

VOL

MAGAZINE #57
SOMMER 2019

MAD
KUNST
DESIGN
KULTUR
TRENDS



CHRISTOFFERSEN & WEILING
ARCHITECTS

Fleksible løsninger til velvære og sundhed

fra INUA Wellness

I gennem det sidste årti har vi udviklet en stor ekspertise indenfor design af indendørs og udendørs wellness faciliteter og specialudviklede løsninger, som saunaer, infrarøde kabiner, damp-saunaer, salt-kabiner og kombinerede terapeutiske wellness faciliteter.

I vores infrarøde saunaer bruger vi specieludviklede halogenlamper, hvor lysudsendelsen når indtil det subkutane lag af huden hvori varme afledes mere effektivt. Vores infrarøde lamper fra Dr. Fischer VITAE skaber en optimal balance hen over det infrarøde spektrum. Harmonien mellem de korte og lange infrarøde bølger gør det velegnet til kropsopvarmning, med videnskabelig beviste sundhedsfordele.

Hvis du har problemer med led og muskler herunder gigt eller hudsygdomme såsom psoriasis, kan jævnlig brug af infrarøde saunabehandlinger gøre en forskel.

Med egenproduktion er vi i stand til, med konkurrencedygtige priser, at levere eksklusive specieldesignet løsninger – skræddersyet specifikke mål og ønsker.

På vores hjemmeside www.inuawellness.dk kan finde mere information om de mange sundhedsfordele ved infrarød varmebehandling

Ring eller skriv for et uforpligtende tilbud:
E-mail: mbp@inuawellness.dk
Telefon: 7876 1110

OBS!
Det er tilladt at
opføre op til 10m²
uden bygge-
tilladelse

INUA Frigg
udendørs kombi sauna
Finsk sauna og infrarøde kabine
Til 2 personer
Fra 95.000,-



inua



INUA Baldur udendørs kombi sauna

Finsk sauna og
infrarøde kabine
Til 4 personer
Fra 133.400,-



INUA Sól

indendørs kombi sauna

3 i 1 kabine: finsk sauna, infrarøde
kabine og salt kabine | Til 2-3 personer
Fra 93.000,-

www.inuawellness.dk

WE ARE ALL MADE OF WILD.



JEEP®. BORN TO BE WILD.

Jeep® er bygget til at give dig både kraft og frihed til ultimative oplevelser. Ude i det rå terræn eller inde i storbyjunglen. Du bestemmer hvor vildt det skal blive.

JEEP® PRIVATLEASING FRA 2.995 KR./MD.

PRIVATLEASING EKSEMPEL AF NY JEEP® RENEGADE 1.0 120 HK LIMITED

1. GANGSYDELSE
14.995 KR.

LØBETID
36 MDR.

KM I PERIODEN
45.000

SAMLET PRIS I 36 MDR.
122.815 KR.

Jeep, Renegade 1.0 120 hk Limited. Privatleasing via FCA Capital Danmark. Priserne er inkl. finansieringsomk., moms, serviceaftale og vejhjælp, men ekskl. ejeravg. forsikring, forbrugsvæsker, dæk og ekstraudstyr. Krav om kaskoforsikring og betinget af endelig kreditgodkendelse. Tilbuddet gælder frem til d. 30.9.2019. **A** **G** WLTP med standardudstyr. Forbrug v. bl. kørsel 6 - 17,2 km/l, CO₂-emission 382 - 150 g/km. Årlig ejeravgift Renegade 2.380 kr. Bilerne er vist med ekstraudstyr, som kan ændre forbrug, emission, pris og ejeravgift. Jeep, is a registered trademark of FCA US LLC.

FCA CAPITAL
Danmark

Jeep
THERE'S ONLY ONE

Fj biler^{as}
fjbiler.dk
fiat-randers.dk
Alfa Romeo - Jeep Midtjylland ved Fj Biler

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

Kun 12 minutter fra Århus

DIN AUTORISEREDE FORHANDLER AF:



Jeep



MÅL AFSTANDEN I FØLELSER IKKE I KILOMETER



UNIK KORTTIDSLEASING – 12 MDR.

7.495 KR./MD.

ALFA ROMEO **STELVIO**

PRIVATLEASING EKSEMPEL AF NY **STELVIO** EDIZIONE 2.2 190 HK, AUT.

1. gangsydelse
9.995 kr.

Løbetid
12 mdr.

Km i perioden
20.000

Samlet pris i 12 mdr.
99.935 kr.

La meccanica delle emozioni



Privatleasing via FCA Capital Danmark. Priserne er inkl. finansieringsomk., moms, serviceaftale og vejhjælp, men ekskl. ejeravgift, forsikring, forbrugsvæsker, dæk og ekstraudstyr. Krav om kaskoforsikring og betinget af endelig kreditgodkendelse. Tilbuddet gælder t.o.m. den 30.9.2019. WLTP: med standardudstyr: forbrug v. bl. kørsel 16,1 km/l, CO₂-emission 161 g/km. Årlig ejeravg. 5.160 kr. Bilen er vist med ekstraudstyr, som kan ændre forbrug, emission, pris og ejeravg.

FCA CAPITAL
Denmark

Fj biler^{as}
fjbiler.dk
fiat-randers.dk

Alfa Romeo - Jeep Midtjylland ved Fj Biler

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

Kun 12 minutter fra Århus

DIN AUTORISEREDE FORHANDLER AF:



Jeep



INDHOLD

8 LUKSUSKØD LEVERET TIL DØREN

- Virksomheden MrBeef.dk sælger kvalitetskød online og sender mellem 400 og 500 kasser ud til kunderne hver uge.

10 STRANDINGSKROEN SÆTTER SEJL PÅ NY

- I Blokhus har den hæderkronede Strandingskroen fået nyt liv.

16 HYGGELIG GOURMET PÅ FÆLLEDVEJ

- Vi lægger vejen forbi restauranten, der skaber hygge, rum og sydeuropæisk inspireret mad med et nordisk twist.

18 PORTALEN TIL GOD VIN I ØJENHØJDE

- På seks år har Supervin forvandlet sig til Jyllands største fysiske vinbutik og er i dag en førende aktør på onlinesalg.

24 FRA DANMARKSMESTER TIL BELGISK PASSION

- Når det bliver stille og blitz lyset slukkes, det er der bjergetapen for alvorligt starter, men som professionel cykelrytter, lære man at kæmpe og tror på det.

30 EKSKLUSIVE LOUNGEMØBLER & KØKKENER RYKKER UDENDØRS

- Brafabs loungemøbler og udekøkkener er en åbenlys eksponent for hjemlig livskvalitet i det udendørs rum.

34 SOMMEROASE MIDT I PARCELHUSKVARTER

- DesignHaver skaber minimalistiske, udtryksfulde og dynamiske havescener.

40 CHRISTOFFERSEN & WEILING ARCHITECTS



Forsidefoto: Studio 55

Udgiver:
VOL. Magazine
Cvr.-nr. 28 06 95 96
Jesper S. Kjær
Vorrevej 28
DK-8541 Skødstrup

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

Skribenter:
Rune H. Jensen, pr-tekst.dk
Torben Svane Christensen, Svanetekst
Jesper S. Kjær

Layout og Prepress:
Skabertrang

Foto:
Mr. Beef
Strandingskroen
Feed Bistro
Supervin
David Hay
Brafab
DesignHaver
Christoffersen & Weiling Architects

Næste nummer: Efterår 2019

Sommeren er landet, og det samme er en dugfrisk udgave af Vol. Magazine. Her har vi dækket op med smagsprøver på særlige oplevelser til den lyse årstid: Fra ophold ved Vesterhavet til gastronomi, kvalitetsvin og timer på terrassen med eksklusive havedesigns og meget mere.

Vi lægger ud med MrBeef.dk, der sælger kød online og leverer gode udskæringer lige til døren, inden vi bevæger os mod nord og det naturskønne Blokhuis. Den populære bade- og turistby har nu fået yderligere liv med genåbningen af den historiske Strandingskroen. Efter en nænsom renovering og fusioneringen med Strandhotellet Blokhuis byder kroen indenfor til klassegastronomi i stemningsfulde rammer nær stranden. I en helt anden ende af landet, på Nørrebro i København, kigger vi indenfor i køkkenet hos Feed Bistro, hvor den unge iværksætter Jacob Jørgsholm skaber nærvær og hygge for gæsterne med sydeuropæisk inspireret mad med et nordisk twist. Retur i Nordjylland lægger vi vejen forbi Supervin, der på rekordtid har forvandlet sig til en førende aktør på onlinesalg af kvalitetsvin og som er indehaver af Jyllands største, fysiske vinbutik. Supervin holder fortsat fast i kerneværdierne og holder en fornuftig balance mellem effektivitet, godt købmandskab, gedigen ledelse – og jysk ydmyghed.

Vi skifter gear og besøger den tidligere elitecykelrytter Allan Johansen, der i sin tid bl.a. kørte på Bjarne Riis' CSC og

høstede triumfer i Post Danmark Rundt. I dag har han kickstartet livet efter den professionelle cykelkarriere, har showroomet Belgian Cycling Club Service Course i Silkeborg og er den person i Danmark, der sælger flest cykler af mærket Ridley, som World Tour-holdet Lotto Soudal kører på.

