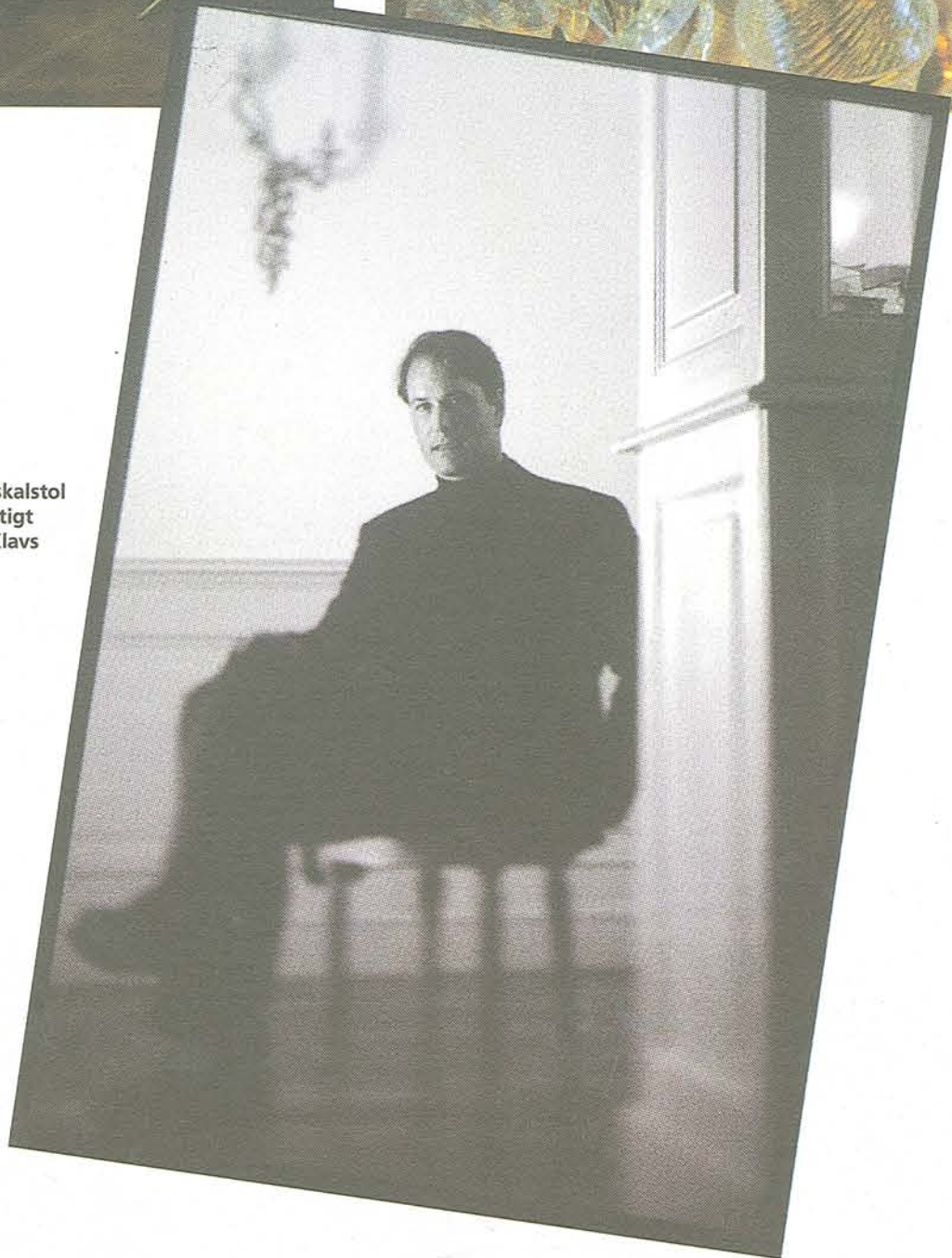
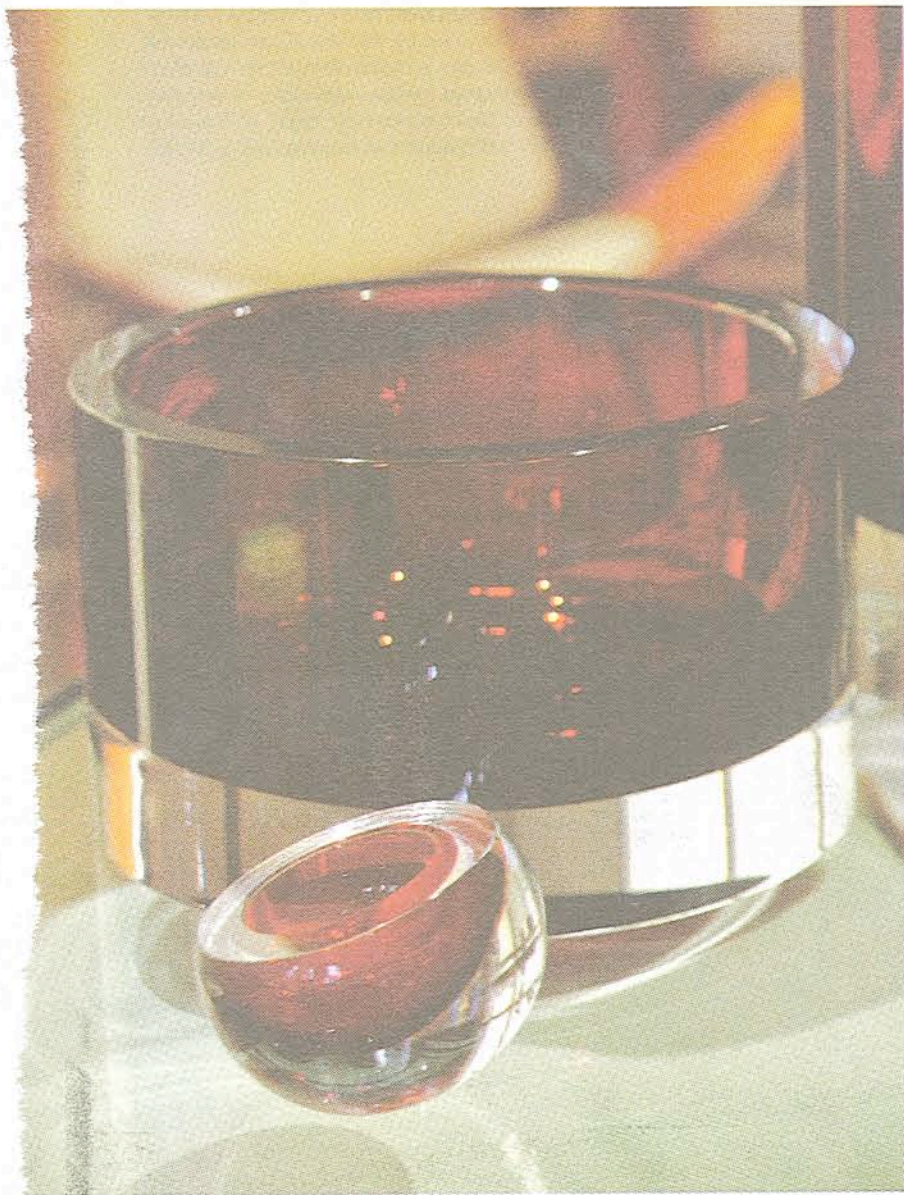


