som i hvert fald i princippet gør det muligt at flytte sit hus samt ikke mindst vigtigt kræver langt færre ressourcer og lader naturen flyde ”igennem” arkitekturen.



Interessen for den århusianske virksomhed har været overvældende fra såvel ind- som udland. Njordrum har fået henvendelser fra Norge, Sverige og Island, hvilket måske ikke er så overraskende, konceptets tydelige nordiske inspiration og aftryk taget i betragtning, men også fra Spanien og Holland samt fra så fjerne steder som Sydkorea, Australien, Californien og Japan.

Netop i Japan er man i gang med det første projekt, men det er man også helt jordnært i Horsens, hvor man er i gang med at skabe et unikt bosted for mennesker med autisme, og i Favrskov Kommune, hvor man er ved at opføre to store daginstitutioner og en kombineret skovbørnehave/spejderhytte.

Njordrums modulhuse er bygget på en grundlæggende meget enkel filosofi – færdigbyggede moduler på 48 m2, der som byggeklodser kan sættes sammen og kombineres i forskellige former, i flere etager, og hele tiden med forholdet til den omkringliggende natur intakt. Integrerede terrasser, vinduespartier, der bringer naturen ind i huset og bidrager til en rumlighed, der er langt større end det konkrete kvadratmeterantal.



- Det vi laver har et afsæt i høj æstetik, smukke rum, en helstøbt helhed helt ned til de små detaljer, hvor arkitekturen ikke begrænser sig til ydre skal, men arbejder i samspil med et gennemtænkt design, siger Martin Wienberg, som efter 20 år som arkitekt og partner i tegnestuen Friis & Moltke, fik lyst til at udfordre sig selv som selvstændig.

- Modulhusene ser enkle ud, men det har taget flere år at udtænke og raffinere konceptet. Det er grundsten, der geometrisk er tænkt til at kunne skaleres fra et enkelt hus til en hel landsby. Få enheder kan kombineres til mange muligheder, siger Martin Wienberg.

Bæredygtighed

Modulhusene bygges og leveres som én færdig enhed. De monteres på punktfundamenter, som er markant mere ressourcebesparende end et fuldstøbt betonfundament – helt op til 95% mindre CO_2 udledning er der ved brug af punktfundamenter fremfor en traditionel løsning. Ved at bygge i træ fremfor i beton og stål sætter man også et langt mindre CO_2 aftryk. Store træer stopper på et tidspunkt med at optage mere CO_2, så derfor er det en fordel at fælde og benytte store træer til husene, og så plante nye som vokser og dermed binder CO_2 gennem væksten. Bæredygtighed er et væsentligt fokusområde for arkitekterne – og for kunderne.

Et af Njordrums seneste projekter ligger i Skåne i Sverige. Her er 120 danske familier orkestreret af fællesskabsplatformen Almenr gået sammen om at købe et stort skovområde, hvor de bygger en hel fritidslandsby. Et projekt hvor man i fælleskab ejer og deler alle husene og dermed ikke alle har en masse huse stående tomme det meste af året.



- Projektet skal bygges i etaper og bygherrerne har en klar filosofi omkring byggeriet. Det handler om at benytte færre ressourcer, om at skabe større fællesskab, om at bygge mindre, og med større fleksibilitet. En filosofi, som afspejler Njordrums koncept til fulde.

Det er nærliggende at spørge Martin Wienberg, om Njordrums modulhuse i virkeligheden er fremtidens bud på et moderne parcelhus, og det prædikat, er han ikke afvisende overfor.

- Jeg er tæt på at sige ja. Jeg tror at fremtiden byder på mange forskellige måder at bo på, meget af det baseret på alternative muligheder og fleksibilitet. Vi føler, at vi har ramt noget meget appellerende i forhold til at opfylde de forskellige behov. Vi skaber smukke rum, der interagerer med den omkringliggende natur. Det er sjovt at skabe noget i en meget skandinavisk kontekst, der viser sig at vække stor interesse på et globalt marked og i vidt forskellige kulturer, siger Martin Wienberg.









NJORDRUM & NJORDRUM CARE

Njordrum startede i 2018 da de tre partnere, Martin Wienberg, Lars Vejen og Steffen Toft gik sammen om at udvikle konceptet med modulhuse. I 2020 udvidede de konceptet til at omfatte Njordrum Care, der benytter modulkonceptet i en understøttende arkitektur til institutioner og bosteder. Her er Lars Aarup ansat til produktudvikling og salg. Han kommer fra at have arbejdet med det socialfaglige område i Region Midtjylland, og har dermed en helt anden baggrund. Han skaber et stærkt fundament for arbejdet med udvikling af projekter for både offentlige og private bygherrer inden for det socialfaglige, det vil sige institutioner og bosteder.

