vol.

MAGAZINE #76
SOMMER 2025

MAD
KUNST
DESIGN
KULTUR
TRENDS



RJ-ARKITEKTUR

RASMUS JØRGENSEN



Modellen Grand Glasshouse måler 3,13 m i bredden og 4,30 m i længden. Med en sidehøjde på 2,05 m og en taghøjde på 3,17 m, får du et fantastisk rummeligt drivhus. Alle modeller i Glasshouse-serien kommer med hængslede dobbeltdøre. Drivhuset har 4 vinduer placeret i drivhusets side samt tagvinduer med automatisk ventilation. Prisen for et RHS Glasshouse 'Grand' starter ved 254.999 DKK. (Ekskl. fundament, fragt og montage) – oplev cedertræets duft, roen og de store drømme.

Et Gabriel Ash er et eksklusivt drivhus bygget i canadisk cedertræ. På en lille, engelsk fabrik i Cheltenham, nær Cotswolds i Gloucestershire fremstilles vores drivhuse og orangerier efter stolte håndværksmæssige traditioner. Som de eneste træ-drivhuse er Gabriel Ash godkendt af Det Kongelige Britiske Haveselskab (The Royal Horticultural Society).

Hårene i nakken

Hvorfor kunne Gabriel Ash drivhuset være det rette for dig? Måske fordi du så havde muligheden for at dyrke dine egne Golden Ozarowski tomater. Eller er det idéen om at eksperimentere med australske kaktusser i små priklekasser eller selv blande mulden til dine squash? Måske. Men i virkeligheden er det nok noget endnu mere grundlæggende. Det er følelsen af at kunne træde ind i noget, der ikke bare er et drivhus, men en hel oplevelse. Det canadiske cedertræ — det levende materiale der er både elegant og stærkt. Du forestiller dig, hvordan drivhuset næsten smelter sammen med haven omkring det. Duften af cedertræ, der får hårene i nakken til at rejse sig, hver gang du åbner døren. Den særlige ro og glæde, der følger med, når man endelig har fundet det sted, hvor idéer spirer, og passionen får lov at udfolde sig. Et Gabriel Ash drivhus er ikke bare et sted til planter. Det er en del af det liv, du drømmer om at leve.

GABRIEL ASH

British Greenhouse Excellence



Besøg vores nye E-bike Showroom og Testcenter i Aarhus. Vi er specialister i Speed Pedelecs typegodkendt til 45 km/t og udvalgte 25 km/t.

aarhus@cykelcentermidtjylland.dk

Cykelcentermidtjylland.dk/aarhus

Trindsøvej 12, 8000 Aarhus C // +45 52 24 28 19



Cykelcenter Midtjylland Aarhus



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

INDHOLD

10 **KJØ: Smagen af dansk kvalitet i hver eneste bid**
På sønderjysk kalder man kød for KJØ. Det er også navnet på den hurtigtvoksende virksomhed, der vil gøre Beef Jerky til en naturlig del af danskernes snack- og madvaner.

14 **Hvor kød og gæstfrihed mødes**
Midt på Rådhuspladsen i København finder man Capa – en uhøjtidelig restaurant, der med prisbelønnet kød, smørmodning og en varm, inkluderende stemning har vundet både priser og hjerter.

18 **Blue de Gênes**
Hvordan bygger man et fashionbrand med fokus på kvalitet og tidløst design i en tid, hvor trends skifter konstant? For herretøjsmærket, Blue de Gênes, handler det om at kigge tilbage i historiebøgerne og lave tøj, som dengang tøjet var lavet til at holde.

24 **Mere Bolig for Pengene**
Efter år i stålindustrien, international private equity og de schweiziske alper er fynske Thomas Stærk Lillesø vendt hjem til Danmark for at skabe mere boligareal med slankere, energieffektive bygningselementer i PUR.

30 **Viljen til at lykkes**
I en branche præget at konstant udvikling og stor konkurrence kræver det et særligt drive at skabe en millionvirksomhed – og turde sælge den igen. Det ved Dennis Povlsen, tidligere partner i TreeTops ApS og nuværende ejer af DP Acoustics.

36 **SCANDINAVIAN WOOD WALL**
Med 25 års erfaring forener Scandinavian Wood Wall jysk håndværkstradition med moderne design. Resultatet er facadeløsninger, der kombinerer skønhed, funktionalitet og personlighed – og som holder i mange år.

40 **RJ Arkitektur**
På toppen af Danmark ligger tegnestuen RJ Arkitektur.
Her står arkitekt og ejer af virksomheden, Rasmus Jørgensen, i spidsen for at tegne boliger og bygninger, hvor mennesker og naturen er i centrum.

48 **Fra Tour de France til moderne cykelleasing**
Frank Kristensen byttede mekanikerværkstedet og verdenseliten ud med direktørposten i et nyt og ambitiøst leasingeventyr.
UNICO Velo kombinerer passion for cykling med en attraktiv finansieringsform og tilbyder et stort udvalg af cykler til både virksomheder og private.

52 **Økonomi med plads til livet**
Nicolaj Christensen har stiftet virksomheden Pengerådgivning – en virksomhed, som ser muligheder i din økonomi, som banken sjældent præsenterer. .

56 **En gennemtænkt genvej til Sydens sol**
Oplev de stilfulde andelshoteller, hvor nænsomt restaurerede bygninger danner rammen om delejerskab af eksklusive ferieboliger. Her får du adgang til din egen lejlighed, fælles faciliteter og et fleksibelt bookingsystem – en kombination af frihed, fællesskab og komfort.



Foto: Rasmus Jørgensen Arkitektur

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:
Cecilia Elise Kaas Rutherford
Pernille Thomsen
Theo Brædstrup-Holm
Stig Jørgensen

Layout og Prepress:
Graphic House

Foto:
Kjø
Blue de Gênes
AMOVIDO
DP Acoustics
RJ Arkitektur
Stig Jørgensen

Næste nummer: Efterår 2025

SOMMER OG TID TIL AFSLAPNING

VOL.



Sommeren er over os, og for de fleste er ferien enten godt i gang eller lige om hjørnet. Det betyder også, at det er tid til årets sommerudgave af Vol. Magazine.

Mangler du noget til sommerlæsningen? I VOL #76 får du spændende og inspirerende historier om mennesker og virksomheder, der tør satse og gøre tingene på deres egen måde. Her kan du møde ildsjæle, der følger deres passion og investerer tid, kræfter og hjerteblod i det, de tror på.

Uanset om den danske sommer viser sig fra sin solrige eller regnfulde side, er én ting sikker: Den giver os en anledning til at trække stikket og lade op. Det håber jeg, du kan gøre med denne udgave af Vol. Magazine i hånden – og måske et glas kølig vin i den anden.

God læselyst og rigtig god sommer.

Med venlig hilsen
Jesper S. Kjær

Skål livets store øjeblikke med familie-håndplukkede DOCG-bobler fra Italien.

ITALIENSKE BOBLER
FOR HAPPY MOMENTS

Brug koden **VOLxIB** på italienskebobler.dk og få **10 % rabat**
– gælder til 1. januar 2026.



Italienskebobler.dk Tlf: +4525361222 info@italienskebobler.dk FB: Italienske bobler IG: italienskebobler.dk

KJØ:
SMAGEN AF DANSK KVALITET I HVER ENESTE BID



På sønderjysk kalder man kød for KJØ. Det er også navnet på den hurtigtvoksende virksomhed, der vil gøre Beef Jerky til en naturlig del af danskernes snack- og madvaner. Beef Jerky er helt uforarbejdet, tørret oksekød som er marineret og røget. Bag KJØ står makkerparret Thomas Düwel Hansen og Per Stenger, som siden 2023 har produceret dansk Beef Jerky med hjertet på det rette sted.

Tekst: Cecilia Elise Kaas Rutherford *Fotos: Kjø*

Starten på KJØ

Det er ikke helt tilfældigt at Thomas Düwel Hansen og Per Stenger har valgt at producere deres eget Beef Jerky. Thomas fortæller, at han fik idéen, da han under en udstationering til Afghanistan spiste den tørrede oksekødsnack i stor stil:

"Idéen startede egentlig i Afghanistan, hvor jeg spiste en masse Beef Jerky. Det var en praktisk snack i varmen, og jeg blev ret vild med smagen."

Da han var kommet hjem igen, begyndte han selv at eksperimentere med at lave Beef Jerky og nørdede med både smagen og konsistensen. Han præsenterede sit produkt for vennen, Per Stenger, som godt kunne se idéen for sig – også selvom han lige skulle vænne sig til konsistensen af det tørrede kød.

Det blev starten på KJØ, som på få år har skabt et kvalitetsprodukt og nogle stærke koncepter, som allerede er at finde hos en række prominente forhandlere og på deres egen webshop.

En alsidig specialitet

Selvom Beef Jerky er populært i udlandet – særligt i USA, men også i Norge, Sverige og Finland – er danskerne endnu ikke for alvor hoppet med på bølgen.

Det arbejder Thomas og Per at ændre på, og de stræber efter at gøre KJØ til det naturlige førstevalg indenfor Beef Jerky – både i Danmark og resten af Norden.

Men før man når dertil, kræver det, at danskerne bliver bekendte med Beef Jerky og dens mange muligheder:

"Det første folk spørger om på messer er: Hvad er beef jerky? Er det lakrids eller chokolade – eller hvad er det? Folk er ikke rigtig vant til det herhjemme," fortæller Thomas og uddyber:

"Traditionelt er beef jerky en lidt sej snack, som man kan tygge på i et stykke tid. Men vores version er mere mør og fuld af smag."

Selvom Beef jerky er oplagt som snack, arbejder KJØ også på at få det tørrede kød ind som en naturlig ingrediens i danskernes madlavning:

"Det kan bruges som snack direkte fra posen, men også som ingrediens – for eksempel i salater, æggekager, supper eller på pizza. Du kan endda hakke det som crumble, og blande i creme fraiche til en dip," fortæller Thomas.







Hvad er Beef Jerky?

Beef Jerky er tørret kød – typisk lavet af oksekød. Hos KJØ bliver kødet skåret i tynde skiver og derefter tørret, marineret og røget. KJØ's Beef Jerky er desuden uden nitritsalt, farve og tilsatte konserveringsmidler. Det færdige produkt indeholder hele 49 g protein pr. 100 g – lavet af 217 g fersk kød.

Kort om KJØ

Stiftet af: Thomas Düwel Hansen og Per Stenger

Produkt: Danskproduceret Beef Jerky af høj kvalitet

Råvarer: Okseinderlår fra Himmerland og danske råvarer

Produktion: Sønderjylland – med fokus på tid, smag og den naturlige proces







Beef Jerky med hjertet på det rette sted

Hos KJØ får du ikke bare Beef Jerky – du får dansk kød i topkvalitet. Deres Jerky bliver lavet af okseinderlår fra Himmerlandskød, og for Thomas og Per er det afgørende at skabe et produkt baseret på danske råvarer:

"Vi bruger danske råvarer og laver det hele her i Danmark. Hvis man skal spise kød, så synes vi, man skal vælge noget dansk af rigtig god kvalitet."

Når kødet skal marineres og røges, gør makkerparret sig også umage:

"*Vi giver det tid i marinaden og røgen, så smagen kan udvikle sig naturligt,*" fortæller Thomas – og det er netop denne tilgang, der gør KJØ til noget helt særligt.

Et sted med plads til mere end kød

For Thomas og Per handler KJØ ikke kun om Beef Jerky. De vil også skabe en virksomhed, hvor der er plads til at tage socialt ansvar. Derfor har de fra starten haft sårbare unge med i produktionen, og det er noget, de gerne vil blive ved med:

"Det betyder meget for os at kunne give nogen en chance og være med til at skabe et trygt sted at møde ind," fortæller Thomas.

