

Arkitektur skal sælges fra gaden

Arkitekturen skal ned fra piedestalen, mener arkitekt Karina Søgaard, der har tegnestue i et butikslokale, så folk bare kan komme ind fra gaden og få arkitekturrådgivning. Og det gør de.



Fakta om Karina

- Arkitekt og partner i arkitektfirmaet Novaform. Har drevet selvstændig virksomhed fra 2008 med speciale i boliger til private. Tilknyttet flere entreprenør-virksomheder, der bygger lavenergi- og passivhuse.
- Uddannet arkitekt fra Kunstakademiets Arkitektskole i 2006.
- Tidligere tilknyttet flere tegnestuer og designvirksomheder.



Som arkitekt bliver man hurtigt for meget projektleder og administrator, hvis man ansætter andre arkitekter, mener Karina Søgaard. Det vil hun gerne undgå.

Foto: Frederikke Heiberg, Jens Alkjær
Tekst: Signe Tonsberg

Foran københavnerbutiksvinduet i Nansensgade står et isskilt. Der er ikke Magnum og Kæmpe Læske, men derimod arkitektur på menuen. Inde bag butiksruden sidder arkitekt Karina Søgaard og hendes tre partnere i tegnestuen Novaform.

”Jeg har altid gerne villet lave arkitektur i øjenhøjde og gøre det mere tilgængelig for private. Alle dem, der skal noget med deres boliger, skal vide, hvor de skal gå hen. Arkitekturhjælp for private skal være ligesom detailhandlen. Man skal kunne gå ind i en butik og snuse og tale med en arkitekt,” siger Karina Søgaard.

Men sådan har kulturen ikke været. Indtil nu. ”Folk ringer typisk ikke på hos Lundgaard & Tranberg eller Dorte Mandrups tegnestue og siger ’Jeg skal have bygget et parcelhus på Amager. Kan du hjælpe mig?’. Men det burde de jo egentlig. Jeg vil gerne tage den høje hat af arkitekterne og gøre os mere åbne og tilgængelige i gadeplan,” siger hun.

Arkitekten på gaden

Derfor er der direkte adgang og fuldstændig gennemsigtige priser hos Karina Søgaard og Novaform, der er specialiseret i nybyggede boliger og sommerhuse for private.

Hendes drøm er, at der kommer arkitekturbutikker på gadehjørner i alle danske byer.

”Mange arkitekter føler sig som kunstnere og vil gerne opdages. Jeg mener, vi skal kommunikere, hvad vi kan, og hvad det koster. Der er måske en fornemmelse af, at det nedgør vores kunstneriske evner, men det synes jeg ikke. Tværtimod,” siger hun.

Det sker mange gange om ugen, at folk kommer ind fra gaden til arkitekterne, og tit ender det med, at der falder en opgave af. En ejerforening længere nede af Nansensgade havde fx gået forbi skiltet og kom ned og tog en snak. Det er nu endt med, at tegnestuen har fået opgaven med, at renovere ejendommen. Den slags eksempler er der flere af. Karina Søgaard anslår, at cirka 10 pct. af tegnestuens omsætning kan føres tilbage til kunder, der er kommet ind fra gaden.

Artiklen fortsætter på side 16 ▷

Jeg får opgaver via mit netværk, og det åbner mange døre også på mine rundvisninger, fordi jeg kan få lov at komme ind mange steder, fortæller Mira Margaritha Cordsen.

Men uanset tur og målgruppe er der ingen megafon i hånden på Mira Margaritha Cordsen. Hun tager max. 25 personer med på turene. Men hvorfor ikke alliere sig med højtalere og hørebøffer eller leje sig ind i en stor foredragssal og lukke op for større flokke?

”25 mennesker sikrer en vis form for intimitet. Mine rundvisninger bruger byrummet som levende slides. Det er vigtigt at være i byen, så man mærker forholdet mellem by og natur, sanser årtiderne og kan stoppe op, hvor man er nysgerrig. Rumfornemmelsen og det, at man mærker sin egen krop i forhold til byggeriet og omgivelserne, er afgørende for oplevelsen. Og så skal der være plads til, at alle kan stille mig spørgsmål,” forklarer hun.