Hos Brafab bruger man ikke de lune sommerdage på landevejene, men skaber loungemøbler og køkkener til udendørs brug derhjemme. Brafab mærker stigende efterspørgsel på de stilfulde havemøbler i Norden, og danskerne har også fået øjnene op for fordelene ved at flytte dagligstuen og køkkenet udenfor i de gode timer. Og hos danske DesignHaver med den norske havearkitekt Tor Haddeland i spidsen skaber man enkle, udtryksfulde og dynamiske havescener. DesignHaver specialiserer sig i eksklusive og æstetiske designs til private haver og terrasser, der skaber livskvalitet og sammenhæng mellem de ydre og indre rum. Endelig runder vi af med Christoffersen & Weiling Architects, der i en ren visuel fremstilling viser os nogle af mulighederne med deres enkle, æstetiske arkitektur.

Rigtig god læselyst – og på gensyn i næste udgivelse.

Med venlig hilsen
Jesper Kjær



LUKSUSKØD LEVERET TIL DØREN

VIRKSOMHEDEN MRBEEF.DK SÆLGER KVALITETSKØD ONLINE OG SENDER MELLEM 400 OG 500 KASSER UD TIL KUNDERNE HVER UGE. SIDEN BEGYNDELSEN I 2016 ER OMSÆTNINGEN FORDOBLT ÅR EFTER ÅR, OG INDEHAVER OLE ØSTBERG HAR MED SIN SLAGTERUDDANNELSE STYR PÅ UDSKÆRINGERNE.

Tekst: Torben Svane Christensen Fotos: Mr. Beef

Kødet kommer blandt andet fra Danmark, USA, Australien, Sydafrika og Spanien. Det er nøje udvalgt af Ole Østberg, der har stor erfaring fra fødevarerbranchen, som han trækker på i forbindelse med sit firma MrBeef.dk.

- Det kød, som jeg sælger, er det absolut bedste fra hele verden, og kunderne får det leveret lige til døren. Jeg kan konstatere, at der er kunder, der gerne vil betale lidt mere for kød i en ekstra høj kvalitet, understreger Ole Østberg. Firmaet har til huse i et stort produktionslokale i Foodparken i Videbæk, hvorfra der sendes pakker med gode luksusbøffer og kvalitetskød ud til kunder i hele landet.



Steakens hjemland

Det bliver til mellem 400 og 500 kasser kød om ugen, som finder vej til kundernes middagsborde, blandt andet fra den amerikanske producent Greater Omaha, som er den førende producent i steakens eget hjemland.

- Det er gået langt bedre med salget, end jeg havde forventet. Jeg har fordoblet omsætningen hvert år, siden jeg begyndte for snart tre år siden, siger han. Så fra at stå helt alene med de mange udskæringer har han i dag hjælp af to til tre mand i produktionen.

- Flere kunder køber en hel ribeye til en god engrospris, og så skærer de den selv, men vi kan også skære den ud og tager så et lille gebyr, fortæller Ole Østberg.

Alt salg foregår online, men der er mulighed for at hente sin bestilling i Videbæk og Ringkøbing, hvis man bor i nærheden.

Japansk oksekød opdrættet i Danmark

Wagyu oksekød stammer fra japansk kvæg eller generationer fra samme. Wagyu kød trækker forbindelser til det berømte japanske Kobe oksekød. Bomhuset i Skive er Danmarks største Wagyu-producent, og det er et eksklusivt landbrug, hvor der tages hensyn til miljøet. Her lader ejer Anders Riss og hans familie, som driver Bomhuset, kvæget gå frit rundt om den nærliggende sø, så kvæget også plejer den omkringliggende natur. I vintermånederne har kvæget adgang til varme stalde.

- Jeg har en eksklusiv aftale med Bomhuset, så vi kan tilbyde kunderne udskæringer som Hanging Tender, mørbrad, Rib Fingers, Teres Major og Tomahawk, siger han.

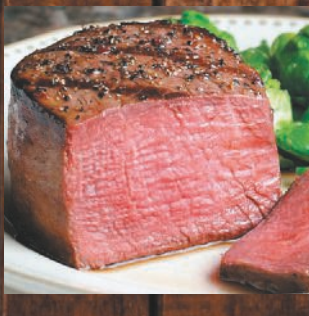
Kølige bøffer

Ole Østberg garanterer, at varen kan holde sig nedkølet til 5 grader til kl. 20 på leveringsdagen.

- Vi putter ret meget is i boksen, og jeg har endnu ikke haft klager med hensyn til temperaturen, understreger han.

Alle pakker bliver leveret med firmaet Xpressen, som har base i Herning. Kunderne kan vælge, hvor pakken skal stilles, hvis de ikke lige er hjemme.

- Vi har også kunder, der ønsker at få pakken leveret på deres arbejde, og det kan vi også sørge for, siger Ole Østberg.



Udvider sit univers med bloggere

MrBeef.dk er i en rivende udvikling, og besøgstallet er steget meget kraftigt i 2018 på firmaets hjemmeside og de sociale medier.

- Vi kan tydeligt mærke og se på vores kunders adfærd, at opskrifter er noget, der bliver søgt på, og efterspørgslen på unikke gode opskrifter er stigende. Jeg laver også videoer, som er populære, siger han.

Derfor har Ole Østberg besluttet sig for at åbne for samarbejde med freelance foodbloggere, madskribenter og kokke.

- Det kommer til at foregå i vores univers, hvor de skal levere videoer og opskrifter, som kan inspirere kunderne, siger han.

Slagterens favorit

Ole Østbergs egen favorit på tallerken er en Cote De Boeuf fra den amerikanske top-producent Greater Omaha.

- Det er en ribeye med ben, og to mand kan sagtens dele den og blive mætte, understreger han. På et tidspunkt overvejede han, om han også skulle tage fisk ind i sit sortiment, men det blev ikke til noget. Men sætter man pris på en god mør bøf, så lover han, at man aldrig kommer til at lede forgæves hos MrBeef.dk.

- Jeg kommer aldrig til at sælge kød, som jeg ikke selv kan stå inde for, og når jeg ser på det stigende antal kunder, så ser det ud til, at jeg har lavet det rigtige valg, da jeg besluttede mig for at åbne MrBeef.dk, siger Ole Østberg.

BLÅ BOG

Slagtermester Ole Østberg, der driver og ejer Mr. Beef.dk, er udlært butiksslagter i 1990 og har i det meste af sit voksenliv arbejdet med fødevarer. Han har bl.a. været slagtermester i supermarkeder i Danmark og Norge. Derudover har Ole Østberg drevet restaurant i fem år i Søndervig, inden han blev ansat som konsulent hos AB Catering i Holstebro og efterfølgende hos Dencon Foods i Haderslev. Inden Ole Østberg i 2016 etablerede MrBeef.dk, arbejdede han i fire år med webudvikling i fødevarer- og sommerhusbranchen.



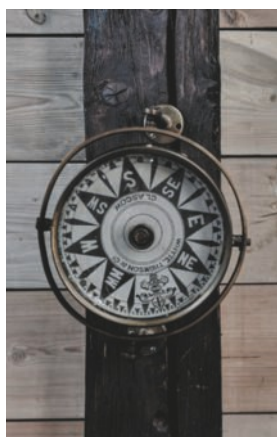


STRANDINGSKROEN

STRANDINGSKROEN SÆTTER SEJL PÅ NY

I BLOKHUS HAR DEN HÆDERKRONED
STRANDINGSKROEN FÅET NYT LIV.
STRANDHOTELLET BLOKHUS ER NU
FUSIONERET MED STRANDINGSKROEN,
DER EFTER EN NÆNSOM RENOVERING
ER KLAR TIL AT BYDE GÆSTERNE
INDENFOR I DE HISTORISKE,
STEMNINGSFULDE RAMMER TIL
GASTRONOMI AF HØJ KLASSE.

Tekst: Rune H. Jensen Fotos: Strandingskroen



Det maritime islæt er til at få øje på i Strandingskroen. På væggene hænger utallige navnebrædder, galionsfigurer og andet strandingsgods fra gamle, strandede skibe i området. Det hvide stråtagshus med historisk tyngde er nu igen klar til at byde gæsterne inden for til en kulinarisk oplevelse, og det sker efter en nænsom renovering med respekt for traditionerne og stedets sjæl:

- Strandingskroen er en fredet bygning. Så vi har svinget en pensel hist og her, og vi har f.eks. opdateret med moderne kaffemaskiner. Men ellers har vi mest sørget for at stedet er helt klar til gæsterne – og det er blevet et virkelig smukt resultat, fortæller Kamilla Vinter Hoffmann, supervisor på Strandhotellet Blokhús.



Strandhotellet Blokhús og Strandingskroen er fusioneret

Netop det relativt nye Strandhotellet Blokhús blev pr. 1. april 2019 fusioneret med Blokhús' ældste badehotel, den navnkundige Strandingskroen, som dengang hed "Klitgaard's Badehotel". Strandingskroen ejes af Futten I/S, og efter nogle måneders respektfuld renovering kunne Strandingskroen slå dørene op til sin Grand Opening i juni 2019.

Også i denne sammenhæng blev det historiske perspektiv hyldet i en moderne sammenhæng med en helt særlig menu. En 3-retters nyfortolkning af festmiddagen, der tilbage i 1850 blev serveret første gang hos skudehandler J. C. B. Klitgaard, da datidens kendte forfatter Jens Christian Hostrup lagde vejen forbi den store skudehandelsgård i Blokhús.

Og det er netop, hvad den nye Strandingskroen repræsenterer fremover: Tradition, sjæl og historie i en moderne og nyfortolket udgave, hvor gastronomien, fisk og friske, lokale råvarer er i højsædet.





Historien om en Kgl. privilegeret kro

Strandingskroen blevet bygget tilbage i 1844 og begyndte som en skudehandelsgård, som der dengang var stor efterspørgsel på som handelssted. Blokhuis var desuden et populært rejsemål for bl.a. kronprins Frederik, den senere Frederik d. 7 (1808-1863). Og da prinsen med den undertiden lette livsførelse en dag led af kongelige tømmermænd, stod kromadamme og "klog kone" Christiane Klitgaard for kureringen, hvilket igen førte til royal gunst og status af Kgl. privilegeret kro.

