

ANTON KJERGAARD KRISTIANSEN

Arbejdsportfolio / HF4

2026

Jubilæumskatalog

Fiktiv Case



Kunde: Formue og Investeringspleje A/S

Case: Redesign af eksisterende Jubilæumskatalog udviklet til en ny målgruppe med et mere moderne udtryk

Kernefagligheder:

- Grafisk design
- Typografi og ombrydning
- Grafik og billedbehandling

Grafisk Design

- 1. Original-tryksagen - Bilag #1
210x250mm - 'lav A4' - Formatet skaber opmærksomhed
- 2. Proces - Dobbelt Diamond - Målgruppe og budskab, Redesign – Ny målgruppe -Inspirations-søgning - Magasiner og kunstmuseer, Udvikling / afprøvning / indsnævring
- 3. Målgruppe –Gallup Kompas, De Moderne fællesskabsorienterede

Inspiration: Magasiner (Gastro, Euroman) samt kunstmuseer (SMK, Designmuseum Danmark)

Medie – Hvorfor kataloget? Styrker og svagheder ift. målgruppen

- 4. Redesign – Frigjort over for stringente design, Spalter og grids, men variation
- 5. Udtryk: Farver, fonte illustrationer og fotos: Tradition og autoritet med et moderne twist, Rød tråd med FOGI, farver over for S/H - Typografi: Skriftpar - Traditionel & Moderne (med historie)
- 6. Fotos: Nøje udvalgt - Balance med farver/æstetik
- 7. Designprincipper: Kontrast – Farver, Størrelse, Lys/mørke, Gestaltlove – Nærhed, lighed

Visuel sammenhæng mellem casehistorierne og på tværs af tryksagen – konsistens med opbygning og elementer

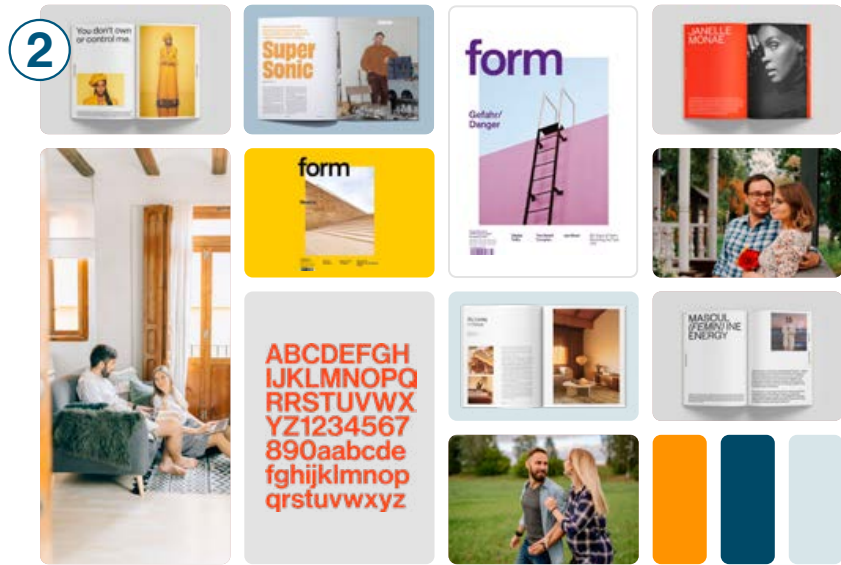
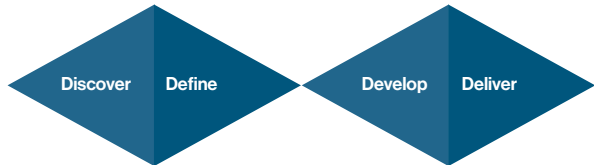
Komposition / hierarki – Hierarki prioriteret, Luft og symmetri – Skal symbolisere Premium /Penge