Enkelt skandinavisk design såsom Wegners skalstol og finsk glaskunst står side om side med heftigt ornamenterede drikkeglas og små figurer i Klavs Rosenfalcks designbutik i hjertet af Paris.





En dansker i Paris

Selv om danske Klavs Rosenfalck gjorde karriere hos Ralph Lauren, valgte han at åbne sin egen designbutik på rue de Bourgogne i Paris. Danske møbler og fund fra alverdens hjørner er i dag trækplaster for æstetikere og kändisser, som bl.a. tæller Yves Saint Laurent og Sofia Coppola. Af Camilla Alfthan Foto: Pia Tryde

At modeverdenen bevæger sig længere ind i boligverdenen er især tydeligt hos modegiganter som Giorgio Armani og familien Missoni, hvor boligen er en logisk forlængelse af deres designunivers. Og i de kommende år åbner de to deres egne designhoteller, indrettet med henholdsvis Armani- og Missoni-møblement.

For den danske indretningsdesigner Klavs Rosenfalck har modebranchen også været springbræt til designverdenen, omend i mindre målestok. Rosenfalck arbejdede i 1980'erne som model for nogle af de største internationale modehuse og begyndte dernæst som indkøber hos den amerikanske designer, Ralph Lauren. Først i tøjafdelingen og sidenhen i boligafdelingen, hvor man greb sagerne an på samme måde.

