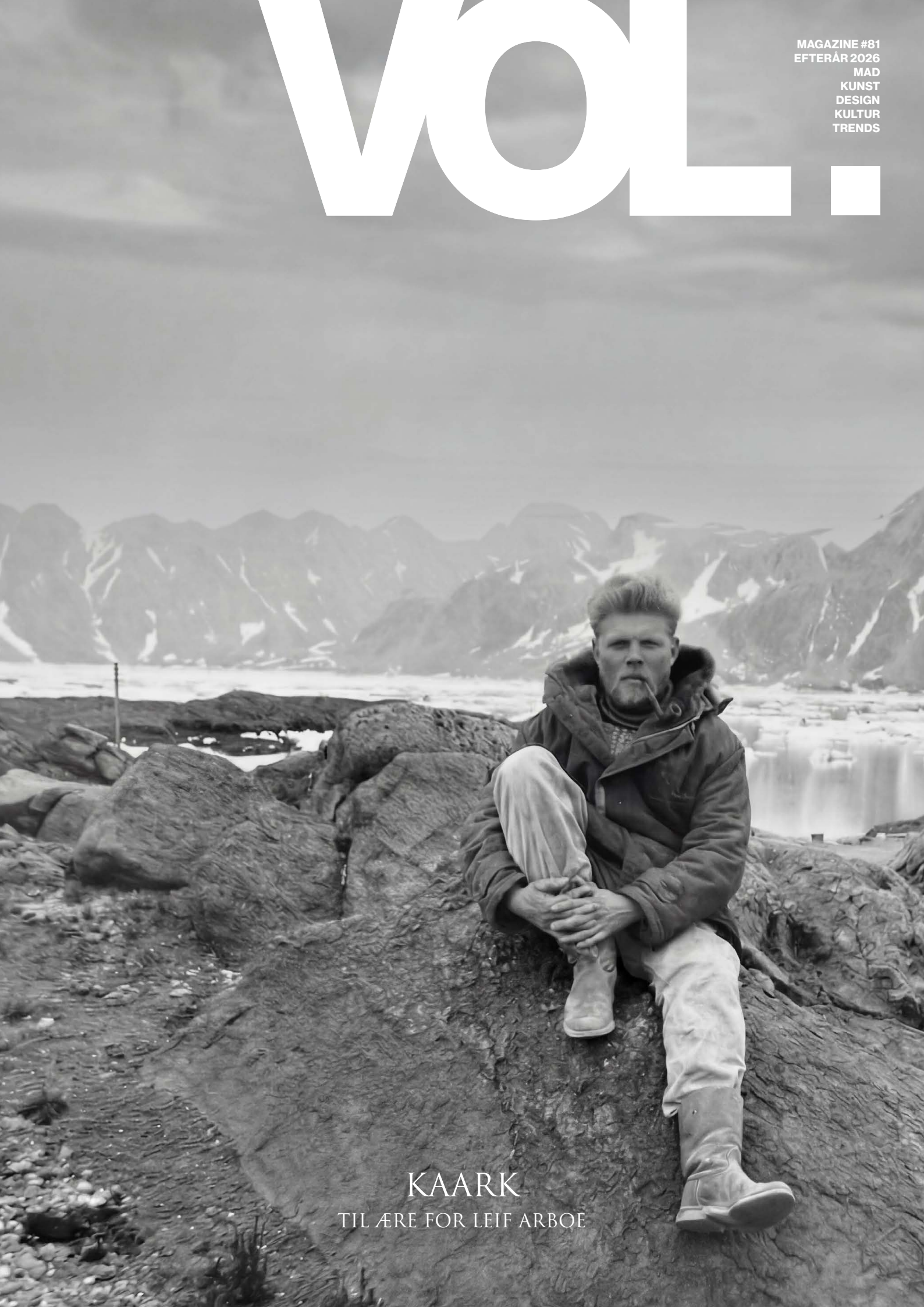
VOL.

MAGAZINE #81
EFTERÅR 2026
MAD
KUNST
DESIGN
KULTUR
TRENDS



KAARK

TIL ÆRE FOR LEIF ARBOE



HENRY CAVILL





HYDROCONQUEST

Elegance is an attitude

LONGINES

KLITGAARD

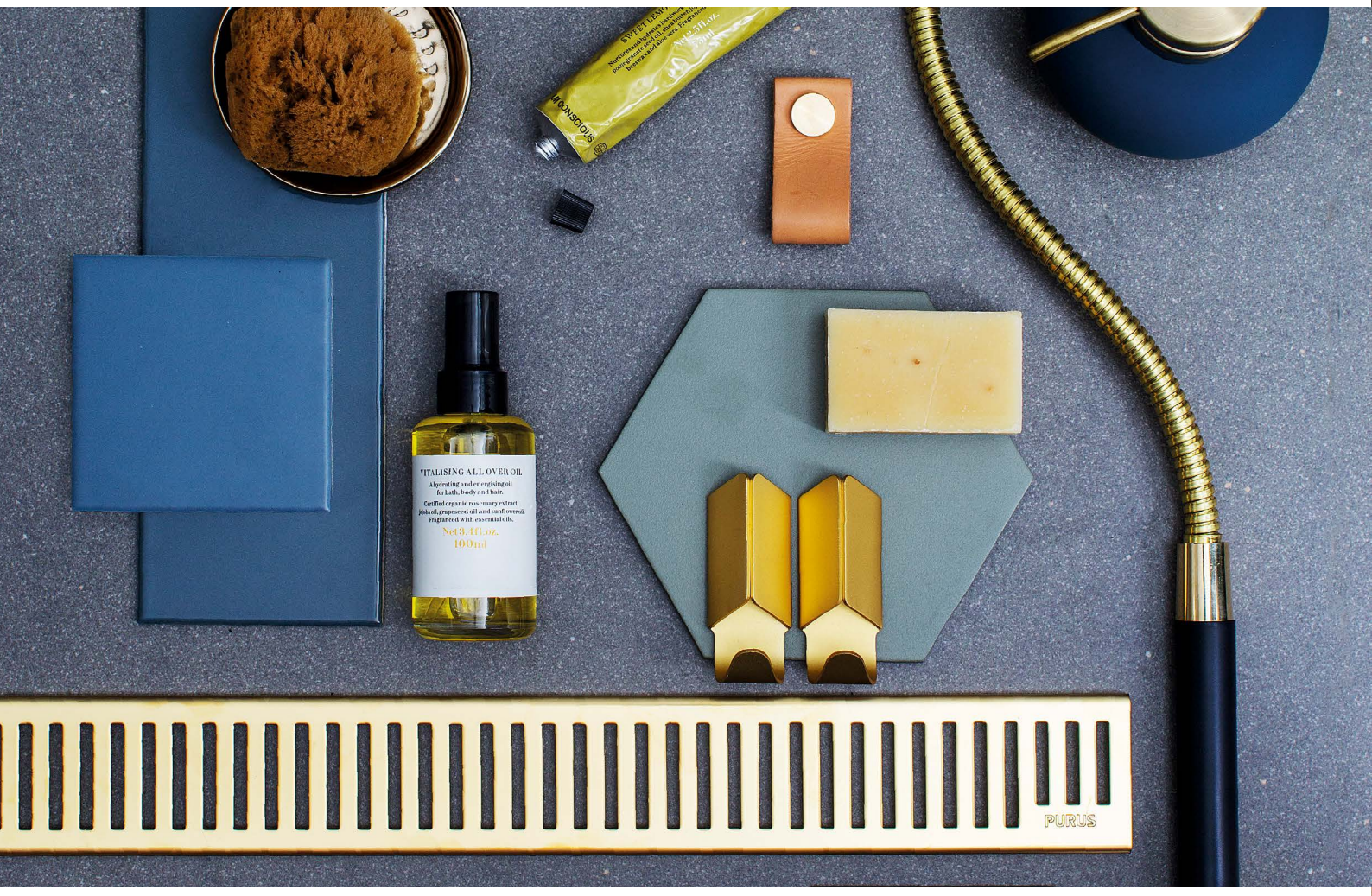

C.P.
COMPANY


KAUFMANN
Strøget, København | Rødovre Centrum | City 2, Tåstrup | Lyngby Storcenter | Frederiksberg Centret | Strøget, Aarhus
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

NY PURUS LINE

Banebrydende design og fabriksmonterede fordele

PURUS Line gør op med vanetænkningen og bygger fleksibiliteten ind i designet: Installatøren skærer ganske enkelt flangerne til på stedet, og så kan afløbet valgfrit installeres på fire forskellige måder. Endda med en ekstraordinær lav byggehøjde for et afløb med vandlås – kun 85 mm!



Suveræn løsning – helt ned i detaljen

PURUS Line gør det ikke alene nemmere for installatøren, men også tryggere for kunden. Afløbet placeres altid optimalt, holder tæt og er forsynet med en delbar vandlås, der nemt tages op til rengøring. PURUS Line leveres med alt monteret fra fabrikken og med det hele med i pakken – bag- og sideflanger, rist, udløbshus og vandlås.

LÆS MERE



PURUS Line
Sikker installation.
Stor fleksibilitet.

Professionel kvalitet til en konkurrencedygtig pris.





Se mere på **www.purus.dk** eller hør mere på telefon **4616 1919**

PURUS

Montana



Montana Free er skabt til forandring.
Sæt dit mærke. Skab dit rum.
Fortæl nye historier.



ULF bolighus

ULF Bolighus • 9200 Aalborg SV • +45 98 18 49 00 • www.ulfbolighus.dk



Vi skaber rum til arbejde

Gode kontorløsninger handler ikke kun om plads – men om, hvordan pladsen bruges. Vores skillevægge gør en mærkbar forskel i hverdagen: mindre støj, bedre fokus og et kontor, der fungerer for flere.
Med vores modulopbyggede skillevægge bestemmer du selv, hvordan din arbejdsplads skal indrettes.



Løsningen vokser med din forretning – og får du brug for flere vægge, kan de nemt tilføjes i forlængelse af de eksisterende.
Kontakt os i dag for gratis opmåling og et uforpligtende tilbud på tlf. **+45 31 17 11 44.**

ViwaAkustik.dk

INDHOLD

14 MORTENS KRO STARTEDE SOM EN BARNEDRØM. I DAG RUMMER DEN BÅDE GOURMETRESTAURANT OG LUKSUSHOTEL
Allerede som syvårig inviterede Morten Nielsen gæster til middag. I dag står han bag Mortens Kro i Aalborg, hvor gourmetmad, luksussuiter og personligt værtskab mødes.

20 SKAGEN SALMON HAR SLÅET DØRENE OP TIL ET MARKANT ANDERLEDES OG MERE SKÅNSOMT LAKSEOPDRÆT
Skagen Salmon har skabt et landbaseret lakseopdræt med fokus på kvalitet, dyrevelfærd og skånsom produktion. Her opdrættes laksen under kontrollerede forhold fra æg til færdig fisk.

26 ET HELT NYT WHISKYUNIVERS BYDER PÅ SJÆLDNE AFTAPNINGER, KURIØSE INVESTERINGER OG KOMPROMISLØSE FLASKER
Tonny Nielsen og Henrik Lund står bag Nordic Cask Company, hvor passionen for skotsk whisky forenes med sjældne aftapninger, investeringer i whiskyfade og eksklusive oplevelser.

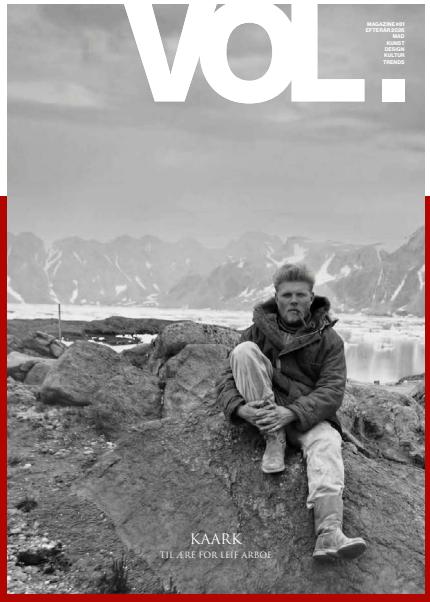
30 FRA TIVOLIS FARVER TIL DEN INTERNATIONALE KUNSTSCENE
Henrik Godsk har skabt sig en plads på den internationale kunstscene med sine karakteristiske værker. Her fortælles om hans kunstneriske rejse, passionen for maleriet og arbejdet med litografier.