Kontraster - Farve, størrelse



Neue Haas Grotesk
Aa Bb Cc 012345
55 Roman
65 Medium
75 Bold

Cambria
Aa Bb Cc 012345
Bold



Typografi og ombrydning

1 **Neue Haas Grotesk**
Aa Bb Cc 012345
55 Roman
65 Medium
75 Bold

Cambria
Aa Bb Cc 012345
Bold

1. Valg af skrifttyper – Cambria og Neue haas grotesk, antikva og grotesk – Skriftpar skaber dynamik

Målgruppen ser groteske skriffter – Online Cambria –Traditionel, antikva, bøger, tillid – Under-rubrik, Mellemrubrik, Citate (kilde), Faktaboks

Neue Haas – Rubrik, billedtekst, citat, brødtekst

Skrifterne har høj læsbarhed – høj x-højde, ens stregtykkelse.

Neue Haas blandes med Cambria-antikva-skriften, der er tydeligt forbundet med FOGIs indentitet, skaber rød tråd med moderne og æstetisk twist

2. Brødtekst – Venstrejusteret, ingen fast bagkant – ønsker ikke for 'stringent' udtryk
Højrejusteret tekst bruges til visuel kontrast og fremhævelse

3. Spaltesystem giver mange muligheder for dynamisk ombrydning, bliver i nogle tilfælde udfordret på linjelængde

4. Margins and columns: Opsat med 1,2,3,4-metoden, 4-spaltesystemet sikrer at opsætningen holder register

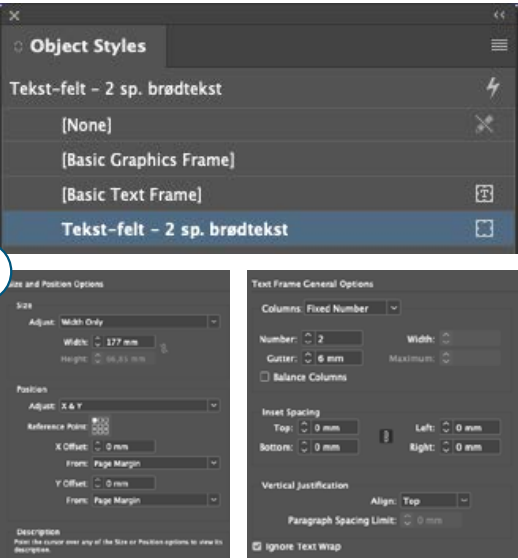
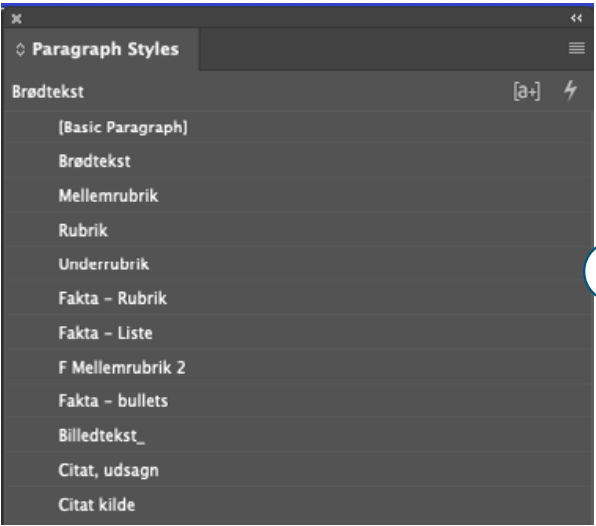
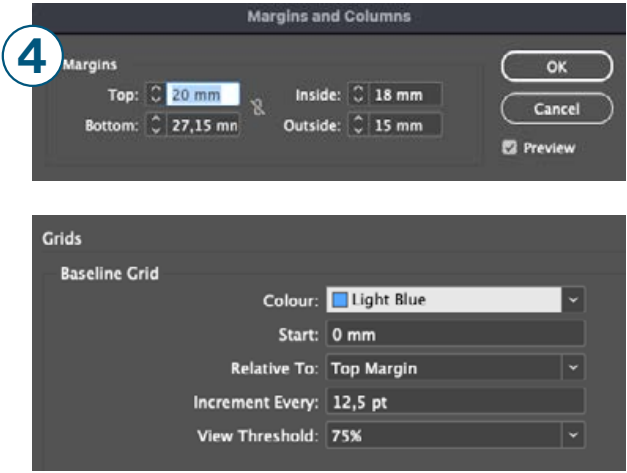
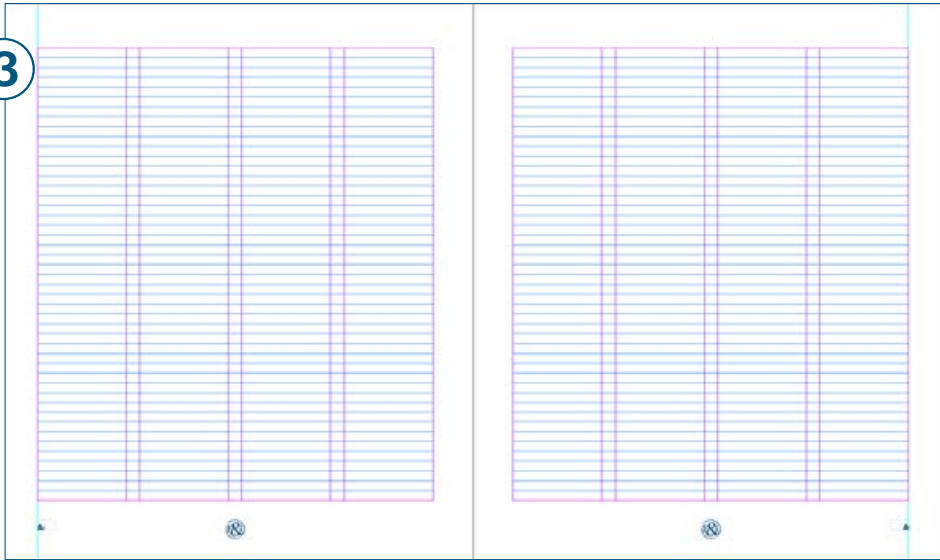
5. Rationel ombrydning med styles – Paragraph-, Object-, Next-, TOCstyle

