startisyd
INSPIRATION TIL IVÆRKSÆTTERI I SØNDERJYLLAND MARTS 2004

Iværksætteri er særligt vigtigt i Sønderjylland s.2
Rank ryggen, kvinder! s.5
Plads til initiativ s.11
Overtog sin egen arbejdsplads s.13
Tillykke - du er fyret s.15
Nye danskere skaber nye muligheder s.19
Hvem skal nu betale...? s.20

Stå til søs!

Rolf Jensen, Iværksætter og fremtidsforsker, Dream Company as

Det vil være godt for livsglæden og for nationalproduktet, hvis der var nogle flere skabs-iværksættere, der sprang ud af skabet og startede egen virksomhed. Skabs-iværksættere? Ja, netop, det at være selvstændig er en livsform, en måde at leve sit liv på. Man kan gå i mange år med en selvstændig i maven, med den selvstændiges tilværelse som sit personlige billede af "det gode liv". Nogle kan gå med det billede hele livet og tale om de muligheder, de ikke fik. Det kan give frustrationer og et liv i "stille desperation". Andre springer ud og taler om at gribe muligheden, tage chancen.

Det at starte egen virksomhed er ikke et almindeligt valg – som når det gælder uddannelse eller bolig. Det er mere grundlæggende. Etnologerne taler om tre livsformer. Den selvstændige livsform blomstrede især i landbrugssamfundet. Her var det vigtigt at have foden under eget bord. Det var vigtigere end indtægten, og man ville hellere gå fra hus og hjem end have fremmedkapital ind i bedriften. Desuden havde man ikke noget fritidsbegreb. I den industrielle æra blomstrede lønmodtagerlivsformen. Her solgte man nogle timer af sit liv for at kunne finansiere sit familieliv, der var det vigtigste i livet. Derfor var det godt, når lønnen var høj og arbejdstiden kort. I informationssamfundet blomstrer den karrierebundne livsform. Her er det vigtigt at udfolde sig på jobbet, at nå resultater. Man er som en råvare, der gennem uddannelse og erfaring forædles og forfremmes. Her må arbejdstiden gerne være lang; arbejdet er jo spændende.

Gennem vores forældre og vores omgangskreds er vi blevet præget med et af disse tre billeder af "det gode liv". Derfor er det uheldigt, ja måske ulykkeligt, hvis man lever en lønmodtager- eller en karrierelivsform, men har den selvstændige livsform som forbillede.

Som storyteller ved man, at livet opleves som enten:
- et ordens-univers, hvor der er rutine, fred, harmoni og forudsigelighed.
- Eller et kaos-univers, hvor der er forandring, usikkerhed, uforudsigelighed, men også ny energi.
En kommende iværksætter befinder sig typisk i et ordens-univers, men ønsker forandring, fornyelse – en tur i kaos-universet. For dem, der befinder sig godt i ordens-universet er det naturligt at spørge, om det ikke er risikabelt at starte egen virksomhed. Svaret fra iværksætteren vil ofte være, at jo, netop og derfor. Mennesker lever i en vekselvirkning mellem orden og kaos.

Derfor er det at starte egen virksomhed nok en beslutning, men oftest er det noget mere; det er at realisere sig selv, det er noget man *må* gøre. Det kan være svært, hvis omgivelsernes billede af det gode liv er lønmodtagerens eller den karrierebundnes – de vil tale om risiko, og de vil tale om, at det ikke er alle, der tjener store penge og om lang arbejdstid. Men det er jo netop de faktorer, der ikke tæller ret meget, når man ønsker den selvstændiges livsform.

Sandsynligvis lever vi kun én gang, og derfor er der grænser for, hvor meget man skal rette ind efter omgivelsernes værdimønster på bekostning af sit eget. Den store opdagelsesrejsende Shackleton vendte om undervejs til Sydpolen, han ville ikke risikere at dø under ekspeditionen. "Hellere et levende får end en død løve", var hans kommentar til familie og venner. Man må være enig med ham, livet er vigtigere end Sydpolen. For iværksætteren er problemstillingen heldigvis ikke så skarp. Det drejer sig i vore dages samfund ikke om liv og død, men om at udfolde sig, om håb og drømme.

Man lægger fra land med et større eller et mindre skib, man har søkort, der viser nogle af de skær, man kan støde på under sejladsen, men ikke alle.
Man kender retningen, har sat kursen, men man ved ikke, hvordan der ser ud, når man kommer frem. Om det er et paradis, hvor man ikke behøver arbejde mere, eller om det er et sted, hvor der skal slides for føden. Man ved heller ikke, hvor langt der er til målet. Det afgørende er imidlertid, at man vil stå til søs.