36 FRA FAMILIEARV TIL FREMTIDENS VARME
Siden 1973 har HWAM forenet dansk design, håndværk og moderne teknologi. Stefan Hvam Pedersen viderefører i dag virksomheden og dens visioner, mens hans søster Maibritt bidrager til at fastholde og formidle de idéer og fortællinger.

42 KUNSTEN AT SKABE EN HELHED
I 20 år har Kristian Torp forenet arkitektur, design og håndværk hos TORP designhaus. Her er sansen for detaljen, det gode håndværk og stærke relationer i centrum.

48 FRA DANSK DESIGNS GULDALDER TIL EN BÆREDYGTIG SAMTID – VOLA STÅR DISTANCEN
Siden 1968 har VOLA stået for tidløst dansk design. Gennem Birthe Tofting fortælles historien om designarv, bæredygtighed og kvalitet, der holder i generationer.

54 PÅ ET SÆRLIGT STED BØR MAN SKABE ET SÆRLIGT STED
Hos KAARK tager arkitekturen udgangspunkt i naturen, stedet og langtidsholdbare materialer. Gennem særlige projekter viser tegnestuen, hvordan bæredygtighed og arkitektonisk kvalitet går hånd i hånd.



Forside foto:
KAARK

Udgiver:
VOL. Magazine
Jesper S. Kjær
Vorrevej 28
DK-8541 Skødstrup

Tlf.: +45 21 42 99 24
E-mail: jesper@vol-magazine.dk
www.volmagazine.dk

Skribenter:
Kathrine Gade
Leane Khoshaba
Alberte Lund Knudsen
Stine Holm Læssøe
KAARK

Layout og Prepress:
Graphic House

Foto:
Mortens Kro
Kasper Hesselholt
Jesper Rais
Csaba Labancz
PhotoCare
Samuel Kanu
HWAM A/S
Anders Trærup
Toby Mitchell
Alex Wilson
Andrea Papini
Morten Koldby
VOLA
KAARK

Næste nummer: Vinter 2026

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

INSPIRERENDE FORTÆLLINGER & OPLEVELSER TIL EFTERÅRET

I VOL. Magazine #81 inviterer vi dig indenfor i en verden af inspirerende fortællinger, spændende mennesker og nye perspektiver. Du kan glæde dig til at gå på opdagelse i alt fra gastronomiske oplevelser og fascinerende kunst til tidløst design, arkitektur og innovative idéer. Vi møder passionerede mennesker, der har gjort deres drømme til virkelighed, og virksomheder, der med respekt for traditionerne tør tænke nyt og forme fremtiden.

Så find et hyggeligt sted, læn dig tilbage, og lad dig inspirere af efterårets mange fortællinger.

God fornøjelse og god læselyst!

Med venlig hilsen

Jesper S. Kjær

VOL.





SINCE 1899 STENSTROMS.COM

Stenströms.
FLAGSHIP STORE
HELLERUP

STRANDVEJEN 96, 2900 HELLERUP. TELEFON 3920 3920. INFO@STENSTROMSFLAGSHIPSTORE.DK
MANDAG - FREDAG 11-18, LØRDAG 10-15

MORTENS KRO STARTEDE SOM EN BARNEDRØM. I DAG RUMMER DEN BÅDE GOURMETRESTAURANT OG LUKSUSHOTEL

For Morten Nielsen har det altid handlet om passion. Som kok har han vundet flere priser og hædersbevisninger, han står bag den anerkendte Mortens Kro i Aalborg, og så udlever han sin drøm. Én ting har dog aldrig ændret sig.

Tekst: Kathrine Gade *Foto: Mortens Kro*





"*Mortens Kro er skabt af en ærlig og kærlig passion for både branchen og værtskabet.*"

Sådan fortæller Morten Nielsen, der er kok, restauratør og indehaver af gourmetrestauranten Mortens Kro i Aalborg.

Mortens Kro startede ellers et mere beskedent sted og åbnede for første gang i forældrenes dagligstue. Her inviterede en syvårig, spirende kok venner, naboer og familie til middag. Pengene måtte han dog opkræve på forhånd, så han var sikker på, at de kunne strække sig til en tur i Brugsen.

Barnedrømmen bliver til virkelighed

Efter middage i forældrenes dagligstue uddannede Morten Nielsen sig til kok og arbejdede i Luxembourg, inden han vendte tilbage til Danmark og blev køkkenchef på Rold Storkro.

I 1996 vandt han titlen som Årets Kok.

"*Det var det, der gav mig rygstødet til at søge drømmen om at åbne min egen restaurant,*" fortæller Morten Nielsen.

Året efter åbnede Mortens Kro i Aalborg. Navnet holdt han fast i.

"*Det var meget naturligt at holde fast i barnedrømmens navn,*" uddyber han.

En bevidst nordjysk underdrivelse

Den prisvindende kok fortæller dog, at navnet gennem årene har givet anledning til en del positive overraskelser. Flere forestiller sig nemlig en mere traditionel landevejskro med både bindingsværk og stråtag.

I stedet møder de en moderne gourmetrestaurant midt i Aalborg, hvor væggene prydes med pangfarver, og den personlige indretning får frit spil.

"*Vi har nogle gange kaldt det en bevidst nordjysk underdrivelse,*" fortæller Morten Nielsen grinende.

Det betyder dog ikke, at Mortens Kro står stille. Tværtimod.

"*Vi har været tro mod vores koncept og vores historie, men det er en del af vores DNA, at vi hele tiden gerne vil udvikle os,*" fortæller han.

Værtskabet gør forskellen

I 2019 slog Mortens Kro dørene op til seks suiter med hvert sit unikke præg og sin egen indretning.

"*Det var en drøm for os, fordi det fuldendte hele historien omkring Mortens Kro,*" fortæller Morten Nielsen, der længe havde oplevet efterspørgsel på netop overnatningsmuligheder.

På boutiquehotellet bliver der kælet for både kunsten og gæsterne. Ved ankomsten bliver gæsterne derfor vist til rette og får en personlig introduktion til alt fra pejs til musik og lys. Flere af suiterne har desuden eget spa, og hver morgen serveres frisklavet morgenmad og nyspejlede æg privat i suiten.

"Det, der skiller os ud, er personligheden, servicen og værtskabet. Vi tager hånd om gæsten og følger dem hele vejen til døre."

Det personlige værtskab er også en af årsagerne til, at Mortens Kro gennem årene har opbygget et stort stampublikum.

"VI LEVER IKKE AF, AT FOLK KOMMER ÉN GANG. VI LEVER AF, AT DE KOMMER IGEN,"

Slår Morten Nielsen fast.































Klassisk fransk med nordisk twist

Siden Mortens Kro åbnede for snart 30 år siden, er interessen for de danske traditioner og måltider vokset langt ud over landets grænser.

"*Jeg har været utrolig taknemmelig og glad for den udvikling, der har været i dansk gastronomi. Det har været en fantastisk rejse at få lov til at være med på,*" fortæller Morten Nielsen.

På Mortens Kro tager maden udgangspunkt i det klassiske franske køkken, men med et lokalt og nordisk twist.

Menuen skifter syv-otte gange om året og følger altid årstidernes råvarer. Det betyder også, at tilbagevendende gæster kan opleve noget nyt, hver gang de besøger restauranten.

Til frokost serveres moderne luksussmørrebrød, men én råvare går ofte igen.

"*Vi har næsten altid jomfruhummer fra Læsø på menuen.*"

Se mere på: **mortenskro.dk**

Glad, stolt og fornøjet

Mange vender tilbage til Mortens Kro år efter år.

I de sidste weekender op mod jul bliver restauranten fyldt med musik, underholdning og dans, når virksomheder og selskaber samles til julefrokost.

"*Vi gør meget ud af at skabe de helt perfekte rammer. Samtidig bliver det et afbræk fra hverdagen.*"

Nytårsaften er ligeledes blevet en klassiker med middag, musik, dans og fyrværkeri. Her er målet at skabe en hel aften, hvor gæsterne ikke skal bryde op ved midnat eller fortsætte festen et andet sted hen.

"*Som restauratør bliver man både glad, stolt og fornøjet, når man kan se, hvordan folk danser rundt, smiler og hygger sig. Det er billedet på, at de har haft en fantastisk aften.*"

Og sådan er det ofte på Mortens Kro.

MORTENS KRO
RESTAURANT & BOUTIQUE HOTEL

MODULÆRT REOLSYSTEM

The Box

Byg din reol, modul for modul.



Vi sælger til både **private og erhverv**, og vi hjælper dig gerne i mål med **gratis 3D-visualiseringer**, så du kan se din færdige løsning.

The Box reolsystem er et tidløst, langtidsholdbart alternativ til markedets klassiske modulsystemer.

storageandshelves.com

+ 45 31 19 99 38

Storage & Shelves

SKAGEN SALMON
HAR SLÅET DØRENE OP TIL ET MARKANT ANDERLEDES OG MERE SKÅNSOMT LAKSEOPDRÆT

Bygget på bæredygtighed og grundlagt af pragmatikere leverer Skagen Salmon laks i højeste kvalitet. Den nordjyske virksomhed driver innovativt lakseopdræt på land, men det er alligevel ikke kun her, at Skagen Salmon skiller sig ud.

Tekst: Kathrine Gade *Fotos: Kasper Hesselholt*







Foto: Csaba Labancz



Foto: Kasper Hesselholt



Foto: Kasper Hesselholt

Den første afgørende forskel ved Skagen Salmon er selvfølgelig, at laksen er opdrættet på land. Den del er let at få øje på, men virksomheden vil mere end det.

"*Vores vision er at lave et højkvalitetsprodukt, så bæredygtigt som overhovedet muligt,*" fortæller administrerende direktør i Skagen Salmon, Jacob Veiss.

Han har siden 2024 stået i spidsen for den innovative lakseproducent, der satser på et markant anderledes opdræt både i produktionsform, bæredygtighed og tilgang til åbenhed.

Født til bæredygtighed

Hvor mange negative miljøkonsekvenser ved lakseopdræt kan vi egentlig fjerne, undgå eller minimere?

Den grundtanke er Skagen Salmon bygget på.

"*Skagen Salmon og landbaseret fiskeopdræt er opstået ved at kigge på, hvad der ikke fungerer ved den traditionelle måde at opdrætte laks på,*" fortæller Jacob Veiss.

Han slår dog hurtigt fast, at det for Skagen Salmon først og fremmest handler om at skabe et produkt i absolut højeste kvalitet.

"*Vi er født til bæredygtighed. Det er det, det handler om. Men vi er også grundlagt af pragmatikere og er enige om at sætte kvaliteten først,*" fortæller han.

Blot få hundrede meter fra Skagerrak og i vand derfra opdrættes laksen i recirkulerende, lukkede anlæg, hvor den vokser langsomt fra små æg til store fisk over to år. Færden følger fiskens naturlige udvikling fra ferskvand til saltvand.

"Når man har kontrolleret miljøet, kan man også styre andre ting, som for eksempel strømforhold, og dermed simulere mere naturlige forhold. Og det giver bare et andet produkt.

Skånsomt opdrættede laks

Produktet er dansk, landbaseret og skåner havmiljøet. Så nemt opsummerer Jacob Veiss Skagen Salmon.

Opdrætsmetoden skal beskytte både miljø, fisk og forbruger. Derfor pumpes restprodukterne direkte hen til naboen på den anden side af vejen. Et biogasanlæg, der producerer energi til små 400 husstande. Også resten af produktionen er tænkt ind i kredsløbet, så overskudsvarme fra anlægget bruges til fjernvarme i Skagen.

"*Vi har heller ikke sygdom inde i systemet. Så der er ingen grund til at bruge antibiotika,*" fortæller Jacob Veiss.

Det er netop en af fordelene ved det landbaserede opdræt. Når laksen vokser i et lukket system, kan både vand, affald og forholdene omkring fisken kontrolleres.