6. Udligning – Benyttet knibning på rubrikker & spærring på brødtekst – læsbarhed

Master Pages – Pagina

7. Franske citatationstegn og tankestreger – konsekvent

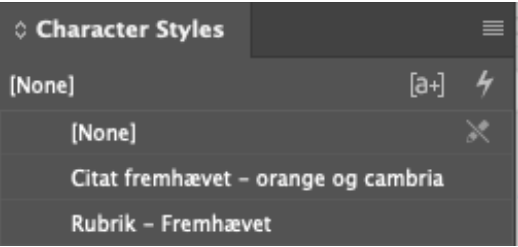
8. Mellemrubrikker: 2/3 over, 1/3 under



7 »Det var en lettelse at opdage, at vi ikke behøvede at have alle svarene med det samme.Pludselig kunne vi tage én beslutning ad gangen,« fortæller Jonas.



plads til at på nå ned i tid, skifte bolig, starte noget nyt eller tage en længere pause fra arbejdslivet? Det kan virke som en omvej til investeringsrådgivning, men ifølge Robert Thiesen er det netop her, grundlaget for de økonomiske valg bliver skabt. Mere end afkast Når formuen vokser, handler beslutningerne sjældent kun om at finde den investering, der giver det højeste afkast. De handler også om familie, ansvar og forskellige holdninger til risiko. To mennesker