På den måde er KJØ ikke bare Beef Jerky i topkvalitet – det er også en virksomhed med hjerte og omtanke for både mennesker og råvarer.

Du kan læse mere om KJØ og se sortimentet af Beef Jerky på deres hjemmeside.

Læs mere: **www.kjoe.dk**

KJØ



NÅR LUKSUS MØDER UDELIV

DET ULTIMATIVE UDEKØKKEN TIL LIVSYDEREN, DER VIL INVESTERE I STORE OPLEVELSER PÅ TERRASSEN

GÅ PÅ OPDAGELSE I DANMARKS STØRSTE UDVALG AF EKSKLUSIVE UDEKØKKENER PÅ
KØKKENUDERUM.DK











CAPA
– HVOR KØD OG GÆSTFRIHED MØDES

Midt på Rådhuspladsen i København finder man Capa – en uhøjtidelig restaurant, der med prisbelønnet kød, smørmodning og en varm, inkluderende stemning har vundet både priser og hjerter. Her er gæstfrihed lige så vigtig som bøffer i verdensklasse, og alle er velkomne – uanset om man kommer for en hurtig frokost, en fejring eller blot en god aften i byen.

Tekst: Pernille Thomsen *Fotos: Capa*









Fra tom restaurant til prisbelønnet succes

Capa åbnede under usædvanlige omstændigheder, hvor tålmodighed og vedholdenhed blev nøgleord. I 2020 stod lokalerne på Rådhuspladsen klar, men coronanedlukningerne satte en stopper for drømmene om at byde gæster indenfor. Først året efter kunne medejer og køkkenchef Casper Sobczyk for alvor trække forklædet på.

"*John, som er slagtermester og min mangeårige samarbejdspartner, havde haft restauranten stående klar i næsten et år uden gæster. Da jeg stoppede i Zoologisk Have, spurgte han, om jeg ikke ville hjælpe med at sætte skub i det. Jeg sagde ja – i første omgang kun på deltid – og fem år senere er jeg her stadig,*" fortæller Casper.

Siden åbningen har Capa vundet flere priser, blandt andet Børn i Byen-prisen tre år i træk og titlen som Danmarks bedste spiseoplevelse to år i streg.

"*Det betyder meget for os, fordi det er forbrugerne, der stemmer. Det er helt almindelige gæster, som har spist her, der vurderer os – det kan man ikke købe sig til,*" understreger Casper.

En restaurant for alle – uanset smag og pengepung

Hos Capa er dørene åbne for alle, og atmosfæren er lige så inkluderende som menukortet.

"*Vi kigger på mennesket, ikke på alt muligt andet. Her er plads til store og små, unge og ældre. Om du er glutenallergiker, vegetar eller bare elsker en god bøf – vi finder noget til dig,*" siger Casper.

Selvom Capa er kendt for sine prisbelønnede bøffer, byder menuen på meget mere. Her handler det om at skabe gode oplevelser for alle, uanset om man kommer for at prøve det berømte kød eller ønsker et alternativ.

Filosofien er enkel: Kvalitet og gæstfrihed skal være tilgængelig for alle – uanset budget. Hos Capa er det vigtigste, at gæsterne føler sig velkomne, går derfra med et smil og får lyst til at komme igen.

Kødet i centrum
– men med omtanke

Capas kødprofil er skabt i samarbejde med medejer John Nielsen, slagtermester og manden bag SASHI – et af verdens mest prisbelønnede oksekød, som har vundet guld ved World Steak Challenge i både 2018, 2019 og 2021.

SASHI betyder "marmorering" på japansk og henviser til den særlige evne kødet har til at udvikle intramuskulært fedt, som giver en helt unik saftighed, mørhed og smag. Kvæget fodres med korn og græs og stammer udelukkende fra EU.

Men for Casper handler det ikke kun om råvaren: "*Vi bruger meget tid på at finde ud af, hvordan man får den bedste kødoplevelse. Skal bøffen være to eller fire centimeter tyk? Hvor længe skal den temperere, inden den rammer grillen? Det er ikke bare at smide noget på panden,*" forklarer han.



Casper Sobczyk

Casper er desuden kendt for at have opfundet smørmodning – en metode, han udviklede for syv år siden.

"*Jeg bryder mig ikke om kød, der er dry aged i 90 dage. Efter 14 dage mister kødet næsten halvdelen af sin væske og får en animalsk smag, jeg ikke synes om. Vi modner i syv til ti dage og bruger smør til at bibeholde saftigheden og smagen. Det giver en langt mere delikat oplevelse.*"

En stemning, der bryder forventningerne

At træde ind i Capa er som at komme i en fin restaurant, der ikke tager sig selv højtideligt. Der spilles 80'er-hits fra højtalerne, og Casper selv er kendt for at løbe rundt i lyserøde shorts og forklæde – hans personlige uniform.

"*Det bryder lidt med forestillingen om, at fine restauranter skal være stive i det. Hos os skal du bare komme, som du er – så længe du er glad,*" smiler han.

Placeringen midt i København, i forbindelse med et hotel, har ikke ændret på konceptet. Tværtimod har udfordringen motiveret Casper.

"*Folk siger, at hotelrestauranter ikke fungerer – bortset fra D'Angleterre – og at man ikke kan trække gæster ind på Rådhuspladsen. Jeg så det som en udfordring. Og det har vi bevist, at vi kan.*"

Konstant udvikling – med gæsterne i fokus

For Casper er det altafgørende, at Capa aldrig står stille.

"*Jeg dør lidt indeni, hvis jeg skal kigge på det samme for længe. Derfor udvikler vi hele tiden – både på menukortet, stemningen og detaljerne i oplevelsen. Vi følger med tiden og med gæsternes ønsker.*"

Når han bliver spurgt, hvad han håber, gæsterne tager med sig fra et besøg, svarer han uden tøven:

"*At det er et sted, man har lyst til at komme tilbage til. At man tænker: Det var virkelig dejligt, fantastisk service, her vil vi gerne holde vores fødselsdage og fejre livets små og store øjeblikke.*"

Vil du opleve Capa selv, kan du læse mere og booke bord på

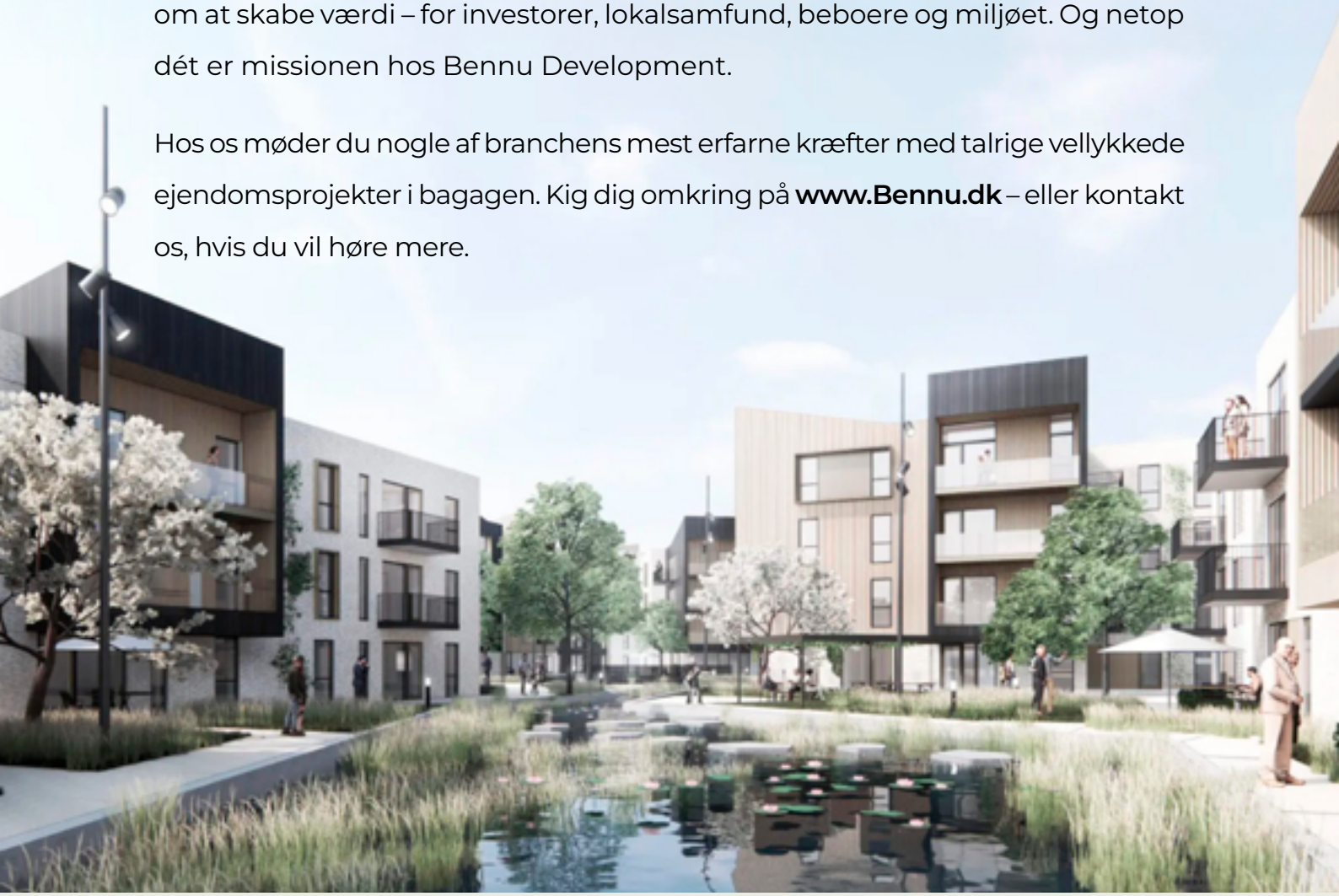
www.capa.nu

CAPA

BENNU DEVELOPMENT

Ejendomsudvikling handler om mere end jord, mursten og beton. Det handler om at skabe værdi – for investorer, lokalsamfund, beboere og miljøet. Og netop dét er missionen hos Bennu Development.

Hos os møder du nogle af branchens mest erfarne kræfter med talrige vellykkede ejendomsprojekter i bagagen. Kig dig omkring på **www.Bennu.dk** – eller kontakt os, hvis du vil høre mere.



Teamet bag Bennu har præsteret:

206k	12k	132.9k
m² afleveret	m² i pipeline	DGNB-certificerede m²

KONTAKT
info@bennu.dk
Bennu Development ApS
CVR: 44586975
Tlf: 2819 4300



BLUE DE GÊNES:
FORTIDENS HÅNDVÆRK I FREMTIDENS TØJ

Hvordan bygger man et fashionbrand med fokus på kvalitet og tidløst design i en tid, hvor trends skifter konstant? For det danske herretøjsmærke, Blue de Gênes, handler det om at kigge tilbage i historiebøgerne og lave tøj, som man gjorde det for flere hundrede år siden – dengang tøjet var lavet til at holde.

Tekst: Cecilia Elise Kaas Rutherford *Fotos: Blue de Gênes*









En hyldest til historien

Da Blue de Gênes blev stiftet tilbage i 2010, var det med en ambition om at skabe tøj, som man gjorde det i 1600-tallets Genova, hvor historien om de blå jeans har sin oprindelse. Navnet "*Blue de Gênes*" *betyder* "*de blå fra Genova*" og er et nik til de arbejdere og sømænd, som for flere hundrede år siden udbredte det slidstærke denimstof til resten af verden på deres rejser over Atlanten.