"*Der kan gøres noget godt både for produktet, kvaliteten og havmiljøet.*"

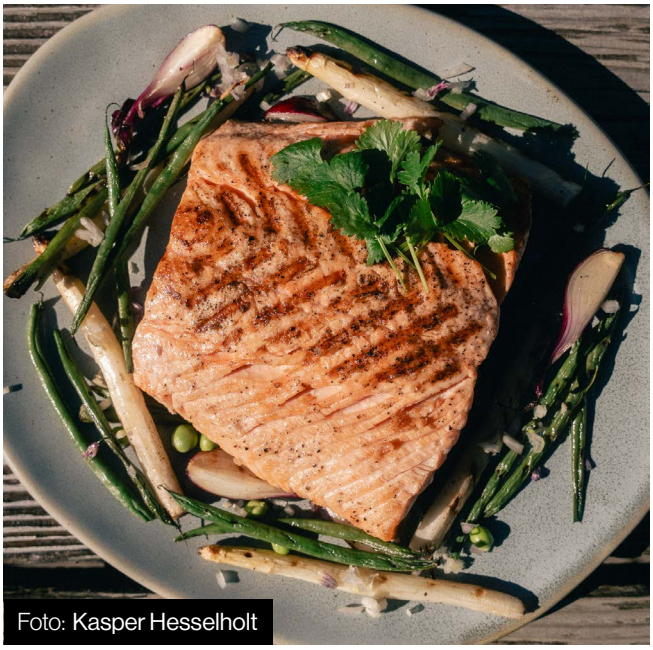


Foto: Kasper Hesselholt

Renere smag, renere udtryk

Samtidig fremhæver Jacob Veiss, at Skagen Salmon ikke vil være et formynderisk foretagende. I stedet vil de gøre opmærksom på, hvad mulighederne er.

"*Vi vil gerne vise, at det faktisk ikke er så dårligt at få noget fisk, der er dansk. Det er jo sundt. Og samtidig kan vi slå lidt på trommen for, at det faktisk kan gøres på en mere bæredygtig måde. Det er vi faktisk rigtig, rigtig gode til i Danmark.*"

Visuelt ser laksen også anderledes ud.

"*Den er en lille smule mere tæt og får lidt mere muskel,*" fortæller Jacob Veiss om laksen, der også fremhæves for sin smagskvalitet og faste struktur.

"*Man får sådan en renere smag og et renere udtryk,*" lyder det.

Laksen har samtidig et lavere fedtindhold og en højere andel af omega-3-fedtsyrer sammenlignet med traditionelt opdrættede laks.

"*Den faste struktur giver en lettere spiseoplevelse, fordi laksen ikke er nær så fed.*"

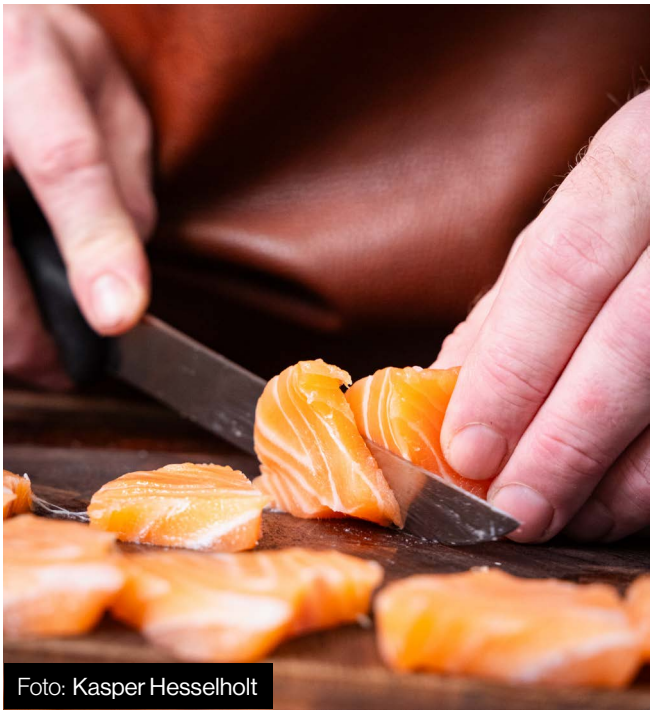


Foto: Kasper Hesselholt

"Lad os være åbne omkring det"

Skagen Salmon har valgt at slå dørene op for både branchen og offentligheden. Derfor tilbyder de guidede rundvisninger hver uge med dygtige og dedikerede guider, som kan købes via turistforeningen Toppen Af Danmark.

"*Den historie, vi fortæller, er ikke pyntet. For at den skal have troværdighed, er det en god ting, at man kan se det med sine egne øjne.*"

Turen følger rejsen fra lakseæg på omtrent 0,2 gram til en fuldvoksen laks og kommer både forbi de store tanke, avancerede systemer og glinsende fisk. Derudover sørger en nyetableret butik for, at du kan tage en smule af smagsoplevelsen med hjem.

Det er en vigtig del af den måde, Skagen Salmon vil kommunikere på.

"*Lad os være åbne omkring det. Det skal gennemsyre os,*" lyder det fra Jacob Veiss.



Foto: Kasper Hesselholt



Foto: Kasper Hesselholt



Foto: Kasper Hesselholt



Foto: Jesper Rais

Fælles succes

Den åbne tilgang gælder også uden for anlægget.

"*Vi håber jo simpelthen sådan, at vores konkurrenter har succes,*" fortæller Jacob Veiss.

Selvom det lyder en smule atypisk, handler det for ham om at skabe et større, fælles fokus på landbaseret lakseopdræt. Det ser han som en fælles opgave, hvor viden og erfaring skal deles på tværs af branchen.

"*Vi vil gerne dele viden om produkter og de initiativer, vi foretager. Så vi i fællesskab som gruppe af producenter, fiskehandlere og fiskehandlerforeninger får noget fælles erfaring, som kan gøre os stærke.*"

Fiskehandlerne spiller en særlig rolle som Skagen Salmons talerør ud mod forbrugerne.

"*De har den faglige viden til at forklare, hvad det er for en laks, de står med. Der er de jo endnu dygtigere, end vi eller jeg er,*" fortæller Jacob Veiss.

Men samarbejdet stopper ikke her.

Også andre salgskanaler, der deler Skagen Salmons værdier, er uundværlige samarbejdspartnere. Det gælder blandt andre Salling Group, hvor laksen sælges i Føtex, Bilka og Netto i samarbejde med Skagen Food-brandet, ligesom online salg gennem eksempelvis Kystfisken.dk er en vigtig del af at nå ud til forbrugerne.

For Skagen Salmon handler det derfor om at stå stærkere sammen på tværs af værdikæden og om hele tiden at udvikle sig.

"*For os handler det ikke bare om at have en salgskanal. Det handler om at finde samarbejdspartnere, der deler vores værdier omkring kvalitet, bæredygtighed og udvikling i branchen.*"

"*De samarbejder er helt afgørende for, at vi kan lykkes.*"

SKAGEN SALMON

Se mere på: **skagensalmon.com**


UBR
BORN IN AN
ICE WALL
EXCEPTIONAL SCANDINAVIAN OUTERWEAR
TROELSTRUP / HARDER / VANGSGAARD / KONRAD / GINSBORG / HINGES HUS / MR. RANDERS / GUMPEL / PIER1
MR. SILKEBORG / MR. HARDIS / ALRØ / MR. HENRIK P / WILLOX / SEBASTIAN / RICH / ZORNIG / HAVHØKEREN
FRK. FIE / AAMANN / MR. GORM / BROGAARD SKRÆDDERI / MR. THESTRUP / ZANDER / MR. MØLLBACH / ASMUS
HELLE M / MR. KLAUSEN / MR. BECHSGAARD / POUL IVERSEN / TWENTY20 / MR. ANDERSEN / ESMERALDA
ABELONE / MR. PHILIP & FÆNØ / KALSTRUP / TIP TOP FASHION / HORNBÆK SKIBSHANDEL / HANSEN/NISSEN
PH HENNE / MR. THOMSEN / JOHS / KLOSTERFRØKNERNE / STÆRMOSE / HR. P GRINDSTED
UBR.NO



ET HELT NYT WHISKYUNIVERS BYDER PÅ SJÆLDNE AFTAPNINGER, KURIØSE INVESTERINGER OG KOMPROMISLØSE FLASKER

Har du nogensinde drømt om at eje dit eget whiskyfad? Whiskyentusiast Tonny Nielsen, vinhandler og Sommelier Henrik Lund er sprunget ud i et fælles whiskyeventyr, og du er inviteret med på hele rejsen.

Tekst: Kathrine Gade Fotos: PhotoCare











Tonny Nielsen er typen, der nørder helt vildt, når noget først har fanget hans interesse. Han er udpræget whiskyentusiast, og det har i løbet af årene både bragt ham til Skotland og til destillerierne ad flere omgange

"*Det, der først og fremmest gør whisky særligt, er historien. Whisky er blevet lavet i Skotland i langt over 400 år,*" fortæller han og uddyber, at det netop er derfor, produktet er blevet perfektioneret.

Fascinationen er nu blevet til et forretningseventyr, og Tonny Nielsen har startet Nordic Cask Company sammen med vinhandler og sommelier Henrik Lund.

Det perfekte ægteskab

Hos Nordic Cask Company er de særligt optaget af single malt whisky, hvilket betyder, at spiritussen kommer fra et og samme destilleri. Derudover beskæftiger de sig med single cask whisky, som kommer fra ét enkelt fad.

"*Det gør jo, at det bliver voldsomt spændende og eksklusivt,*" mener Tonny Nielsen.

Når der er tale om enkeltfadsaftapninger, betyder det samtidig, at der ikke blandes vand i produktet. Naturlig fadstyrke kaldes det.

"Det er superlækkert, og så kan whisky være langt mere nuanceret end mange andre spiritustyper. Det synes jeg er fascinerende. Der er over 130 destillerier i Skotland, og hvis man er rigtig god til at smage, så kan man identificere destilleriets karakter."

De mange smagsnoter kræver dog en form for ægteskab mellem den sprit, der kommer fra destilleriets produktionsapparat, og så det fad, den bliver hældt på.

"*Det perfekte ægteskab ligger mellem 12 og 18 år. Det er der, hvor sprit og fad mødes på en måde, hvor du stadig kan smage begge dele.*"

Kuriøst og kompromisløst

Whisky er nok en af de mere kuriøse investeringer, fortæller Tonny Nielsen om en af Nordic Cask Companys fem grundpiller: Rådgivning omkring investeringer i whiskyfade.

"*Men det er en af de ting, der helt klart ligger på top-ti-listen over det, der er interessant at investere i. Det giver et godt afkast,*" vurderer han.

"*Vi kan få fat i de interessante fade. Er det rene investeringer, så finder vi selvfølgelig fade, der passer til det. Er man mere typen, der synes, det er sjovt at følge fadet, kan man komme over og besøge det, smage og være helt med i processen.*"

Men man behøver ikke nødvendigvis investere i et helt fad for at blive en del af whiskyeventyret. Det andet ben i forretningen kalder de fadandele.

"*Whisky er noget helt unikt, man sidder med. Du får en personlig relation til din investering eller din fadandel.*"











Den første andelsflaske tappes

Firmaets første andelsflaske skal snart tappes og er en 13 år gammel Glen Moray bourbon barrel på 59,60 %. En sofawhisky, som Tonny Nielsen kalder den, fordi den er så let at drikke. Nogle af Nordic Cask Companys fade skal også flaskes med egne etiketter på og kommer til salg på webshoppen.

Derudover har de fået agenturet på Single Cask Nation i Danmark, som er en uafhængig aftapper i USA.

"*Vi har lige fået den første sending med syv fantastiske whiskyer. Det er igen single cask og fadstyrke whisky. Udvalgt af nogle af de bedste i branchen og superhøj kvalitet.*"

"*Jeg var imponeret over, hvor godt de her flasker smagte. Og så var det jo til rimelige priser,*" fortæller Tonny Nielsen.