Zonen for tilvalg og fravalg

Hun stiftede virksomheden som næsten nyuddannet, fordi hun var stærkt motiveret af at skabe sit eget arbejdsliv. Og det er hun stadig.

”Vi har et lønmodtagersamfund i Danmark. Jeg føler ofte, at det, jeg gør, lidt er et op-rør mod lønmodtagerkulturen. Jeg kan godt lide, at jeg opererer i en zone, hvor jeg kan til- og fravælge opgaver og kombinere mine faste ture med konsulent- og skriveopgaver. Men det er også en arbejdsform, som er angstprovokerende, fordi man jo aldrig er garanteret opgaver,” siger hun. Der er da også perioder, hvor hun tænker, at nu er det

Artiklen fortsætter på side 14 ▷

▷ **Akitektur skal sælges fra gaden**
fortsat fra side 13

En plus en giver mange

Karina Søgaard har været selvstændig siden 2008. Hun knoklede igennem for at få sin forretning på skinner og kørte sololøb med en stigende kundekreds gennem nogle år – men hele tiden med lyst til at arbejde sammen med en ligeværdig partner. I 2014 gik hun sammen med to arkitektkolleger om tegnestuen Novaform. I dag består Novaform foruden Karina Søgaard af tre andre selvstændige partnere, der alle er arkitekter. ”Jeg tror på, at 1+1 giver mange. Det giver god synergi at sidde sammen. Når en opgave driller, kan man kaste den over på den anden side af bordet, og så sker der noget magisk,” siger hun.

Virksomheden omsætter for cirka en million kroner pr. partner om året, men har ingen planer om at ekspandere med ansatte.

”Der skal ikke ret meget til, før man som arkitekt mere bliver projektleder eller administrator. Det vil vi gerne undgå,” siger Karina Søgaard.

Når æstetik og teknik danser tango

Karina Søgaard har mange faste samarbejdspartnere i sin forretning fx flere entreprenører, der bygger lavenergi- og passivhuse – det vil sige huse med ekstremt lavt energiforbrug. En af virksomhederne, hun samarbejder fast med, er Future House, der har specialiseret sig i byggeri af passivhuse. Kombinationen mellem Karina Søgaards kreative arkitektblik og entreprenørens flair for håndværk, byggeri og tekniske detaljer er optimal.

”Som team har vi både viden om alt fra tal, teknik og optimering til former, farver og lysindfald. Det er en god kombination, som giver mening for familierne, der bygger hus,” forklarer Karina Søgaard.

Hun oplever, at markedet for individuelle arkitekttegnede boliger og renovering er i vækst. ”Det er et sultent marked. Både private og business-to-business kunder vil gerne skille sig ud fra deres typehus-konkurrenter. Byggefirmaerne brander sig også i stigende grad på at have arkitekter som os med på opgaverne,” forklarer hun.

Frie fugle og blyanten i hånden

Et øjebliksbillede af Karina Søgaards skrivebord og kalender viser, er hun lige nu er i gang med tre lavenergi huse og tre sommerhuse. Hun har typisk gang i 10-20 projekter ad gangen, som er i vidt forskellige faser. Nogle er på skitsestadiet, nogle venter på myndighedsgodkendelser og andre er i forskellige faser af byggeprocessen.

Mængden af ordrer og opgaver vokser, og hun og tegnestuen bruger derfor løbende freelancearbejdskraft i form af løst tilknyttede arkitekter. Omkring ti pct. af omsætningen går til aflønning af freelancearbejdskraft, og Karina Søgaard anslår, at omfanget vil stige. Freelancerne sidder typisk også på tegnestuen.

”Vi har kig på et andet butikslokale, hvor vi kan sidde ti mennesker. Det er vigtigt at sidde sammen. Det gør det nemmere at snakke om pro-

jekterne og følge med i flowet i opgaverne.” Men ikke alt kan lægges ud til freelancere. For Karina Søgaard er det vigtigt selv at være den, der tegner husene.