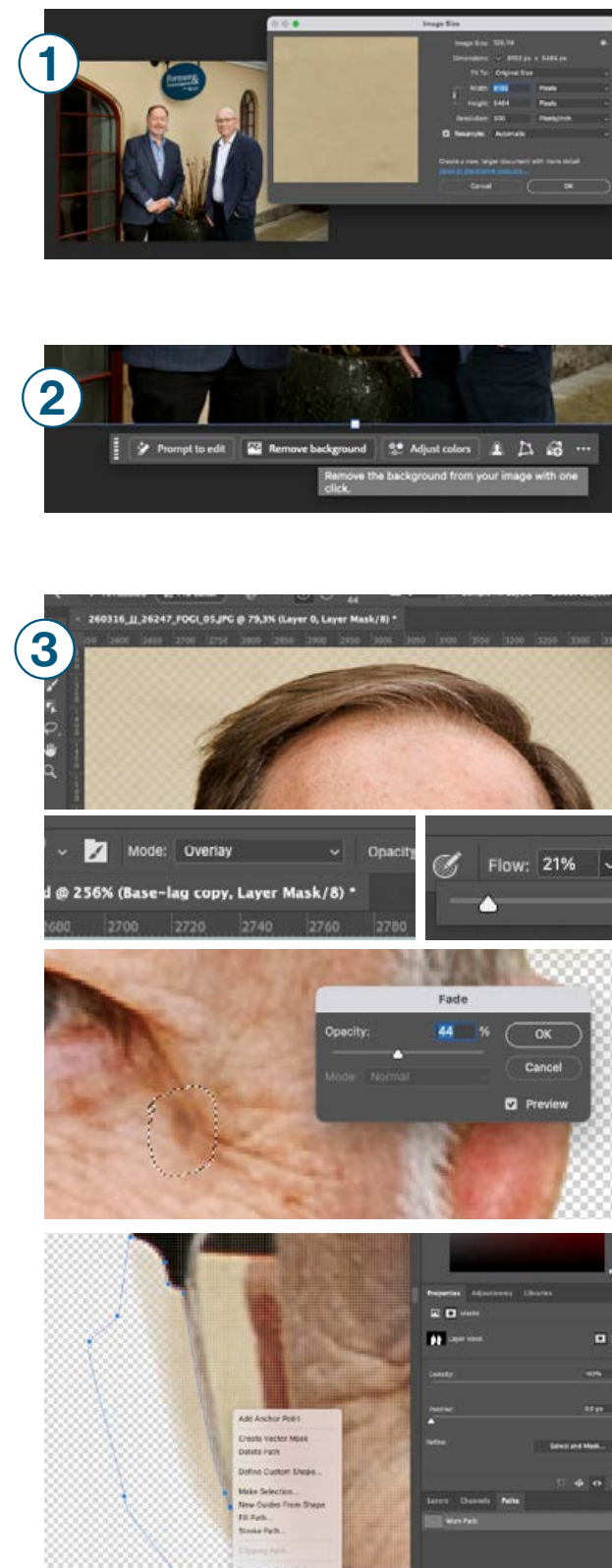
Grafik og billedbehandling

Billedbehandling

Magasinet benytter sig, ligesom originalen, af fritlagte fotos, men adskiller sig ved at benytte S/H fotos af de grundlæggere.

Benytter non-destruktive metoder – Fritlægning, retouchering af Johnny og Robert samt forsidefoto bruger Smart objects