Iværksætteri er særligt vigtigt i **Sønderjylland**

Administrerende direktør for Danfoss, Jørgen Mads Clausen, understreger vigtigheden af, at Sønderjylland og resten af Danmark fostrer flere iværksættere. De skal nemlig skabe mulighederne og arbejdspladserne i fremtiden.

Af JØRGEN MADS CLAUSEN, ADM. DIREKTØR DANFOSS

Erhvervslivet i Danmark står over for store strukturforandringer, hvor mange af de nuværende arbejdspladser langsomt vil forsvinde og skal erstattes af nye - men hvilke?
Landbruget vil blive påført større konkurrence fra nye EU-lande, som ikke har ret meget andet at tilbyde os end landbrugsprodukter. Dansk landbrug er derfor nødt til at svare igen ved at satse på mere videntunge landbrugsprodukter eller højeffektive "kyllinge- eller svinefabrikker".
Vi må forvente, at fiskerierhvervet vil beskæftige færre og færre mennesker på grund af mere effektive fiskekuttere, samtidig med at fiskekvoterne begrænses i de kommende 10 år.
Dansk skovbrug er hårdt ramt af det store udbud af træ fra Østlandene, og der er ingen udsigt til bedring de næste mange år.

Danmarks industri består bl.a. af mange underleverandører til store tyske virksomheder. På denne front må vi regne med faldende beskæftigelse, fordi produktion af simple produkter bliver flyttet til Østeuropa, eller fordi de kan købes billigere i Kina. Endnu har vi kun set begyndelsen på denne udvikling. Lønniveauet i Kina er kun ca. 1/10 i forhold til det danske, og kineserne har efterhånden lært at lave kvalitetsprodukter. Kinesiske virksomheder oplever for tiden enorme vækstrater på 50 til 100 pct. om året, og en stor del af deres produktion er eksport til os.
Selvom udsigterne er dystre, har vi tid til at reagere, men det kræver, at vi gør de rigtige ting i Sønderjylland, såvel som i det øvrige Danmark.
Det eksisterende erhvervsliv kan kun sikres ved at satse på videntung og høj-automatiseret industri samt videntung servicevirksomhed.
Derfor må vi satse på at få flere iværksættervirksomheder i Sønderjylland.

Iværksættere står for innovationen

Det, der kendetegner iværksættervirksomheder, er, at de som regel er mindre end deres konkurrenter. Derfor er de nødt til at konkurrere på innovative produkter snarere end på pris. Iværksættervirksomheder tegner sig generelt for halvdelen af alle innovationer, og 90 procent af alle større gennembrud. Altså betydeligt mere end de store virksomheder, som lever af forbedringer på kendte produkter til konkurrencedygtige priser. En anden vigtig ting for iværksættervirksomhederne er, at de skaber meget mere beskæftigelse end de store virksomheder. Derfor vil det være attraktivt at få flere iværksættervirksomheder i Sønderjylland.
De fleste tænker på iværksættere som dem, der selv har startet helt ny virksomhed. Men der er også andre veje at gå. Det er betydeligt mere ressourcekrævende at starte en helt ny virksomhed end at overtage en eksisterende, f.eks. ved et generationsskifte, og derefter give virksomheden nyt liv. Iværksættere, der overtager en eksisterende virksomhed frem for at starte en ny, klarer sig ofte bedre med hensyn til vækst, beskæftigelse og eksport.
En tredje gruppe af iværksættere er mellemledere i større virksomheder, som har fået en god idé, der ikke kan udnyttes af virksomheden, fordi den ikke passer ind i virksomhedens koncept. Vi bør se positivt på, at sådanne iværksættere "bryder ud" med virksomhedens velsignelse. Sådanne iværksættere har oftest stor indsigt, viden om ledelse, netværk, kapital og risikovilje. De ved, hvad de gør. De er lidt oppe i årene og har besluttet sig for, at nu skal det være.
Alle disse grunde gør, at det er så meget desto vigtigere, at Sønderjylland satser hårdt på at få et sprudlende og vækstorienteret iværksættermiljø. Det vil være klogt at tage afsæt i de styrker, vi allerede har i landsdelen. Viden om landbrug, turisme, mekanik, elektronik, miljø og industri er nogle af stikordene for et muligt afsæt, men det er vigtigt at videreudvikle til unikke produkter, som skaber værdi hos kunden.