Strandingskroen opnåede efterhånden et hav af kongelige privilegier i forhold til handel og efterspurgte eksportvarer såsom smør. Og det betød, at stedet havde rigtig gode tider – lige indtil jernbanen kom.

Fra skudehandel og badehotel til kulinarisk kro

Tiderne skiftede. Togene kom på sporet, og folk ville hellere tage lokomotivet end købe skuder. Da sønnen til Klitgaard-ægteparret havde overtaget Strandingskroen, blev stedet lavet om til Klitgaards Badehotel og blev dermed det første badehotel i Blokhuis. Og det kørte med succes i tre generationer.

Men tiderne skiftede igen, og området oplevede boomet af sommerhuse og campingvognsentusiaster. Det førte i 1966 til en restaurering og omdannelse af badehotellet til kro og spiserestaurant med nye ejere fra Aalborg ved roret. Og nu er Strandingskroen så klar til at tage imod områdets besøgende i både klassiske og opdaterede rammer efter Futtens overtagelse og fusioneringen med Strandhotellet Blokhuis.



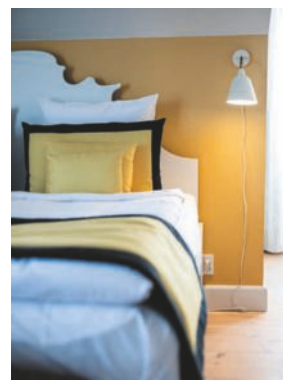
Dansk kromad à la carte

Strandingskroen bliver med andre ord igen en ægte kro med respekt for historien og traditionens madkultur i ordets bedste forstand.

- Strandhotellet Blokhuis står fremover for dansk mad såsom smørrebrød af høj kvalitet. Om aftenen serveres der gourmetmad, hvor der kan viges fra tre og op til ti retter. Strandingskroen vil derimod servere franskinspireret à la carte gastronomi – høj kvalitet af den gode, gammeldags kromad tilsat ny inspiration. Der er en fast menu, hvor man køber tre retter og så vælger fra menukortet og selv sammensætter sit måltid. Desuden vil der være fransk inspireret mad til frokost, og vi bruger selvfølgelig lokale råvarer og frisk fisk fra området, fortæller Kamilla Vinter Hoffmann.

Strandingskroens køkken har fremover åbent alle aftener fra kl. 17.30-21. I højsæsonen samt på helligdage og i skolernes ferier holder kroen desuden åbent til frokost mellem kl. 12-15.





Skaber vækst og ny synergi

Strandhotellet Blokhus og Strandingskroen ligger lige over for hinanden i hjertet af Blokhus få hundrede meter fra Vesterhavet, fra de brede hvide sandstrande og de rå klitter. Og det er en placering, der giver gode muligheder for at skabe vækst og ny synergi mellem badehotellet og Strandingskroen:

- Det er to tætte koncepter, men også forskellige. Strandhotellet Blokhus er et charmerende badehotel med 38 unikke hotelværelser, der holder åbent 365 dage om året. Vi lægger ofte hus til virksomheders møder og konferencer. Og hvis badehotellets Restaurant Blå er pakket en aften, så kan man besøge Strandingskroen på den anden side af gaden – eller vi kan servere aftenens menu på Strandingskroen, fortæller Kamilla Vinter Hoffmann, og fortsætter:

- Omvendt kan man lægge vejen forbi Strandingskroen til en god middag og efterfølgende overnatte på Strandhotellet Blokhus. Det lægger op til en øget vækst og en større effektivitet, da vi f.eks. kan bemane efter behov. Futten I/S ejer nu hele gården og har i Blokhus foruden Restaurant Futten

fra 1761 også både cocktailbaren Oak Bar og den italienske Restaurant Salino med gourmetpizzaer på menukortet.

- Vi er meget impulsive, og vi tror og håber selvfølgelig på, at folk vil støtte op om det. Både de lokale, virksomhederne, gæster fra f.eks. Aalborg og Aarhus og de udenlandske turister såsom de norske, som vi har rigtig mange af. På den måde kan vi fastholde at holde åbent hver aften på Strandingskroen, afholde flere selskaber og f.eks. have virksomheder til at spise her efter konferencer, siger Kamilla Vinter Hoffmann.

Tradition og fornyelse

Hun har i dag været på Strandhotellet Blokhus i et halvt års tid og fungerer som stedets synlige leder. Desuden har badehotellet ansat en receptionschef, hvilket ikke tidligere har været tilfældet.

Men samtidig holder Strandhotellet Blokhus fast i både rødderne og modet til nytænkning. Selv om det ved første øjekast ligner en tidslomme fra badehotellernes guldalder i første halvdel af forrige århundrede, så er det ganske nyt og stod færdigt i 2017. Referencerne til historien og den romantiske arkitektur er iøjnefaldende, men samtidig er der kræset for de moderne og unikke detaljer. Intet er overladt til tilfældighederne, og stedet fremstår på mange måder som et levende møde mellem fortid og nutid.

Ægteparret Marie Louise og Steffen Ebdrup havde tilknytning til og en stor forkærlighed for Blokhus, og efter en lang karriere som advokater besluttede de at føre drømmen ud i livet og bidrage til fornyet liv i byen. Idéen opstod i 2014, og allerede i 2017 kunne badehotellet slå dørene op for et splinternyt hus med restaurant, mødelokaler, fitness, orange-ri, indendørs swimmingpool og wellness.



Dertil kommer de helt særlige værelser i det 2.400 m² store Strandhotellet Blokhuis. Udgangspunktet er det klassiske badehotel med paneler og tapeter, men med et twist. Romantisk, men ikke overgjort. For eksempel har gangene ikke sribet badehotelstapet, men prikket. Værelserne har en klar, gennemgående linje, men samtidig varierer de også alle i udtryk, indretning og farver og er hver især unikke.

Det er stilmæssigt gennemført, men der er f.eks. også håndmalede, marokkanske fliser og britiske armaturer på badeværelserne. Og der er alt, hvad man behøver af moderne,

teknisk udstyr. Der er med andre ord ikke gået på kompromis med kvaliteten nogen steder, og både tradition og fornyelse er tydeligt i spil på badehotellet.

En komplet familie

Med den komplette familie af spise-, drinks- og overnattingssteder er der noget for enhver smag i Blokhuis, der årligt tiltrækker omkring én million turister. Strandingskroen er blevet pudset nænsomt af og sætter nu alle sejl til for at byde gæsterne inden for i et vaskeægte, dansk kromiljø med historisk vægt og gastronomi af høj klasse. Velbekomme.

OM STRANDINGSKROEN OG STRANDHOTELLET BLOKHUIS

- Fiske- og spiserestauranten Strandingskroen ligger i Blokhuis ved Vestkysten
- Strandingskroen blev pr. 1. april 2019 overtaget af Futten I/S og fusioneredes med det nærværende liggende Strandhotellet Blokhuis, der åbnede nybygget i 2017
- Strandingskroen serverer à la carte gastronomi i forlængelse af den franske kromadstradition
- Maden tager udgangspunkt i de lokale råvarer, frisk fisk og har desuden fransk inspireret frokost
- Strandingskroen har åbent alle aftener fra kl. 17.30-21. I højsæsonen fra 29. juni -11. august desuden på helligdage og i skolernes ferier til frokost fra kl. 12-15
- Strandhotellet Blokhuis har åbent alle årets dage og rummer bl.a. restaurant og 38 hotelværelser
- Strandingskroen og Strandhotellet Blokhuis ejes af ægteparret Marie Louise & Steffen Ebdrup, der sammen med Thomas Othegegraven også ejer Restaurant Futten, Oak Bar og Restaurant Salino i Blokhuis

Se mere på www.strandingskroen.dk
og www.strandhotellet-blokhuis.dk



K/S Ballerup Boulevard-Tempovej

Centralt beliggende ejendom under ombygning til Harald Nyborg A/S

- Lejekontrakt med indledende uopsigelig for Lejer frem til 2030
- Intern rente (IRR) er 11,90%
- Gns. årlig forrentning af indskudt egenkapital er 16,87%
- Kontantindskud på DKK 1.305.000,- v/10% ejerskab
- Løbende budgetterede udlodninger fra år 2024
- Revisorerklæring fra Deloitte og advokaterklæring fra CLEMENS



Besøg www.bluecapital.dk
- eller ring +45 70 70 20 43

blue
CAPITAL



HYGGELIG GOURMET PÅ FÆLLEDVEJ

DER ER INGEN FINE FORNEMMELSER PÅ FEED BISTRO. DET HANDLER OM AT SKABE ET FRIRUM FOR GÆSTEN, HVOR STEMNINGEN ER AFSLAPPET OG MADEN ALTID AF HØJESTE KVALITET. VI LÆGGER VEJEN FORBI RESTAURANTEN, DER SKABER HYGGE, RUM OG SYDEUROPEISK INSPIRERET MAD MED ET NORDISK TVIST.

Tekst: Rune H. Jensen Fotos: Feed Bistro

Nærvær. Hygge. Og kvalitetsmad af de bedste råvarer. Det kunne være nogle af de centrale nøgleord for manden bag Feed Bistro på Fælledvej på Nørrebro, som den unge iværksætter og ufaglærte kok, Jacob Jørgsholm, etablerede allerede som 20-årig i 2015.