Med et ønske om at skabe et kvalitetsbrand, hvor tøjet er mere end bare et fashion-statement, lod stifteren af Blue de Gênes, Ole Madsen, sig inspirere af historien om denimtøjets arv:

"*På et tidspunkt fik Ole lyst til at lave et brand, hvor han ikke skulle gå på kompromis med kvaliteten. I samarbejde med en leverandør fra Italien dykkede han lidt ned i historiebøgerne og fandt ud af, at der faktisk er en historie om jeans og denim, som ligger længere tilbage end den historie, som Levi's har fortalt,*" fortæller Thomas Vinther, som er marketing manager i Blue de Gênes

Det blev starten på Blue de Gênes, som siden begyndelsen har arbejdet på at føre historien om "*de blå fra Genova*" videre, ét par jeans ad gangen.







Kvalitet og fokus på detaljerne

Når man laver jeans og tøj på traditionel manér, er det med øje for detaljerne – lige fra pasformen til syningerne og knapperne. Hos Blue de Gênes er hver detalje skabt med fokus på den gode kvalitet og traditionerne fra Italien:

"*Når vi laver tøj, handler det om, at det er lavet i god kvalitet. For eksempel striktrøjer der ikke piller. Det skal kunne holde i flere år. I mange af vores jeans putter vi også ekstra linning i baglommerne, ligesom man gjorde i gamle dage, når man havde mønter i lommerne,*" fortæller Thomas Vinther om brandets tilgang til at skabe tøj, hvor kvaliteten kan mærkes.

Historien og traditionerne fra Genova kommer også til udtryk, når der skal vælges materialer hos Blue de Gênes. Her går de skridtet længere end mange andre brands og prioriterer naturlige materialer over billige løsninger – selv i knapperne, fortæller Thomas Vinther:

"*Vi bruger aldrig plastikknapper i vores skjorter og jakker. Der bruger vi corozo-nødder, som er en nød fra Sydamerika. Det var noget, man brugte til at lave knapper, før plastik blev opfundet.*"



Tidløse designs i en tid med trends

Det er ingen hemmelighed, at vi lever i en tid, hvor trends kommer og går, og hvor fast fashion fylder hylderne hos de store kommercielle tøjbrands.

Hos Blue de Gênes følger de med i, hvad der rører sig i branchen, men vælger dog også at skabe designs, der kun bliver smukkere med tiden og nemt kan sættes sammen med det, man allerede har i skabet:

"*Vi skal selvfølgelig også kigge lidt fremad, så vores designere følger med i trends, og så prøver vi at fortolke dem i en Blue de Gênes-kontekst. Det er ikke sådan, at hvis neongul bliver den næste store farve, så vil du pludselig se den hos os. Vi kan godt lide at lave tøj og kollektioner, som man kan bygge videre på og som passer med det tøj, vores kunder har derhjemme fra sidste år,*" fortæller Thomas Vinther.

Han understreger også, at følelsen, tøjet giver, er mindst lige så vigtig hos Blue de Gênes:

"*Vi vil gerne skabe en følelse af at have det godt og være godt klædt på. Og måske også skille os lidt ud, fordi vi har en stil, man ikke lige finder hos andre brands. Det gør os unikke, synes vi, og selvom brandet ikke er så stort, oplever vi, at når kunderne først har fundet os, så kommer de igen.*"

Ved at trække på historien fra Genova og den tid, hvor tøj blev lavet til at holde, beviser Blue de Gênes, at det stadig kan lade sig gøre at skabe noget, der holder i længden – både i stil og i materialer. Det er tøj, der fortæller en historie, og som man kan regne med.







Thomas Vinther

Europæisk håndværk i særklasse

Ud over de naturlige og autentiske materialer afspejler produktionen hos Blue de Gênes også de stolte europæiske håndværkstraditioner. Brandet samarbejder primært med leverandører og producenter i Europa, som er specialister på hver deres felt:

"*Det betyder meget for os, at vi kan have en tæt dialog med vores producenter. De kender vores stil og ved, hvad vi står for, og derfor prioriterer vi langvarige samarbejder. Vi lægger produktionen der, hvor folk er specialister i netop deres håndværk: skjorter bliver syet i Portugal, jeans i Italien og Grækenland, og bælter bliver også fremstillet i Italien,*" fortæller Thomas Vinther.

På den måde binder Blue de Gênes de europæiske traditioner og historien sammen i hvert eneste design – en rød tråd, der både kan ses og mærkes.

Oplev kvaliteten og historien om *"de blå fra Genova"*

Blue de Gênes er mere end bare tøj — det er en fortælling om håndværk, ægthed og tidløs kvalitet, direkte fra Genova. Brandets kunder er dem, der går op i detaljerne og værdsætter tøj, der både fortæller en historie og holder i længden. Du finder deres kollektion i nøje udvalgte butikker og på deres egen webshop, hvor passionen for kvalitet og autenticitet også skinner igennem.

Læs mere: **www.blue-de-genes.com**

Blue *de* Gênes



Nye smil er kommet til Risskov

I Andelskassen mener vi det, når vi siger, at vores kunder fortjener at blive set. Vi møder dem, hvor de er – i livet og i hverdagen. For vi tror på, at gode relationer skaber værdi.

Den 18. august åbnede vi et rådgivningscenter og et formuecenter på Nordre Strandvej i Risskov.

Vores centerdirektør, Gorm, og investeringsdirektør, Robert, glæder sig over at være en del af Risskov.
Og de har brug for flere på holdet. Derfor søger vi en privatkundechef, en formuespecialist og kunderådgivere.

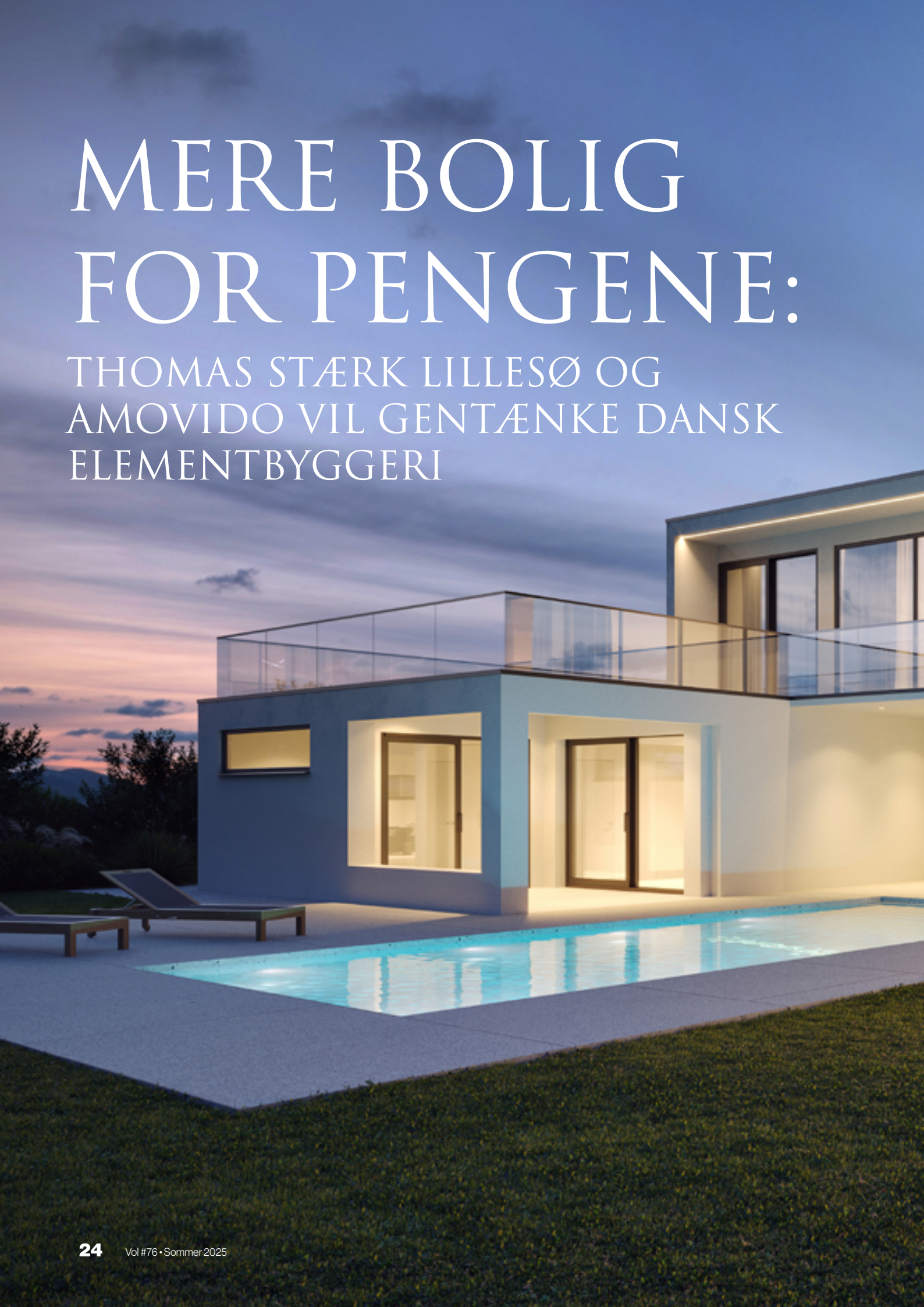
Læs mere på andelskassen.dk.

Andelskassen

Nordre Strandvej 56-58 | 8240 Risskov | andelskassen.dk

MERE BOLIG FOR PENGENE:

THOMAS STÆRK LILLESØ OG AMOVIDO VIL GENTÆNKE DANSK ELEMENTBYGGERI



Efter år i stålindustrien, international private equity og de schweiziske alper er fynske Thomas Stærk Lillesø vendt hjem til Danmark for at skabe mere boligareal med slankere, energieffektive bygningselementer i PUR – og han søger nu arkitekter, montører og investorer, der vil bygge med.

Tekst: Pernille Thomsen *Fotos: AMOVIDO A/S*



Rødderne i Munkebo og springet mod selvstændigheden

Thomas Stærk Lillesø voksede op i Munkebo på Fyn, hvor værftsindustrien omkring Lindø satte en markant ramme for barndommens arbejdskultur. Det var naturligt at gå i lære som skibsmontør hos Mærsk, men allerede tidligt stod det klart, at han havde blik for andre horisonter.

"Da jeg var udlært, kunne jeg mærke, at det ikke var dét, jeg skulle. Jeg ville gerne noget andet end at være håndværker hele livet," fortæller han.

Inspireret af kolleger fra diskoteksbranchen og et kort ingeniørstudium sprang han som 23-årig ud som selvstændig. I 2006 grundlagde han sammen med to andre bemandings- og stålvirksomheden World Wide Workers, der leverede specialmontører til vindmøller, skibsreparationer og raffinaderier.

Gennem årene opbyggede han solid erfaring med projektledelse, internationalt samarbejde og opbygning af effektive forretningsmodeller. I sin tidligere virksomhed blev det hurtigt tydeligt, hvor vigtig en rolle software spiller for vækst og differentiering. Det førte til udviklingen af et komplet system, som digitaliserede centrale processer og skabte et stærkt fundament for skalering.

"I AMOVIDO bygger vi videre på den erfaring. Teknologi og kunstig intelligens er tænkt ind fra starten, og på sigt ser vi også et stort potentiale i at inddrage robotløsninger. Det er en del af vores vision om at skabe en effektiv, skalerbar og fremtidssikret virksomhed med internationalt potentiale," siger Thomas.