Visioner, vilje og **vovemod**

Kære læser,

Fremtiden kommer af sig selv - men det gør fremskridtet og den positive udvikling ikke.
Dagen i morgen ligner ikke dagen i dag.

Store strukturforandringer er på vej. Arbejdspladser forsvinder og skal erstattes af nye - men hvilke? spørger adm. dir. Jørgen Mads Clausen, Danfoss, og peger selv på mere iværksætteri som en af udviklingsvejene for Sønderjylland.
Sønderjylland har brug for flere mennesker, der tænker kreativt, ser nye muligheder og sætter nye initiativer i værk. Mennesker, som begynder, hvor andre holder op, og ikke stopper, før målet er nået.
De mennesker er iværksættere med visioner, vilje og vovemod.
Iværksætteren kan være dig.
Målet med denne avis er, at den skal inspirere til iværksætteri i bred forstand og især inspirere til start af egen virksomhed ved at vise, hvad andre har gjort. Ved at fortælle de gode historier om nye virksomheder og menneskene bag dem. Og ved at vise en oversigt over 200 udvalgte virksomheder etableret inden for de seneste 3-4 år i Sønderjylland. Se Iværksætterguiden inde i avisen. Det kan lade sig gøre!
Målet med denne avis er også at give et overblik over de muligheder for støtte og rådgivning, som iværksættere har. Her blæser der nye vinde. Regeringen ønsker på den ene side, at Danmark kommer op i den europæiske elite på iværksætterområdet. Sønderjyllands Amt og staten har på den anden side ønsket fra 1. januar at køre den offentlige iværksætterindsats i et lavere gear - via bl.a. en halvering af bevillingerne. Vejen frem mod en stærkere iværksætterkultur skal derfor i højere grad ske via det private erhvervsliv.
Det er den udfordring, vi har taget op med denne avis.
Virksomhederne i Iværksætterguiden i denne avis har alle økonomisk ønsket at støtte iværksætterkulturen via udgivelse af denne avis. De giver også gerne andre iværksættere en hjælpende hånd.
Virksomhederne i Rådgiverguiden ønsker også at bakke op om en stærkere iværksætterkultur i Sønderjylland. De vil gerne på forskellig professionel vis hjælpe kommende iværksættere videre. De har også alle økonomisk støttet udgivelsen af denne avis.
I Iværksætterguiden kan du se, hvem der turde vove springet - du støtter iværksætterne ved at handle med dem. Og går du selv i iværksættertanker, kan du i Rådgiverguiden se, hvem der kan give dig gode råd.
Desværre er der mange, der ikke overlever de første år som selvstændige. Overlevelsen afhænger bl.a. af den rådgivning, man har fået, og det netværk, man opbygger som iværksætter. Det handler om at se mulighederne i de andre virksomheder. De er ikke kun konkurrenter, men også sparringspartnere, som man på langt sigt kan drage nytte af.

Fremskridtet er et resultat af vore drømme og de beslutninger, vi træffer nu for at realisere dem.
Læs avisen og bliv inspireret. Hvis det ikke er dig lige nu, så gem den og tag den frem igen senere.

God læselyst!
Lau Herborg

Kolofon

Udgiver
Sønderjyllands Iværksætterservice
&
Sønderjyllands Erhvervs Center
Bjerggade 4 C · 6200 Aabenraa

Oplag
125.000 husstandsomdelt i Sønderjylland

Ansvarshavende redaktør
Lau Herborg

Redaktion
Søren Kristoffersen, Scicom
Vivienne Kallmeyer, Horisont
Lau Herborg

Fotos
Scicom

Tegninger
Jens Bach Andersen

Layout og produktion
Fru Hansen

Tryk
Avistryk Nord A/S

Familiedrøm blev til drømme af stål

Sønderjyllands sorte diamant ligger i Hammelev ved Vojens. Her har familien Kaasgaard realiseret deres drøm om at bygge fremtidens produktionsanlæg til bearbejdning af stål.

Af SØREN KRISTOFFERSEN / SCICOM

"Er du sjov at være sammen med", spørger Steen Kaasgaard mig udfordrende i telefonen, da jeg ringer for at aftale et besøg. "Kan du komme i morgen tidlig, vi starter arbejdet klokken 6.00."
Vi blev dog enige om, at klokken ni om formiddagen var en mere passende tid for begge parter. En ligefrem udmelding, som giver mig en klar fornemmelse af, at jeg skal besøge en kontant iværksætter, der har meget travlt.
Jeg ankommer præcist klokken 9.00 på Lysbjergvej 11 i Hammelev.
Solen spejler sig i administrationsbygningens sorte glasparti, og jeg bekræftes i min formodning om, at det vist ikke er en helt almindelig historie, der ligger bag facaden.