”Jeg kan godt lide selv at have blyanten i hånden og selv tegne projekterne og have dialogen med kunderne. Jeg tegner på et projekt, til det er så godt, at jeg bliver jaloux på det og

“

Jeg kan godt lide selv at have blyanten i hånden og selv tegne projekterne og have dialogen med kunderne. Jeg tegner på et projekt, til det er så godt, at jeg bliver jaloux på det og selv har lyst til at bygge det og bo der. Sådan skal jeg have det med mine produkter

selv har lyst til at bygge det og bo der. Sådan skal jeg have det med mine produkter.”

Til gengæld er der andre dele af processen, det er oplagt at uddelegere til freelancere i travle tider. Det kan være gennemlæsning af lokalplaner, kontakt med myndigheder, etc.

”Som min mand, der er selvstændig kok, siger: Der er ingen, der kan smage, hvem der vasker op, men man kan godt smage, hvem der har stegt bøffen færdig,” siger Karina Søgaard.

“

Arkitekturhjælp for private skal være ligesom detailhandlen. Man skal kunne gå ind i en butik og snuse og tale med en arkitekt



Karina Søgaard har haft visionen om arkitektur i gadeplan siden studietiden.

Turbulent start

Hun er uddannet arkitekt i 2006 og efter at have suget erfaring til sig i to job, tog hun springet og stiftede sin egen enkeltmandsvirksomhed i 2008. Det var ikke en svær beslutning. Visionen om arkitektur i gadeplan har hun haft siden studietiden, og så kommer hun fra et hjem, hvor man springer ud i

siddet hver morgen og kigget ud af vinduet og forestillet mig, hvordan det ville være at sætte nøglen i døren til arkitektbutikken.”

Instant arkitekturhjælp: Den høje hat af

Det ved hun i dag. Et af koncepterne, hun har udviklet til butikken, hedder ’instant arkitekturhjælp’. Det er en effektiv måde at smi-

ting, man brænder for. Hendes far startede fx sin egen friskole i 1980’erne. På det tidspunkt, hvor Karina Søgaard gik selvstændig, var det lavkonjunkturtider og mange tegnestuer fyrede i flæng. Men hun var fuld af gåpå-mod og fik hurtigt gode lokaler og en stor kunde, som hun knoklede for. Men så ramte krisen. Indenfor den samme uge gik udlejeren af hendes erhvervslejemål konkurs, og den bygherre, der var hendes store kunde, fik en blodprop og døde.

”Mandag var jeg til bygherrens begravelse, tirsdag tømte jeg mine lokaler. Pludselig havde jeg ingenting og stod med en ejerlejlighed og min søn, som jeg var alene med. Jeg var i chok, for jeg havde jo haft en god butik kørende,” fortæller hun.

Hun ringede til sit fagforbund, hvor en rådgiver sagde noget, som hun stadig husker.

”Han sagde for det første, at det, der var sket i min virksomhed, ikke havde noget med min faglighed og forretning at gøre. Og for det andet måtte en konkurs og et dødsfald indenfor det første halve år af en virksomheds levetid betyde, at der statistisk ikke kunne være flere uheld tilbage til dét CVR-nummer. Begge dele var rigtig rare at holde fast i,” siger hun.

Men det var noget af en kæberasler både personligt og økonomisk. Efter nogle måneder i tænkeboks besluttede hun sig for at trods chok og gæld og komme igen.

”Jeg var ikke var færdig med at prøve min forretningside af. Jeg havde jo ikke fået testet, om det virkede. Så det var op på hesten igen. Hvis jeg havde givet op og søgt et fast job, så tror jeg, at jeg resten af livet ville have

de den elitære arkitektkappe og komme i øjenhøjde med folk. Både prisen og ydelsen er helt gennemsigtig. For 2.500 kroner inklusiv moms får man halvanden times kvalificeret input fra og sparring med arkitekten. Det kan fx være, at man skal bygge nyt eller bygge om og gerne vil høre, hvilke muligheder arkitekten ser. Karina Søgaard var fx for nylig ude hos en familie på Vesterbro, der havde for lidt plads og ikke vidste, om de skulle kigge efter en anden bolig eller bygge om.