Se mere på **www.njordrum.com**



Njordrum har fokus på at design og arkitektur arbejder sammen som en integreret helhed. Lars Vejen står som designansvarlig i virksomheden bag designet af alt fra akustiklofter, det unikke facadeprofil med hele to forsider designet for Bergsten Timber, køkkenet for JKE der er designet specifikt til Njordrums egne huse, men også kan købes i JKE-butikkerne, håndlavede japanske træskåle, indendørs belysning for here&after samt dørgreb for Randi A/S. En udendørs belysningsserie, bænke, møbler og meget andet er under udvikling. Det kan lyde mærkeligt at de spænder så vidt, men ifølge Martin Wienberg skyldes det at de ikke kan lade være. Det kan næsten ikke blive for meget, siger han.

Njordrum går all-in på konceptet med modulhusene. Martin Wienberg vil naturligvis ikke afvise, at man kan arbejde med andre koncepter, men lige nu er efterspørgslen så stor fra hele verden, at man ikke ønsker at gabe over mere. Konceptet er designbeskyttet og trioen bag Njordrum finpudser hele tiden processen.


SKRÆDDERSYEDE LØSNINGER
Unikke
detaljer
• UDSIGT TIL MERE •
Hos Outrup er en dør ikke bare en dør.
Det er forfinet håndværk, der resulterer
i unikke og smukke detaljer.
Få inspiration, rådgivning og hjælp
til at finde en dygtig håndværker.
Det er dansk design
med udsigt til mere.
Se mere på outrupdoeren.dk
OUTRUP
Følg os på Instagram


Svinkløv
Badehotel.


Arkitekt: Praksis Arkitekter

FINSKE FACADER
MED 50 ÅRS LEVETID

Kjellerup AS leverer facadeløsninger i færdigmalet finsk gran. 'Naturens bedste stykke træ', kalder de det. En unik og bæredygtig løsning.

Tekst: Morten Buckhøj

De fleste kender det smukke Svinkløv Badehotel i Nordjylland. Da det blev genopbygget efter den altødelæggende brand i 2016, blev det blandt andet gjort med facadetræ fra Kjellerup AS. Resultatet er indiskutabelt en af de smukkeste nye træbygninger i Danmark, og så er det tilmed en løsning, der kan stå i de næste 50 år – mindst – og en løsning, der er bæredygtig i forhold til CO2 udledning.

Opgaven med at genopbygge det historiske Svinkløv Badehotel var både stor og meget interessant. Praksis Arkitekter valgte Kjellerup AS til at levere facadebeklædningen på grund af den fin-


Arkitekt: Praksis Arkitekter


Arkitekt: Praksis Arkitekter


Arkitekt: Praksis Arkitekter

ske grans kompromisløse kvalitet. Opgaven stillede store krav til savværket, for hvert enkelt bræt skulle vendes rigtigt, med marvsiden udad, og der skulle laves nøje detaljerede skær, ender med henholdsvis 'slipse spids' og 'bæver haler', og endelig skulle alt leveres malet med en særlig linoliemaling i den helt specielle farve, der populært går under navnet 'Svinkløv grå'.

Genopbygningen af Svinkløv stod færdig i 2019 og har modtaget en overstrømmende modtagelse, og er en opgave, som man helt naturligt er meget stolte af hos Kjellerup AS.

Den midtjyske trævirksomhed har eksisteret siden 1992 og er én af landets førende leverandører af kundetilpassede løsninger. Bygherrer fra hele landet vælger Kjellerups facadeløsninger, både når det gælder store, omfattende byggerier eller helt jordnære løsninger som en carport.

Et andet markant byggeri, hvor Kjellerup AS har sat sit aftryk er det vestjyske whiskydestilleri i Stauning ved Skjern, der har facadetræ fra den midtjyske virksomheds finske savværker.



Arkitekt: Loop Architects



Arkitekt: Loop Architects



Arkitekt: Loop Architects

Siden 2013 har Kjellerup AS, med blot seks fastansatte medarbejdere på hovedkvarteret i Kjellerup, næsten firedoblet sin omsætning, og det skyldes ifølge salgschef Bo Louring en kombination af et imponerende lager, stort sortiment, en stigende efterspørgsel på træbaserede løsninger, en meget intensiv besøgsfrekvens hos kunderne og en professionel service på salgskontoret der åbner meget tidligt – og høj kvalitet.