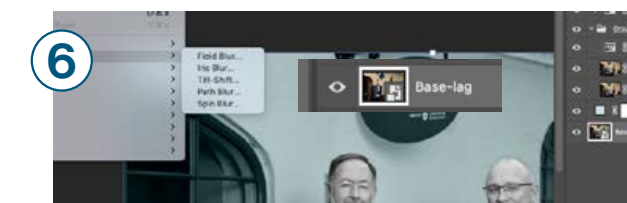
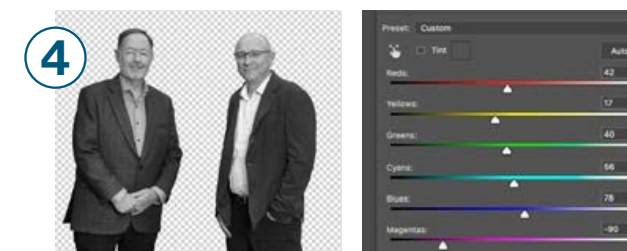
1. Opløsning. Og format – Croppe / indstille til tryksag – 300d pi,
2. Fritlægning: Benytter Remove background kombineret med pen- og brush tool. Detaljer tilrettes i 'Select and mask', og transparens med brush på overlay
3. Detaljer tilrettes med ekstra lag og Patch-too
4. S/H - Benytter B/W-filter med clipping mask og justering af farver for naturlig kontrast og glød
5. Lys – Ensrettes og redigering med curves
6. Baggrund sløres med lens blur og farvelægges med color overlay med blending mode color
7. Farveprofiler – Arbejder i RGB-rorkflow, adobergb, trykkeri laver endelig konvertering
8. Flere fritlægninger - vigtigt med ensretning
9. Styr på opløsning på øvrige fotos – minimum 300ppi.