Eksklusive oplevelser

Kompromisløs kvalitet er en klar rød tråd, hvis man spørger Tonny Nielsen. Og til foråret tager foretagendet afsted på den første eksklusive tur og besøger destillerier på blandt andet Islay, hvor turen går forbi Ardbeg. Et destilleri, Tonny Nielsen personligt brænder meget for, ligesom han gør for røget whisky.

"*Så bor vi også et par dage i Edinburgh for at besøge warehouset og smage fadene. Hvis der er nogen, der er interesserede i investeringer, så kan man også komme til at smage på noget forskelligt der.*"

For whiskyconnoisseuren og vinhandleren handler det dog om mere end sjældne aftapninger, kuriøse investeringer og kompromisløse flasker.

"*Jeg er nok mere entusiasten i det her, og Henrik er nok mere iværksætteren og forretningsmanden, men han har set det samme i whisky, som jeg også har.*"

Og det er?

"*Der er en fantastisk kultur omkring whisky. Det er folk, som stille og roligt sætter sig ned og nyder whisky og værdsætter det håndværk, som har ligget i det.*"

NORDIC CASK COMPANY

PREMIUM CASK OWNERSHIP & INVESTMENTS

Se mere på: **nordiccaskcompany.dk**


Sydbank

FRA TIVOLIS FARVER TIL DEN INTERNATIONALE KUNSTSCENE

I SIN UNGDOM STOD HENRIK GODSK OG MALEDE TIVOLIFACADER OG KARRUSELDELE MED SIN FAR. HANS KUNSTNERISKE UDTRYK HAR SIDEN FØRT HAM HELT UD PÅ DEN INTERNATIONALE KUNSTSCENE. HENRIK GODSKS VÆRKER ER FARVERIGE, GEOMETRISKE OG SANSELIGE. DE INDKAPSLER REJSEN FRA LÆRLING I ET OMREJSENDE TIVOLI TIL VIRKET SOM ANERKENDT KUNSTMALER. BAG DE FARVERIGE SKIKKELSER GEMMER DER SIG SPOR AF MODERNISMENS KUNSTTRADITIONER, SAMTIDIG MED AT HENRIK GODSK ØNSKER AT LADE DET MENNESKELIGE AFTRYK TRÆDE FREM I SINE VÆRKER.

Tekst: Leane Khoshaba Fotos: Samuel Kanu







Henrik Godsk beskriver sig selv som syvende generation i en rejsendes slægt. En baggrund, der er vigtig for forståelsen af hans kunst og den inspiration, der ligger bag.

Henrik Godsk er vokset op i et omrejsende tivoli. En tilværelse, han selv beskriver som en "*dansk subkultur*", og som han først forlader som 23-årig. En stor del af sin ungdom bruger han derfor på at male facadepartier til karruseller og boder i familiens tivoli.

"*Fra da jeg var helt lille, startede jeg simpelthen med, som det mest naturlige i hele verden, at male. Fra jeg var syv år, var jeg med i værkstedet med min bedstefar og min far,*" fortæller han.

Det var her, Henrik Godsk begyndte at blande maling, arbejde med geometriske former og beskæftige sig med grundfarverne, som er karakteristiske for tivoliæstetikken.

"*Det var min indgang til det med at arbejde med visuelle udtryk,*" forklarer Henrik Godsk.

Mange år senere er det tydeligt, hvordan hans kunstneriske begyndelse i ungdommen har sat sit præg på de værker, der i dag er kendt verden over.

Et indtryk i udtrykket

I dag er de store facadepartier skiftet ud med lærreder, og det gamle værksted er skiftet ud med et atelier. Det ligger i Nordjylland, hvor Henrik Godsk i dag er bosat.

"*Man kan sige, at jeg har haft en anderledes indgang, fordi jeg er startet hands-on. Jeg har lært ved at eksperimentere, lært at blande farver, lært at tænke på komposition, og så derigennem kom jeg ind i kunstens verden,*" fortæller han.

Selvom opvæksten i familiens tivoli har haft stor betydning for Henrik Godsks kunstneriske udtryk, henter han også inspiration fra nogle af de helt store navne i den tidlige modernisme.



"*Da jeg kommer i teenagealderen, oplever jeg, at der er noget, der hedder moderne kunst. Dem, jeg plejer at nævne, er Picasso og Modigliani,*" siger han.

Med rødder i tivoliets farverige folkekultur og inspiration fra modernismens store kunstnere har Henrik Godsk udviklet sit eget karakteristiske billedunivers.

I dag er hans kunst kendetegnet ved levende farver og figurer, hvor stramme kompositioner møder organiske former.

Det maskinelle og menneskelige

Hans portrætlignende værker skildrer androgyne menneske-skikkelser, der befinder sig i spændingsfeltet mellem det abstrakte og det figurative.

"*Jeg opfatter mig selv som både en figurativ maler og en meget formalistisk, nærmest abstrakt maler. Når man ser mine værker på afstand, hænger de forskellige elementer sammen. De repræsenterer en figuration, man kan genkende. Men når man kommer tæt på, kan man se, hvordan hvert felt har sin egen tekstur,*" forklarer Henrik Godsk.

De menneskelige skikkelser opbygges af markante farvefelter, skarpe linjer og forskellige teksturer. Bag det karakteristiske udtryk ligger en arbejdsform, hvori Henrik Godsk forener det maskinelle med det menneskelige.

"*Der, hvor felterne nærmest mødes, er der nogle gange en meget stringent penselføring. Det bliver maskinelt. Samtidig vil den flade, de støder ind på, have en håndholdt linje. Der, hvor de mødes, skabes der vibration,*" uddyber han.

Når man kommer tættere på værket, kan man dog også opleve, hvordan de forskellige teksturer og overflader træder frem og afslører det menneskelige aftryk bag penselstrøgene.

"*Jeg er faktisk utroligt optaget af, at de her malerier repræsenterer en form for menneskelig præsens. Jeg mener, at jeg er et menneske, som sanser og er til stede, og man kan se den her tilstedeværelse, når man kommer tæt på lærredet,*" fortæller Henrik Godsk.

På afstand fremstår værkerne næsten grafiske i deres præcision. Men ser man dem tæt på, vil man opleve en sanselig stoflighed med synlige penselstrøg og ujævne overflader, der afslører spor af kunstneren selv.



Eleonora and the Blue Notebook, 2025



Et virtuelt møde bringer international anerkendelse

I 2016 kommer Henrik Godsk i kontakt med den australske kunstner Jordy Kerwick via Instagram. Gennem bekendtskabet bliver Henrik Godsk inviteret til at udstille sine værker på et galleri i Sydney, som Jordy Kerwick samarbejder med.

Udstillingen i Sydney vækker opmærksomhed og bliver springbrættet til Henrik Godsks internationale karriere. Historien illustrerer samtidig, hvordan kunstneriske forbindelser kan opstå på tværs af landegrænser i en digital tidsalder.

"*Så begyndte det som ringe i vandet, og jeg fik ret hurtigt utroligt mange tilbud,*" fortæller Henrik Godsk om den voksende interesse for hans kunst blandt internationale kuratorer.

I dag er han repræsenteret af flere internationale gallerier, og hans værker udstilles i både Europa, USA og Australien.

Tilbage på hjemmebane

Efter mange år med udstillinger primært i udlandet vender Henrik Godsk nu hjem til den danske kunstscene. For første gang i seks år skal hans værker igen udstilles i Danmark, når Galleri Franz Pedersen åbner dørene for en ny udstilling den 18. december 2026.

Det er noget, Henrik Godsk ser frem til.

"*Selvom det nu er mange år, jeg har rejst rundt i store dele af verden, så går det også op for en, at man har en hjemmebane. Jeg glæder mig meget til at kunne stå i Danmark. Mange af de samlere, der har samlet mine værker, har jeg ikke kunnet stå over for på en udstilling i mange år,*" fortæller han.

Samtidig har Henrik Godsk bevaret kontakten til det danske publikum gennem webshoppen Nordic Edition.

Nordic Edition er et kurateret kunstunivers for kunstentusiaster og samlere, der blandt andet forhandler et udvalg af Henrik Godsks litografier. En grafisk kunstform, hvor værkerne fremstilles gennem en særlig trykketeknik.

Henrik Godsk arbejder nemlig også med litografier, hvilket giver ham mulighed for at udforske sit kunstneriske udtryk fra en anden vinkel.

Men for Henrik Godsk er kunsten ikke kun forbeholdt samlere og kunstentusiaster. Den er for alle, der ønsker at føle noget og engagere sig i kunsten.

Se mere på: **nordic-edition.com**
Samt: **henrikgodsk.com** & **gfranzp.dk** (Galleri Franz Pedersen)

HENRIK GODSK



Vi samarbejder med de mest anerkendte brands i verden og sikrer, at I har adgang til et kurateret udvalg af produkter, som skaber personlige rum

Besøg vores showroom i Horsens og lad dig inspirere



Gulve • Sanitet • Natursten • Indretning • Byggestyring • Montage
Projektering • Gardiner • Tæpper • Klinker • Bordplader • Køkken • Bad
Garderobe • Totalløsninger • Håndværk • Installationer • Lyd

WWW.BARNHOUSE.DK

FRA FAMILIEARV TIL FREMTIDENS VARME

Det begyndte tilbage i 1973. Det var det år, hvor Vagn Hvam Pedersen tog springet fra smed til entreprenør. Han valgte at udnytte sin viden og bruge sine evner til at forme sin egen fremtid. Et samarbejde med en dansk møbeldesigner blev starten på iværksætterdrømmen, der nu har realiseret sig som HWAM brændeovne – varmeløsninger der kombinerer dansk design med moderne teknologi.

Tekst: Leane Khoshaba Fotos: HWAM A/S



Stefan Hvam Pedersen viderefører i dag sin fars virksomhed og visioner, mens hans søster Maibritt Hvam Pedersen bidrager til at fastholde og formidle de idéer og fortællinger, der har været en del af virksomheden fra begyndelsen. Begge er vokset op bag kulissen og har derfor et indgående kendskab til både historien og sortimentet.

Stefan Hvam Pedersen sidder som administrerende direktør, hvor han særligt har fokuseret på at udbrede virksomheden internationalt.

"*Det med at få udbredt os på mange lande, få skabt kendskab til vores produkter og få bygget noget distribution op, sådan at vi har noget virkelig stabilt at stå på,*" fortæller han.

Imens sidder Maibritt Hvam Pedersen som marketing- og messekoordinator, hvor hun især har sat sit præg på virksomhedens grafiske udtryk og at formidle dens historie.

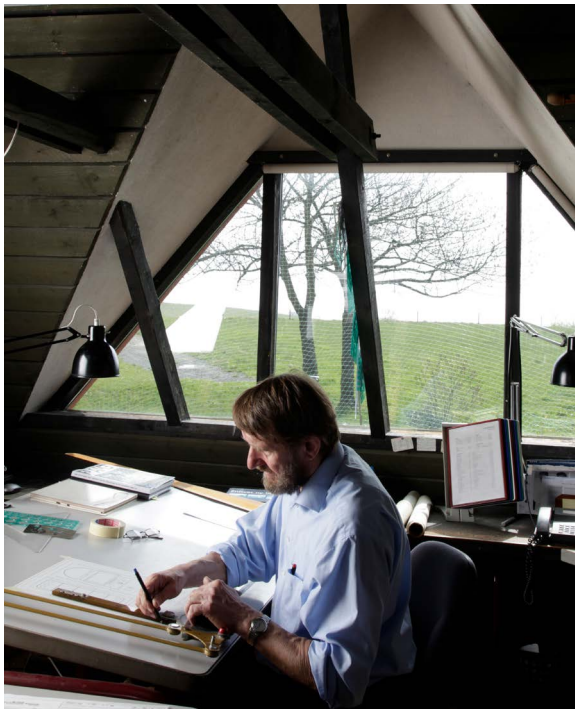
"*Det, som jeg sætter pris på, er at holde fast i de fordele og de fortællinger, vi fortæller om produkterne. Den grundtanke, som produkterne startede med, bliver ved med at blive fortalt,*" forklarer hun.

"*Det er en fornøjelse at få lov til at videreføre nogle gode ideer og fede produkter. Og idéen om dansk produktion, det er noget både Maibritt og jeg brænder for,*" tilføjer Stefan Hvam Pedersen.