FAKTA OM
Thomas Stærk Lillesø

Alder: 47 år
Uddannelse: Skibsmontør, Mærsk
Erhvervserfaring:

- *Selvstændig siden 23-årsalderen*
- *Grundlagde og drev virksomhed i stålbranchen 2006–2015*
- *Flyttede til Schweiz i 2009*
- *Rådgiver i internationalt private equity-firma 2015–2020*
- *Købte sig ind i AMOVIDO A/S i 2020 – ejer i dag selskabet 100%*

Bopæl: Vendte tilbage til Danmark i 2025 for at være tættere på forretningen

Årene i Schweiz og mødet med finansverdenen

I 2009 flyttede Thomas til Schweiz for at opbygge en mere international forretning og komme tættere på sine kunder. Den første kunde blev Siemens Wind, men det var også lysten til at gøre tingene anderledes end alle andre, der var en utrættelig drivkraft. Det blev starten på en ny fase i karrieren.

Efter nogle år i Schweiz – og fortsat involveret i World Wide Workers – solgte han sin andel i 2015 og begyndte at arbejde som rådgiver i et schweizisk private equity-selskab.

”Min opgave var at rejse rundt i verden og finde virksomheder, som selskabet kunne købe,” fortæller han. ”Tanken var, at disse virksomheder skulle være en del af en form for børsnotering.”

Konceptet gik ud på at identificere spændende virksomheder med en indtjening mellem 1 og 10 millioner euro, investere i 10–49 % af dem via kapital, rejst gennem obligationsmarkedet – og derefter børsnotere dem samlet i en gruppe, lidt som man kender det fra Berkshire Hathaway.

Gennem arbejdet fik han dyb indsigt i, hvordan virksomheder vurderes, struktureres og udvikles med fokus på opkøb, vækst og salg. Han lærte at identificere potentialer og skabe forretningsmodeller, der kan skaleres og gentages. Men på trods af succesen begyndte han at savne noget mere håndgribeligt i arbejdet.

”Gennem dette arbejde blev jeg opmærksom på AMOVIDO i en tidlig fase, og jeg fandt idéen utrolig spændende. Det vækkede lysten i mig til igen at arbejde med noget fysisk og opbygge noget fra bunden," fortæller Thomas..

AMOVIDO: PUR-isolering som pladsskaber

I 2020 købte Thomas sig ind i AMOVIDO A/S – en dansk træelementfabrik med base i Midtjylland. Senere overtog han hele ejerskabet og har siden arbejdet målrettet på at videreudvikle virksomhedens koncept. I 2025 flyttede Thomas tilbage til Danmark for at komme tættere på forretningen. Kernen i AMOVIDOs arbejde er bygningselementer med den særlige isoleringstype PUR – en forkortelse for polyurethan – som adskiller sig markant fra traditionelle isoleringsformer.

”PUR har nogle unikke egenskaber. Det optager ikke fugt, det er formstabilt, og så har det en lav varmeledningsevne. Det betyder, at vi kan lave tyndere vægge og tage med samme – eller bedre – isoleringsevne end med traditionel uld,“ forklarer han.

Resultatet er, at bygherren får flere indvendige kvadratmeter for samme grundareal. ”Hver gang vi barberer fem centimeter af væggen, giver vi kunden gulvplads tilbage. I et 180 m² hus i Vium fik familien 10 m² ekstra — det svarer til et fuldt børneværelse.”

AMOVIDO leverer både til private kunder og professionelle bygherrer – fra familieboliger og sommerhuse til institutionsbyggeri og rækkehuse. Elementerne skræddersyes til det enkelte projekt, men produceres på en standardiseret måde, så montagetiden forkortes markant.

”Vi kan ofte rejse og lukke et hus på 1 til 3 dage. Det betyder, at man undgår fugtproblemer og skader fra uforudsigeligt vejr.”

Thomas understreger, at AMOVIDO ikke kalder PUR ”klimafrelst”, da materialet er oliebaseret. Til gengæld har virksomheden sat en Zero-Waste-strategi i søen, hvor alle pladestørrelser optimeres, så savsmuld er det eneste affald.

Digital beregner og åbne døre for samarbejde

En vigtig del af Thomas' strategi er at gøre op med langtrukne tilbudsprocesser og uigennemskuelige løsninger. Derfor har AMOVIDO lanceret en online beregner, der hurtigt og enkelt viser pris og løsning ud fra nogle få grundoplysninger.

"Man indtaster f.eks. husets længde, bredde, væghøjde og tagtype, og så får man et konkret overblik over pris og muligheder. Det tager under ét minut," siger han.

Men beregneren er kun første skridt. Thomas ser et klart behov for at skabe et netværk af fagfolk, der kan levere hele vejen rundt om byggeriet – fra arkitekt til montør.

"Vi leder efter arkitekter, byggefolk og endda investorer, der har lyst til at blive en del af et system, hvor der er gennemsigtighed, fælles standarder og nem adgang til ordrer. Det er en oplagt mulighed for dem, der vil bygge smartere."

Systemet bag beregneren gør det muligt at sende forespørgsler direkte videre til tilknyttede partnere, som automatisk modtager tegninger og mængdeudtræk. På den måde kobler Thomas sin digitale beregner direkte sammen med ønsket om flere samarbejdspartnere – fra idé til færdigt byggeri.

PRISEKSEMPLER – DISCLAIMER

Prisen dækker for elementer ab fabrik – ikke et færdigt hus. Omkostninger til ingeniør, tegninger, limtræ, transport og montage er ikke inkluderet.

PROCES VED HENVENDELSER

1. Plantegning/facadetegninger sendes til AMOVIDO
2. AMOVIDO beregner en budgetpris
3. Kunder accepterer budgetprisen
4. AMOVIDO beregner endeligt tilbud på elementerne
5. Kunden accepterer tilbud.
6. AMOVIDO udformer tekniske tegninger mod betaling (7.500 kr. i startpris og 150 kr/m² bolig)
   Betales ved kontraktindgåelse.
   - *3D model af bygningens trækonstruktion*
   - *Fundament med gevindstangplan*
   - *Produktionstegninger af samtlige elementer til godkendelse ved kunden*
7. 50% af tilbudspris betales ved opstart og resterende løbende frem mod afhentning
8. Transport af elementerne (betales direkte til vognmanden)
9. Montage af elementerne (AMOVIDO kan bookes til montage)

PRØV AMOVIDOS DIGITALE BEREGNER

Scan og beregn din pris



110m² Sommerhus - Pris fra 345.000 kr. inkl. moms



50m² tilbygning - Pris fra 195.000 kr. inkl. moms



53m² Sommerhus - Pris fra 200.000 kr. inkl. moms



152m² Villa - Pris fra 600.000 kr. inkl. moms





200m² Sommerhus - Pris fra 630.000 kr. inkl. moms

FREMTIDEN: 200 mio. kr. i omsætning og internationale ambitioner

Thomas ser et stort potentiale for AMOVIDO – både i Danmark og i udlandet. Målet er at skabe en robust forretning med en klar profil og høj vækst.

”Vi har en ambition om at nå 200 mio. kr. i omsætning inden 2030. Det kræver skalerbare løsninger, effektive partnere og en stærk produktportefølje. Vi er godt på vej.”

Danmark er langt fra det eneste marked, og eksportmuligheder samt etablering af fabrikker i udlandet er en del af planerne. Som Thomas nævner, kan nye markeder opstå, eksempelvis i forbindelse med genopbygning i områder som Ukraine, hvor behovene nærmest er utømmelige.

”Det handler om at se fremtiden og finde nye muligheder, også uden for landets grænser, for at realisere drømmen om vækst og nye samarbejder. En vækst som denne kræver kapital, og derfor skal vi finde investorer eller pengeinstitutter, der vil med på rejsen.”

Men for Thomas handler fremtiden ikke kun om vækst i tal. Han har også en stærk ambition om at bygge en sund virksomhedskultur, hvor medarbejderne føler ejerskab og værdsættelse.

”Jeg drømmer om, at en del af overskuddet skal gå til alle medarbejdere – måske gennem skyggeaktier eller bonusser baseret på arbejdstimer. AMOVIDO skal være en virksomhed, hvor folk er en del af det, vi bygger sammen,” afslutter Thomas Stærk Lillesø.

Læs mere: **www.amovido.dk**

AMOVIDO
building houses of tomorrow



Cormate

DRØMMEN BLIVER TIL VIRKELIGHED

VERDENS MÅSKE BEDST BYGGEDE LUKSUSBÅDE






Norsk design

Hydro-Design blev grundlagt i 1985 af Egil Ranvig og blev senere til Cormate. Disse eksklusive både har vundet utallige Offshore-løb, herunder adskillige europæiske og verdensmesterskabsløb. Cormate har skabt skabe nogle af verdens smukkeste og hurtigste day cruisers, der kombinerer ekstremt gode sejlegenskaber, vanvittigt flot design og eksklusiv kvalitet.

Passion for både

Cormate Denmark er officiel forhandler og har altid flere modeller på lager. Du bliver hjulpet med at finde den helt rigtige båd, du får adgang til havneplads (mulighed for fast plads i Tuborg Havn), service og indendørs vinteropbevaring. Vi er med før, under og efter dit køb.

Når kun det bedste er godt nok

Med mere end 30 års erfaring i bådbranchen og som nogle af de første i Danmark til at tilbyde leasingaftaler på både, er du med Cormate Denmark på tryg vej til at realisere dine drømme.

Erfaring tæller … Ikke kun i forhold til at finde den helt rigtige båd, men i særdeleshed når selve konfigurationen af din drømmebåd skal sammensættes. Vi har en dyb indsigt i valg af motor, udstyr og interiør. Gennem et struktureret forløb hjælper vi dig igennem alle dele af et bådkøb, så du er sikker på, at du ender med at få den helt rigtige løsning – også hvis den skal finansieres.



Arnold Nielsens Boulevard 72, 2650 Hvidovre | Telefon: +45 31 639 100 | E-mail: info@cormatedenmark.dk



VILJEN TIL AT LYKKES:

DENNIS POVLSENS REJSE FRA TØMRER TIL SUCCESFULD VIRKSOMHEDSEJER

I en branche præget at konstant udvikling og stor konkurrence kræver det et særligt drive at skabe en millionvirksomhed – og turde sælge den igen. Det ved Dennis Povlsen, tidligere partner i TreeTops ApS og nuværende ejer af DP Acoustics. Med en tømreruddannelse i bagagen og en stærk tro på sig selv, har han gjort sin kærlighed til byggebranchen til sit livsværk og viser, at viljestyrke og gode værdier stadig er fundamentet for store resultater.

Tekst: Cecilia Elise Kaas Rutherford *Fotos: DP Acoustics*





Dennis Povlsen

Fra tømrer til selvstændig forretningsmand

I starten af 00´erne blev Dennis Povlsen uddannet tømrer. Han arbejdede med håndværket i knapt fire år, inden han blev grebet af den kommercielle del af branchen og begyndte som salgskonsulent hos Berner A/S. Han opdagede hurtigt, hvordan kan kunne bruge sin viden fra tømrerfaget til at rådgive andre.

"*Jeg bevægede mig over i forretningsdelen, fordi jeg synes, at det med salg var fascinerende. Jeg havde noget "know-how" fra selv at have stået med materialerne i hænderne og følte mig godt rustet til at rådgive andre,*" fortæller han om sin udvikling fra håndværker til forretningsmand.

Efter gode jobs i virksomhederne Viktech og UPM, hvor Dennis Povlsen blandt andet blev anerkendt som Årets Medarbejder ud af 21.000 andre, drømte han om at prøve sine egne idéer af – og på det helt rette tidspunkt opstod en uvurderlig mulighed.

"*Jeg begyndte som selvstændig, fordi jeg gerne ville være mere fri, og jeg havde nogle gode idéer til, hvordan jeg kunne lykkedes med at gøre det selv. Så bød muligheden med TreeTops sig, og der var jeg ikke et sekund i tvivl om, at det var det, jeg gerne ville.*"

Denne mulighed skulle vise sig at blive startskuddet på en vild vækstrejse og en af Dennis Povlsens stolteste bedrifter.