Kerneverdierne handler derimod mere om at turde genopfinde klassiske sydeuropæiske retter med ordentlige råvarer, ny inspiration og et unikt, personligt touch. Og det skal altid være rart og afslappet for gæsten at gå ud at spise på Feed Bistro, som de seneste fire år har serveret mad for mere end 46.500 gæster og som ifølge Tripadvisor er rangeret som den 22. bedste restaurant ud af 2.294 restauranter i hovedstaden.

Dit tredje hjem

- Man har sit hjem og sin arbejdsplads. Vi vil gerne være det tredje hjem. Et sted, hvor man føler sig velkommen, bliver mødt med venlighed og kan nyde et fantastisk måltid. Det

skal være, som om man bliver inviteret op i min lejlighed til en hyggelig aften, siger Jacob Jørgsholm, stifter, medejer og køkkenchef på Feed Bistro.

- Dernæst er det vigtige for os selvfølgelig selve køkkenet, maden og råvarerne. Hos os skal man kunne se, hvad man spiser. Det er ikke Michelin-snobbet mad med dryssende guld, men enkle og velsmagende retter, hvor man altid kan mærke, at der er lagt kærlighed i hver eneste tallerken. Det er et koncept, der vækker genklang og som efterhånden har givet Feed Bistro en hel del stamkunder, der ved, at atmosfæren er afslappet og maden god:

- Vi har f.eks. en del par, der bruger os som deres escape-restaurant, mens børnene bliver passet. De ved, at vi kan vores håndværk med maden. Og at det ikke er højtideligt, men betjening i øjenhøjde, så man kan få en god snak henover middagen.

Sydeuropæisk flirt med et nordisk twist

Visionen med Feed Bistro er således at skabe smagfulde, håndlavede retter, man ikke får hvor som helst – i hyggelige og behagelige rammer. Og for Jacob Jørgsholm, hustruen Marie-Soleil og resten af holdet sker det med en særlig kombination af inspiration fra det sydeuropæiske køkken tilsat et skandinavisk twist:

- Et godt eksempel er vores pandestegte kulmule. Kulmule og perlespelt får man stort set kun i Danmark. Vi tilsætter så et spansk islæt med chorizo og hummer-hvidvinssauce, der virkelig smager af noget. Alt er hjemmelavet, det er enkelt, og ved at kombinere bare de fem-seks rigtige ingredienser, får man en simpel, intens og virkelig velsmagende ret, fortæller Jacob Jørgsholm.

- Grundlæggende startede jeg op med at lave det, jeg selv godt kan lide såsom spansk og italiensk mad. Og så har vi tilføjet et dansk og nordisk islæt med f.eks. den pandestegte kulmule, som definerer os meget godt i feltet mellem sydeuropæisk mad og nordiske råvarer. Og vi laver alt selv – selv creme fraichen, der er hjemmesyrnet.

Cateringfirma som 14-årig

Jacob Jørgsholm er et lysende eksempel på en ildsjæl, der ikke kunne drømme om at have en chef og et almindeligt 8-16 job. Til gengæld har der altid været mange andre drømme i spil:

- Siden jeg var helt ung, har jeg altid vidst, at jeg skulle drive min egen virksomhed og nå noget længere og større end et normalt job. Min mormor og morfar drev restaurant, så det har ikke ligget mig fjernt. Fra jeg var 14-18 år havde jeg – samtidig med at jeg gik i gymnasiet, for det skulle man jo – mit eget cateringfirma.

- Derefter tog jeg til Australien og begyndte at arbejde i restauranter rundt omkring og fik en masse erfaring og viden om drift, køkkenet, og hvad det vil sige at være en del af et travlt arbejdsmiljø. Jeg begyndte som opvaske og endte faktisk som daglig leder af køkkenet i en café i strandbyen Surfers Paradise.

I Australien mødte han fransk-canadiske Marie-Soleil, som han i 2017 giftede sig med. Sammen med hende flyttede han til Canada for at arbejde som kok på højt plan på den 5-stjernede restaurant Grill & Wine i skisportsbyen Whistler – med beslutningen om ikke at vende hjem, før han havde en forretningsplan og et koncept klar. Og som sagt, så gjort. Da han vendte hjem som 20-årig etablerede han Feed Bistro:

- Restauranten var den halve størrelse af, hvad den er nu, og vi har virkelig haft mange op- og nedture undervejs og udviklet os vildt meget. I dag er vi 13 ansatte på Feed Bistro, hvor vi det første år stort set kun var min kone og mig, der arbejdede i døgndrift. Marie-Soleil tager sig især af gæsterne, mens jeg står for daglig drift og køkkenet, og samtidig har jeg indgået partnerskab med iværksætteren Mads Faurholt, så vi har set-uppet til de kommende projekter.

Nye Feed Bistroeer på vej

Med dét refererer Jacob Jørgsholm til fremtidsplanerne. Han stiller sig nemlig ikke tilfreds med blot en enkelt restaurant. Den erklærede ambition er at åbne en lang række spisesteder og inden længe komme op at bide skeer med de store på markedet:

- Det sidste halve år har vi finpudset konceptet. Man skal først have styr på nr. ét, så kan man implementere det i de næste tre. Restaurant nr. to er formentlig allerede klar til efteråret. Vi stagnerer aldrig, og vi vil måske også lave mere nicheprægede versioner af Feed Bistro senere, siger Jacob Jørgsholm.

Lige nu og her gælder det Feed Bistro på Fælledvej 5, hvor hyggen og kvalitetsmaden har lagt en solid grobund for de fremtidige restauranter. Feed Bistro holder åbent alle ugens dage: søndag-torsdag fra kl. 17-22.30, fredage og lørdage fra kl. 17-00.30.

Se mere på www.feed.dk





PORTALEN TIL GOD VIN I ØJENHØJDE



PÅ SEKS ÅR HAR SUPERVIN FORVANDLET SIG TIL JYLLANDS STØRSTE FYSISKE VINBUTIK OG ER I DAG EN FØRENDE AKTØR PÅ ONLINESALG. HEMMELIGHEDEN BAG ER BALANCEGANGEN MELLEM KONSTANT UDVIKLING, EFFEKTIVITET, SOLIDT KØBMANDSKAB OG GEDIGEN LEDELSE – OG IKKE MINDST GOD, JYSK YDMYGHED.

Tekst: Rune H. Jensen Fotos: Supervin

Supervin.dk er en historie om vækst. Om Supervækst måske endda. De seneste seks år er kurven således kun gået stejlt opad. Og det kan aflæses på omsætningen, på bundlinjen og på antallet af medarbejdere, som i dag knap kan finde plads omkring frokostbordet.

Men det er samtidig også historien om balance. Om evnen til at holde den mellem købmandskab, solid ledelse og beskedenhed, mellem god, klassisk forretningssans og jysk ydmyghed. Om modet til udvikling og fremsynethed uden nogensinde at miste fodfæstet og glemme kerneværdier som loyalitet, ordentlighed – og kvalitet frem for alt.

Samtidig skaber man ikke på seks år en forretning med en omsætning på 200 mio. kr. alene på købmandskab og ydmyghed. Det kræver også gedigen ledelse i en ofte kaotisk hverdag, hvor ingen medarbejdere slipper af sted med en almindelig otte timers arbejdsdag. Derfor er det en kunst, som Supervin har vist sig at mestre, at holde fast på de rigtige medarbejdere, når bølgegangen er højest. Og bag det hele ligger der altid en god portion respekt og beskedenhed i forhold til kunderne.

Det er svært at påstå, at vi snyder nogen

- Jysk beskedenhed har aldrig skadet nogen, og vi skal bevare ydmygheden. Vi kan godt være



aggressive i markedsføringen. Men vi står inde for alt, vi gør, og vi holder det, vi lover. Det er svært at påstå, at vi snyder nogen, siger Mads Jensen, CEO og ejer af Supervin.

Helt konkret henviser han her til, at virksomheden i tilfælde af utilfredshed over vinen købt via supervin.dk giver fuld retur. Det vil sige, at firmaet tager produkterne retur på Supervins egen regning og returnerer hele betalingen også på den først åbnede flaske. Det kan med andre ord "aldrig gå værre, end at man får en gratis flaske vin ud af det", som Mads Jensen udtrykker det på nordjysk. "Vi betaler det, og det eneste man skal gøre, er at åbne døren og stille produkterne ud på trappen, så klarer vi resten."

Ildsjæle med købmandskab

Supervin holder fortsat til i udkanten af Hjørring i Vendsyssel. Og selv om den lange, snorlige Skagensvej op mod det nordligste Danmark måske ikke umiddelbart leder tankerne hen på en dobbelt Gazelle-virksomhed, der er frontrunners på digitalt og fysisk vin- og spiritussalg, så er det ikke desto mindre, hvad Supervin repræsenterer.

Resultaterne og tallene taler deres eget tydelige sprog. Fra at have været en lille webshop og vinbutik omfatter virksomheden i dag omkring 25-30 medarbejdere, en stadigt stigende millionomsætning og Jyllands største fysiske vinbutik. Foruden et betragteligt BtB- og engrossalg, vinsmagningskælder med plads til 150 siddende gæster og meget mere. Og den fremgang hænger ifølge Mads Jensen sammen med Supervins grundlæggende værdier og tilgang til forretningen:

- Det handler om effektivitet og dedikation. Om volumen, betalingsevne og noget jordbundethed. Og det handler basalt om at have gode varer til gode priser. Vi arbejder rigtig meget med indkøb og henter kun det ind, vi selv kan lide. Derfor kan vi også altid stå inde for vores produkter, og derfor oplever vi også en stor loyalitet fra vores kunders side. Det gælder om både at forstå dét med købmandsdelen og indkøb – og ikke kun være ildsjæle.