Dansk produktion som princip

HWAM har altid haft hovedsæde i Hørning sydvest for Aarhus. Begge søskende understreger, at netop den danske produktion skal stå i centrum, når det kommer til at skabe HWAMs brændeovne. Her er hensigten ikke blot at holde produktionen i Danmark af hensyn til kvaliteten. Stefan Hvam Pedersen forklarer:

"*Idéen om at beskytte danske arbejdspladser og dansk produktion det ligger os bare nært. For os er det en stor fordel, at man kan gå ud og se tingene med det samme, og at der er et tæt samarbejde mellem medarbejdere i administration og produktion.*"

Dansk produktion er et helt grundlæggende princip. For selvom det er oplagt at følge lignende virksomheders strøm til udlandet, betyder det mere for HWAM at bevare produktionen i Danmark.

At være konkurrencedygtig både i Danmark og internationalt er også et led i HWAMs vision om udvikling for virksomheden. Der har man blandt andet fokus på automatisering såsom investeringer i robotter og udvikling af teknologien i produktionen.

"*Det er en interessant opgave at være med til at automatisere og på den måde bevare dansk produktion. I stedet for at udflage, som mange andre har gjort, så lad os da tage udfordringen, selvom det har kostet hårdt arbejde,*" udtrykker Stefan Hvam Pedersen.

Og konceptet står netop stærkt på grund af brændeovnenes funktionalitet og æstetiske design. To forhold, som Maibritt Hvam Pedersen udtrykker, går hånd i hånd.

Først kommer funktionen, så følger designet med

Siden HWAMs begyndelse, har udviklingen af deres produkter kørt efter møbeldesignerens ordsprog: først kommer funktionen, og så følger designet med. Både Stefan og Maibritt Hvam Pedersen fremhæver, at det er afgørende at have et intuitivt design og et produkt, som faktisk er enkelt i brug.

"*Dit hverdagsbrug, det er jo også design,*" siger Stefan Hvam Pedersen. Helt simpelt og til pointen.

Det er her, at fuldstændig forbrænding og luftstyring spiller ind.

Ved fuldstændig forbrænding skal der være tilstrækkeligt ilt for, at der kan frigives al den mulige varmeenergi, som brændslet indeholder. Denne proces har HWAM automatiseret med et luftstyringssystem, der er implementeret i deres brændeovne.

Hertil har HWAM udviklet SmartControl – en elektronisk styring, der automatisk regulerer forbrændingen ved hjælp af målinger af ilt og temperatur. Via en app, som kan downloades til kundens smartphone eller tablet, får man ekstra features til at betjene brændeovnen. SmartControl sørger automatisk for den optimale kombination af ilt og temperatur, så kunden ikke selv behøver at regulere lufttilførslen manuelt.









HWAM har flyttet noget af ansvaret for forbrændingen væk fra forbrugeren. I stedet lader de brændeovnen hjælpe med at finde den rette lufttilførsel.

"*Det er baseret på vores fars tanke om at hjælpe slutkunden med at få en optimal oplevelse. Så det er vi ligesom dem, der har været pionerer indenfor,*" forklarer Stefan Hvam Pedersen.

Med forbrænding og luftstyring på plads, kan designet følge med. HWAM samarbejder med danske møbeldesignere. De har nemlig øje for finesse og detaljer. Det giver deres brændeovne det stilrene udtryk, man kan genkende fra den danske designtradition.

På nuværende tidspunkt har HWAM 13 brændeovnsserier i mærket HWAM og seks serier i mærket WIKING – alle i hver sin form men i mange varianter. Kunden kan derfor vælge ud fra ønsker for brug og udseende. For eksempel kan man vælge passende brændeovnshøjde, om de skal have stenbeklædning, glaslåger, SmartControl, hænge på væggen og meget mere.

Dansk produktion, dansk design og en automatisk forbrændings-styring – Det er HWAMs kerneværdier.

En varm velkomst til fremtiden

Dagen i dag kan man finde HWAMs brændeovne i flere dele af verden. Omkring 90 procent af deres produktion bliver til eksport. De internationale samarbejder er kun noget, som Maibritt og Stefan Hvam Pedersen ønsker at styrke.

I 2019 blev 75 procent af virksomheden opkøbt af Seguin, som har været deres franske samarbejdspartner igennem mange år.

"*I dag har vi et rigtig godt internationalt samarbejde, hvor man kan sige, at vi har synergi af hinanden,*" siger Maibritt Hvam Pedersen.

Det er måske netop ordet synergi, der bedst beskriver HWAM. Det er samspillet mellem flere forhold, hvor den endelige effekt er større end hver enkel del. Det er design og energiteknologi. Automatisering og håndgribelig varme. International eksport og dansk produktion.

Centralt for det hele står brændeovnen stadig og leverer den samme følelse, som den har gjort siden 1973 og i generationer før det: varme, hygge og noget at samles om.



hwam
intelligent heat

Se mere på: **hwam.dk**

FÅ VARMEN MED KVALITETSBRÆNDE

Træpiller og træbriketter
til skarpe priser!



Professionel levering

Salg og produktion siden 1986

Varme-expressen

www.varme-expressen.dk

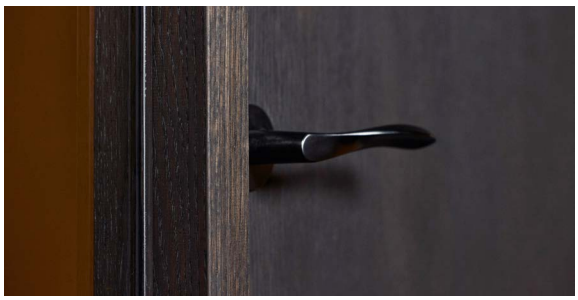


KUNSTEN AT SKABE EN HELHED

I 20 ÅR HAR KRISTIAN TORP ARBEJDET FOR AT FORENE DESIGN OG HÅNDVÆRK UNDER ÉT TAG. I DAG ER DER VIND I SEJLENE HOS **TORP designhaus**, MEN SUCCESEN ER IKKE KOMMET AF SIG SELV. FOR BAG DE GENNEMTÆNKTE LØSNINGER LIGGER EN SÆRLIG FILOSOFI, HVOR SAMARBEJDE OG EN GOD RELATION TIL KUNDEN ER MINDST LIGE SÅ VIGTIGE SOM SANSEN FOR DETALJEN.

Tekst: Alberte Lund Knudsen Fotos: Anders Trærup







Blokhus, Aarhus, Silkeborg og Gilleleje. På blot én uge har Kristian Torp været på farten mellem projekter på tværs af Danmark. For selvom TORP designhaus har base i Aalborg, strækker virksomhedens arbejde med arkitekttegnede boliger, specialdesignet inventar og komplette indretningsløsninger sig i dag over hele landet.

Meget har ændret sig, siden Kristian Torp tog springet som selvstændig for 20 år siden. Men grundtanken bag virksomheden er stadig den samme: At skabe en helhed.

For når arkitektur, design og håndværk mødes, opstår muligheden for at skabe noget, der rækker ud over det enkelte rum og den enkelte løsning. Og for Kristian Torp handler det ikke blot om at få materialer og detaljer til at spille sammen. Det handler i lige så høj grad om menneskene bag.

Fra den første idé til 20 år med TORP designhaus

At Kristian Torp i dag arbejder med design, materialer og håndværk, er ikke nogen tilfældighed.

Interessen har fulgt ham siden barndommen, hvor hans bedstefar var møbelsnedker. Alligevel begyndte karrieren et helt andet sted, nemlig i tøj- og designbranchen.

Selvom turen siden gik videre til byggebranchen, var interessen for design stadig en del af arbejdet. Her beskæftigede KristianTorp sig blandt andet med køkkener, gulve, klinker og andre materialer til boligens indretning. På den måde blev det et naturligt møde mellem hans interesse for design og fascinationen af det gode håndværk. To interesser, der på mange måder skulle vise sig at blive grundlaget for det, han senere skabte.

Det var også her, han fik øjnene op for nogle af de udfordringer, der kunne opstå, når design og håndværk skulle mødes i praksis. For selvom løsningerne var tegnet og bestilt, var byggeriet ikke nødvendigvis klar til montering, eller målene stemte ikke overens med tegningerne.

Det blev afsættet for en idé: Hvad nu, hvis man samlede byggeri og indretning under samme tag?

For 20 år siden tog Kristian Torp derfor springet som selvstændig og begyndte at udvikle det koncept, der i dag kendetegner TORP designhaus.

”*Det, vi startede med for 20 år siden, er også det, vi gør i dag,*” fortæller Kristian Torp.

Selvom grundidéen er den samme, har virksomheden udviklet sig gennem årene. Arbejdsgangene er blevet forfinet, kompetencerne samlet og løsningerne videreudviklet. Alt sammen med ambitionen om at skabe sammenhæng mellem design, håndværk og mennesker.










TORP
designhaus

At gøre et hus til et hjem

Et køkken er sjældent bare et køkken. Et badeværelse er mere end fliser og armaturer. Og som Kristian Torp selv understreger, er *"en fodliste ikke bare en fodliste*".

For et hjem består af mere end de enkelte rum og løsninger. Materialer, belysning, funktioner og arkitektoniske detaljer skal ikke blot fungere hver for sig, men også i samspil med hinanden.

Det er netop i samspillet mellem de enkelte dele, at helheden opstår. Og det er den helhed, Kristian Torp gennem de seneste 20 år har arbejdet for at skabe.

Hos TORP designhaus arbejder indretningsarkitekter, designere, projektledere og håndværkere derfor tæt sammen om at skabe en naturlig sammenhæng mellem design og udførelse.

"*Vi vil ikke bare nøjes med det næstbedste. Vi vil have det bedste, og det, der passer sammen,*" fortæller Kristian Torp.

Det gælder både de store linjer og de mindste detaljer. Hvordan falder lyset på materialerne? Hvordan mødes gulv og vægge? Og hvordan sikrer man, at inventaret ikke blot passer ind i rummet, men faktisk er skabt til det?

Hos TORP designhaus kommer den tilgang også til udtryk i virksomhedens eget køkken- og inventarbrand, hvor hver løsning udvikles med udgangspunkt i den enkelte kundes ønsker og behov.

"*Det er ikke model fem, vi tager ind fra hylden, eller model fire. Det er dit køkken, det er dit inventar, vi laver,*" forklarer Kristian Torp.

Her er det med andre ord ikke hjemmet, der skal tilpasses inventaret, men inventaret, der skal tilpasses hjemmet.

I virksomhedens **design studio** bliver idéerne mere håndgribelige. Her kan kunderne mærke materialernes forskellige overflader, opleve farver og strukturer på nært hold og se, hvordan de enkelte valg påvirker det samlede udtryk.

For selv den mest gennemarbejdede tegning kan ikke altid erstatte oplevelsen af et materiale i virkeligheden.









Når samarbejdet bliver en del af resultatet

En ting er at forestille sig sit drømmehjem. Noget andet er at føre idéerne ud i livet.

Mellem de første skitser og det færdige resultat ligger nemlig en lang række beslutninger, hvor både praktiske og æstetiske hensyn skal gå op i en højere enhed.

Hos TORP designhaus er ambitionen derfor at samle projektets forskellige faser i ét sammenhængende forløb. Fra den første dialog og de indledende materialevalg til byggeriet og den nøgleklare aflevering.

For Kristian Torp handler det blandt andet om at undgå de problemer, der kan opstå, når mange forskellige aktører skal arbejde sammen om det samme projekt.

De fleste kender historierne. Måske fra en familiefødselsdag, hvor samtalen falder på et byggeprojekt, der ikke helt gik som planlagt.

"*Man hører om projekter, der er gået galt. Dem har man alle sammen hørt om,*" fortæller Kristian Torp.

Og netop den slags udfordringer har virksomheden gennem årene arbejdet på at forebygge ved at forfine sine processer og skabe bedre koordinering mellem byggeriets forskellige faser.

Men selvom den praktiske koordinering er vigtig, er det ikke den alene, der gør forskellen.

"*Jeg kan godt lide ikke at kalde det et kunde-leverandør-forhold, men et samarbejde,*" fortæller Kristian Torp.