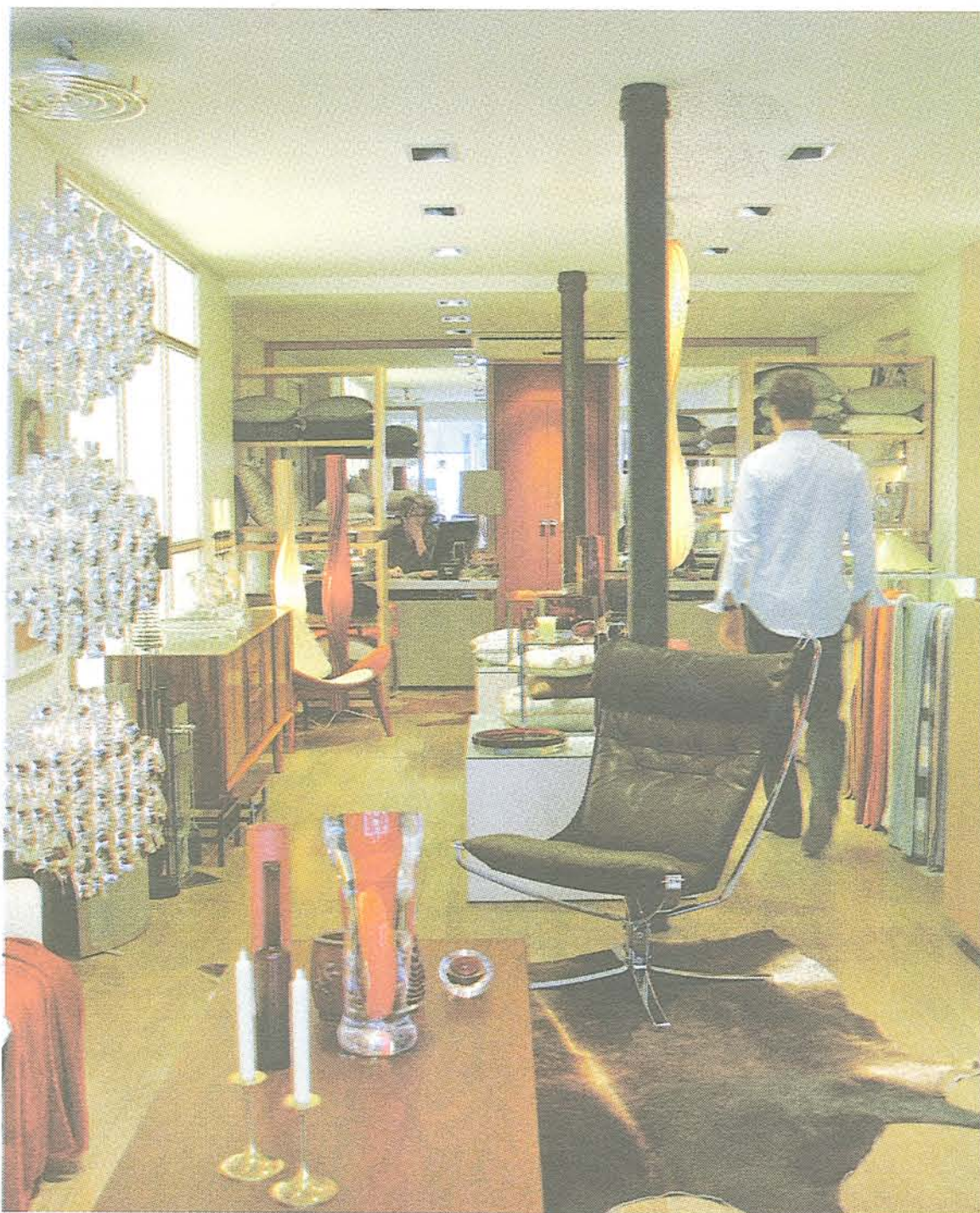
»Man arbejdede med tendenser, farver og inspirationstavler, og der blev opfundet en identitet og et navn til enhver servietring eller gaffel – noget, som man i gamle dage kun gjorde med tøj. Samme fremgangsmåde ser man også hos modehuse som Missoni, Paul Smith, Versace og Armani, hvor

der er en klar symbiose mellem moden og boligen,« fortæller Klavs Rosenfalck.

For fire år siden blev han bedt om til at lede Ralph Laurens europæiske møbelproduktion. Men danskeren valgte i stedet at være som den lille kat på vejen: Sin egen. I december 2003 åbnede han den lille boligbutik KRD på rue de Bourgogne i hjertet af Paris. Modsat de store internationale mærker er summen af butikkens samlede indhold Klavs Rosenfalcks egen æstetik, som – med visse klassiske grundværdier – varierer hele tiden. Cirka 80 procent af møblerne er skandinaviske og ofte danske palisander møbler fra 1930'erne og 1950'erne blandet op med en myriade af kendte og ukendte navne, masser af finsk glaskunst og tæpper, som Klavs Rosenfalck selv tegner og får vævet i Sydfrankrig.