"*Jeg glemmer aldrig dengang, Covid-19 kom. Der havde vi lige fået 30.000 akustikpaneler på lager, men dengang var der ingen, der troede på dem eller ville købe dem. Der følte jeg, at vi løb panden mod muren hele tiden. Men pludselig kom der hul på det, og derfra gik det stærkt,*" fortæller Dennis Povlsen om de udfordringer, der endte med at blive startskuddet på en vild vækstrejse for TreeTops.



Starten på et solidt partnerskab

I 2016 blev Dennis Povlsen kontaktet af Ricki Kjeldsen, som spurgte, om han kunne tænke sig at arbejde for ham i TreeTops – en virksomhed med speciale i byggematerialer og akustikløsninger. De to forretningsmænd konkurrerede begge om det danske marked, men i stedet for at blive rivaler, købte Dennis Povlsen sig ind i virksomheden – en beslutning der viste sig at blive guld værd.

"*Vi lå begge to og slåssede om det danske marked, så han foreslog mig, at jeg skulle arbejde for ham – men det var ikke helt det, jeg havde i tankerne. I stedet tilbød han, at jeg kunne købe en del af hans virksomhed, og det gjorde jeg,*" fortæller han om starten på partnerskabet i TreeTops.

I flere år arbejdede Dennis Povlsen og Ricki Kjeldsen hårdt på at overbevise kunderne om idéen med akustikpaneler, som dengang ikke var nær så populære, som de er i dag.

En tid med fart på

På få år formåede Dennis Povlsen og Ricki Kjeldsen at vækste TreeTops´ omsætning fra omkring 17 millioner kr. til en omsætning på en halv milliard med 100 millioner kr. på bundlinjen – en bedrift som Dennis Povlsen ser tilbage på med stolthed.

Da virksomheden havde nået en vis størrelse, var de to partnere nu klar til at give TreeTops videre til andre hænder, og virksomheden blev solgt til den irske producent af byggematerialer, Kingspan, for et stort millionbeløb.

Salget blev dog en langtrukken affære, da Konkurrencemyndigheden greb ind og vurderede, at koncernen kunne opnå monopol, hvis de overtog alle forretningsområderne i TreeTops. Efter et års ventetid gik salget endelig igennem, og Dennis Povlsen overtog salget af træbeton, som ikke længere skulle foregå i TreeTops regi. Det blev starten på det næste forretningseventyr, nemlig DP Acoustics, som han i dag ejer og driver.



Nye projekter til porteføljen

Det seneste år har Dennis Povlsen brugt 90 procent af sin tid på virksomheden DP Acoustics, men er stille og roligt begyndt at gå ind i nye og spændende projekter – dog stadig inden for byggebranchen.

"*Det er indenfor nyere tid, at jeg er begyndt at investere i startups og andre virksomheder, fordi jeg har fået nogle penge med videre fra salget af TreeTops – men jeg holder det inden for byggeri og investerer ikke bare i hvad som helst,*" fortæller han.

Det betyder meget for ham at holde fast i sin baggrund og ekspertise indenfor håndværk og byggeri, og derfor handler hans investeringer om mere end bare profit.

"*Jeg har min opdragelse i byggebranchen med mig, og jeg ville ikke være tro mod mig selv, hvis jeg bare hoppede med på noget, jeg ikke ved noget om. Jeg laver ikke noget bare for at gå ud og sælge det hurtigt igen. Jeg vægter det højt at have gode relationer og værner omkring de virksomheder, jeg er en del af.*"

En af de nyeste investeringer i porteføljen er i gang med at udvikle løsninger, der udnytter ressourcespild fra tekstilindustrien til at skabe akustikbilleder og loftløsninger – et godt eksempel på, hvordan Dennis Povlsen holder fingeren på pulsen og spotter de tendenser, der former fremtidens byggeri.



Gode råd og værdifuld læring

Selvom hans karriere er mere i øjenfaldende end de flestes, har rejsen fra tømrer til forretningsmand ikke været uden bump på vejen for Dennis Povlsen. Han har gennem karrieren lært meget om både forretningslivet og sig selv.

"*Selvfølgelig er der altid bump på vejen, men man kommer ofte videre, når man virkelig tror på det og bare tager chancen. Så det handler om at smøge ærmerne op og bare gøre det,*" fortæller han.

Han fremhæver også vigtigheden i at have gode relationer:

"*Man skal selvfølgelig have sit bagland i orden. Min kommende kone har i hvert fald stået bag mig hele vejen igennem, og det har været vigtigt for mig.*"

Og så har hans karriere som forretningsmand lært ham, at man godt kan have lidt spidse albuer og stadig være ydmyg:

"*Min karriere har lært mig, at man aldrig skal tage et nej for et nej. Jeg prøvede engang at få et møde med en kunde, men fik nej igen og igen. Til sidst spurgte han, om jeg aldrig gav op, og jeg svarede, at det gjorde jeg ikke – ikke før vi havde haft det møde. Vi fik mødet, og han endte med at blive en af mine bedste kunder.*"

Læs mere: **www.dpacoustics.dk**

DP ACOUSTICS

3 skarpe med Dennis Povlsen

1. Hvor er du om 10 år?

"Om 10 år håber jeg på stadig på at være involveret i byggebranchen og være kommet videre med en løsning på, hvordan man kan udnytte ressourcespildet fra andre industrier og genanvende materialerne til nye løsninger."

2. Hvad gør dig nysgerrig for tiden?

"Jeg er nysgerrig på byggebranchens udvikling. Håndværk er jo et gammelt fag, men der sker konstant udvikling. Så det handler om at være omstillingsparat, men stadig at bruge de gamle måder at bygge på."

3. Hvad er det fedeste, du har lavet i din karriere indtil videre?

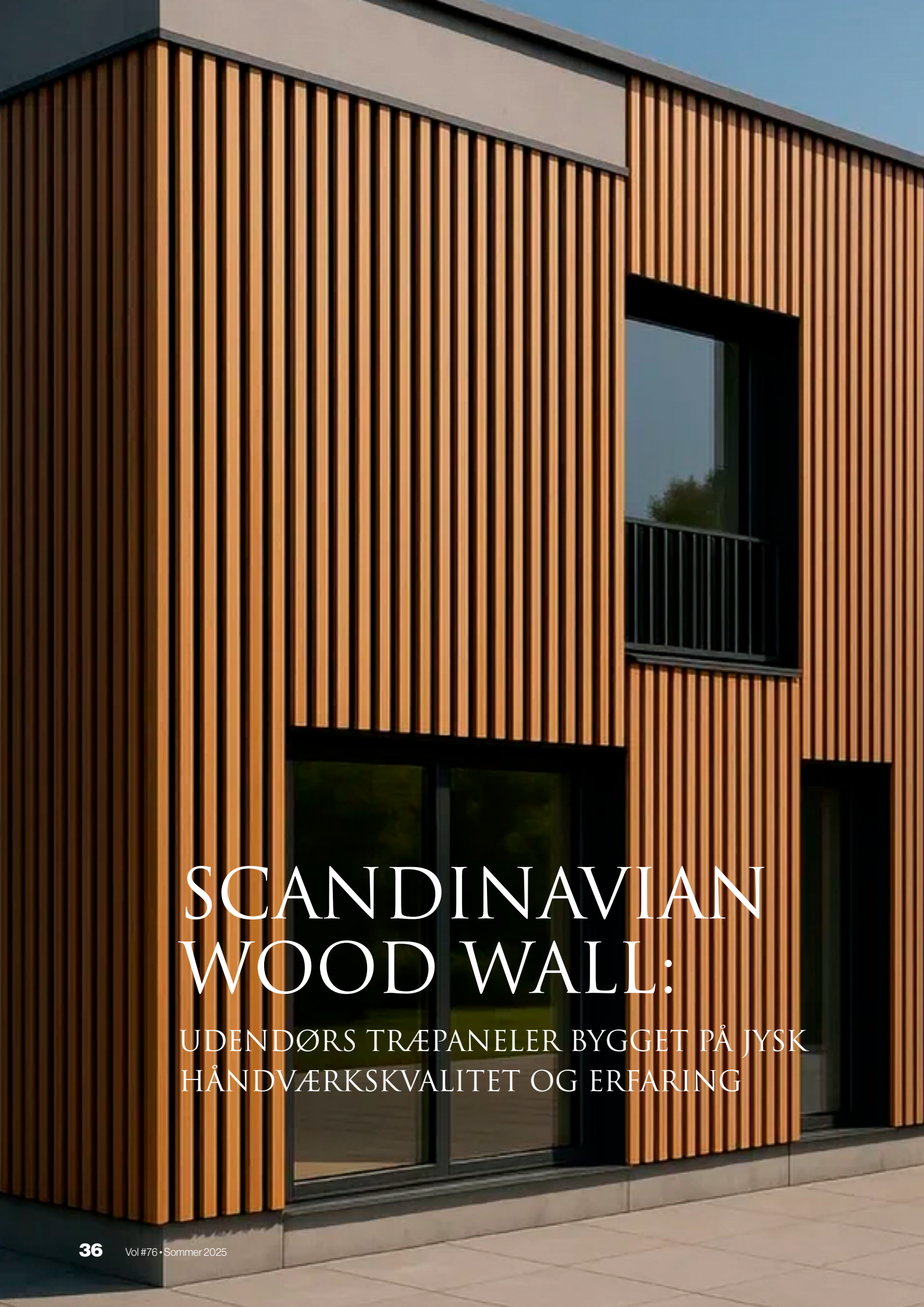
"Det fedeste jeg har lavet, var helt klart salget af TreeTops – men også at blive årets medarbejder ud af 21.000 andre. Min tid med Ricki helt i starten af TreeTops var også en fed tid. Det var bare os to med én medarbejder på lageret og én på kontoret. Vi arbejdede hårdt, fordi vi virkelig troede på det."



Besøg en af vores selected partners eller kontakt os og få anvist nærmeste forhandler

Ulf Bolighus, Aalborg I Thorsen Møbler, Aarhus I Ingvard Christensen, Vejle I Underflod, Odense

www.dontwastetomorrow.dk hello@dontwastetomorrow.dk +45 29 75 29 29 facebook: @dontwastetomorrow instagram: @dont.waste.tomorrow



SCANDINAVIAN WOOD WALL:

UDENDØRS TRÆPANELER BYGGET PÅ JYSK HÅNDVÆRKSKVALITET OG ERFARING



Scandinavian Wood Wall forener 25 års erfaring i deres produkt, som bringer jysk håndværkskvalitet helt tæt på hjemmet, hvor det kan skabe smukke, funktionelle facader med personlighed og lang levetid. Deres udendørs træpaneler er nemme at montere, kan tilpasses efter behov og leveres hurtigt direkte fra egen produktion. Bygget på jysk håndværkssnilde og med en ambition om at nå helt hjem til den lokale handyman, er Scandinavian Wood Wall en løsning, der både ser godt ud og holder i længden.

Tekst: Theo Brædstrup-Holm *Fotos: Scandinavian Wood Wall*

En ny facade med dybe rødder

På overfladen ligner det en ny spiller i facadebranchen. Men Scandinavian Wood Wall bygger på 25 års erfaring med facadebeklædning. Navnet er nyt, produktet ligeså, men historien har rødder i to jyske virksomheder: Pro Montage A/S og Midtjysk Pladebearbejdning ApS. Og med sit fokus på materialekvalitet, holdbarhed og nytænkning passer Scandinavian Wood Wall perfekt ind i den grønne rejse, som begge virksomheder allerede har sat kurs mod.