For Kristian Torp er relationen til kunden mindst lige så vigtig som det færdige resultat. Det handler om at lytte, sparre og udvikle idéerne i fællesskab.



"*Vi betragter det nærmest som vores eget hjem, når vi går i gang med sådan et projekt,*" fortæller Kristian Torp.

Den samme tilgang gælder virksomhedens nøje udvalgte samarbejdspartnere. Også her lægger Kristian Torp vægt på at skabe relationer, hvor alle arbejder mod det samme mål.

For et vellykket projekt handler ikke kun om, hvordan det ser ud, når arbejdet er færdigt. Vejen dertil er mindst lige så vigtig.

"*Det er ikke nogen succes, at det er et flot design, hvis det ikke bliver leveret til tiden, eller kvaliteten bliver dårlig,*" understreger Kristian Torp.



Netværk med udsigt til mere

De tætte relationer bliver dog ikke kun skabt omkring tegnebordet. For Kristian Torp opstår mange af dem også på landevejen, hvor en anden stor passion kommer i spil: Cykling.

Gennem de seneste år har Kristian Torp været aktiv i cykelnetværk, hvor en fælles interesse for sporten samler erhvervsfolk på tværs af brancher. Blandt andet gennem Veleta Business Club i Jylland og Cycling Business Network i København.

"*Jeg kan rigtig godt lide den måde at netværke på. Det er lange relationer,*" fortæller Kristian Torp.

Her er det ikke nødvendigvis de hurtige aftaler, der er i centrum, men muligheden for at mødes om noget, man brænder for.

Kilometer efter kilometer bliver der udvekslet erfaringer, vendt idéer og skabt forbindelser, som med tiden kan udvikle sig til nye samarbejder.

Og for Kristian Torp har det vist sig at være en netværksform, der både giver personligt og professionelt udbytte. En væsentlig del af virksomhedens forretning udspringer i dag af netværk, anbefalinger og kunder, der vender tilbage med nye projekter.

Måske begynder samarbejdet med et køkken. Senere bliver det til en renovering, et sommerhus eller en helt ny bolig.

På den måde er der måske ikke så langt fra cykelturene på landevejen til arbejdet hos TORP designhaus, som man umiddelbart skulle tro.

Begge steder handler det om at opbygge relationer, finde en fælles retning og skabe noget, der rækker ud over det enkelte projekt eller møde.

Og måske er det netop her, den røde tråd i Kristian Torps fortælling bliver tydelig.

For uanset om det handler om at skabe et hjem, udvikle et samarbejde eller opbygge en relation på landevejen, er det sjældent de enkelte dele, der står stærkest alene.

Det er det, de kan blive til sammen. En helhed.









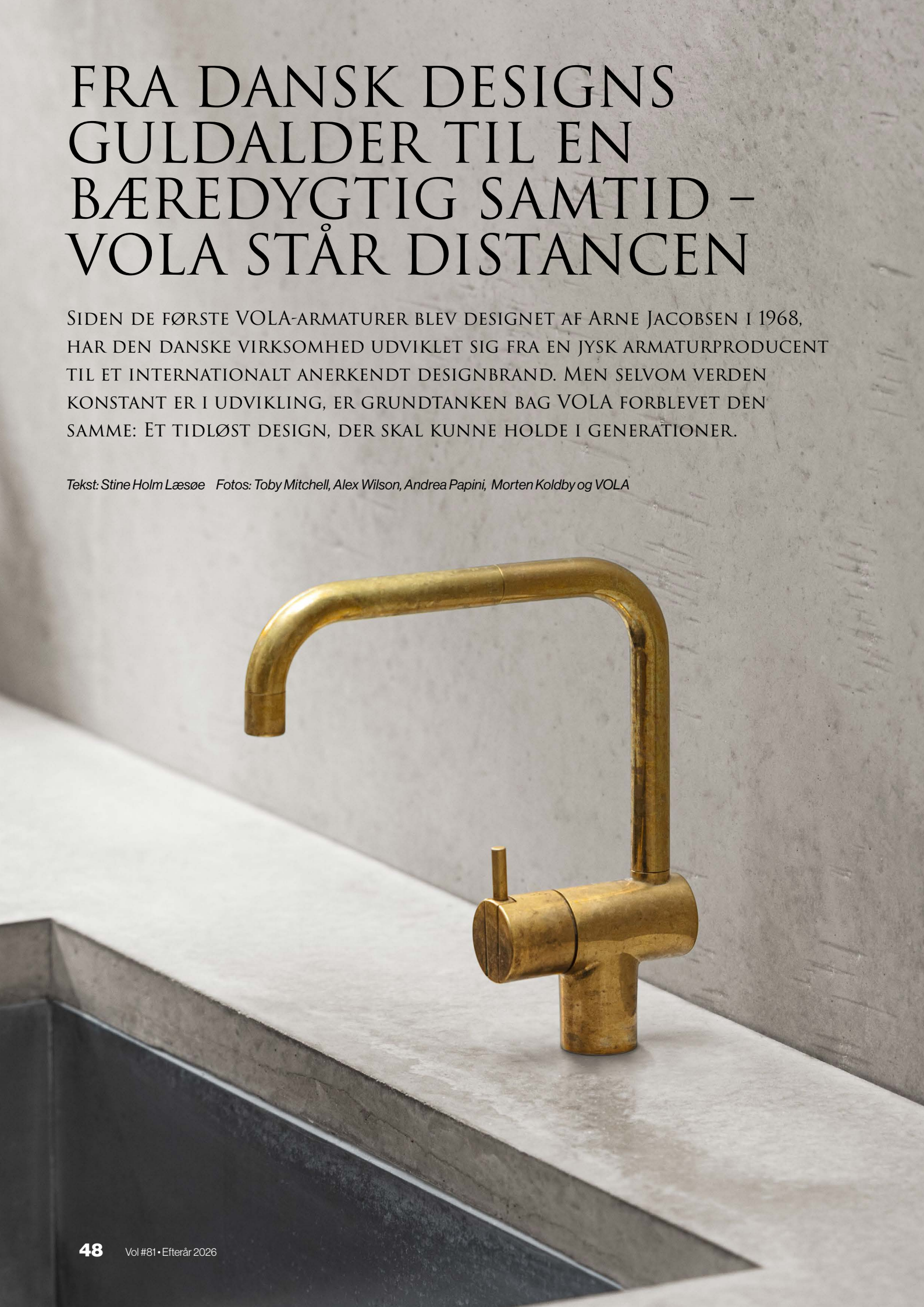
TORP designhaus

Se mere på: **torpdesignhaus.dk**

FRA DANSK DESIGNS GULDALDER TIL EN BÆREDYGTIG SAMTID – VOLA STÅR DISTANCEN

Siden de første VOLA-armaturer blev designet af Arne Jacobsen i 1968, har den danske virksomhed udviklet sig fra en jysk armaturproducent til et internationalt anerkendt designbrand. Men selvom verden konstant er i udvikling, er grundtanken bag VOLA forblevet den samme: Et tidløst design, der skal kunne holde i generationer.

Tekst: Stine Holm Læsøe Fotos: Toby Mitchell, Alex Wilson, Andrea Papini, Morten Koldby og VOLA



”Jeg er rigtig stolt af at have været med til at bygge VOLA op som et brand, der er anerkendt over hele verdenen.”

Sådan fortæller Birthe Tofting, der gennem 41 år har været en del af VOLA. Som salgs- og marketingdirektør har hun spillet en central rolle i at etablere virksomheden internationalt, og i dag er hun også direktør for ni af VOLAs udenlandske datterselskaber. Hun har således været med til at videreføre den danske designarv til nye markeder, uden at virksomheden har givet slip på sine oprindelige værdier.

Et dansk designeventyr

”*KV1 er én af de allerførste. Den er virkelig smuk og meget velproportioneret. Jeg har haft min i mange, mange, mange år, og jeg er glad for at se på den hver dag,*” fortæller Birthe Tofting om VOLA-armaturet i sit eget hjem.

Det hele startede tilbage i år 1968, hvor den jyske armaturfabrikant, Verner Overgaard henvendte sig til den danske arkitekt, Arne Jacobsen.

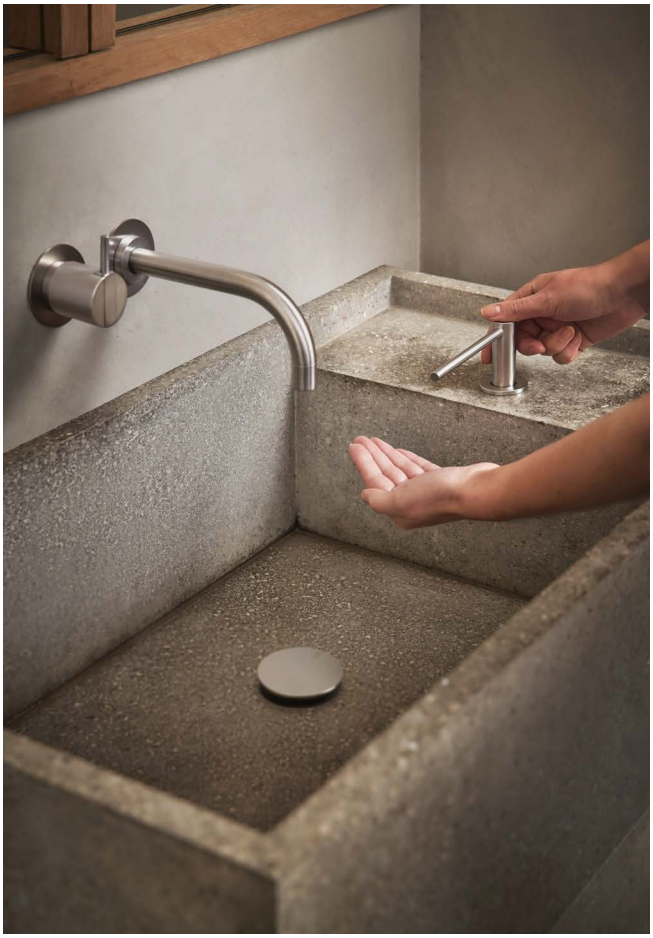
Overgaards idé var at skabe et armatur, hvor rørene og de tekniske installationer blev skjult i væggen, så kun greb og udløb var synlige. En nytænkende tilgang til datidens badeværelser, hvor synlige rør ellers var en naturlig del af indretningen.

Samarbejdet resulterede i de første VOLA-armaturer, der blev udviklet i forbindelse med byggeriet af Danmarks Nationalbank, som blev Arne Jacobsens sidste, store hovedværk. Her blev grundstenen lagt til det karakteristiske formsprog, der stadig kendetegner virksomheden i dag.



Birthe Tofting
Salgs- og marketingdirektør














vola







Modreaktion

”VOLA er et tidløst design, hvor der ikke er et behov for, at der hele tiden kommer noget nyt.”

I en tid hvor ressourceforbrug og produkters levetid er et stort omdrejningspunkt, stiller VOLA sig selv forrest som et produkt, der bevarer en filosofi om langtidsholdbarhed, hvor man ønsker at skabe bevaringsværdige og kvalitetsbevidste produkter.

”*Vi er en modreaktion på forbrug og smid væk,*” understreger Birthe Tofting.

Hos VOLA arbejder man ud fra princippet om Total Cost of Ownership, hvor værdien af et produkt ikke alene handler om anskaffelsesprisen, men også om dets levetid, vedligeholdelse og mulighed for reparation.

”*Hvis man køber et VOLA-armatur, kan man have sit armatur gennem hele livet,*” forklarer Birthe Tofting.

Det skyldes blandt andet, at virksomheden fortsat leverer reservedele til sine modeller – helt tilbage til de første armaturer fra 1968. Produkterne er nemlig udviklet, så nye tekniske komponenter kan anvendes i ældre armaturer. På den måde kan funktionaliteten følge med tidens krav, uden at hele produktet skal udskiftes.





Men for Birthe Tofting handler langtidsholdbarhed ikke udelukkende om teknik og materialer. Det handler også om den følelsesmæssige relation, der kan opstå til et design, som følger mennesker gennem livet. Hos VOLA oplever de, at unge boligkøbere bygger videre på den særlige relation til VOLA armaturerne, de har fra deres forældres eller bedsteforældres hjem. Ligeledes oplever virksomheden, at unge boligkøbere vælger at få renoveret eksisterende VOLA-armaturer i stedet for at udskifte dem, når de overtager en ældre bolig.