Højt til loftet

Steen Kaasgaard tager imod i entreen. Her er højt til loftet, og gennem et vinduesparti ind til produktionslokalerne kan man se palmer og grønne planter stå imellem de højteknologiske fræse- og drejemaskiner. Fisk i alle farver svømmer i en lille sø under mahognitrappen, der fører op til administrationslokalerne. Her sidder salgsmedarbejdere og taler i telefon på tysk, fransk og engelsk. Ingeniører og det administrative personale arbejder side om side med deres computere rundt omkring i det åbne kontorlokale, der er kendetegnet ved at være lyst og fyldt med grønne planter, som vender bladene mod det store glasparti. Steen Kaasgaards datter, Janne K. Schultz, som er administrationschef og medejer af virksomheden, byder på kaffe i hjørnekontoret. Det tager ikke lang tid, før snakken går lystigt med udfordrende spørgsmål om iværksætterdrømme og den modstand, der skal overvindes.

Steen Kaasgaard fortæller, at STEELTEAM indviede det nye byggeri på Lysbjergvej i november 2002. Virksomheden råder over fire store produktionshaller på i alt 8.000 m^2, og en administrationsbygning på 1.800 m^2. STEELTEAMS omsætning er steget så voldsomt, at de gamle lokaler inde i Haderslev ikke kunne følge med ekspansionen. Sammenlagt råder virksomheden nu over 95000 m^2, som giver mulighed for yderligere ekspansion.

En tegning på køkkenbordet

Det hele begyndte hjemme på familiens køkkenbord. Steen og hans kone Elly Kaasgaard var langtidsledige, efter at de havde solgt en anden stålbearbejdende virksomhed.
"Lediggang kan jo som bekendt føre til megen dårligdom, og da jeg efterhånden sad mere på bænken nede ved dammen i Haderslev end derhjemme, kunne jeg mærke, at der skulle ske noget", siger Steen Kaasgaard.
For sjov sad Steen Kaasgaard ofte sammen med sønnen Tommy ved køkkenbordet og puslede med nogle tegninger til fremtidens produktionslinje.
"Han er ligesom mig uddannet maskinarbejder, og derfor sidder lysten til at arbejde med CNC-styrede fræse- og drejebænke jo i fingrene på os begge. Jeg har aldrig været den boglige type og er nærmest ordblind. Derfor tænker jeg i billeder. Jeg kan se tingene for mig. Jeg kan forestille mig, hvordan maskinerne skal arbejde", siger Steen Kaasgaard.
"Det betyder, at jeg i en dialog med fagfolk kan forklare, hvordan tingene skal skrues sammen".
Det var omkring køkkenbordet, at far og søn fødte nye ideer til fremtidens produktionslinjer, som i dag er realiseret i STEELTEAM. Ved at læse brochurematerialer fra mange forskellige producenter af avancerede CNC-maskiner fik de inspiration til at kombinere og integrere forskellige maskintyper med hinanden. Når man i dag går rundt i STEELTEAMS produktionslokaler, kan man se, hvordan visioner kan blive til virkelighed.
Tommy Kaasgaard er fabrikschef, og vi møder ham i hallen, hvor han diskuterer med en leverandør af en maskine, der havde et teknisk problem. "Det er meget vigtigt, at vores produktionsudstyr kører hele tiden", fortæller Tommy Kaasgaard. "Kunsten er netop at kunne konkurrere på marginaler, og derfor skal vi udnytte maskinernes kapacitet til det yderste. Det kræver en kreativ tankegang og præcis planlægning at skulle kunne levere maskindele til en meget bred kundegruppe. Det er helt afgørende, at vore maskiner virker optimalt, så der ikke opstår flaskehalsproblemer. Det kan ikke forhindres, men skal minimeres. Derfor stiller vi store krav til udstyret og lægger vægt på at have de bedste maskiner på markedet", siger Tommy Kaasgaard.

