

# DEN DANSKE DIAMANT- SCENOGRAF

Hun har arbejdet for Cartier og Harry Winston, og da vi fanger hende, er hun i gang med et konkurrenceforslag til Chaumet. Hendes navn er Emilie Kindt-Larsen, og i en ironisk vending kalder hun sig 'diamantscenograf'. Uddannet inden for design og teater har hun i dag en international karriere med arbejde som iscenesætter af smykker.

AF NINA HALD.

HVIS MAN SYNES, navnet klinger bekendt, så er det fordi, Emilie Kindt-Larsens aner rækker et par generationer tilbage i dansk smykkekunst. Emilie Kindt-Larsen er barnebarn af Edvard og Tove Kindt-Larsen, der har arbejdet som designere for blandt andet Georg Jensen. Selv har Emilie Kindt-Larsen også fået lov til at prøve kræfter med det danske smykkefirma – hun stod for deres julevinduer i 2006. Emilie Kindt-Larsen fortæller: – Nogle folk fra Georg Jensen så Harry Winstons stand på Basel i 2006, som jeg havde tegnet, og de var vilde med den. Så kendte jeg tilfældigvis den leverandør, som fremstiller Georg Jensen buster, og sådan kom kontakten i gang.

Arbejdsgangen med netværk og anbefalinger er en del af proceduren for at få opgaver inden for det meget specifikke fag. – Min lærer på scenografskolen har været med til mange forskellige projekter, og da han så en dag blev kontaktet af Cartier, og ikke selv havde tid til at påtage sig opgaven, henviste han det franske smykkefirma til mig. Det blev begyndelsen på min diamantscenograf-karriere, beretter hun.

– Jeg har arbejdet for Cartier som freelancer siden 2002 sideløbende med mit arbejde på teatret. De senere par år har jeg oplevet, at opgaverne har spredt sig som ringe i vandet med arbejde for Harry Winston, Georg Jensen og Chaumet. Jeg føler mig privilegeret, for den ene opgave har ført den næste med sig, så man kan vel sige, at appelsinerne bare er dumpet ned i min turban.

## OPGAVE-ORIENTERING

Når vinduer skal dekoreres for de internationalt vel-etablerede firmaer, foregår det ofte ved konkurrencer. Et antal designere eller reklamebureauer kontaktes, som regel af firmaets 'visual merchandiser' – den person i firmaet der står for præsentation af firmaets produkter. Når en fortrolighedskontrakt er blevet underskrevet får designeren udleveret et 'brief' som er en slags opgave-orientering. Opgaven kan for eksempel handle om en produktlancering, og så udleveres der billeder af de nye produkter. Samtlige dekoratører får en forudbestemt sum penge for den tid, de bruger på at løse opgaven, og en

opgavekonkurrence løber som regel over 3-4 uger. Kun designeren bag det vindende forslag får derefter udbetalt fuldt honorar og royalties for det godkendte projekt.

Emilie Kindt-Larsen fortæller: – Jeg arbejder som regel med store strukturer, hvor det visuelle udtryk og firmaets identitet er styret ned til mindste detalje. Der er strenge krav om, at alle butikker skal være ens! Hvert af de store smykkehuse afsætter millioner af kroner hver sæson til udsmykning af deres vinduer. Flagskibsbutikkerne på 5th Avenue i New York og Place Vendôme i Paris kan tillade sig noget helt specielt, men nogle gange må man indgå kompromisser undervejs, når en dekoration skal udbredes til resten af butikkerne. Jeg har ikke en speciel stil, hvor folk altid kan kende mig. Det spændende i arbejdet er at løse 'koden' på en given opgave og ramme noget som fremmer produktet, alt i mens firmaets identitet bliver understreget. Hvert projekt er udviklet fra bunden – jeg bruger aldrig eksisterende genstande, alt er tegnet specielt, udviklet og fremstillet til en speciel sæson eller tema.

#### ARBEJDSPROCESSEN

Inspirationen til opgaverne kommer mange steder fra: Fra blade og bøger, kunststillinger og andre

vinduer. – Jeg kigger selvfølgelig på de andre vinduer, og ind imellem er der virkelig ét man bider mærke i og lader sig inspirere af. Nogle gange ser jeg faktisk slet ikke, hvilke produkter der ligger i et vindue, siger hun. – Jeg har altid mit kamera med, og jeg kommer nogle gange hjem med nærbilleder af en krummelure på et dørhåndtag! Det lægger jeg så ind i min digitale billedbank, hvor der også ligger nærbilleder af for eksempel bark – fordi træer har sådan en interessant struktur.