»I modsætning til de store møbelmastondonter vil jeg hellere have ting, man ikke kan finde andre steder. Da de unge designere ikke har råd at gå på messer, foregår det med mund til øre-metoden, eller når designerne





Klavs Rosenfalcks butik spiller på kontraster, bl.a. med en dansk palisanderskænk fra 1950'erne af Arne Vodder, en spirallampe af Verner Panton, tjekkiske champagneglas af Sipek og en højrygget 1970'er-lænestol i bøffellæder af norske Sigurd Reslel.

selv opsøger mig for at bruge min butik som showroom,« fortæller Klavs Rosenfalck, der også lægger væg til moderne kunstværker, som enten har en sammenkædning til indretningen eller bare passer ind i interiørets skiftende stemninger og farvevalg.

BUTIKKEN LIGGER TÆT ved Invalidepladsen, hvor folk går forbi op til flere gange om dagen, når de skal på arbejde eller har frokostpause eller skal hente børn fra børnehaven.

»Nogle gange går de samme mennesker forbi fire gange om dagen, og derfor sørger vi altid for at overraske dem med nye konstellationer i butiksvinduet,« fortæller Klavs Rosenfalck, som for tiden har nogle gamle danske pendler fra Søværnet i vinduet sammen med en palisanderspisestuestol af Kai Kristiansen, en moderne spansk gulvlampe, et italiensk sofaæppe og svenske messingstager fra 1960'erne.

Desuden holder han regelmæssigt tematiske udstillinger. Den første viste nyproduktioner af Poul Henningsens funkismøbler fra 1930'erne, der inkluderede hans berømte flygel i læder, plexiglas og krom. En svensk pianist spillede klassisk musik under indvielsen, og flygelet blev efter kort tid solgt. Næste udstilling sker i samarbejde med en butik i Bredgade i København og vil vise et udvalg af moderne, dansk sølvbrugskunst.

»I udlandet kender de kun Holmegaard, Georg Jensen og Kgl. Porcelæn, men vi har så meget mere at byde på, f.eks. dansk keramik fra 1930'erne og 1950'erne fra Bornholm, som er interessant for kendere,« fortæller Klavs, som desuden pønser på en udstilling med skulptøren, Ib Just Andersen, hvis bronzeting er særligt efterspurgt blandt samlere.

FORUDEN DE SKANDINAVISKE lande, rejser Klavs Rosenfalck ofte til Tyskland, Belgien, England og Sydfrankrig for at finde nye ting på auktioner, loppemarkeder og messer. Men den store møbelmesse i Milano er ikke på indkøbslisten.

»Det bliver hurtigt for upersonligt og mainstream og desuden føres tingene i forvejen i de store forretninger i Paris,« siger han, som i stedet satser

på eksklusiviteter og moderne vintage. Han arbejder sammen med arkitekter og indretningsarkitekter om at lave møbler efter mål. Og så er der lossepladsen.

»Der fandt jeg engang et lidt barokt par stole vist nok fra 1930'erne, som var i en mere end håbløs stand og som alle omkring mig – inklusive min møbelpolstrer – syntes var noget af det mest forfærdelige, som jeg ville have restaureret. En måned senere var de i butikken som blikfanget! Flotte som de var, blev de solgt med det samme. Alle kunder, fra private velhavere til kendte arkitekter, ville have dem. Så nogle gange gælder det om at have lidt flair for, hvilket potentiale der kan gemme sig i ting, som ikke længere er i sin allerførste og friskeste ungdom.«

Og netop overraskelserne er vigtig i Klavs Rosenfalcks boligbutik KR.D, hvis kundekreds er en sammensat skare.

»Skandinaverne synes, at butikken er meget italiensk, mens franskmænd synes, at den er meget skandinavisk. De kan lide den respektløse blanding af gammelt og nyt, og at butikken lige så godt kunne være en dagligstue, i stedet for en rendyrket konceptbutik. Nogle kunder har arvet en lejlighed i rendyrket Louis XVI- eller Napoleon III-stil, og da det skandinaviske formsprog er enkelt, passer det ind i de fleste sammenhænge. Mange franskmænd er desuden opvokset med træmøbler, og derfor sætter de pris på det skandinaviske snedkeri og detaljer. Jeg kunne godt tænke mig at gå endnu et skridt tilbage i tiden med en gustaviansk bænk eller en konsol med moderne glaskunst og en Verner Panton-skål,« fortæller Klavs Rosenfalck.

Mange kommer ind hver uge for at se, hvad der er nyt, og for at snakke. Derfor har kaffemaskinen vist sig at være butikkens bedste langtidsinvestering. De bedste kunder er indretningsarkitekterne, som kan købe for 50.000 kr. på 15 minutter.

»Der er to typer kunder: Folk, som interesserer sig for boligindretning og som løbende kan lide at supplere eller lave om på deres hjem. Og så er der *golden boys* i 30-40 årsalderen, som har mange penge, men ikke tid til at indrette selv.«

Klavs Rosenfalck er for tiden ved at indrette en del af et bypalæ, der