Fra tanke til handling

I familien Kaasgaard er der ikke langt fra tanke til handling. Steen Kaasgaard havde længe kunnet se potentialet i en ny maritim opfindelse, nemlig Gori foldepropeller til sejlbåde. Propellerne folder sig ud, når man slår motoren til, og folder sig sammen igen, når motoren er slået fra. Det betyder, at der ikke er modstand fra propellen, når man sejler for sejl. Propellerne var patenteret, og Steen Kaasgaard vidste, at producenten var interesseret i at sælge patentet.
"Der var seks købere til patentet, og vi var de sidste. Da de finansielle investorer så producentens regnskaber fra de sidste par år, løb de skrigende bort. De så kun på økonomien og ikke på det geniale i propellerne. Til sidst var det kun os, der var interesserede, og vi kunne købe patentet til en favorabel pris", fortæller Steen Kaasgaard.

Timing, timing og atter timing

"Det kræver en vis stædighed og en evne til at tænke længere end til dagen i morgen, hvis man skal overleve som iværksætter", siger Steen Kaasgaard.
"I begyndelsen kan det være svært at overbevise banker og finansieringsvirksomheder om de visioner, man har. Det er, fordi de kun tænker i tal og penge. Det er kun få bankfolk, der ser visionerne i en større sammenhæng og over et større tidsperspektiv. Derfor er der mange gode iværksættertiltag, der kommer til at strande på det finansielle," fastslår han.
"Der er mange faktorer, som er med til at skabe en succes. Men det er helt afgørende, at man har den rigtige timing. Det betyder, at man skal være på det rette sted på det rigtige tidspunkt. Det kan være svært at planlægge den rigtige timing, fordi der er så mange faktorer, der spiller ind. Men en ting er sikkert, er timingen forkert, kan det få fatale følger."

Familie og sammenhold

Nede i produktionshallen møder vi Steens kone Elly, der er dus med medarbejderne. De avancerede maskiner er så lydsvage, at Elly kan fortælle om produktionen uden at hæve stemmen. Elly Kaasgaard arbejder i den daglige produktion og står for at pakke de mange Gori propeller, virksomheden sælger over hele verden. Hun kender alle ansatte og har en særlig fornemmelse for, hvordan den enkelte medarbejder har det. Hun er limen, der får et produktionshold til at holde sammen og stå distancen.
"Vi lægger meget vægt på, at alle medarbejdere trives, også på den private front. Er der nogle problemer, forsøger vi at løse dem i fællesskab med medarbejderen. Når virksomheden er fleksibel, møder vi også fleksible medarbejdere. Det kan være afgørende i pressede perioder, og her er familiesammenholdet helt afgørende", siger Elly Kaasgaard ved afslutningen af rundturen på STEELTEAM.

Fakta

Steel Team
55 medarbejdere
2002 kåret som "Entrepreneur of the Year" i Danmark.
2003 »World Entrepreneur of the Year«, hvor firmaet blev nr. 2 i konkurrence med 26 lande.
2003 årets "Gazelle" i Sønderjylland.

Den lille **forskel**

Mænd
Er hurtige på aftrækkeren
Idéen stammer fra en undersøgelse, der viser behov for et bestemt produkt
Produktet bestemmer virksomheden
Tager større økonomiske risici og har større kapital
De uddannelser, mænd traditionelt vælger, har indbygget tradition for at blive selvstændig

Kvinder
Er mere tilbageholdende end mænd
Idéen stammer fra en interesse eller en hobby
Idéen bestemmer virksomheden
Er meget omhyggelige med økonomi og har ofte for lille likvid kapital
De uddannelser, kvinder traditionelt vælger, har ikke indbygget tradition for at blive selvstændig

Brug dit netværk
Som lønmodtager har man kolleger at snakke med og søge råd hos.
Som iværksætter har man pludselig kun sig selv, sin familie og sine venner.
Der er grænser for, hvor længe og hvor kompetent de kan være med.
Derfor bliver det banket ind i hovederne på nye iværksættere: Gå ind i netværk! Gå ind i netværk! Gå ind i netværk!
Som kvinde er det vigtigt, at der er andre kvinder i disse netværk. Det giver gode rollemodeller og det giver kendskab til gode rådgivere. Kvinder synes tit, deres egne spørgsmål er mærkelige og lidt forkerte, fordi det er nogle andre spørgsmål end mændenes. Derfor får de ikke altid spurgt om så meget, når de er i netværk med mænd. Dermed bliver de heller ikke synlige og måske heller ikke husket, når medlemmerne af netværket hjælper hinanden med opgaver. Får du en stor opgave, kan kvinder i netværket måske hjælpe dig med at løfte den.
Kvinder har ofte nogle andre fokuspunkter end mænd - er ofte mindre fokuserede på vækst

Ann-Berit Aagaard, 31 år
A B Dance
Aabenraa
Danseskole, tilbyder stort set alle former for dans
Startede i 2001
Arbejder sammen med sin mand, har desuden tre ansatte

Jeg elsker at give noget til folk

Hvad var din idé?
Jeg var i gang med at tage en uddannelse som datamatiker, men jeg fandt ud af, at jeg ikke vil sidde bag et skrivebord dagen lang. Jeg er uddannet danselærer og underviste også i dans. Jeg ville gerne have min egen danseskole, hvor jeg selv bestemmer undervisningsmetoden og stemningen.

