



Ragnar R. Jørgensen er for alvor ved at bide sig fast som en af vor tids største smykkeskabere. Blandt hans klienter finder vi kongehuset og det velansete britiske jagtimperium Holland & Holland, men guldsmeden sætter en lige så stor ære i at gøre helt almindelige mennesker glade

Guldmageren

Tekst: Nils Finderup

Det var en lykkelig Ragnar R. Jørgensen, der først på foråret kunne skrive under på en aftale om at levere eksklusive smykker og accessories til Holland & Holland. Selskabet er for britiske jægere, hvad Bentley er for landets bilister – et ikon, som med 180 års historie og et væld af epokegørende opfindelser har været med til at definere landets klassiske håndværkstraditioner.

”At være leverandør til Holland & Holland er en blåstempling af min faglige kunnen. Hele min forretning får som brand et gevaldigt løft, og det skal jeg udnytte til at styrke mit image

og udvide kundekredsen. Jeg har altid selv syntes, jeg var noget nær verdensmester inden for mit fag, men det har knebet med at få tid til også at gøre omverdenen opmærksom på det,” erkender guldsmeden.

Den 43-årige håndværker har ellers masser af referencer at henvise til. Kongehuset bruger ham til flere slags opgaver, men selv er guldsmeden ikke meget for at tale om denne relation og fører samtalen over på sin opvækst.

”Jeg kommer fra et middelklassehjem, hvor vi ikke manglede noget – fortrinsvis fordi min far havde været mådeholdende gennem hele



livet. Mor var hjemmegående, og far var underdirektør for det svenske firma Tretorn, der producerede sportssko og tennisbolde. Begge mine forældre var meget traditionsbundne, så vi spiste af musselmalet service med Bernadottesølvbestik fra Georg Jensen. At være omgivet af dansk kunsthåndværk i dagligdagen har helt sikkert betydet meget for min æstetiske sans og for mit valg om at blive guldsmed,” vurderer Ragnar R. Jørgensen.

Kunstinteresseret i USA

Det stod ikke indgraveret i Ragnars vugge, at han skulle være juveler og guldsmed. I gymnasietiden var han i en periode udvekslingselev på high school i USA, og efter studentereksamen vendte han tilbage til landet for at læse på universitetet i Grand Rapids i Michigan.

”Jeg boede hos den samme familie begge gange, og den blev som en rigtig familie for mig. Parret havde ingen børn selv, så jeg blev forkælet og boede gratis hos dem, mens jeg søgte efter mit kald. Da jeg skulle vælge studie på universitetet, ville jeg helst gå uden om de akademiske fag, og en ven af familien foreslog mig at prøve faget ’metalsmithing and jewelry’. Her var der en masse praktisk undervisning, og det viste sig, at jeg havde flair for håndværket. Jeg var hurtig til at få idéer, og jeg var punktlig, hvilket var en fordel, når de mange detaljer skulle gå op i en højere enhed. Jeg elsker, når ting er målbare og ikke kan diskuteres. Mine amerikanske klassekammerater var mindre omhyggelige med håndværket og gik kun op i det kunstneriske. Jeg synes, man sagtens kan være både idérig og nøjagtig, og uden at skulle lyde for opblæst, tror jeg, denne kombination skiller mig ud fra en del kolleger,” siger Jørgensen.

Inspiratoren Georg Jensen

Tilbage i Danmark kom den 20-årige Ragnar i lære hos en københavnsk guldsmed, og efter nogle år i udlandet designede han sin første kollektion for Georg Jensen, som han stadig omtaler med ærefrygt:

”Georg Jensen har betydet uendelig meget for danske sølv- og guldsmede. Ikke alene hav-

de firmaet en håndværksmæssig ballast, der var enestående – de ansatte fik også rige muligheder for at udvikle sig. Som ung kunne man komme et par år, arbejde igennem og gå ud i verden for at prøve sig selv af. De, der ikke kunne leve af det, kom så tilbage og tjente lidt til kistebunden igen. Havde det ikke været for Georg Jensen, ville Danmark ikke i dag være det suverænt største smykkeland i Norden. Georg Jensen har helt sikkert været med til at skabe grogrund for nye smykkebrands som Pandora,” påpeger Ragnar R. Jørgensen.

Den absolutte favorit inden for faget er imidlertid Carl Fabergé, der blev berømt for sine 57 Fabergé-æg, som han fremstillede for den russiske zar fra 1885 og indtil revolutionen i 1917.