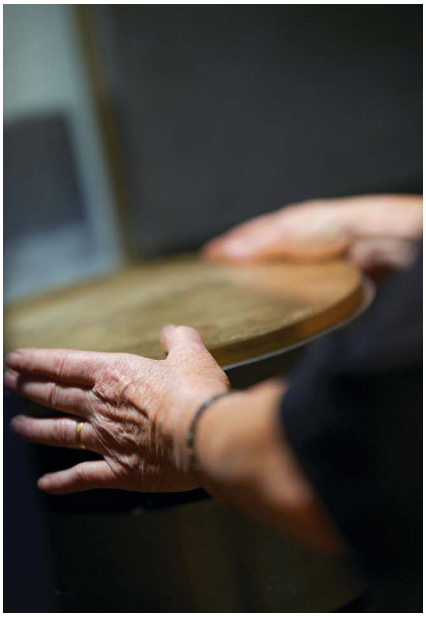
På den måde bliver designet ikke blot bevaret, men det får mulighed for at følge med ind i en ny generation.

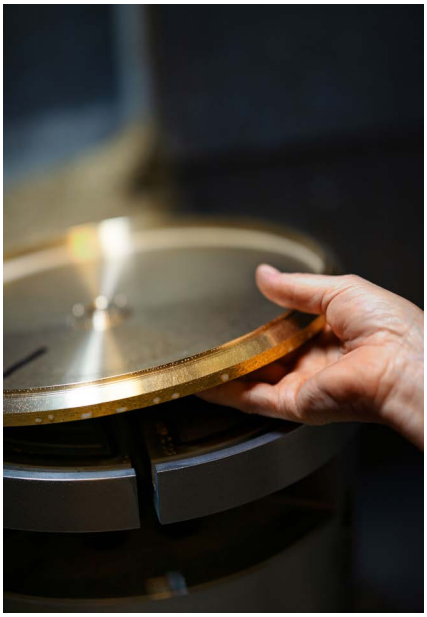
”På den måde bliver kundens investering holdt ved lige og beskyttet. Og med et tidløst design er det også æstetisk holdbart.”



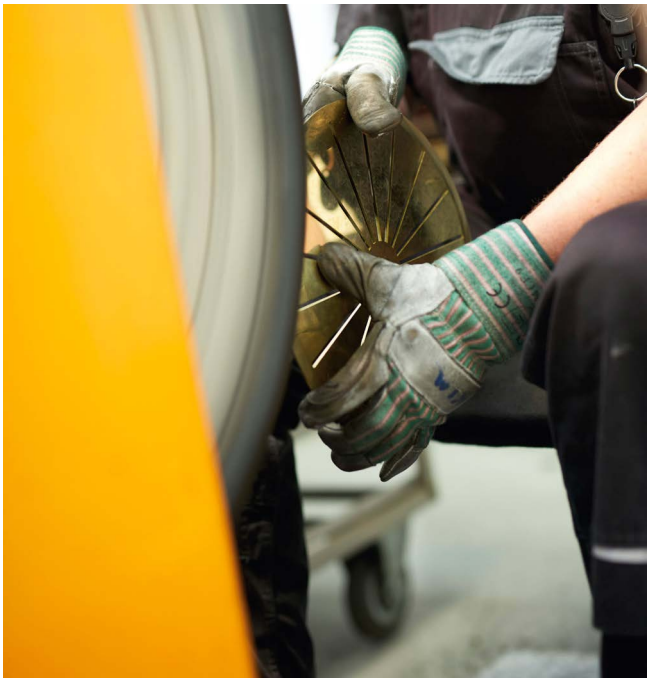

EUR





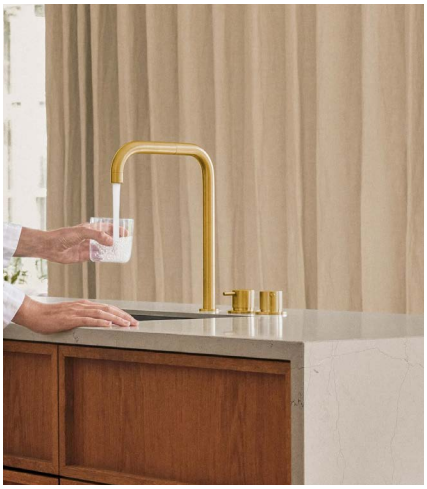














Et design, der ikke larmer

VOLAs karakteristiske formsprog har i årtier været omdrejningspunktet for virksomhedens udvikling. Selvom sortimentet i dag rummer adskillige produktvarianter og 27 forskellige overflader, er det fortsat Arne Jacobsens oprindelige designprincipper, der danner rammen for deres produkter.

Netop designets evne til at indgå i forskellige arkitektoniske sammenhænge er et centralt tema i VOLAs nyeste katalog. Her har virksomheden samlet fotografier af eksisterende projekter fra hele verden for at vise, hvordan det minimalistiske design let kan finde sin plads i mange forskellige omgivelser. Lige fra moderne nybyggeri til historiske og fredede ejendomme.

Som Birthe Tofting beskriver det, er VOLA "*et design, der ikke larmer*".

Det enkle formsprog gør det muligt for armaturerne at indgå naturligt i omgivelserne uden at dominere dem. Samtidig giver de mange overflader mulighed for at skabe forskellige udtryk, alt efter hvilke materialer, farver og arkitektoniske rammer produkterne skal spille sammen med.

Det nyeste skud på stammen er køkkenarmaturet KV5, der forener det velkendte formsprog med nye teknologiske muligheder. Armaturet samler fem vandfunktioner i én løsning, så brugeren blandt andet kan få kogende vand, filtreret vand, afkølet vand og vand med brus direkte fra hanen.

VOLA indtager Sydkorea og Australien

I dag er Europa fortsat et centralt marked for VOLA, men ambitionerne rækker længere, forklarer Birthe Tofting: "*Vi har showrooms i otte storbyer i Europa, men vi vil gerne vokse udover de europæiske grænser.*"

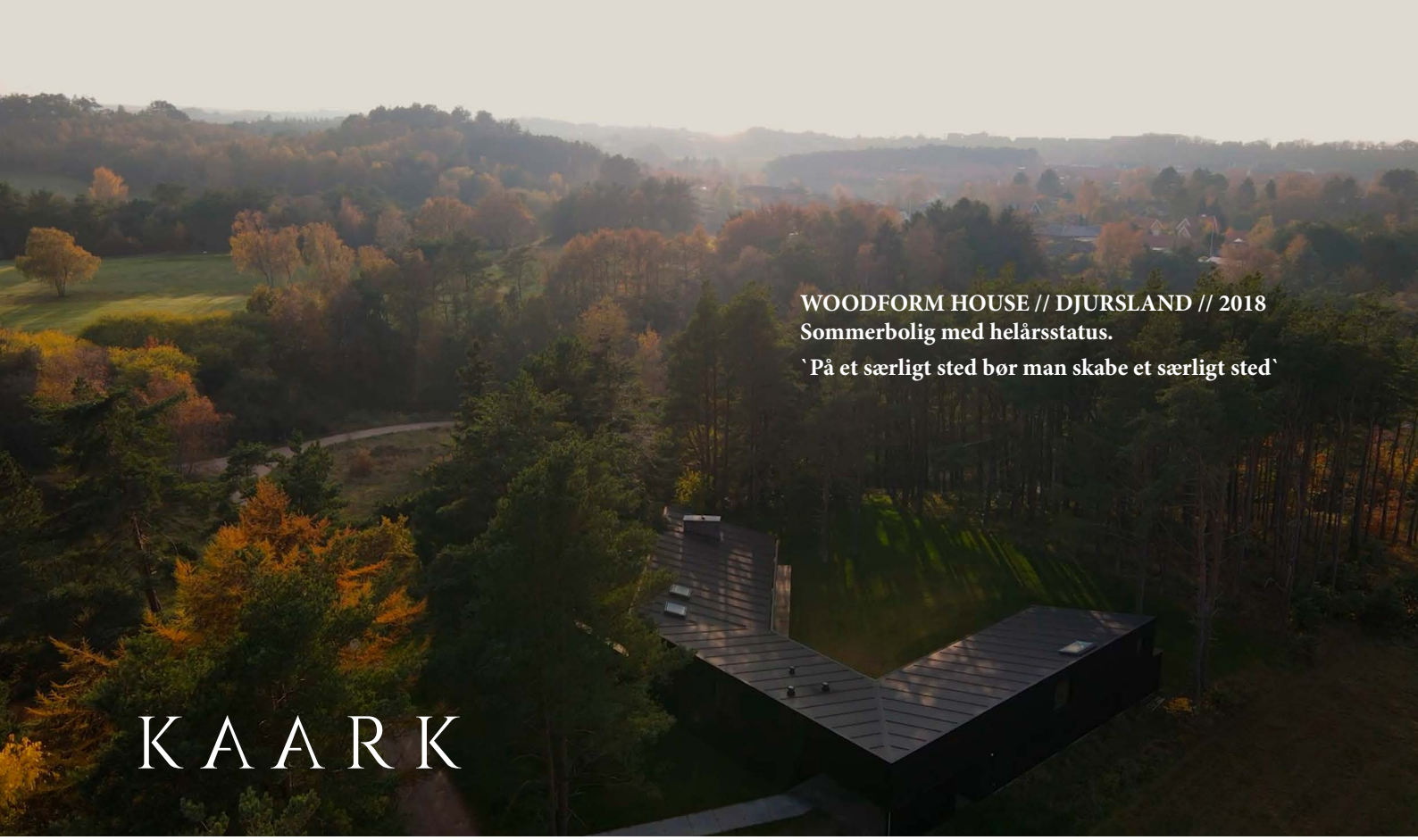
Derfor har virksomheden de seneste år udvidet sin internationale tilstedeværelse med showrooms i blandt andet Seoul og Melbourne. Her får et nyt publikum mulighed for at opleve det karakteristiske danske formsprog, som har været VOLAs kendetegn siden 1968.

Men for Birthe Tofting handler fremtiden ikke kun om at nå længere ud i verden. Den handler i lige så høj grad om at bevare de værdier, der gennem årtier har gjort dansk design anerkendt internationalt.

"Hvordan skal dansk design udvikle sig i fremtiden? I de udvalg, som jeg er medlem af, er man enige om, at dansk design overordnet set skal stå som noget, der er langtidsholdbart og bæredygtigt i forhold til menneskelige behov og samfundsmæssige ressourcer.

Og netop den tankegang har været en del af VOLAs DNA siden begyndelsen. For næsten seks årtier efter, at de første armaturer så dagens lys, er det stadig de samme designprincipper, der danner grundlaget for virksomhedens udvikling.

Se mere på: **vola.dk**



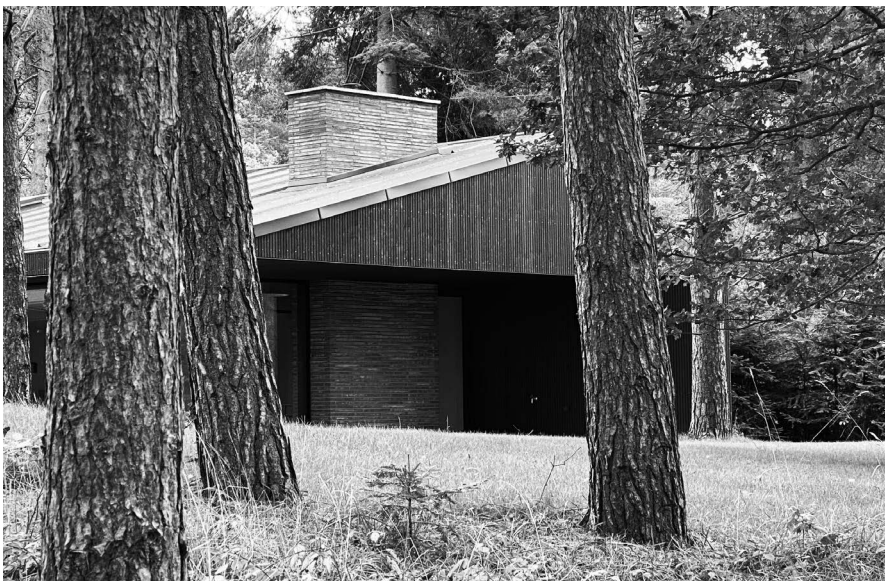
WOODFORM HOUSE // DJURSLAND // 2018
Sommerbolig med helårsstatus.
`På et særligt sted bør man skabe et særligt sted`

KAARK









WOODFORM HOUSE

KAARK

`På et særligt sted -
bør man skabe et særligt sted`

Tegnestuen //

Tegnestuen består i dag af fem passionerede ildsjæle. Tre arkitekter, en konstruktør & en SO-ME medhjælper.
Af hjertet tak til alle på holdet for at være med til at gøre en forskel.