Hvor stor er din virksomhed om fem år?
Den er ikke større end nu. Hellere kvalitet end kvantitet. Jeg vil ikke oprette flere hold, og med tre til at gå rundt og rette skal vi ikke være flere. Jeg skal ikke have tre dyre biler, men jeg vil gerne give folk nogle gode oplevelser.

Hvordan har det påvirket dit familieliv, at du er blevet selvstændig?
Jeg er sammen med min søn hele formiddagen og til ved 14-tiden. Jeg underviser fra ved 16-tiden og til klokken 23. Vi har ansat en reserve-bedste, der passer vores søn fra om eftermiddagen, og til vi kommer hjem. Det fungerer fint. Jeg ved, at han er i gode hænder, så jeg kan koncentrere mig om mit arbejde.

Er du stolt af, at du er startet som selvstændig?
Ja, det er fedt, at det er lykkedes. At jeg har kunnet lave en danseskole, og at den fungerer.

Charlotte Schmidt Hansen, 37 år
Kollund Beregnerkontor og Dimension
Begge firmaer hører hjemme i Kollund
Startede i 2000
Beregner tilbud for malermestre, rådgiver om valg af farver, renoverer gamle døre, skabe og lignende og laver vægdekorationer.
Er kun sig selv

Jeg laver det, jeg brænder for

Hvad var din idé?
Som maler lavede jeg beregninger til tilbud. Det var spændende. Derfor startede jeg eget firma som beregner. Men der var for lidt at lave, så efter et år udvidede jeg med firmaet Dimension, der blandt andet rådgiver om valg af farver.

Hvor stor er din virksomhed om fem år?
Jeg håber, at jeg har en kollega. Jeg savner en at vende tingene med, en at få luft for frustrationer sammen med og en at grine sammen med.

Hvordan har det påvirket dit familieliv, at du er blevet selvstændig?
Jeg har fået en stor frihed. Da jeg startede, var jeg alene med tre børn, så det var dejligt, at jeg fx kunne tage fri en halv time og gå med et af børnene til sundhedsplejerske. Jeg har fået nogle rolige morgener. Starter med at arbejde, når børnene er sendt af sted. Når de kommer hjem, pakker jeg arbejdet væk og kan så finde det frem igen om aftenen.

Er du stolt af, at du er startet som selvstændig?
Ja, det har været hårdt, men det gør en stærkere, når man har prøvet ikke at vide, hvordan næste dag hænger sammen. Børnene har fået en gladere mor, og jeg oplever stor tilfredsstillelse og glæde. Det er vigtigere end mange penge.

Rank ryggen, **kvinder!**

Tænk kun på dig selv og din virksomhed i de timer, du er på arbejde. Og rank så ryggen og vær stolt af det, du præsterer. Sådan lyder rådene fra en ligestillingskonsulent til kvindelige iværksættere

Af BIRTHE JØRGENSEN/ HORISONT

HAN kommer hjem og siger, at nu vil han gerne springe ud i det og sætte foden under eget bord. Hun svarer: »OK, jeg sørger for, at mit job kører problemfrit, så vi kan leve af min løn. Jeg skal også nok hjælpe dig, så meget jeg kan. Jeg kan fx gøre rent og ordne regnskaber for dig. Jeg skal også nok tage en ekstra tørn herhjemme, så du kan give virksomheden al din opmærksomhed.«

HUN kommer hjem og siger, at nu vil hun gerne springe ud i det og gøre drømmen til en levevej. Hvad svarer han? Det ved Nete Svennekjær, ligestillingskonsulent i AF Region Vejle: »Han siger, at det lyder da spændende, men han har jo også travlt på sit arbejde. Så hun må ikke regne med, at han kan påtage sig mere arbejde hjemme. Men han vil godt hjælpe hende fx med at klare et lån i banken, og hvis hendes firma går godt, kan han måske senere gå ind og blive salgschef.«

Nete Svennekjær erkender, at hun nok strammer historien en anelse:

»Det er måske lidt firkantet, for der findes da pragteksemplarer af mænd. Men det ér stadig sådan: Mænd bliver tit støttet af konen, og mænd er meget bedre til at skille tingene ad og fokusere på virksomheden. De tager ikke udgangspunkt i, at de skal nå at hente lille Peter i børnehaven.«

Kvinder derimod ser mere holistisk på deres liv. På godt og ondt: »Deres tilværelse skal hænge sammen. De har meget sværere end mænd ved at leve det liv, hvor alt, hvad de foretager sig, på en eller anden måde har relation til virksomheden,« lyder erfaringen.