'Hemmeligheden'

Gran er unikt i forhold til andre træsorter, ved at have en lukket cellestruktur, der gør, at man ikke behøver at imprægnere træet for at forlænge dets levetid. Den finske gran har en levetid på over 50 år, når man taler om grantræ og grantræfacader som ikke har jordkontakt. Hemmeligheden er slet ikke så hemmelig endda. Det er nemlig fuldt dokumenteret, at i løbet af nogle få uger efter at granen er fældet, lukker træets celler sig sammen. Det giver den færdig profilerede og færdigmalede træbeklædning en træfugtighed, der er tørret ned til ca. 16-18 % når den leveres til kunderne.



Fotos: Daniel Kjellerup AS



Foto: Daniel Kjellerup AS



Foto: Daniel Kjellerup AS



Foto: Daniel Kjellerup AS



Foto: Daniel Kjellerup AS



Arkitekt: On Arkitekter og BM Byggeindustri



Foto: Daniel Kjellerup AS



Arkitekt: On Arkitekter og BM Byggeindustri

KJELLERUP A/S

Kjellerup AS har eksisteret siden 1991 med hovedkvarter og lager i Kjellerup i Midtjylland. Man har specialiseret sig færdigmalet træbeklædning i finsk gran. Selskabet samarbejder med en række finske savværker, som leverer den højeste kvalitets gran. Man er lagerførende på en lang række standardvarer som kan leveres indenfor 1-3 dage.

Se mere på **www.kjellerup-as.dk**

Granfacader, der måles for fugt har i gennemsnit over et år en fugtighed på ca. 14-16 %. Træ, der holdes under omkring 19-20 % fugt rådner ikke, hvorimod opfugtet træ over de 20 % får råd og svampeskader.

Derfor taler Bo Louring også imod at imprægnere træ, for hvorfor imprægnere med giftstoffer, når man kan benytte gran i stedet som er 'rent og giftfrit' fra starten.

Enestående råvare

Træ er en enestående råvare. Det er måske den eneste råvare, mennesket kan genskabe ved at plante nye træer, og gennem mange år er der i de nordiske lande blevet plantet flere nye træer end der skoves. I en tid med stort fokus på bæredygtighed, CO2-aftryk og livscyklus analyser, kalder Bo Louring træ for et 'uovertruffent materiale', da det som udgangspunkt er helt CO2-neutralt, i hvert fald nordisk træ. Tropisk træ og andre træsorter med lang transportvej sætter et større CO2-aftryk end det nordiske træ.

Kjellerup AS leverer altid gennem en trælast, og er desuden eksperter i at levere de færdige brædder malet og klar til brug. Man kan levere i præcise tykkelser, afpassede længder, grundet på alle fire sider og færdigmalet på tre sider med markedets bedste vandbaserede træmaling i præcis den ønskede farve. Alle facader har to lag maling mod vejrliget, som bidrager til den lange holdbarhed.

KJELLERUP-AS.dk

Redefining e-bikes

CLASSIC. BUT NEW



HERSKIND

BY JAN HERSKIND

janherskind.com

Ventetid på mange biler:



Ventetid på en bil hos Starmark:



Og der er over 200 næsten nye, superklargjorte Mercedes klar til levering – hurtigere end du kan nå at koge et hårdkogt æg.

Du behøver ikke vente i mange måneder på din nye bil – hvad enten du er til køb eller leasing. En let tilkørt Mercedes fra Starmark kan du få her og nu. Den er klargjort a la Starmark, den første afskrivning er allerede taget og langt de fl este af de 200+ biler har kørt mindre end 30.000 km.

Hvis vi mod forventning ikke har din ønskebil holdende, så fi nder vi den til dig i Tyskland. Køber, henter, forsikrer og ordner al papirarbejdet for dig. Det er nemlig et marked, vi kender som vores eget handskerum. Det tager måske lidt længere tid end at koge et hårdkogt æg. Men ikke meget.

Mere på starmark.dk. Eller besøg os i Vejle eller Roskilde.

STARMARK

Vejle tlf. 7211 6000 / **Roskilde** tlf. 7211 6060. **www.starmark.dk.** Find os desuden på /starmarkdk