De nyasfalterede veje

Der er løbet meget vand i Vesterhavet, siden dengang Mads Jensen og hans hustru i tiden før finanskrisen teg-





nede skelettet til det "juletræ", der skulle blive til Supervin anno 2019.

Tilbage i 1999 fungerede Mads Jensen som købmand i en kendt dagligvarekæde på matriklen. En ny butik blev bygget, og allerede her begyndte han at få kig på mulighederne med internettet. I 2007 tænkte han i supervin.dk's regi, at det, med egne ord, var bedre, at han "blev klog på det, før de andre gjorde det". I 2012 bankede en af landets største discountkæder på døren og overtog efterfølgende lejemålet. Og med det salg var en solid grobund for Supervin skabt.

- På det tidspunkt var internetdelen egentlig venstrehåndsarbejde. Men hvad nu, hvis vi gik all in på det?

Det gjorde virksomheden, og resten er historie. Finanskrisen er for længst forbi, og internettet er alt andet end en marginal digital kanal, men et helt essentielt salgs- og kommunikationssværktøj for Supervin. Siden er det gået ud over stepperne, og for Mads Jensen selv er jobindholdet i dag derfor også et helt andet:

- Min rolle har ændret sig helt vildt. I dag står jeg for det overordnede. Udviklingen. Strategien. Indkøb. Effektivisering. At flytte overliggeren og sørge for, at vi arbejder ud fra en fælles målsætning. Og jeg er helt pjattet med den rolle. Udvikling er drivet for mig. Jeg er den, der skal sørge for, at vejen forude hele tiden er nyasfalteret, som han udtrykker det.

Min anden familie

I dag er virksomheden bygget op omkring to søsterselskaber, der arbejder tæt sammen. Supervin tager sig fortrinsvis af online- og detaildelen, mens Novin, som Mads Jensen ejer sammen med Michael Rantzau, står for import og engros til de forskellige kanaler. Som et af de nyeste tiltag tager virksomheden sig desuden nu fuldt ud af hele Coolshops vinprogram. Hvad er hemmeligheden bag den raketfart, som firmaet fra Vendsyssel flyver med?

- Igen: Det handler rigtig meget om volumen, betalingsevne, god ledelse og godt købmandskab, som kunderne kan mærke effekten af. Loyalitet er vigtig for os, og vi er til at regne med. Vi har været rigtig gode i Supervin til at finde gode varer til gode priser. Og vi er ikke bange for at være pågående i markedsføringen, for vi køber kun det, vi selv kan lide og kan stå på mål for. Senest er vi gået direkte til en stor, international producent og vil fremover komme til at tage 10 % af markedet på Creme Bourgoigne.



Der er med andre ord drive, dedikation og hjerteblod bag virksomheden og dens konstante videreudvikling:

- Min kone siger, at Supervin er min anden familie. Jeg elsker at skabe og udvikle, og som firma hader vi at tabe. Vi har et stærkt konkurrencegen og har også kun sagt farvel til 1-2 medarbejdere igennem årene.

Value for Money

Placeringen i det nordlige Jylland bekymrer ikke Mads Jensen. Online-delen er ikke berørt af det. Men mange kunder vil selvfølgelig gerne ind at se varerne fysisk, og der er selvsagt et stykke vej fra Sjælland, som rigtig gerne handler med Supervin, ligesom time-levering på et tidspunkt vil kunne betyde nye tiltag. Men allerede nu kan Supervin på mange dage levere samme dag over hele landet, hvis varen bestilles inden kl. 10.

- Online skal vi være i top 3, og det er vi. Og vi er overbeviste om, at de andre falder, mens vi vinder. Mange vil gerne sætte vin op på en piedestal. Og det er fint, men til daglig er vin jo et landbrugsprodukt. Vi er ikke ude efter at vende vinbranchen på hovedet. Vi vil levere den rigtige vin til den rigtige pris. I den sammenhæng er det bare utroligt vigtigt med volumen og betalingsevne. Effektivitet, effektivitet og atter effektivitet, siger Mads Jensen.

Netop nu er han og Supervin i gang med en omfattende effektivisering af kælderetagen, der skal gøre pakning, levering og transport hurtigere og mere automatiseret. Der er ordrer nok at tage fat på hernede, og det skyldes ikke mindst en klar bevidsthed om valget af vine og producenter:

- I forhold til selve vinene er det vigtigt at have topproducenterne på programmet. Men det er også vigtigt at have de *rigtige* producenter. At vinene både har den rigtige kvalitet, den rigtige pris, de rigtige points. Det er Value for Money. Og dér har vi eddermame været gode.





Jyllands største specialforretning

Supervin anno 2019 er supervin.dk, en af landets største og hurtigst voksende online-butikker. Og det er Jyllands største fysiske specialforretning for vin, spiritus og delikatesser. Butikken omfatter 1.700 m², heraf mere end 700 m² butikslokale, plus 4.200 m² højlager.

Når man besøger butikken, fremstår den som et sandt varehus med højt til loftet, brede gange og spækket med vine opdelt i overskuelige sektioner efter område og type – samt spiritus, chokolade og andre lækkerier på hylderne. Og så har Supervin desuden landets største udbud af alkoholfrie vine.

Dertil kommer en vinkælder under butikken med plads til hele 150 siddende gæster. Her er der mulighed for smagsprøvning til f.eks. private arrangementer eller professionelle firmarepræsentationer, ligesom virksomheden har egen kok tilknyttet til al madlavning.

Og så afholder Supervin et par gange årligt omfattende vinsmagninger eksternt i f.eks. Aalborg Portland Park og Nordsøen Oceanarium. Sidstnævnte facilitet i Hirtshals blev sidste år benyttet som ramme omkring et julearrangement med hele 950 gæster og togtransport – vel at mærke tur/retur.

En af Supervins øvrige styrker er det efterhånden omfattende, internationale netværk af producenter, leverandører og samarbejdspartnere, der gør det muligt at sælge gode vine fra hele kloden. Og så specialiserer virksomheden sig samtidig i opkøb af restpartier, hvor priserne siger spar to til kundernes fordel.

Fightere på alle fronter

Der er kort sagt fremdrift og initiativ over Supervin. Og selv om firmaet, Mads Jensen og hans medarbejdere hylder den nordjyske beskedenhed og maner til lidt snusfornuft, så er der heller ingen grund til at sætte sit lys under en skæppe i forhold til de fremtidige ambitioner:

- Jeg kan love dig for, at vi ikke vil holde op med at vækste. Vi har vækstet helt vildt, 2019 ser ud til at blive det bedste år nogensinde målt i kroner og ører, og vi forventer, at kurven fortsat stiger stejlt opad. Vi har nye tiltag og projekter på vej, der tegner virkelig lovende og som ingen andre er i gang med, siger Mads Jensen og tilføjer:

- Der er en masse i pipeline, der tyder på en god udvikling, for nu at sige det på jysk. Vi er fightere på alle fronter. Og vi føler stadig, at vi er iværksættere. Den ydmygheden skal bevares. Men der skal også altid være udvikling og modet til at turde noget nyt.

Se mere på www.supervin.dk



SUPERVIN.DK **NOVIN**



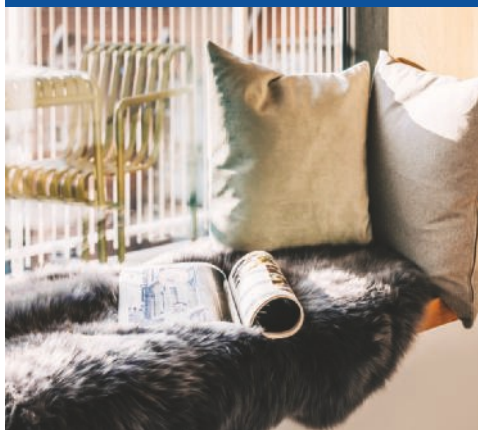
VALDEMARS HAVE

EJERLEJLIGHEDER I HJERTET AF AARHUS

www.valdemarshave.dk

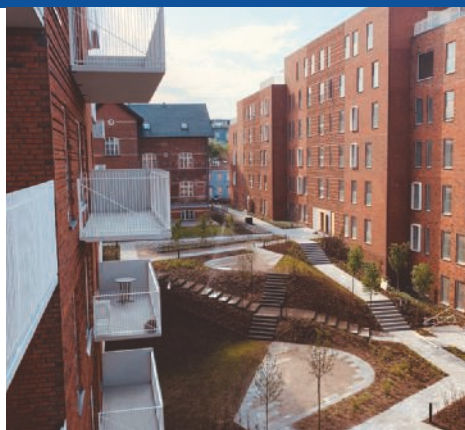


Der var engang en lille overset grund midt i en travl by.
Nu er grunden forvandlet til et nyt, grønt boligområde.
Kontakt os for en personlig fremvisning i udstillingsboligen.



Valdemars Have er et helt nyt boligområde, der ligger som en rolig oase bag ved kasernebygningen i Valdemarsgade - med Scandinavian Center og Musikhuset som naboer.

Fra 64-158 kmv



Mellem bygningskroppene snor den grønne have sig i flere niveauer. Her er plantet 100 typer planter og opad bygningerne kravler blandt andet rådhusvin. Boligerne varierer i størrelse

Priser fra 2.248.000-9.750.000



fra 2-, 3 og 4-værelses lejligheder - typisk med altan mod sydvest og en loftshøjde på ca. 2,7 m, hvilket giver en rummelig og lys oplevelse. Køkkenerne er fra Uno form og står med hvide fronter flot mod egetræsplankegulvene.