”Der har historisk næppe været en epoke, hvor forskellen mellem rig og fattig var større i et samfund. Det spænd skaber en unik mulighed for at manifestere storheden gennem bl.a. kunsthåndværk. I dette miljø fik Fabergé chancen for at kreere de mest utrolige smykker, der både teknisk og håndværksmæssigt var helt enestående. I dag lever vi heldigvis i en anden tid,” siger Jørgensen.

Teknisk mester

Carl Fabergé var faktisk halvt dansk gennem moren, og uden i øvrigt at skulle sammenligne står Ragnar R. Jørgensen som en moderne arvtager til zarens hofkunstner. Den københavnske guldsmed mestrer et væld af teknikker, og han arbejder i metaller, som kolleger ikke rigtig tør give sig i kast med:

”Jeg synes, det er lidt for uambitiøst bare at arbejde i guld og sølv. Der findes så mange spændende metaller, der giver helt andre udtryksformer at lege med, f.eks. platin. Hvis man samtidig er velsignet med en nysgerrig hjerne, kan der laves små mirakler med kombinationerne af de forskellige metaller. Ved siden af har jeg som juveler et bredt kendskab til ædelsten, så alt i alt har jeg en unik mulighed for at skabe vidt forskellige smykker til mine kunder. Det kommer f.eks. til udtryk i bryllupsringe, hvor jeg sammen med brudeparret skal forsøge at finde et resultat, >>





Ragnar R. Jørgensen er jæger og har netop kombineret interessen for jagt med uddannelsen som guldsmed gennem en leveringsaftale med briterne Holland & Holland.

» Guldmageren

der afspejler parrets personligheder og værdier. Jeg bruger altid lang tid på at snakke med parret, så jeg kan komme ind på livet af dem. Det er vigtigt, at ringene får en stærk symbolsk udstråling, for de skal forhåbentlig holde i rigtig mange år,” understreger Jørgensen.

Fødsler som gallafest

Hvad giver en kunstnerisk ener selv sin kone i gave, når det ikke skal siges med blomster, men med smykker? Går han ned til kollegaen på hjørnet og køber ind, eller går han en ekstra tur ind på værkstedet?

”Jeg kunne aldrig drømme om at give min kone et smykke, jeg ikke selv har lavet,” slår Ragnar R. Jørgensen fast. ”Smykker fylder meget i vores liv, faktisk så meget, at vi bærer smykker, når vores børn skal fødes. Før terminen udvælger jeg mig omhyggeligt, hvilket tøj jeg skal have med ind på fødegangen, og jeg vælger også de smykker, jeg skal have på, f.eks. manchetknapper. Når børnene bliver store, får de smykkerne – altså forudsat at vi rammer rigtigt. Til vores første barns fødsel bar jeg lyserøde manchetknapper, til det andet sorte, og så fik vi først en dreng, dernæst en pige ... Nu står vi heldigvis over for en ny fødsel, hvor vi ved, det bliver en dreng! Mange ryster på hovedet, når jeg fortæller, at jeg nærmest bærer gallatøj under vores børns fødsler, men hvorfor? Ved alle andre store begivenheder som bryllupper, konfirmationer og begravelser bærer man pænt tøj. Hvis jeg skulle henrettes, ville

jeg klæde mig fint på, så det gør jeg selvfølgelig også ved fødsler!”

Lidenskabelig jæger

Stod det til guldsmeden, skulle danskere generelt skoles meget bedre i at klæde sig ordentligt på og bære flotte smykker.

”Jeg synes personligt, at for mange af de unge piger går med billigt bijouteri. Hvorfor ikke holde lidt igen med at købe en snes forskellige øreringe og så i stedet få et sæt håndværksøringe med stil og personlighed? Vi skulle i det hele taget gøre mere ud af de ceremonielle smykker som brystknapper, manchetknapper, brocher osv. Lad os holde nogle flere gallafester, hvor der bliver mulighed for at luften kjoles, hvidt og juveler. Det behøver ikke at være fancy og dyrt, det skal bare være ægte. Jeg laver af samme grund ikke modesmykker – jeg går kun efter det længerevarende. Smykker skal altid have en affektionsværdi. Ellers bruger man dumme penge på noget forbigående,” advarer Ragnar R. Jørgensen, der i parentes bemærket også er lidenskabelig jæger.

”Derfor er jeg mere end glad for den nye aftale med Holland & Holland. Den giver mig ro i sindet, fordi jeg længe har haft en drøm om at kunne forene mine to lidenskaber, nemlig guldsmedefaget og jagt. Efter godt 20 år i branchen har jeg nået et stort mål, så nu er det udelukkende op til mig selv at holde fast – og få fortalt en masse nye kunder, at jeg ikke er typen, der skyder ved siden af!”