Emilie Kindt-Larsen laver som regel først skitser og tegninger i hånden, og derefter foregår hendes arbejde med modeller. Hun bygger vinduer op i tre dimensioner, for eksempel i størrelsesforholdene 1:10 eller 1:25 – af pap og papir, træ og plexiglas. Parallelt hermed arbejder hun på computer. – Jeg arbejder bedst i hånden, hvor den direkte kontakt med materialet giver mig en bedre fornemmelse af form og struktur. Mine modeller sælger projekterne bedst, og det er vigtigt, især i konkurrencer.

Efter hvad der føles som en meget kort samtale, må Emilie Kindt-Larsen tilbage til sit værksted. Hun har tre konkurrenceafleveringer på samme uge og skal desuden afslutte allerede accepterede projekter, der sideløbende er blevet sat i gang.



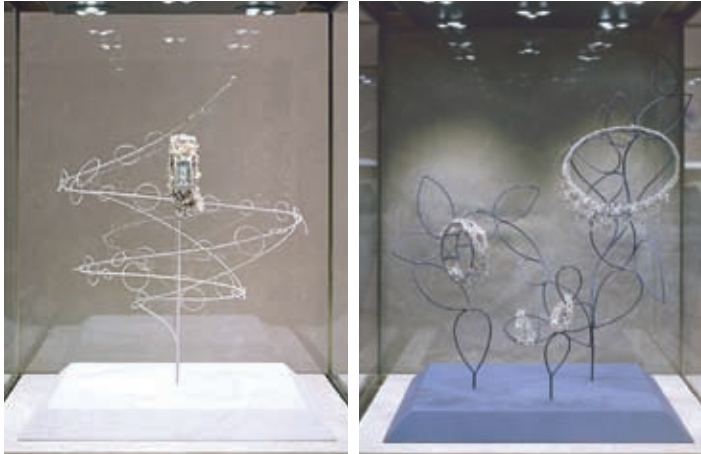
Arbejdsprocessen illustreret: Først tegner Emilie Kindt-Larsen sine ideer ned på papir...



... siden fremstilles der miniature modeller.



Emilie Kindt-Larsen har arbejdet med Cartiers guldpanter-kollektion: Store vinduer domineret af en forgyldt jungle for at matche den gyldne panter.



*Harry Winstons stand på BaselWorld 2006 – afdæmpede, abstrakte og minimalistiske vinduer, hvor smykker og ure lyser op. De to vigtigste farver er den mørkeblå og hvide.*





#### EMILIE KINDT-LARSEN – BIOGRAFI

I 1994 flytter Emilie Kindt-Larsen til Frankrig, og bliver indskrevet ved ENSAD – École Nationale Supérieure des Arts Décoratifs i Paris. Herfra får hun sin afgang i 1999 fra scenografi-linjen. Siden har hun arbejdet med teater- og operascenografi, kostumer og rekvisitter ved forskellige teatre i Frankrig, blandt andet ved Chatelet teatret og operaen i Montpellier. I dag er Emilie Kindt-Larsen 32 år og bor med sin franske kæreste i Sverige. Teatarbejdet er siden 2005 gledet lidt i baggrunden til fordel for mere kommercielle jobs.

#### VINDUES-RÅDGIVNING

– Tænk altid på et vindue som en invitation til en kunde om at gå ind i butikken. Vinduet skal lokke og friste, give en oplevelse, og anslå en stemning. Derved kan forbipasserende fornemme, hvilken kvalitet smykker og ure der forhandles, fortæller Emilie Kindt-Larsen. Et vindue kan afspejle den ultimative luksus, og det kan også være sjovt bijouteri, men vinduer skal aldrig være et salgskatalog, hvor kunden kan se hele butikkens indhold. Det er nemlig ikke meningen, at kunderne skal have besluttet, hvad de vil købe, FØR de træder ind i forretningen. Vinduet drejer sig kun om at lokke kunderne indenfor, hvorefter kontakten mellem sælger og kunde skal føre til et endeligt salg.



-  Alt i Guld, Sølv, Platin & Palladium
-  Ringskinner også i Platin & Palladium
-  Alt i Affinering
-  Dental Guld
-  Guld & Sølvsalt

Ring for priser og tilbud 43 96 47 42!

Roskildevej 342 • 2630 Taastrup • E-mail: [info@ka-rasmussen.dk](mailto:info@ka-rasmussen.dk)