P-plads som tilkøb

Nybolig Bruuns Bro Lejligheder
Tlf. 86 17 40 11
8001@nybolig.dk





FRA DANMARKSMESTER TIL BELGISK PASSION

NÅR DER BLIVER STILLE, OG BLITZLYSET SLUKKER, SÅ ER DET, AT BJERGETAPEN FOR ALVOR STARTER. MEN SOM PROFESSIONEL CYKELRYTTER LÆRER MAN AT KÆMPE OG TRO PÅ DET.

Tekst: Jesper Kjær Fotos: David Hay

Det er nu 10 år siden, at Allan Johansen lod sig hylde under euforiske jubelscener på Frederiksberg.

Den hårdtarbejdende hjælperytter fra Silkeborg sluttede på toppen af karrieren i Post Danmark Rundt med en stærk offensiv på de sidste omgange af Danmarks største etapeløb. Publikum hylkede på den varme sommerdag Allan Johansens lange professionelle liv som rytter på blandt andet Bjarne Riis' hold CSC, hvor midtjyden høstede en Top 10 i den belgiske klassiker Flandern Rundt.

- I hele 12 år havde jeg udlevet min drøm som professionel cykelrytter. Det var en perfekt afslutning på min karriere, fortæller Allan Johansen.

Om lidt bliver der stille

Men det store sus og livet i den internationale cykelsportsverden blev hurtigt udvekslet med en vis tomhed:

- Jeg var en kendt cykelrytter med et dansk mesterskab i bagagen, men pludselig skulle jeg starte helt forfra i mit liv. Jeg fik virkelig en mental lussing ret hurtigt. Samtidig tog jeg mange kilo på. Der sker bare så meget med både kroppen og hovedet, når du ikke skal køre med rygnummer på mere, forklarer Allan Johansen.

- Heldigvis var der nogle erhvervsledere i Silkeborg, der ville starte et projekt op om at cykle til Paris. Her fik jeg pludselig en chance for at blive træner og konsulent, og jeg kom op af hullet igen. Jeg indså også, at cykling var mit liv, og at det var den vej, jeg skulle gå med mit fremtidige virke, siger den tidligere CSC-rytter.

Belgian Cycling Club

I dag sidder Johansen i sit showroom, "Belgian Cycling Club Service Course", i en baggård i Silkeborg. Det store rum med vinderbilleder og trøjer vidner om et langt og righoldigt liv





med cykling og om en ny forretning med Belgien som en central omdrejningsakse. Silkeborg-drengen er nu blevet lidt ældre og runder til sommer de 48 år. Han er den person i Danmark, der sælger flest cykler af det belgiske mærke Ridley, som World Tour-holdet Lotto Soudal kører på.

- Cykelmærket Ridley blev en del af grobunden for mig til at skabe en forretning og et nyt brand i Danmark – den såkaldte Belgian Cycling Club, siger Allan Johansen.

Hvordan startede historien med Ridley?

- I efteråret 2017 kontaktede jeg Ridley-agent Dennis Jensen. Jeg havde nogle tanker om at lave en ny cykelløsning i forhold til de mere traditionelle cykelbutikker i Danmark. Jeg mente, at jeg kunne tilbyde en bedre service med den rigtige størrelse og geometri til kunden. Samtidig ønskede jeg en ny måde at sælge cykler på, siger Allan Johansen, der som rytter havde en forkærlighed for de belgiske løb.

- Den belgiske fabrikant, der producerer Ridley- og Eddy Merckx-cykler, får rammerne lavet og sendt fra Taiwan til deres fabrik i Belgien uden lak. Derfor kan jeg tilbyde kunden en individuel løsning, hvor kunderne selv bestemmer farven på deres cykel til en skarp pris. Endelig kan kunden også skræddersy den

udstyrs pakke, der passer bedst til behov og pris, uddyber den tidligere hjælperytter for den store stjerne Fabian Cancellara.

Belgisk Passion #BeTOUGH

Forårsklassikeren Flandern Rundt er kendt over hele verden, og mere end 800.000 cykelfans samles hvert år langs ruten for at huje og heppe på cykelstjerne og de hårde arbejdsmænd. Det var netop i det terræn, at den danske landevejsmester fra 2006 gang på gang sled og led i modbydelige snestorme, orkanagtige sidevinde og på morderiske stigninger på brosten. Alligevel skabte de mange lidelser på landevejene en stor kærlighed til både Belgien og landets strabadser.

I første omgang var den tidligere professionelle rytter Bo Hamburger med i skabelsen af Belgian CC:

- Vi skulle naturligvis finde et navn, som både Bo og jeg forbandt med vores liv og tidligere karrierer som cykelryttere. Derfor faldt valget på Belgien. Vi havde begge boet i landet. Vi har begge en passion for belgisk cykelsport og kultur - heriblandt naturligvis mad og øl. Der er også kommet en ny bølge i Danmark, hvor mange entusiastiske og historiebevidste ryttere netop dyrker den gamle storhed i belgisk cykling, fortæller Allan Johansen med et smil.

- Belgien er også på mange måder hjertet af cykelsporten. Alle kan identificere sig med forårsklassikerne i Belgien. Den her hårdhed, de svære vejr- og vindforhold og smerten ved at køre på brosten. Derfor besluttede vi os for at hylde Belgien. Siden har Bo Hamburger trukket sig fra forretningen, så jeg i dag står alene med alle aktiviteterne, fortæller Allan Johansen, der nu selv bor i Silkeborg efter mange år i udlandet.

Nickname – Smeden

Netop hårdheden har været en del af Allan Johansens personlighed. Som professionel blev han kaldt "Smeden", fordi han altid i feltet kørte med en høj tænding og temperament. Han er også oprindelig uddannet klejnsmed hos Hvidtved Larsen, der producerer slamsugeranlæg i Silkeborg.

- Jeg vidste godt, at min baggrund som klejnsmed og professionel rytter ikke var nok til at opbygge en forretning. Derfor måtte jeg starte nærmest helt forfra på skolebænken. Jeg havde en stor indsigt i cykelsport, men ingen forudsætninger eller teoretisk ballast til at drive en forretning. Det havde jeg mærket på egen krop de første år, efter jeg var stoppet som rytter, hvor jeg havde lavet flere projekter og stået i spidsen for to kontinentale hold.

- Fælles for de projekter og arbejdsområder var, at jeg skulle arbejde sammen med folk, som havde en lang erhvervskarriere med sig, og jeg følte mig ikke rustet nok til at drive en forretning. Jeg valgte derfor at tage et år på skolebænken med en handelsøkonomen-eksamen for at lære noget grundlæggende om regneark, økonomi, drift og dækningsbidrag mm.

Coast2Coast Jylland – Danmarks hyggeligste motionsløb

Det store vendepunkt kom i 2016, hvor Allan Johansen søsatte sit første store projekt. Cykeludfordringen "Coast2Coast Jylland" er et 195 km lang motionsløb på tværs af Jylland

med start på vestkysten i Søndervig og mål på den legendariske Aarhus Cykelbane. Ruten er unik med en fantastisk natur. Rytterne kører først gennem det barske, flade, vestjyske landskab, og herefter skal alle de svære hårde midt- og østjyske bakker forceres.

- Siden jeg stoppede karrieren, havde jeg kørt en række motionsløb, hvor jeg så gale motionister køre over for rødt lys og med hovedet under armen i livsfarlige situationer. I flere år havde jeg tænkt, at en rute fra Søndervig til Aarhus kunne blive en uforglemmelig smuk tur. Der skulle være tid til både fint social samvær og hygge. Den første del af løbet skulle være med master, og afslutningen skulle være ekstraordinær på Aarhus Cykelbane.

- Det er en ramme, som vi kender fra den franske klassiker Paris-Roubaix, der også slutter på en bane. Jeg lavede selvfølgelig mange begynderfejl, men i dag er jeg meget stolt over at arrangere Coast2Coast Jylland, der rammer en bred gruppe af motionister i Danmark. På bare tre år er løbet blevet en klassiker i dansk motionscykling med tusinde deltagere, lyder det stolt fra løbsdirektøren.

BCC Bike Tours

De seneste år har "Smeden" også forsøgt at opbygge en ny vej med at arrangere cykelrejser til udlandet. Det er ellers et forretningsområde, hvor der både er en benhård konkurrence i Danmark og fra udenlandske rejsearrangører.

- Da jeg var professionel, boede jeg i Belgien, hvor vejret ikke altid var godt, og derfor tog jeg tit til Calpe i Spanien for at træne. Det er et område, hvor vejret er rimelig sikkert, og cykelterrænet nord for Alicante er efter min mening noget af det bedste i Europa. Området bliver også i dag flittigt brugt af de professionelle hold til deres træningslejr på grund af de gode veje, sikker trafik og mange smukke bjerge, som kan forceres af alle motionister.





Det nye Mallorca

- Området er virkelig unikt til cykelrejser for danske motionister. Jeg har fundet et charmerende hotel ved Middelalderbyen Altea, der ligger i de smukkeste omgivelser, man kan tænke sig – kun 3 meter fra havet, 20 minutter fra bjergene og 10 minutters smuk gåtur til den mest romantiske, lille antikke bydel, der rummer små hyggelige gader med cafeer og forførende restauranter, siger Allan Johansen.

- Der er faktisk to Michelin-restauranter i byen. Det 4-stjernede hotel Cap Negret rummer alle de faciliteter et cykelfolk ønsker: Terrasse ud til havet, cykelkælder med vaskemaskine og tørtumbler, lækker, frisk, sund og varieret mad. Veltilberedt og lokal mad hver dag, kan jeg forsikre om. I år har jeg indtil videre ad tre omgange sendt over 100 gæster til vores hotel i Spanien, og en ny tur venter i uge 41. Det er også et inspirerende cykelområde med udfordrende stigninger på op til 1.000 højdemeter.