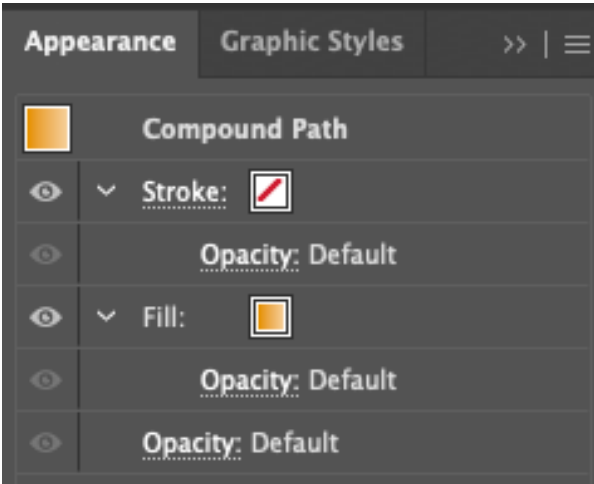
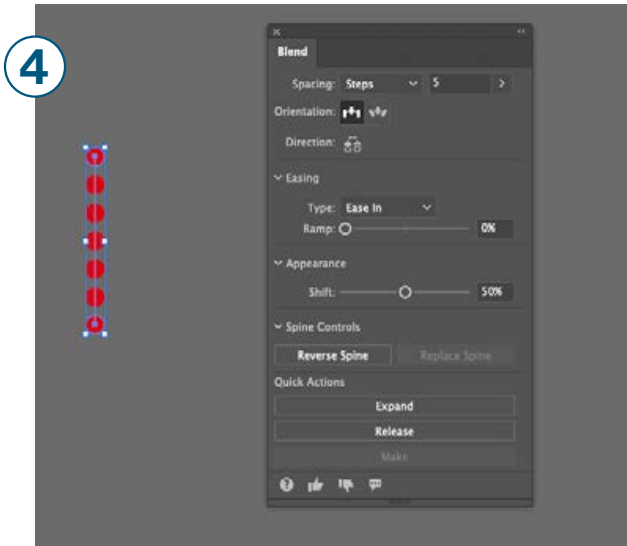
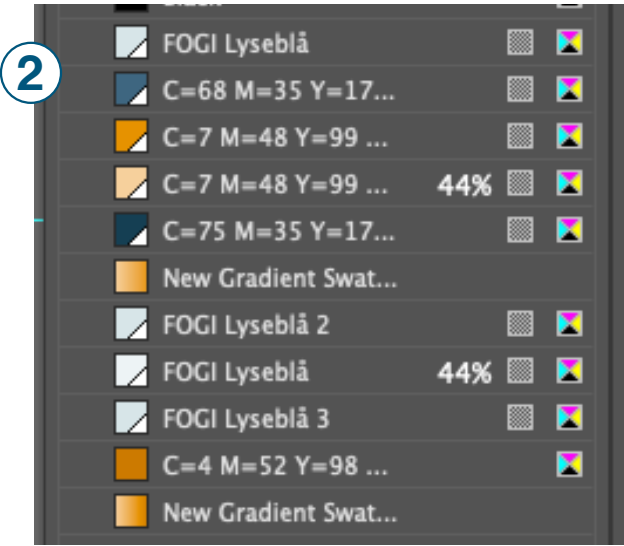
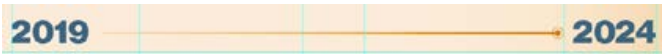
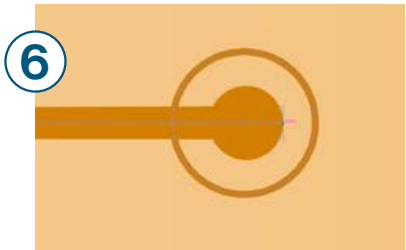
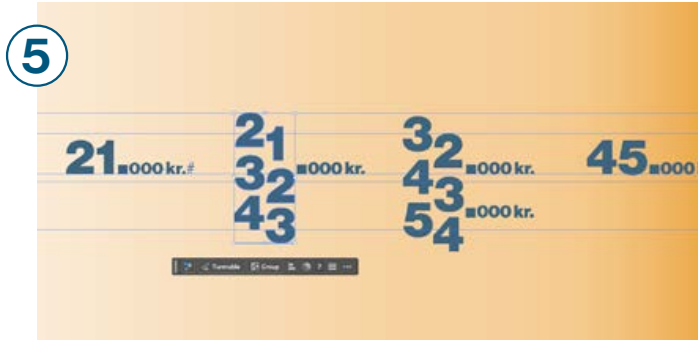
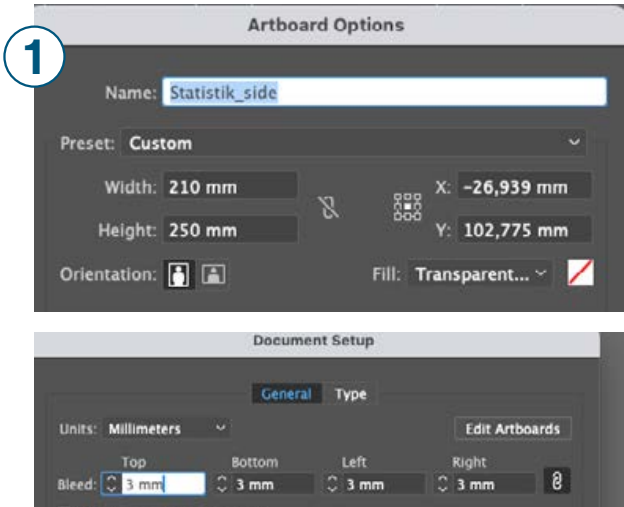
Efter billedbehandling



Før billedbehandling



Grafik og billedbehandling



Grafik

Vektorgrafik lavet til statistikside

1. .Ai-fil – Lavet artboard og størrelser ud fra kendte mål i tryksag Dette sikrer ensretning af størrelser på tekst, grafik mv. – illustratør fil kan places direkte ind, Bleed til dokument
2. Jeg bruger swatches globalt til farver – rationel arbejdsmetode, Gradients også i swatches
3. Gradient-tool benytets til farveforløb
4. Prik-diagram laves med Blend-mode – Først den ene vej, så den anden
Prikkr expandes og laves til compound path – Swatch-gradient pålægges i appearance-panelet, så hele figuren får forløbet - ikke den enkelte prik
5. Grafik med 'rullende' tal laves med Pathfinder og guidelines
efterfølgende bruges 'Gaussian Blur', som er en raster-effekt - Bruges med omhu
6. Tidslinje laves med Width-tool
7. Gradient på øvrige elementer kan benyttes fra Swatches