Kvinder har fantasi

Nete Svennekjær kender virkeligheden. Hun har beskæftiget sig med kvinder og iværksætteri i 15 år. »Når kvinder starter, siger de: »Jeg vil starte en virksomhed, som laver det og det. Desuden kan jeg undervise i det, og jeg kan også være rådgiver om det.« Kvinderne er med andre ord fantasifulde og kommer både omkring rollen som konsulent, producent og underviser. Og så finder de ud af hen ad vejen, hvor pengene ligger og retter virksomheden ind efter det.«

Det er ikke bare godt. Det er rigtig godt, mener Nete Svennekjær. Men det gør det svært at få banken til at låne penge til den nye virksomhed. En bankrådgiver vil vide mere firkantet, hvad det i grunden er, virksomheden går ud på.

»Bankerne har altid sagt, at de skam ikke gør forskel på mænd og kvinder. Men det gør de - og det er bankerne ved at komme til en ny erkendelse af,« siger Nete Svennekjær. Forskelsbehandlingen kommer ikke mindst til udtryk på den måde, at kvindelige iværksættere tit har andre mål for vækst. Vækst og udvikling er for kvinder ofte noget helt andet end det, der giver sig udtryk på en bankkonto.

God stolthed

»Jeg tror, vi generelt kan lære utrolig meget af den måde, kvinder driver virksomhed på. Deres evne til at overskue mange ting på én gang, uden at det går ud over kvaliteten, er stor. Og kvinder arbejder tit godt sammen. Derfor er det ikke nødvendigt, at de bare skal overtage mænds måde at arbejde på. Men der er en god stolthed i at tænke på sig selv og sin virksomhed som professionel. At det er ens arbejde, at man driver en virksomhed med indtægter og udgifter, at man er synlig med den. Det kan godt være, virksomheden er anderledes, men den kan sagtens være lige så professionel som mændenes. »

Måler succes forskelligt

En iværksætter er en mand, der starter med at stå og rode med noget hjemme i kælderen, og tre år senere holder der en Mercedes i indkørslen. »Det er billedet på en iværksætter, og det er blevet den måde, samfundet måler vækst på," siger Nete Svennekjær.

Kvinder måler derimod vækst på, om de har det godt, lærer nyt og møder nye mennesker:

»De ønsker tit at starte overskuelige virksomheder, og deres ambition er ikke nødvendigvis, at virksomheden vokser sig stor. Mænd måler på, hvor mange ansatte, de har, hvor mange nye kunder, de får, og hvor meget de udvider. Og det er hans måde, samfundet anerkender,« siger Nete Svennekjær.

Helen Winther, 44 år
Helen Winther Psykolog Praksis
Haderslev
Selvstændigt praktiserende psykolog
Opstartsår: 2002
Er kun sig selv

Glad for, at det lykkedes

Hvad var din idé?
Siden jeg læste psykologi, har jeg drømt om at starte min egen psykologpraksis. Men jeg ville gerne have noget erfaring først. Jeg har altid haft lyst til at hjælpe almindelige mennesker videre i deres liv. Det er det, jeg gør nu. Som ansat står man indimellem over for problemer, man ikke kan gøre noget ved, for det er man ikke ansat til.

Hvor stor er din virksomhed om fem år?
Ikke større end nu. Måske har jeg ansat en sekretær og en rengøringshjælp, og måske har jeg en partner. Men det er ikke noget, jeg har planlagt.

Hvordan har det påvirket dit familieliv, at du er blevet selvstændig?
Jeg er blevet mindre stresset og mindre frustreret. Jeg er gladere og tager tingene mere stille og roligt. Det kan familien også mærke. Min mand siger, at han har fået en gladere kone.

Er du stolt af, at du er startet som selvstændig?
Jeg har ikke tænkt over, at jeg er stolt af det, men jeg er glad for, at det er lykkedes. Og jeg kan mærke, at det er det rigtige, jeg har gjort.