Samarbejde med Rawfit Concept

- Ud over landevejscykling laver samtidig vi et RawFit-forløb dernede, hvor alle kan træne uden for hotellet. Det kan også være i kombination med cykling.

- Vi tilbyder desuden bjergvandring med en lokal guide. Endelig er vi begyndt at bruge elcykler, som bliver en del af fremtiden. Her kan folk, som ikke er vant til at cykle i bjer-

gene, køre med deres kæreste eller mand og få en fælles oplevelse i bjergene, forklarer Allan Johansen.

Flandern Rundt

Belgian Cycling Club har i år også arrangeret en tur for Jyske Bank Business-kunder, hvor de eksklusivt skulle cykle med Mr. Flandern Rundt, Tom Boonen. Desværre måtte Tom melde fra to timer før, så Allan måtte trække i en anden livline, og fik Marc Wauters fra Team Lotto Soudal til at komme og cykle med Jyske Bank.

Der var rundvisning på Belgian Cycling Factory – producent af Eddy Merckx- og Ridley-cykler, deltagelse i motionsløbet "De Ronde Van Flandern", og gæsterne oplevede selve den store forårsklassiker på tættest hold ved et VIP-arrangement på Oude Kwaremont.

Flandern Rundt har alt, og er, hvad Super Bowl er for USA. Løbet er et højdepunkt for belgierne, stemningen er vanvittig, og det er et festfyrværkeri med burgere, pomfritter og belgiske øl.

Belgian Cycling Club i dag

Belgian Cycling Club har nu delt forretningen op i tre forretningsområder: Motionsløb, hvor Coast2Coast Jylland er det største; Rejser, primært til Spanien og Belgien, og Salg af cykler og cykeltøj, der kan designes og personligt sammensættes efter kundernes ønsker. Derudover er der BCC-klubben med sociale cykelture.

- For mig handler det om det gode liv med cykling. At skabe nogle unikke oplevelser, hvor mennesker på en sjov måde udfordrer sig selv og hinanden. Det sociale og hyggelig skal være i højsædet, og der skal være plads til alle.

- Jeg tror på, at man skal møde mennesker i øjenhøjde, og jeg indlever mig i deres ønsker med cykling. Endelig ønsker jeg, at mine medlemmer og kunder får den bedste rådgivning om cykler og tøj, pointerer Allan Johansen.

Hvis du vil have unikke oplevelser, personlig råd og vejledning om cykeltur og cykelvalg:

Belgian Cycling Club

Allan Johansen

Mobil 51 36 34 01

Mail: info@belgiantcyclingclub.dk

BELGIAN
CYCLING CLUB



VI ELSKER MARKISER

Vi elsker udelivet og vi brænder for at lave lækre overdækninger af terrasser.

Vi har markiser, solsejl og parasoller af højeste kvalitet i udstillingen og de gode ideer har vi i hovedet.

Tag et foto af terrassen og kom ind i Danmarks største specialbutik for markiser og lad os få en snak om mulighederne på din terrasse.



Showroom
Møllevangs alle 144B
8200 Aarhus N
Man-fre 10-17.30, lør 10-14
Tlf. 86 24 80 88

moogio[®]



Sofa Battleford, sofabord Taverny, se www.brafab.se

EKSKLUSIVE LOUNGEMØBLER & KØKKENER RYKKER UDENDØRS

HAVEMØBLER I STILFULDT DESIGN MÆRKER STØRRE OG STØRRE EFTERSPØRGSEL I NORDEN, OG DANSKERNE HAR OGSÅ FÅET ØJNENE OP FOR FORDELENE VED AT FLYTTE DAGLIGSTUEN OG KØKKENET UDENFOR I DE LYSE TIMER. BRAFABS LOUNGEMØBLER OG UDEKØKKENER ER EN ÅBENLYS EKSPONENT FOR HJEMLIG LIVSKVALITET I DET UDENDØRS RUM.

Tekst: Rune H. Jensen Fotos: Brafab



Sofa Glendon, sofabord Leros, se www.brafab.se



Udekøkken Coldstream, bar sæt Belfort, se www.brafab.se

Smagen af sommer

Svenske Brafab møblerer sommeren, og sommeren handler for mange om at udnytte og fylde de lyse timer med indhold. Nogle vil måske mene, at der ikke just er alt for mange af dem i et land som Danmark. Men når de er, er der et stigende fokus på at hive al tænkelig livskvalitet ud af dem. Det giver kort sagt mening, trivsel og komfort at flytte køkken, dagligstue, kvalitetsmøbler og livsindhold ud på terrassen i samvær med familien og vennerne.

Og her kommer havemøblerne fra det svenske familiedynasti Brafab ind i billedet. Nye eksklusive serier af loungemøbler i vedligeholdelsesfrit polyrattan og aluminium har bl.a. en forøget siddehøjde på 45 cm, hvilket er med til at ændre deres natur fra en gammeldags "flyder" til et sted, hvor man rent faktisk opholder sig aktivt sammen med sine nærmeste omkring spisebordet. 2019 var året hvor nye udekøkkener i alu-

minium, sten og rustfrit blev introduceret. Til sæsonen 2020 arbejdes der på nye varianter i sortbejset fyr med kompakt aluminiumsplader og et eksklusivt teaktræs udekøkken.

- Jeg tror, at danskerne og Norden er klar til at bruge havemøbler – også de mere eksklusive – til noget mere. Nu har vi haft samtalekøkkener og samtalebadeværelser, og nu vil vi gerne bruge de få lyse sommertimer fuldt ud på en måde, der passer til vores livsstil og som giver os livsindhold, siger Jan Therkelsen fra JT Agenturer, der har agenturet på Brafab i Danmark.

Glem alt om snobeffekt

Kunderne, der køber de lidt dyrere udendørs loungemøbler og udekøkkener, går naturligvis efter design og kvalitet, men ifølge Jan Therkelsen handler det for ham og Brafab rigtig meget om at give kunderne noget for pengene:



Udekøkken Bellac, se www.brafab.se



Modulsofaserie Mackenzie, se www.brafab.se



- Det er "value for money" og ikke snobeffekten, vi går efter! Det skal være et fedt design til en rimelig pris, som han udtrykker det.

De elegante havemøbler kan bl.a. kombineres på mange forskellige måder, har lækre linjer og er af høj kvalitet. Serien er fleksible og anvendelig både i offentlige såvel som private sammenhænge.

Havemøbler i bredden

Ellers karakteriserer Brafab sig ved sit brede udvalg og omfangsrige sortiment, der bevidst fokuserer på den faktiske kunde. Der er populært sagt noget for enhver smag og pris. Og så leverer Brafab ifølge Jan Therkelsen et komplet koncept, der bl.a. betyder ekstra service og en kort leveringstid. Hvis hr. og fru Jensen bestiller et havemøbel fra en af Brafabs forhandlere, kan de således have det hjemme hos sig selv i løbet af ganske få dage.

For møbelagenten Jan Therkelsen er det derfor også et ønskesamarbejde med svenskerne, der "tager kunden seriøst, er dygtige og kører ligesom en Volvo – uden problemer", som han udtrykker det.

For JT Agenturer, der siden 2012 har haft møbelagenturet på de velgjorte svenske kvalitetsvarer, handler det netop om "at behandle andre med respekt", som firmaets motto lyder. Det handler om kvalitetsmøbler af høj kvalitet, lækre materialer og flotte designs – og her passer Brafabs flotte havemøbler perfekt ind i sammenhængen.

Kvalitet betaler sig. Og møbelkvalitet forhøjer livskvalitet. Den stigende efterspørgsel på loungemøblerne og udekøkkener, der ikke lader livet, køkkenet og dagligstuen begrænse sig til hjemmets fire vægge, tyder på, at danskerne er enige.



Sofa Pembroke, sofabord Cizur, se www.brafab.se

OM BRAFAB

- Familievirksomheden Brafab (Bra Fritidsprodukter AB) blev stiftet i 1930 af Bror Karlsson og familiemedlemmer arbejder fortsat i virksomheden. Brafab ejes i dag af Benny Nilsson, som og bl.a. står bag sofaproducenten Furninova og stoleproducenten Conform.
- Med en omsætning på ca. 350 mio. svenske kr. er Brafab en af Nordens største udbydere af havemøbler.
- Virksomheden har et meget bredt sortiment og et lager på 42.000 m², der sikrer kunderne kort leveringstid. Brafab lægger desuden vægt på leveringssikkerhed og service. Virksomheden har derudover et reservedelslager på over 10.000 dele.
- De internationale forhandlere inviteres årligt til at se nyhederne på Brafabs 2.500 m² store show room. I år er der særligt fokus på de efterspurgte loungemøbler i vedligeholdelsesfrit polyrattan og aluminium, som er gode vejrbestandige materialer.
- Se nærmeste forhandler på **www.brafab.com**. For interesse i forhandling af Brafab, kontakt Jan Therkelsen på tlf. 21669180 eller send en mail på **jt@furniture4ever.dk**.

SOMMEROASE

MIDT I PARCELHUSKVARTER

DESIGNHAVER SKABER MINIMALISTISKE, UDTRYKSFULDE OG DYNAMISKE HAVESCENER. STREGERNE ER ENKLE, HAVEN ELLER TERRASSEN FÅR PERSONLIGHED, OG DER OPSTÅR NYE RUMFORNEMMELSER VIA SAMSPILLET MELLEM STRUKTUR, MATERIALER, FORM OG LYS.