Bilag 1



Aalborg
Kong Christians Alle 37
9000 Aalborg

Aarhus
Søren Frichs Vej 42F, 1 tv.,
8230 Åbyhøj

Holte
Søllerødvej 64,
2840 Holte

Roskilde
Tjærebyvej 9D,
4000 Roskilde

Formue & Investeringspleje

Part of Söderberg & Partners

Tjærebyvej 9D
4000 Roskilde
4630 4070
kontakt@fogi.dk

Mellem generationer

Rådgivning, relationer og tryghed

25 ÅR
FORMUE & INVESTERINGSPLEJE
TRYK PÅ RELATIONER



Formue & Investeringspleje

Part of Söderberg & Partners



Både hus, have og det aktive hverdagsliv fylder nu mere end tidligere for Annelise V. og Anders H. Jensen.

Næste generation

Efter mange års virksomhedsliv, flere salg og et langt rådgivningsforløb er næste skridt nu taget. Holdingsselskabet er spaltet, så hvert af de tre børn har fået sit eget selskab.

Derfor er rådgivningen, med Robert Thiesen i spidsen, ført videre til næste generation i form af selvstændige forløb for børnene og deres familier.

»Nu er det jo dem, der skal sætte sig ind i, hvordan tingene virker. De får en god rådgivning om investeringer, huskab og de valg, der følger med.«

For Annelise V. og Anders H. Jensen er det netop kernen i samarbejdet: At have en rådgiver, der kender historien, forstår situationen og kan være med, når nye beslutninger skal træffes.

Annelise Vinther Jensen og Anders Haahr Jensen

Har drevet virksomheden Bramidan i Bramming gennem mere end fire årtier.

Var efter et gradvist salg helt ude af virksomheden i 2021.

Har samarbejdet med Formue- & Investeringspleje siden 2007.

28



Når formueplanen giver lov til at leve

For Vagn R. blev samarbejdet med Formue- & Investeringspleje ikke kun et spørgsmål om investeringer, men om at få ro til at leve livet efter egne ønsker.

Samarbejdet med Formue- & Investeringspleje begyndte med en tvivl, husker Vagn R. Efter nogle oplevelser med banken for 15-16 år siden søgte han og familien efter uafhængig formuerådgivning. De fandt frem til Lars Billegaard, og siden har relationen bygget på ét ord: Tryghed.

»Jeg kan ikke komme på nogen, som jeg vil tiltro mere af min privatøkonomi end dem,« siger Vagn R.

For ham ligger værdien især i den samlede formueplan: Overblikket, realismen og den ro, der følger

med, når man kan se, hvad økonomien faktisk giver mulighed for. Planen blev ikke bare et dokument. Den fik konkret betydning.

Vagn R. og hans hustru er ikke pensionister endnu, men de har trukket sig fra arbejdsmarkedet. Ikke for at "spille smart", som han siger, men fordi planen viste, at de kunne vælge et andet livsindhold end faste morgener og fulde arbejdsdage.

»Jeg bliver ikke mere tryk med nogen andre,« siger han.

29



Et sted, familien kan gå hen

For Klaus og Charlotte Fossing er Formue- & Investeringspleje ikke først og fremmest et sted, der plejer penge. Det er et sted, der kender familien.



I sidste ende handler samarbejdet med Formue- & Investeringspleje for Klaus og Charlotte Fossing ikke kun om afkast. Det handler om, at familien har et sted at gå hen, når beslutningerne bliver vigtige.

Årene flere virksomheder op med aktiviteter inden for leje, containere og løsninger til civile og militære kunder.

Senere blev dele af aktiviteterne solgt fra, og Klaus Fossing drev sammen med sin søster virksomheden videre i en ny form. Han beskriver sig selv som "produktionsmand". En, der har haft hænderne nede i virksomheden.