Lasse Axelsen // Arkitekt MAA
Simone Gadegaard Andersen // Arkitekt MAA
Maja Arboe // SO-ME
Anders Remmen // Konstruktør MAK
Kenneth Leif Arboe // Arkitekt MAA // Indehaver

Af hjertet tak MOF //

Forsiden på dette nummer af **VOLUME MAGAZINE** og- artiklen her er til ære og minde om min morfar, Leif Arboe som var min ældste og bedste ven. MOF, som vi kaldte ham, havde stor indvirkning på, at jeg i sin tid blev arkitekt.
MOF fulgte tegnestuens arbejde med stor interesse frem til sin død i vinteren 2025. Billedet på forsiden er taget på Grønland, hvor han arbejdede fra 1960-1962.
MOF var et eventyrlystent, arbejdsomt og hjerteligt menneske - en stor inspiration for mig og min familie.
Af hjertet tak for støtten kære MOF.

Tegnestuens arbejde //

Gennem årene har tegnestuen været så heldig at få lov til at hjælpe ambitiøse bygherrer med at skabe særlige huse på nogle særlige lokationer, forskellige steder i Danmark. **Af hjertet tak til alle de bygherrer, der har vist os tilliden og betroet os den særlige opgaven det er, at skabe rammen om deres liv.**



WOODFORM HOUSE

Bæredygtighed & bevaringsværdig arkitektur //

Grundet den voksende fokus på bæredygtighed, har vi udvalgt nogle særlige projekter, som vi ønsker at fremhæve.
Bæredygtighed kan efter tegnestuens overbevisning nemlig opfyldes på forskellig vis.

Bæredygtighed kan også være at bygge med gode CO2 venlige naturmaterialer. Bæredygtighed kan også være at bygge færre kvadratmeter end man må eller behøver. Det er **WOODFORM HOUSE** og **ASTAWAII** gode eksempler på. Disse huse er bygget af høj kvalitets træ og naturmaterialer inde såvel som ude, der forlænger levetiden. Husene er ligeledes ekviperet med skønne produkter med høje kvalitetsstandarder, som kan renoveres eller genanvendes igen og igen. Vi har med projekterne forsøgt at give bygningerne høj arkitektonisk værdi samtidig med at husenes byggesten er "værd" at holde ved lige i stedet for at udskifte. Produkterne er produceret således, at man kan udskifte eventuelle sliddele, så de i princippet aldrig går i stykker.
Det holder på den lange bane.

Leverandører //
SUPERWOOD
PETERSEN TEGL
SØRVINDU
VOLA
MINERA
LUMIÉRE // SUPERMODULAR
KALØ KØKKENET



Huset blev i 2022 præmieret af SYDDJURS Kommune med en arkitektur & bevaringspris.

WOODFORM HOUSE







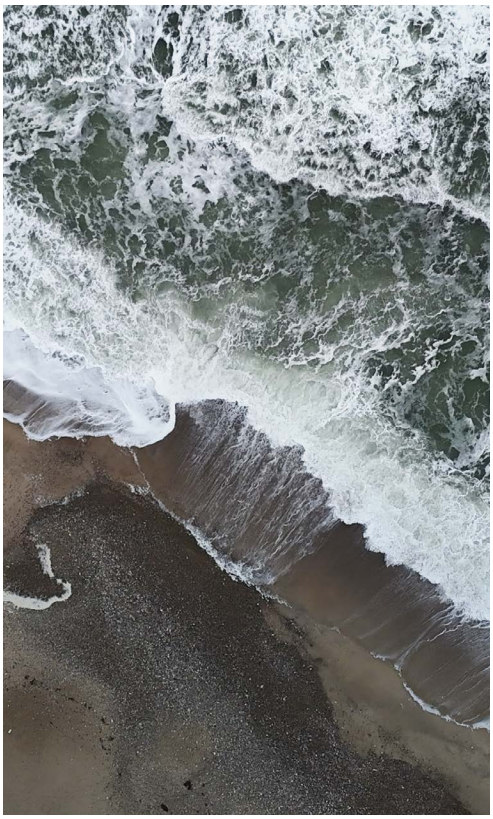
KAARK

ASTAWAII // NATIONALPARK THY // 2026
Sommerbolig.

`På et særligt sted bør man skabe et særligt sted`



ASTAWAII



Leverandører //
FREDSTED STUDIO // TRUFFER VALS // VASELLI
MADSEN VINDUER
TONI
BORA
GAGGENAU
FROSTLINE
LIK LIGHTING // HER
AMPELL // PRADO // BEGA
RØRVANG FURNITURE
DESIGN GARDINER // KVADRAT
CORSTON
LUMIÉRE // TOPAKUSTIK



ASTAWAII



ASTAWAII

ASTAWAII //

`På et særligt sted bør man skabe et særligt sted`

KAARK



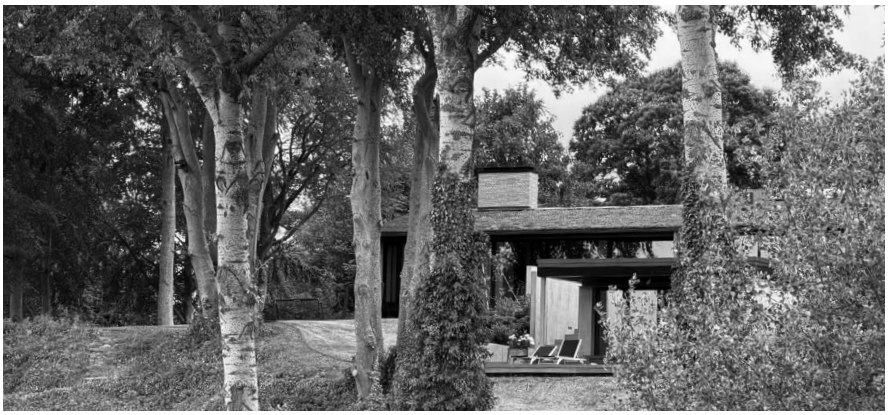
TUNET // HORSENS FJORD // 2026
Om- & tilbygningsprojekt.
På et særligt sted bør man skabe et særligt sted`

KAARK



Bæredygtighed kan eksempelvist være at bevare eksisterende bygninger og tilpasse dem nutidens boligstandarder og behov.
Det er projekterne **EGEMOSEN** og **TUNET** gode eksempler på. Disse projekter er særlige om- og tilbygningsprojekter, hvor vi har moderniseret ælde eksisterende huse, således de er klargjort til at kunne holde endnu flere år ud i fremtiden. Måske er de endda blevet så gode huse, at deres næste beboere ønsker at gøre en indsats for at bevare dem i endnu længere tid. En langsigtet og bæredygtig løsning, der minimerer nedbrydning af allerede etablerede CO2 tunge bygningskomponenter og tilføjelse af nye men "kloge" materialer, der har stor arkitektonisk værdi.

Leverandører //
FREDSTED STUDIO
MINERA
SCHÜCO
VAHLE
VOLA
FROST LINE
AMPELL // PRADO
RØRVANG FURNITURE
KVADRAT



TUNET





TUNET // HORSENS FJORD // 2026
Om- & tilbygningsprojekt.
`På et særligt sted bør man skabe et særligt sted`







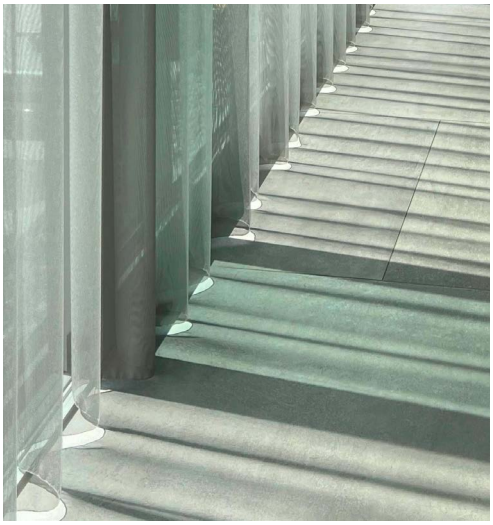


TUNET

KAARK

EGEMOSEN //SKODSBORG // 2022
Om- & tilbygningsprojekt.
`På et særligt sted bør man skabe et særligt sted`







EGEMOSEN

KAARK

VILLA W // MIDTJYLLAND // 2025
Landsted.
`På et særligt sted bør man skabe et særligt sted`



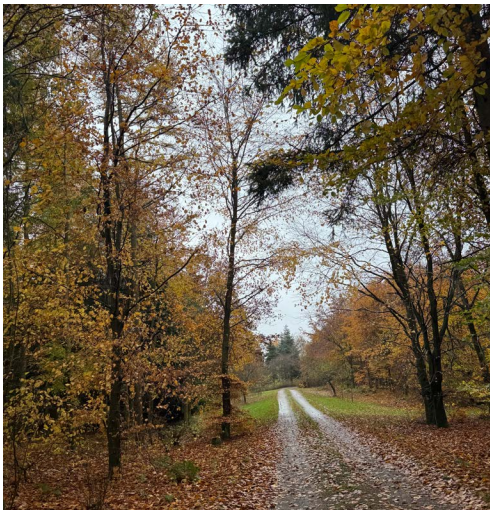
Bæredygtighed kan også være at bygge særlige huse, der er indpasset i særlige naturskønne områder med anvendelse af særligt gode materialer. Dette er **VILLA W** et godt eksempel på. Dette projekt har høj arkitektonisk værdi i form af sit formsprog og husets kontakt til den omkringliggende natur. Bygningskomponenterne, der er anvendt, er ikke alle i sig selv CO2 besparende, men de er alle af så høj kvalitet, at de alle kan afmonteres og anvendes på et andet byggeri – skulle man ønske at fjerne huset engang. Vi håber naturligvis at fremtidige beboere vil ønske at bevare huset og dets særkende til evig tid.

Skulle man finde interesse i at kigge nærmere på tegnestuens arbejder – eller måske endda ønske at opstarte et samarbejde med os, så tøv ikke med at kontakte os. Vi kunne godt tænke os at hjælpe dig med at skabe et særligt sted. **Af hjertet tak for at tage dig tid til at læse denne artikel.**

Kontakt //
Instagram // ***KAARK ApS***
Hjemmeside // ***www.kaark.dk***
Mail // ***kaark@kaark.dk***
Mobil // ***40826466***



VILLA W





SKAGEN SALMON

Laks med en anden historie

Dansk laks fra Skagen.
Opdrættet på land med omtanke for havmiljøet.

Stærk laks. Fast struktur. Frisk smag.

Når havvandet hos Skagen Salmon renses og recirkuleres, skabes der en konstant vandstrøm i tankene, som laksen naturligt svømmer imod.
Resultatet er en stærk laks med fast kødstruktur og frisk smag.



RUNDVISNING

Kom tættere på

Oplev Skagen Salmon på tæt hold. Hver uge åbnes dørene for guidede rundvisninger på det landbaserede lakseopdræt i Skagen.

Book billet via Toppen Af Danmark.



Scan QR-koden og book billet

Spørg hos din lokale fiskehandler

Laks fra Skagen Salmon kan købes hos udvalgte fiskehandlere, og findes også i Føtex, Bilka og Netto under Skagen Food mærket.

Kan også købes online via www.kystfisken.dk