Tekst: Rune H. Jensen Fotos: DesignHaver





DesignHaver specialiserer sig i eksklusive og æstetiske have-designs, der skaber ny værdi, sammenhæng mellem de ydre og indre rum – og livskvalitet for mennesker året rundt. Tegnestuen har gennem årene således haft fingrene i hundredvis af haver landet over til glæde for ejere af alt fra mindre parcelhaver og gårdhaver til store haver med terrænspring og rig natur omkring matriklen:

- Vi besluttede for 15 år siden, at de private kunder og dét at skabe løsninger, som andre ikke gjorde, skulle være vores felt. Derfor har vi også brugt rigtig meget tid på produktudvikling og vores designs med det enkle, minimalistiske udtryk. Folks drømme og behov samt boligen og omgivelserne er altid afsættet i vores designproces. Og fra det punkt arbejder vi med en spændstighed, hvor der både i linjer og form skabes noget uforudsigeligt, siger Tor Haddeland, direktør hos DesignHaver.

Den vilde natur og det enkle udtryk

Med en opvækst i ly af det sydlige Norges fjorde og fjelde har arbejdet med naturelementer aldrig ligget ham fjernt. Tor Haddeland voksede op på en gård i den vilde og vidtstrakte sydnorske natur, men endte allerede som helt ung i Danmark, hvor han bosatte sig og stiftede familie. Alligevel er den norske baggrund fulgt med ham til broderlandet:

- Min historie har da påvirket mig – bevidst eller ubevidst. Jeg trækker stadig på opvæksten i naturen, oplevelserne i den og dét, den vilde natur kan byde på. Bygningerne fyldte meget lidt deroppe, hvor jeg kommer fra, så det var helt oplagt at arbejde med naturelementer. Det har nok ligget i mig altid.

I dag har han som havearkitekt specialiseret sig i de eksklusive og udfordrende have- og terrasseløsninger. Designet er stramt og minimalistisk, og han sætter et eksklusivt fingeraftryk på de egenudviklede produkter, hvad enten det gælder loungemøbler, gasbål, belægninger, mure, trapper, skulpturer eller krukker. Det minimalistiske udtryk er altid umiskendeligt DesignHaver, hvilket samtidig gør det nemt at integrere de forskellige elementer i et projekt uden at miste blikket for havens struktur og helhedsindtryk.

Den tredje løsning

DesignHaver skiller sig ud med sit karakteristiske, enkle designudtryk og har en række egne produkter på programmet, der ikke findes andre steder på markedet. Og så arbejder tegnestuen særligt med lysætning, med de effekter og det nye univers der opstår, når mørket falder på.

- Ofte har folk mange idéer og tanker omkring, hvordan deres have skal tage sig ud. Der gælder det for os om at skabe en komposition for haven, der kan gøre folks drømme til virkelighed. Nemlig at skabe en struktur og se konsekvenserne i de nye tiltag. En have består jo af mange brikker, så man skal skabe et overblik og kunne se helheden for sig.

- Det handler om at skabe en orden, udnytte lyset, indtænke alle faktorer og konsekvenser fra begyndelsen. Hvor er solen i løbet af dagen? Hvordan skaber vi læ? Hvilken udsigt kigger man på hvorfra? Hvilke materialer egner sig? Vi tager meget udgangspunkt i det specifikke sted og dets næromgivelser, og på den måde kan vi skabe personlige, tilpassede og kreative løsninger til vores kunder, fortæller Tor Haddeland.

Han pointerer, at par f.eks. ikke nødvendigvis altid er enige om, hvordan deres nye have skal se ud – og det er der også noget godt i:

- Her kan vi finde en tredje løsning. En løsning, der kan rumme begge ønsker, sammentænke dem og bringe visionen videre. Og som i sidste ende giver en meget bedre have og nye muligheder med plads til begge ønsker.

Følg drømmene til dørs

Det handler kort sagt om at følge folks drømme til dørs. Ikke med kompromiser, men med klare, stilrene, holistiske, kreative og gennemtænkte haveplaner, der lytter til og forløser folks ønsker til en drømmehave. Og hvad enten det gælder havedesigns med skrå eller lige linjer, dynamiske vinkler,





plantekorridorer eller organiske former, så er kontraster et gennemgående virkemiddel hos DesignHaver:

- Vi arbejder meget med naturbelægninger såsom granit og skifer. Samtidig kan de lidt rå materialer og en vild natur omkring haven spille sammen med noget mere ordnet, stramt og raffineret – ligesom lige og skarpe linjer kan kontrasteres med varme, organiske elementer som f.eks. træ, bede og levende ild.

Og for Tor Haddeland kan inspirationen til de stemningsfulde haver og terrasser i princippet komme alle steder fra. Inspiration er ikke noget, der skal låse én fast, men åbne op for et felt af muligheder:

- Inspirationen kommer ikke fra én kilde. Jeg suger til mig alle steder. Jeg er egentlig meget inspireret af den enkelte kunde og dét at komme om bagved og se, hvad kunden i virkeligheden ønsker sig. Det er ikke sikkert, at folk ved, hvad

de vil have. Her er det min rolle at skubbe processen videre og skabe nogle kreative løsninger derudfra. Så lander man et andet sted, der peger på nye muligheder, og det giver meget ofte en meget stor tilfredshed både for os og for kunden, siger Tor Haddeland.

Familiens loungezone

Et lysende eksempel på en løsning, der har bragt smilet og stoltheden frem hos ejerne, er de to terrasser med loungezone. Der er nu plads til hele 30 gæster på terrassen, der er inddelt i tre store rum med masser af små kontrasteffekter og en nøje gennemtænkt lysætning.

Ejeren var i San Francisco blevet forelsket i sit hotels nedsunkne loungezone og nu på udkig efter en lignende løsning til sin egen baghave. Det nedsunkne princip udfordrede DesignHaver straks, og i stedet blev terrassen tværtimod hævet op, hvilket skabte to niveauer og dermed flere nye rum i haven.



Også her er der arbejdet med et af DesignHavers adelsmærker: Materialekontraster. Terrassens trædesten er i lys, aflang granit, der samtidig "svæver" på mørke og afrundede søsten. Og loungemøblerne var en anden vigtig grund til, at ejerne valgte DesignHaver. Efter grundig research indså de, at tegnestuens stil og design var den eneste herhjemme, der kunne indfri drømmene om den eksklusive og San Francisco-inspirerede terrasse.

Designbord med eget bålsted

Et markant element i loungezonen er bordet i slebet beton, der er skabt specifikt til projektet. Bordet har sten støbt i beton og blødgør overlappet mellem mørkt skifergulv og de hvide loungemøbler. Og så har det en ekstra, speciel designfeature med sit levende gasbål integreret midt i betonbordet, der giver en helt særlig stemning efter solnedgang.

Også i de øvrige loungemøbler er der arbejdet med belysningen. Her er der indfasede spots i soklen, der skaber indtrykket af, at det lyse møbel letter fra det mørke underlag. Endelig afrundes loungemiljøet i den ene side af en Haddeland Wall med indlagte spots i nicherne på granitvæggen, der kaster kontrolleret aftenlys ud over det eksklusive loungemiljø og giver granitmuren illusionen af transparens.

Magisk aftenbelysning

Masser af belysning og blusende bål var generelt et ønske fra familiens side, og det førte ikke blot en helt nytænkt terrasse med sig, men også en søjle af cortenstål med integreret gasbål, som DesignHaver har udviklet og arbejdet med i en årrække. Gasbålsøjlen Olymp Fireplace er tilmed flytbar, da flammerne næres af en gasflaske skjult inde i søjlen. Det er da også blevet en populær løsning, der har fundet plads i alt fra cafémiljøer og restauranter gårdhaver til indgangspartier foran virksomheder såsom hoteller, da den skaber en varm, æstetisk og eksklusiv atmosfære.

Når mørket falder på, bliver der tændt for lyseffekterne i haven, hvor mere end 25 nøje placerede og retningsstyrede udendørslamper er med til at skabe nye rum og scenerier med markante overgange mellem lys og skygge ved f.eks. familiens bambusplanter.

- Ved at vinkle og målrette lyset fra flere punkter opstår nye og ukendte rum. Det er næsten ikke til at forstå, at det er det samme sted, når der bliver mørkt. Haven har fået præcis det udtryk af et natteunivers, som jeg havde håbet på, fortæller Tor Haddeland.

Når man går skridtet videre

Ejeren udtrykker i citat tilsvarende stor tilfredshed med hele processen og familiens nye haverum:

- Jeg var tryk, fordi professionalismen strømmede ud af dem. Da de var færdige, så græsset på fællesarealet pænere ud, end da de startede. Sådan var det hele vejen igennem. DesignHaver overgik mine forventninger på samtlige parametre. Og netop glæden ved processen og dét at se folks reaktioner over deres nye have eller terrasse er et helt essentielt succeskriterie for den norske havearkitekt:

- Drivkraften og glæden er at kunne gå skridtet videre. At formå det, som kunden betragtede som umuligt. Og at se overraskelsen og glæden i folks ansigter bagefter, det er virkelig en meget givende oplevelse, slutter Tor Haddeland.

Se mere på
www.designhaver.dk

DesignHaver

UNIQUE
GARDEN
DESIGN



Dansk design til dit badeværelse

QTOO

www.qtoo.dk





CASA RY



CASA R





CWA

CHRISTOFFERSEN & WEILING ARCHITECTS
www.christoffersenweiling.com

VIRKSOMHEDERNE HAR TALT:

Mest anbefalede erhvervsbank

Ifølge den mest anerkendte undersøgelse
af danske banker, EPSI.

Find din nærmeste afdeling på sparkron.dk.
Kontakt os på telefon 89 12 24 00.



**SPAREKASSEN
KRONJYLLAND**

#påvej