„Vi har lavet facader i årevis, og med Scandinavian Wood Wall ville vi skabe noget, vi selv kunne stå inde for. Ikke et halvgennemtænkt produkt med en smart emballage, men noget reelt og håndgribeligt. Derfor spiller vi med helt åbne kort. Det er vigtigt for os," fortæller Jesper Nybo fra Scandinavian Wood Wall.

Gennemsigtighed og ordentlighed er nøgleord for virksomheden. Vores kunder skal vide, hvad de får: Et lækkert træpanel, der kombinerer holdbarhed med et smukt og moderne udtryk." fortæller Jesper.



Et produkt bygget på behov og ambitioner

Idéen til Scandinavian Wood Wall opstod, da en kunde efterspurgte en løsning, hvor Thermo fyr var monteret direkte på en bagvedliggende plade. Det satte gang i en udviklingsproces med fokus på at skabe et produkt, der kombinerer høj kvalitet, æstetik og enkel montage.

Et af de mest markante projekter, der er i gang netop nu, er Ry Skole, hvor hele 2700 m^2 facade bliver beklædt med panelerne fra Scandinavian Wood Wall. Projektet er et levende eksempel på idéen bag produktet: en flot, robust og fleksibel løsning, der fungerer i stor skala uden at gå på kompromis med hverken design eller holdbarhed.

Produktionen foregår hos Midtjysk Pladebearbejdning, hvor man har fuld kontrol over alle led. Stacbond-pladerne importeres fra Spanien og er et kompositbeklædningsprodukt, der er opbygget af en typisk 3 mm kerne, der omsluttes af tynde, ydre aluminiumplader på 0,5 mm. Både kernen samt aluminiummet kan genanvendes, og derfor er Stacbond fuldt genanvendeligt.

Trælisterne i Thermo fyr købes via Stark. Det unikke ved Thermo fyr er den specielle varmebehandlingsproces, hvor man undgår tilsætning af kemikalier. Det hele samles lokalt med præcision og kvalitet for øje.

Nem montering for både håndværkeren og handymanden

„Det har været et mål for os, at produktet skulle være nemt at sætte op. Hvis du er tømrer, så ved du, hvor meget tid det tager. Med vores løsning sparer du en masse trin. Og er du en handyman derhjemme, kan du få en virkelig flot facade uden at være professionel." fortæller Jesper.

Scandinavian Wood Wall har samlet en guide på deres hjemmeside, der gør hele monteringsprocessen nem og overskuelig. Små videoer giver et klart overblik over, hvordan man kommer i gang, og det hele kan klares uden specialværktøjer og avanceret teknik. Det er en enkel proces, som mange kan klare selv, og resultatet er en flot og robust træfacade, der oser af kvalitet og kan løfte udtrykket på alt fra carporte og parcelhusfacader til store institutionsbyggerier.









Fleksibelt design med langtidsholdbart udtryk

Standardpanelet har sort bag plade og termofyr-lister med jævn afstand, men mulighederne stopper ikke der. Kunder kan få specialavet panelerne med præcis den bagpladefarve og afstand mellem trælamellerne, de ønsker – fx hvid eller bordeauxrød og enten tættere eller bredere mellemrum. Det giver arkitekter og private frihed til at designe et personligt udtryk, som passer til netop deres byggeri.

Træet er varmebehandlet og formstabilt Thermo fyr. Det starter i en varm brun tone, men udvikler med tiden en eksklusiv stålgrå patina. Ifølge Jesper vil træet „Efter 3–6 måneder skifte karakter, og det er faktisk det, der gør det så flot. Du får et levende udtryk, der holder længe uden at miste sine visuelle kvaliteter." Samtidig er du sikret et æstetisk flot og fremtidssikret resultat, der kan modstå både tidens tand og det altid foranderlige danske klima.

Fra lager til løsning: Hurtig levering og stor fleksibilitet

Scandinavian Wood Wall sælges gennem Stark og retter sig mod både private og erhverv. Når kunder bestiller, sendes ordren direkte videre til Scandinavian Wood Wall, hvor den håndteres fra egen produktion. „Fordi vi har hele produktionen samlet hos os selv, kan vi reagere hurtigt og fleksibelt. Det betyder, at vi kan levere allerede efter fire dage, og det er noget, både private og professionelle sætter pris på," forklarer Jesper.

Det gør det muligt at håndtere både enkeltbestillinger og større byggeprojekter. Ved større mængder tilbyder Scandinavian Wood Wall projektspecifikke priser og tilpasninger i mål og design. En af de første store referencer er netop Ry Skole, hvor 2700 m² facade bliver beklædt med Thermo fyr på en bordeauxrød Stacbond plade.

Et jysk kvalitetsstempel

Scandinavian Wood Wall går ikke efter hurtig vækst. Der er hverken ansat marketingchef eller sælgere, og tilgangen er bevidst jordnær. Det er måske meget jysk, men det handler om at have styr på det, der sendes ud. Hellere gøre tingene ordentligt fra starten end at vokse hurtigere, end man kan følge med til.

Adspurgt hvad der adskiller dem fra konkurrenterne, er svaret ligefremt: „Vi synes bare, at det er et rigtig godt produkt. Det er ikke lavet for at tjene hurtige penge, men fordi vi virkelig tror på det. Og vi ved, hvad vi laver – vi har bygget facader i 25 år. Hele vores erfaring er lagt i det her produkt, og det kan man både se, føle og mærke." fortæller Jesper.

I en tid, hvor facader både skal være flotte, holdbare og nemme at installere, har Scandinavian Wood Wall fundet sin niche. Et produkt i høj kvalitet, lavet med jysk håndværkskvalitet og erfaring – og med en ambition om at være et reelt alternativ til dem, der vil gøre det selv. Eller bare gøre det ordentligt.

Læs mere: **www.scandinavianwoodwall.dk**

SCANDINAVIAN WOOD WALL



RJ ARKITEKTUR:
BYGNINGER DER PASSER TIL LIVET OG LANDSKABET

På toppen af Danmark ligger tegnestuen RJ Arkitektur. Her står arkitekt og ejer af virksomheden, Rasmus Jørgensen, i spidsen for at tegne boliger og bygninger, hvor mennesker og naturen er i centrum. For ham handler arkitektur ikke om at bevise sig selv som arkitekt, men om at skabe hjem og rum, der føles rigtige og harmonerer med omgivelserne.

Tekst: Cecilia Elise Kaas Rutherford *Fotos: RJ Arkitektur*





Rasmus Jørgensen

Vejen ind i arkitektbranchen

Da Rasmus Jørgensen begyndte sin vej ind i arkitektfaget, var det med hovedet fuld af idéer og en lyst til at gøre dem til virkelighed. Siden starten af sin karriere har han været optaget af at forme de rum, vi både lever i og oplever omkring os:

"*Det var skabelsen, der trak. At tage idéer fra hovedet og gøre dem til virkelighed. Der var både noget kreativt i det, men også en fascination af de rum, vi bor og bevæger os i. Det synes jeg er utroligt spændende,*" fortæller han.

Fascinationen af rum og bygninger begyndte dog først at spire i de sene teenageår:

"*Jeg tror, først det kom i 16-17-års alderen, da jeg fandt ud af, at jeg ikke skulle være professionel basketballspiller,*" siger han med et smil i stemmen om sin vej ind i arkitektfaget.

Rasmus Jørgensen begyndte sin karriere som arkitekt, med jobs i forskellige virksomheder, og en dag opstod muligheden for at gå nye veje og springe ud i livet som selvstændig – en beslutning som både var skræmmende og spændende:

"*Det var angstprovokerende. Jeg havde arbejdet lidt selvstændigt ved siden af mine ansættelser, så da den virksomhed, jeg arbejdede i, blev solgt, stod jeg pludselig med valget: få et nyt job eller starte egen tegnestue. Jeg tænkte, nu har jeg chancen. Så tog jeg det skridt for skridt, og det voksede stille og roligt,*" fortæller han.

Det blev starten på RJ Arkitektur, som siden 2016 har tegnet og udført opgaver i hele landet.







Når mennesket driver værket

I en branche, hvor mange drømmer om at blive det næste store navn, drømmer Rasmus Jørgensen om noget andet. Faktisk handler hele hans tilgang til arkitektur ikke om at skulle bevise sig selv, men om at skabe bygninger og hjem, hvor mennesket og naturen kommer til udtryk:

"*For mange arkitekter handler det om deres egne behov og om at bevise sig selv. For mig handler det om de mennesker, der bruger tid og penge på at få skabt et hjem. Det skal være deres hjem, ikke arkitektens projekt,*" fortæller han og understreger, at hans tilgang handler om at lytte til dem, der skal bo og leve i bygningen.

Når Rasmus Jørgensen tegner bygninger og huse, tager han udgangspunkt i bygherrens ønsker, men tør også at udfordre det, der bliver sagt – og ikke sagt:

"*Jeg lytter til, hvad folk siger – og hvad de ikke siger. Hvordan de reagerer, fortæller også, hvad de føler. Hvis jeg oplever at projektet har større muligheder, end hvad bygherre umiddelbart kan se, udfører vi ofte to forslag. Et ud fra det, de tror, de vil have, og et ud fra det, jeg tror, de i virkeligheden vil have. Ni ud af ti gange vælger de mit forslag,*" fortæller han.

Med sin faglighed og forståelse for mennesket bag byggeriet, finder han frem til de løsninger, hvor funktion, æstetik og menneskelige behov går op i en højere enhed.



Byggestil og omgivelser i fokus

Der er lige så mange måder at tegne bygninger på, som der er arkitekter. Hos RJ Arkitektur handler det ikke kun om streger på et papir, men om at forstå, hvad en bygning skal kunne – og hvad den skal give dem, der bruger den.

"*Vi tør tænke anderledes og lave noget crazy, men det skal stadig give mening og være rart at være i. Jeg kunne aldrig finde på at tegne noget, der primært provokerer,*" fortæller Rasmus Jørgensen.

Med den lokale forankring i landets nordligste by, Skagen, har de hos RJ Arkitektur også en passion for både at bevare og udvikle de klassiske bygninger, som pryder området, fortæller Rasmus Jørgensen:



"Jeg elsker at nørde med klassisk byggeri, så man ikke kan se, at en arkitekt har været der. At huset ser ud som om, det altid har stået sådan."

Et eksempel er et nyt, eksklusivt sommerhus på Fyrvej i Skagen, hvor han har arbejdet med traditionelle proportioner og materialer, så huset naturligt falder ind i klitlandskabet og næsten skjuler, at det er tilbygget og renoveret.

Det er dog ikke kun klassisk arkitektur, man finder i porteføljen hos RJ Arkitektur. Moderne projekter med fokus på organiske former og gennemtænkte detaljer er også en stor del af deres arbejde.

"Det moderne byggeri er utroligt spændende. Måden hvorpå man kan lege med formerne, og tilpasse dem til terrænet," fortæller Rasmus Jørgensen og påpeger, at omgivelserne også spiller en rolle i bygningens form og udseende:

"Når vi bygger, skal vi tage hensyn. Bygger man et moderne hus fire meter fra en patriciervilla, kræver det nogle kompromiser. Omgivelserne er også med til at bestemme, så har man en grund med skråning og skov, skal vi lade naturen være medbestemmende og tilpasse huset derefter."







James Bond-huse og god arkitektur til alle

Som nordjyde med benene solidt plantet på jorden har Rasmus Jørgensen ikke det store behov for at fremhæve sine egne arkitektoniske bedrifter – for ham handler det mere om glæden ved at skabe noget unikt:

"*Jeg synes, vi laver nogle huse, både klassiske og moderne, som ikke er set i Danmark før. Det er jeg selvfølgelig lidt stolt af, men jeg har det nok lidt svært med sådan at gå rundt og være stolt. Det lærer jeg måske nok med tiden,*" fortæller han.