»Vi ser dem ikke primært som formueforvaltere. Vi ser dem som et familiehjælp,« siger han.

Bygget videre

Klaus Fossing kommer selv fra en verden, hvor ansvar sjældent er abstrakt. Hans far stiftede Danish Camp Supply i 1981, og familien byggede gennem

det, og hvordan næste generation får mulighed for at stå ordentligt med ansvaret.

Mennesker først

Vejen til Formue- & Investeringspleje var ikke selvskeven. De havde erfaringer fra bankverdenen, hvor de oplevede, at relationen blev svækket, når rådgivningen blev delt op i specialer og systemer.

»Jeg handler egentlig ikke med firmaer. Jeg handler med mennesker,« siger Klaus Fossing. Derfor lagde han mærke til tonen, da han mødte Formue- & Investeringspleje.

»Robert kan gå ind til folk med træsko på. Han er stille og rolig og ikke højtravende,« fortæller han.

For Klaus og Charlotte Fossing var det afgørende, at rådgivningen kunne samle helheden: Investeringer, testamenter, fremtidsfuldmagter, struktur, overblik og familie.

»Brian er med i det hele. Det er ikke sådan noget, vi har skilt ad. Vi har flyttet alt, hvad vi har, over til dem,« fortæller Klaus Fossing.

Hans forældre havde engang en rådgiver, der vidste det hele. Når noget blev besværligt, ringede man til ham.

»Sådan bruger vi Formue- & Investeringspleje i dag,« siger Klaus Fossing.

For dem er tillid et enten-eller-spørgsmål. Klaus Fossings far sagde, at det er ligesom at være gravid. Enten er man gravid, eller også er man ikke. Sådan er det også med tillid.

»Hvis man siger, at man stoler på folk, så stoler man på dem. Og her må vi bare sige, at det er 110 procent,« lyder det fra Klaus Fossing.

I sidste ende handler samarbejdet for Klaus og Charlotte Fossing ikke kun om afkast. Det handler om, at familien har et sted at gå hen, når beslutningerne bliver vigtige.

»Hvis vores børn står der en dag, så skal de ikke stille spørgsmål ved noget som helst. De skal vide, hvem de kan gå til,« siger han.

30





Robert Thiesen og Johnny Madsen har valgt uafhængigheden som deres fælles afst.

De byggede et alternativ

Da rådgivning blev til salg, valgte Robert Thiesen og Johnny Madsen en anden vej.

Johnny Madsen

Investeringschef og partner i Formue- & Investeringspleje A/S.

Medstifter af virksomheden i 2000 sammen med Robert Thiesen.

Ansvarlig for den overordnede investeringsstrategi.

Tidligere aktiedeleger hos Børs Fyn, aktieschef hos Alm. Brand Børs og forretningsudvikler inden for investering hos Nordica.

Cand.merc. i Accounting and Finance fra Odense Universitet.

Det begyndte med en uro. Ikke en konkret hændelse, men en oplevelse, der voksede frem i takt med, at branchen ændrede sig. Begge havde gjort karriere i den finansielle verden. De kendte rådgivningen i bankerne, investeringerne og kunderne. Men noget var ved at forskyde sig i branchen.

»Der var helt klart et pres på, at man i højere grad blev sælger i stedet for rådgiver, og det syntes vi ikke var nogen god udvikling,« siger Johnny Madsen.

Det var ikke et spørgsmål om faglighed. Den var der. Men retningen var en anden. Produkter fyldte mere. Incitamenter blev tydeligere. Og relationen til kunden blev ikke længere det naturlige udgangspunkt.

Ændret fokus

For Robert Thiesen blev det særligt klart i slutningen af 1990'erne. Han havde været med til at opbygge bankforretningen hos Danica Bank og siden fusionen den ind i Danske Bank. Opgaven blev løst, men bagefter stod et mere grundlæggende spørgsmål tilbage: Skulle han fortsætte i banken? >

31