”De havde en klassisk københavnerlejlighed med en lang gang og et par store stuer og børneværelse. Jeg kunne hurtigt se, at væggen til køkkenet ikke var bærende og foreslog, at de fjernede den væg mellem køkken og gang, så de inddrog gangarealet og kunne lave et lille køkken til et større spisekøkken,” fortæller Karina Søgaard. Og sådan blev det. De 2.500 kroner til instant arkitekturhjælp sparede familien for et boligsalg og en flytning.

Ikke en skam at have en forretningside

I dag holder Karina Søgaard selv kurser i at starte selvstændig virksomhed. Hun peger på, at der er mange benspænd, når man fx som arkitekt gerne vil have foden under eget skrivebord. Der er for mange gråzoner, og dagpengesystemet er ikke indrettet på iværksætterne.

”Nogle får dagpenge i opstartsfasen, men dagpenge er jo ikke iværksætterydelse. Der burde være en måde at gøre det på, så det ikke skal være lyssky og skammeligt at have en forretningside og have brug for en smule støtte til at komme i gang,” siger Karina Sø-

gaard, der har masser af ideer til, hvordan man kan gøre det nemmere at være selvstændig fx ved at differentiere i moms, sætte prisen på godkendelser lavere, hvis man har en arkitekt på sit projekt og gøre det nemmere at have mennesker i løntilskud og praktik.

”Hvorfor ikke knytte studerende eller nyuddannede langt tættere til små selvstændige? Det er en win-win-situation. Jeg havde fx en arkitekt i løntilskud, som fik en masse erfaringer på cv’et, der gjorde, at hun kunne gå ud og få et job,” siger hun. □

Zoomer ind på nye behov

Jon Rytter underviser og laver film for virksomheder og organisationer. Han rådgiver, idéudvikler og sparrer ofte med kunderne før de ved, hvad de har brug for.

Foto: Per Østerlund, Mulugeta Wolde, Sidsel Rytter Løschenkohl
Tekst: Signe Tonsberg

I et af Europakommissionens mødelokaler i Bruxelles rømmer Jon Rytter sig. Han har lige lyttet til repræsentanter fra fem forskellige lande med hver deres mening om, hvordan en film om deres fælles verdensomspændende vandprojekter skal skrues sammen. Der er deadline på filmen om en måned. Jon Rytter er en erfaren producer, og han får overtalt de mange repræsentanter til at droppe uenighederne og detailstyringen og give ham frie hænder til at lave filmen, som skal lanceres på deres verdenskonference. ”Jeg tog til Namibia i en uge og skød det materiale, der var brug for. På grund af tidspresset, var der ikke tid til at lave et egentligt manus. Jeg lavede filmen på ryggraden og erfaringen,” fortæller Jon Rytter, der blev



Fakta om Jon

- Selvstændig producer, instruktør, fotograf og klipper med Danish Media ApS siden 2006. Han producerer film og video for organisationer og virksomheder ofte inden for temaerne sundhed, sygdom og naturvidenskab og har i stigende grad opgaver som rådgiver og underviser.
- Uddannet journalist fra Danmarks Journalisthøjskole i 2002. Uddannet lydtekniker hos DR samt fotograf og klipper via kurser på Den Danske Filmskole og i USA.
- Tidligere ansat i DR gennem 22 år i en lang række forskellige afdelinger og funktioner som blandt andet producer, tilrettelægger, tekstforfatter, fotograf, lydtekniker og journalist.

Jon Rytter har i perioder rigtig meget at lave og bruger derfor andre selvstændige til at løse dele af sine opgaver.

færdig med filmen til tiden og versioneret til fire sprog. Kunden var glad, og filmen var så god, at den efterfølgende vandt en sølvmedalje på en international dokumentarfilmfestival.

”Det er jeg selvfølgelig stolt af, men jeg fremhæver det her, fordi mange projekter bliver talt og projektledet ihjel. Af og til må man bare rykke,” siger Jon Rytter, der har arbejdet med lyd og billeder hele sit arbejdsliv – først over 20 år i DR og så små ti år som selvstændig med virksomheden Danish Media.

Et gladere menneske

Jon Rytter kan lave alle dele af en filmproduktion selv – fra manus over optagelser og lyd til klipping og speak, men han har i perioder

Artiklen fortsætter på side 19 ▷