Alligevel kan man som arkitekt ikke lade være med at drømme – blandt andet om store huse i James Bond-kaliber:

"*Jeg har nok ikke de store drømme om et decideret projekt, men at skabe et hjem egnet til en James Bond-skurk på en klippevæg i det sydfranske, kunne da være meget sjovt.*"

For Rasmus Jørgensen er god arkitektur dog hverken et spørgsmål om ego eller store armbevægelser. Det handler om at skabe hjem og bygninger, der føles rigtige – og som falder naturligt ind i både landskabet og livet. Ifølge ham, skal god arkitektur være for alle.

På RJ Arkitekturs hjemmeside kan du se flere af Rasmus Jørgensens projekter og læse mere om tegnestuens tilgang.

Læs mere: **www.rj-arkitektur.dk**

RJ ARKITEKTUR


SHAMBALLA JEWELS
CARBON
Used in supercars, spaceships and SHAMBALLA® bracelets
www.shamballajewels.com | Ny Østergade 7, Copenhagen C, Denmark



FRA TOUR DE FRANCE TIL MODERNE CYKELLEASING: MØD MANDEN BAG UNICO VELO

Frank Kristensen byttede mekanikerværkstedet og verdenseliten ud med direktørposten i et nyt og ambitiøst leasingeventyr. UNICO Velo kombinerer passion for cykling med en attraktiv finansieringsform og tilbyder et stort udvalg af cykler til både virksomheder og private.

Tekst: Pernille Thomsen *Fotos: UNICO Velo ApS*







Fra Herning til verdens største løb – og hjem igen

Frank Kristensens rejse begyndte i Herning med en ungdomsforelskelse i cykelsporten, som mange danskere kan genkende.

"*Jeg startede dengang, Bjarne Riis vandt Touren i '96. Det tændte noget i mig. Jeg begyndte at køre i Hernings cykelklub og blev hurtigt bidt af det,*" fortæller Frank.

Efter en uddannelse som cykelmekaniker i 2005 blev han en del af det professionelle cykelhold Team CSC. Det blev starten på et årti i international tophastighed – blandt andet hos Leopard-Trek i Luxembourg og senere hos Tinkoff-Saxo.

"Jeg har altid elsket at cykle – det er en livsstil. Men med op mod 220 rejsedage om året og en familie på vej, så trak Danmark igen,» siger Frank om sit skifte fra pro-verdenen til et mere fast liv i Danmark.

Uheldet, idéen og begyndelsen på UNICO Velo

Efter nogle år i bilbranchen blev Frank i 2021 ansat hos UNICO som leasingrådgiver. Men det var først et styrt på cykel, der blev den utilsigtede katalysator for UNICO Velo.

"*Jeg brækkede brystbenet og var sygemeldt i en måned. Jeg kedede mig og begyndte at tænke: Hvorfor findes der ikke leasing på cykler – ligesom med biler?*"

Sammen med Klaus Nielsen, dansk importør af det eksklusive mærke Factor, blev de første skridt taget. Det startede som et sideprojekt – men i februar 2025 blev UNICO Velo ApS stiftet, med Frank som direktør og partner.

"Vi så hurtigt, at virksomhederne for alvor begyndte at få øjnene op for det her som personalegode. Og da vi fik de første store aftaler i hus, vidste vi, at vi havde fat i noget.»

Finansiel leasing, high-end cykler og skræddersyede løsninger

UNICO Velo tilbyder finansiel leasing af cyklerne som én af de første i Danmark. Det giver mere fleksibilitet og økonomisk gennemsigtighed – og produktet kan blive kundens eget.

"En finansiel leasingaftale skal betragtes som ren finansiering, hvor der er fuld gennemsigtighed og fleksibilitet over for kunden. Vores kunder kan altid komme ud af en aftale, hvis behovet ændrer sig,

eller motivationen ved at cykle ikke længere er til stede. Det er for os fleksibilitet. Herudover kan kunden se eller beregne, hvad deres leasingydelse går til, som er forrentning og nedskrivning af cyklens værdi. Det er gennemsigtighed," forklarer Frank.

Virksomheden tilbyder alt fra ladcykler til børnefamilier til high-end gravel- og racercykler fra brands som Factor, Colnago, Pinarello



og Specialized. Gennem et nyt samarbejde med Bings Bikestore i Aarhus er sortimentet nu blandt landets bredeste.

"*Vi bygger alt efter mål – især på race og gravel. Intet sendes i en papkasse med et 'held og lykke'. Det er 100 % tilpasset kunden,*" understreger han.

Kunderne handler primært online, men UNICO Velo har også et mindre showroom og base i Silkeborg.

Cyklen som personalegode og ESG-værktøj

Markedet for cykelleasing vokser – ikke kun blandt entusiaster, men også i erhvervslivet. Især på grund af dets sammenhæng med **bæredygtighed og sundhed** i ESG-regnskaberne.

"*Det her går direkte ind i S'et i ESG – det handler om medarbejdernes sundhed, trivsel og potentielt færre sygedage. Virksomhederne kan virkelig se værdien i det,*" siger Frank.

Virksomhederne kan tilbyde deres medarbejdere fri cykel som personalegode, hvor medarbejderen beskattes af markedsværdien af cyklen. Virksomhederne kan enten tilbyde medarbejderne fri cykel som et tillæg til deres eksisterende lønaftale, og dermed acceptere en meromkostning, eller tilbyde medarbejderne at indgå en bruttolønsordning (lønomlægning).

Bruttolønsordninger gør det muligt for virksomheder at tilbyde cykler som personalegode uden ekstraomkostninger for virksomheden, og den grønne omstilling giver leasingmodellen yderligere medvind. Frank håber, at kommende lovgivning kan fjerne beskatningen på cykler, hvilket vil øge incitamentet for virksomhederne markant.

"*Det er allerede attraktivt i dag, men det kan økonomiske blive meget attraktivt for medarbejderne, hvis politikerne fjerner beskatningen fra 2026,*" siger han.

Fremtiden: Vækst og langsigtede visioner

UNICO Velo har haft en flyvende start, og visionen for de næste par år er klar: at udvide teamet, skalere forretningen og fastholde førerpositionen som first mover på finansiel cykelleasing. Efterspørgslen vokser, og potentialet i markedet er stort, især blandt de mange danske virksomheder, der ønsker at tilbyde cykler som personalegode.

Frank er dog optaget af, at væksten sker på en måde, der er sund – både for forretningen og for dem, der driver den.

"Jeg vil hellere ansætte mig ud af presset end at løbe mig selv træt. Det skal være sjovt at gå på arbejde, og man skal også kunne leve af det uden at gå på kompromis med sig selv,» siger han.

En vigtig del af udviklingen har været ejerkredsen bag UNICO Velo. Sammen med hovedaktionærerne Poul Beck og Jeppe Dahl Andersen, som tilsammen ejer 80 % af virksomheden, har koncerndirektør i UNICO-koncernen Tom Gajda Kristensen, tidligere partner i BDO, været med til at lægge det juridiske og strukturelle fundament.

"*Tom har været en kæmpe hjælp – alt det juridiske og strukturelle i selskabet står han bag. Det er én ting at have idéerne, men uden Tom var det ikke lykkedes,*" siger Frank.

UNICO Velo er ikke bare endnu et cykelprojekt. Det er en virksomhed, der udspringer af passion, bæredygtig tankegang og finansiel snilde. Med Frank Kristensen i front er der ingen tvivl om, at der stadig er masser af fart i pedalerne, og at rejsen kun lige er begyndt.

Læs mere: **www.unicoleasing.dk**

UNICO Velo



KVÄNUM

AARHUS · KOLDING · KØBENHAVN · LYNGBY

kvanumkøkken.dk



PENGERÅDGIVNING: ØKONOMI MED PLADS TIL LIVET

Med et ønske om at hjælpe danskerne med at få mest muligt ud af deres penge har Nicolaj Christensen stiftet virksomheden Pengerådgivning – en virksomhed, som ser muligheder i din økonomi, som banken sjældent præsenterer.

Tekst: Signe Laugesen *Fotos: Pengerådgivning*



Nikolaj Christensen

Bankverdenens lukkede sprog

Realkreditlån, bidragssatser, obligationskurser. Tre ord, der kan få selv den mest tålmodige dansker til at sukke opgivende. For mange kan bankverdenen føles som et lukket sprog, hvor man må sætte sin lid til, at banken gør det rigtige – også når man ikke selv kan gennemskue det.

Hvor andre accepterer bankernes komplekse sprog som en nødvendighed, satte Nicolaj spørgsmålstegn ved det. Han ville bevise, at rådgivning kan gøres anderledes, hvilket blev startskuddet til virksomheden Pengerådgivning - en virksomhed med uvildig boligrådgivning som kerneområde.

Rådgiveren der ville mere

Nicolaj tilbragte den første tid af sin karriere som klassisk bankrådgiver – og dog. Med gåpåmod, vilje og et stort drive har det altid ligget ham naturligt at se muligheder og udfordre det, der ikke fungerer.

”Jeg er ikke den klassiske bankrådgiver. Jeg elsker at finde potentialer og få kundernes drømme til at gå i opfyldelse – og hader at putte folk ned i kasser, hvor det handler mere om, om folk passer ned i kassen, end om deres drømme faktisk kan opfyldes,” fortæller Nicolaj.

Men det at gå imod de faste rammer medførte konsekvenser.

”Nogle af de kampe og opgør, jeg tog i banken, endte ofte med, at enten jeg eller min chef måtte smutte. Den kamp tabte jeg ofte – men jeg lærte meget af det,” siger han.

Fra walk-in closet til landsdækkende virksomhed

Med ideen om at gøre tingene bedre, end han oplevede i banken, tog Nicolaj springet og stiftede Pengerådgivning sammen med sin søster. Visionen var at skabe nærvær og sætte kunden i fokus fremfor bankernes forretningsgange.





”Vi vender det hele om. I stedet for at lade banken og forretningsgangen styre planlægningen af din økonomi, så starter vi altid med at spørge ind til kundens ønsker og drømme,” fortæller han.

Virksomheden voksede i starten i små etaper, men da interessen først tog fart, gik det stærkt. I syv år i træk blev væksten fordoblet. Hjemmekontoret i et gammelt walk-in closet blev udskiftet med et kontor på Østerbro – og siden med et hovedkontor, som i dag suppleres af syv afdelinger fordelt over hele landet.

”Det har været en kæmpe omvæltning at gå fra at drive en virksomhed på 20 mand til fire år senere at være over 80 medarbejdere landet over,” fortæller Nicolaj og fortsætter: ”Jeg er sindssygt stolt af den måde, virksomheden er vokset på – og især over de medarbejdere, der tager ansvar og gør min drøm til virkelighed.”

Et sprog man kan forstå

Drømme, tryghed og planlægning – sådan lyder mottoet hos Pengerådgivning. For Nicolaj handler det om at møde danskerne i øjenhøjde med et sprog, der er til at forstå.

”For mig handler det om at gøre det nemmest muligt for en familie at få tjekket deres økonomi – uden at det skal tage tid fra hverdagen, uden at man skal være nervøs for, om banken snyder én, og uden at man er i tvivl om, hvad banken egentlig siger. Det ansvar tager vi,” konstaterer Nicolaj.

Når drømme bliver til virkelighed

Hos Pengerådgivning handler det ikke kun om at optimere lån og renter – men om at skabe livskvalitet.

”Et godt eksempel er et par i Lyngby. De havde to gode jobs og en bolig til 7-8 millioner. De troede, at mødet handlede om at spare nogle tusinde kroner på deres lån. Men da vi kiggede på økonomien, fandt vi ud af, at de faktisk kunne gå på deltid og tage barsel sammen i halvandet år – noget de slet ikke havde troet muligt.”

Det betød, at de fik en fantastisk start på familielivet med tid til deres nyfødte – uden at gå på kompromis med økonomien. ”Det er præcis den slags løsninger, jeg brænder for,” fortæller Nicolaj.

Ambitioner for fremtiden

At ændre måden, vi går i banken på, har fra start stået øverst på Nicolajs ønskeliste. Med en virksomhed i vækst og afdelinger landet over er han godt på vej.

”Der er rigtig mange banker, der har en strategi om at lukke små afdelinger og samle det i større afdelinger inde i byerne. Det vil vi ikke – tværtimod vil vi åbne flere afdelinger rundt i landet, så vi kan møde kunderne der, hvor de er,” fastslår Nicolaj og fortsætter: ”Målet er, at vi om 10 år er et navn, alle i Danmark kender.”

Nicolaj vil gøre en forskel, der kan mærkes. En forskel, der gør, at realkreditlån, bidragssatser og obligationskurser ikke længere klinger hult, men føles til at forstå. En forskel, der gør, at du kan blive taget i hånden og med ro i maven stole trygt på, at banken gør det, der er mest optimalt for din økonomi.

Er du blevet nysgerrig på, hvordan Pengerådgivning kan hjælpe dig, kan du finde mere inspiration og booke et møde på deres hjemmeside.

Læs mere: **pengeraadgivning.dk**

PENGERÅDGIVNING
UVILDIG BANK- OG BOLIGRÅDGIVNING

Tag vandflyet mellem Aarhus og København på kun 45 minutter



Vi flyver mellem Aarhus Havn og Langelinie i København

Populært sagt er vandflyet en tidsmaskine, vi laver 3 timers transporttid om til 45 minutter. Tid der kan udnyttes til et eller flere møder, hurtigere retur til arbejdspladsen eller bare muligheden for at komme hjem i god tid.

Book billet fra

997,-

BOOK PÅ **WWW.SEAPLANES.DK**

NORDIC SEAPLANES

FÅ FOD UNDER EGET BORD - I SYDENS SOL

TIL EN PRIS HVOR DE FLESTE KAN VÆRE MED



Tekst: Stig Jørgensen
Fotos: Stig Jørgensen



Måske har du allerede hørt om Andelshotellerne og vores koncept med at deles om ferieboliger i syden?

Vi har siden 2007 lavet 3 andelshoteller i Portugal, de blev udsolgt i 2009, 2012 og 2018.
Vi er dermed det ferie-delekoncept, der har været i gang længst, mange er kommet til.
Vi er stadig markedets billigste, både hvad angår antallet af uger, andelens pris og de månedlige driftsudgifter.

3 andelshoteller i Portugal og et i Italien, de er nu udsolgte:

I Portugal nyder 300 familier sydens sol, og det at blive mere og mere integrerede i et portugisisk lokalsamfund. Samt alt det andet, der følger med.
I 2019 startede vi Andelshotellet Antico-Frantoio i Umbrien, en 400 år gammel vin-og olivengård lige midt i Italien.
104 andele er alle solgt og 16 lejligheder, pool og terrasse-områder samt frugt-og grøntsagshave er flittigt i brug af andels-haverne og alle deres venner.
Hos Andelshotellerne har du flere uger, end du normalt selv kan bruge, dermed er det oplagt at invitere venner og familie med.
Det er en kæmpefordel at bo hver for sig, hvad enten det er dine voksne børn eller naboen, du holder ferie med.



Hotel Laderita i det sydlige Spanien:

I 2023 slog vi efter en gennemgribende modernisering dørene op til det femte andelshotel helt ude ved kysten i det sydlige Spanien.

Her ejer andelsforeningen et hotel, og her kan såvel andelshavere som andre booke sig ind på dagsbasis.
Men Andelshaverne har deres egen bookingplatform hvor de årlige 8-12 ugebookinger styres.
Systemet er meget fleksibelt, du kan bytte med andre andelshavere, og sælge eller købe bookingpoint.

Hvordan bliver man andelshaver:

Du inviteres til Info-møde enten fysisk eller online i 1-2 timer.
Du vælger, hvilken lejlighed du vil tilknyttes.
Du underskriver tegningsaftale med 14 dages fortrydelsesret, det koster ikke noget at fortryde.
Du tager på en besigtigelsesuge fra lørdag til lørdag.
Du betaler for ugen, men refunderes beløbet ved køb af andel.
Du kan herefter tegne andelen ved at indbetale andelssummen og omkostninger i 2025 i alt lige omkring 300.000 Kr.
Du får nu adgang til bookingsystemet og kan begynde at bruge din andel.
Du opkræves månedligt ca. 1300 kr. til driften og forbrug.
Det er det hele.

Se mere på www.laderita.dk
Læs bagsiden her på VOL-Magazine.

Interesseret: Kontakt Susanne i Viborg: 6179 4276 eller susanne@andelshotellet.dk

Det har været en stor fornøjelse at skabe disse rammer, så rigtig mange kan investere i en lang fremtid med gode oplevelser og muligheder.
Dan Buettner har været inspirationsklilde:
www.ted.com/talks/dan_buettner_how_to_live_to_be_100

Det har hele vejen igennem har været vigtigt for os at lave andelshoteller, hvor alle kan være med. Ikke dyr luksus, men et rart sted at være.

Vi og vore venner var jo skolelærere og sådan - almindelige mennesker med en almindelig løn.
"Folkevognsmodellen" som princip har vi holdt fast i.

Adie og Stig Jørgensen, Kerteminde
– initiativtagere til andelshotel-konceptet.



Forfatter Else Byskov :

Murcia-regionen kalder med en skøn kyststrækning, et par spændende byer og en smart og billig måde, hvorpå man kan få fod under eget bord - i sydens sol.

Lige vest for Cartagena ligger byen Mazarrón, som i lighed med Cartagena også er en ældgammel by med en livlig havneby. Den ligger ved en meget smuk kyststrækning, (kaldet Costa Cálida – den varme kyst) hvor man kan vandre og cykle. Der ligger masser af golfbaner og nu har et dansk projekt skabt mulighed for, at man kan erhverve sig en andel i en bolig som andelshaver i en skøn bygning i Bolnuevo, lige vest for Mazarrón.



Else Byskov beretter:

I 2023 åbnede en ny mulighed for at blive boligejer i Spanien – på deltid. Bygningen, som blev bygget som hotel, havde stået tom i flere år efter finanskrisen, da entreprenøren Stig Jørgensen fik øje på den. Han havde allerede erfaringer med et lignende projekt i Umbrien, Italien og nu blev han fristet af den fine store bygning i Bolnuevo. Bygningen ligger smukt helt oppe i kanten af bjergene, men alligevel kun en km fra kysten og med fin udsigt over havet.

Her kan man nu anskaffe sig en andel for omkring 300.000 kr. Man får en fin og velindrettet bolig på omkring 35 m² med køkken/alrum, soveværelse og bad, samt terrasse eller balkon. En andel giver én ret til at benytte boligen i 8-12 uger om året. Man deler altså en bolig med 5 andre familier hen over året. Med til boligen hører svømmepøl, stort udendørs fællesareal, stort indendørs fællesrum til møder og spisning, fælles cykler, fælles golfudstyr, ugentlig rengøring af både bolig og fællesarealer, WIFI, fitnessrum, krydderurtehave, fjernsynsrum samt kasser til opbevaring af ens personlige ejendele fra gang til gang. Man flyver til Alicante og lejer enten bil eller bliver hentet af et firma, der kun tager 65 € for transport til Bolnuevo. Der er forskellige aktiviteter man kan deltage i, så som vandringer, cykelture, foredrag og fællesspisning, hvis man har lyst. Til fællesspisning tager man bare sin egen mad med og spiser sammen for selskabs skyld. Man risikerer ikke at komme til at sidde og kukkelure muttersalene i en bolig i Spanien.

Alle var glade og følte, at det havde beriget deres liv at kunne komme ned i Spaniens sol uden at skulle investere en bondegård i egen bolig. Alle sagde, at de følte sig hjemme, selv om det var en delebolig, og alle var særdeles flinke og venlige mennesker.

En stor fordel er, som jeg ser det, at der bliver taget hånd om alt: maskiner, der ikke virker, bliver repareret, el og vand bliver betalt automatisk, cykler bliver repareret, pølen bliver renset, TV bliver ordnet, pærer bliver udskiftet osv. Altså: man slipper for alt bøvlet med at tilkalde en spansk håndværker, når man ikke taler spansk. En yderst sød og venlig dame kaldet Andrea tager hånd om alt, og sørger for, at boligen er i topform og superren, når man ankommer.

Der er ikke tale om time-share, idet man køber en andel, ligesom man gør det i enhver dansk andelsboligforening. Man får et andelsbevis, som man så kan sælge eller lade børnene arve, som man har lyst.

Jeg må sige, at jeg synes godt om konceptet, og mødte kun glade og tilfredse ejere.

Vi, der allerede bor i Spanien, ved jo, hvor godt det varme klima og solen er for vores helbred, humør og energi. D-vitamin på glas er surt show sammenlignet med solens varme direkte på huden, og da D-vitamin styrker immunforsvaret og er godt for vores kalciumoptagelse, og dermed styrker vores knogler, er det utvivlsomt livsforlængende at tilbringe 8 uger om året hernede.

Og nu er denne mulighed åben for flere med dette koncept.

Husk at tjekke bagsiden på VOL-Magazine, hvor vi beskriver det særlige ved et andelshotel.

ANDELSHOTELLET
LADERITA

Læs mere: **www.laderita.dk**

Det sydlige Spanien - strand og opvarmet pool

ANDELSHOTELLET
LADERITA

Hvad er et Andelshotel?
Er det måske Fremtidens Ferieform?

1. **Bliv en af de lokale:** Andelshotellet er ikke masseturisme, så de lokale er glade for, at vi kommer og bringer arbejde og tilfører økonomi til lokalområdet.

2. **Stilhed**: Mange af os lever til dagligt i for megen støj fra trafik, jernbaner mv. Oplev naturen og stilheden på Andelshotellet Laderita.

3. **Sydens sol**: Som nordboere nyder vi sydens sol - ikke mindst i vinterperioderne. Nyd solen om vinteren ved den solcelle-opvarmede pool.

4. **Mulighed for fællesskab**: Der er altid andre familier på Laderita. Man kan deltage i oplevelser: vandreture, golfrunder, padelsport, fællesspisninger -eller man kan holde ferie for sig selv, når man har behov for det.

5. **Markedets billigste**: Pga delekonceptet er vi mange om driftsudgifterne: Kun 930 kr./md./andel. Forbrug 600 kr./uge/lejlighed. Det koster 308.221 kr. at købe en andel. Ferie i 8 - 9 uger om året resten af livet - og andelen kan gå i arv.

6. **Fleksibel booking:** Andelshotellets bookingsystem giver mulighed for at tage venner og familie med og booke flere lejligheder i samme uge.

7. **Ferie i egen lejlighed:** På Laderita skal du ikke dele køkken med andre i din ferie, du har din egen lejlighed, med egen balkon eller terrasse.

8. **Hold ferie - du skal ikke slå græs og male vinduer**: Laderitas lokale værtspar tager sig af rengøring og al det andet praktiske.

9. **Bæredygtig ferie:** Vi har airconløsninger, solceller, vandfiltre, energiglas, og deles om cykler, sportsudstyr og udlejningsbiler. **Vi sparer på ressourcerne.**



Læs mere på Andelshotellet.dk eller ring til Susanne på: 6179 4276