Iværksætter-drømme **på prøve**

Tanja og Per Frederiksen sælger tøj fra hjemmet i Aabenraa. Det gør de så godt, at det er blevet til familiens levevej.

Af SØREN KRISTOFFERSEN/ SCICOM

Det begyndte med fem buksemodeller. Tekstilfirmaet Trendzetter gik forsigtigt ud, men solgte så godt, at rygtet blandt Tanjas venner og arbejdskolleger bredte sig. Bukserne blev en succes, ikke bare i Aabenraa, men også i resten af landet. TRYME, som kollektionen hedder, består nu af 80 forskellige dele. Kollektionen sælges via private forhandlere på provision i hele Danmark.

Kunne se potentialet

Per Frederiksen havde en cykelforretning, og med en baggrund i detailhandlen kunne han se, at Tanja faktisk havde stor succes med at sælge tøj. Parret kunne se potentialet, Per solgte forretningen, Tanja fik orlov fra sit job, og sammen tog de springet og dannede firmaet DressOn.dk, som hurtigt blev en iværksættervirksomhed med stor succes. DressOn sørger for at finde forhandlere til TRYME kollektionerne. Trendzetter, leverer tøjet direkte til sælgerne. Trendzetter sørger for at udvikle nye kollektioner, så forhandlerne hele tiden har noget nyt at tilbyde kunderne. Moden skifter som bekendt, og det kræver, at kollektionerne hele tiden må følge modetrenden. ”Det holder hjulene i gang”, forklarer Per Frederiksen.

Test din iværksætterdrøm

”Når der kommer en kvinde ind til os, som har hørt om vore produkter og går rundt med en drøm om at prøve at sælge tøj, kan hun komme i gang med en relativt lille investering. Når hun har investeret 5000 kr., har hun fået en følelse af at gøre noget”, forklarer Tanja Frederiksen.

”Hun er allerede i gang og har sommerfugle i maven. Hun har ringet til veninderne, fået aftalt et møde eller indbudt naboer og bekendte til homeparty. Kvinderne har ydet en indsats, og nu vil de se resultater. Finder kvinden ud af, at det ikke er så sjovt, og føler hun, at varerne ikke kan sælges, kan hun returnere varerne og få pengene tilbage inden for 60 dage. ”Folk er jo forskellige - nogle kvinder er de fødte sælgere, andre kan bare ikke sælge noget. Men det kan man kun finde ud af ved at prøve det”, siger Per Frederiksen.

DressOn.dk kan desuden tilbyde forhandlerne deres egen Web-shop eller hjælpe med at arrangere de første homeparties. Det afhænger helt af, hvilket ambitionsniveau den enkelte forhandler har. DressOn.dk har nu cirka 350 forhandlere i gruppen, og antallet stiger uge for uge.

Tilbyder et koncept

DressOn.dk er ikke alene på markedet med multilevel marketing, som det kaldes. Der er andre, der tilbyder homeparty koncepter, men de tilbyder typisk at stille en kollektion til rådighed.

”Men hvad sker der”, siger Per Frederiksen. “De søger nye forhandlere hvert år, fordi det er for nemt. Når man ikke har betalt noget, så haster det jo ikke med at komme i gang”, forklarer Per Frederiksen ivrigt.

Trendzetter-konceptet er opstået i Danmark. Det betyder, at forhandlerne har stor indflydelse på, hvordan man kan gribe salget an. Afstanden mellem producenten og forbrugeren er kort.

”Vore forhandlere har stor indflydelse på, hvilke produktlinier der skal satses på i fremtiden. Det er vigtigt, at vi bevarer et højt kommunikationsniveau. Vi skal huske på, at forhandlerne har en nær tilknytning til deres kunder, det er jo deres veninder, kollegaer og familie. Det gør en forskel. Samtidig kræver det, at vi hele tiden har fingeren på modepulsen”, siger Tanja Frederiksen med et sødt salgssmil.

Helen Skøtt Jensen, 38 år
Egen Mølle Put and Take
Nordborg
Driver en Put and Take og sælger forskellige kornprodukter
Startede 2000 sammen med sin mand

Startede ved en tilfældighed

Hvad var din idé?
Jeg er uddannet social- og sundhedshjælper, men var blevet ledig. Min mand og jeg kiggede efter et husmandssted og faldt ret tilfældigt over Egen Mølle, der var til salg. Vi faldt pladask for stedet og overtog både Put and Take og salg af hønsefoder, kaninfoder og korn. Det var svært i starten, men det var også sjovt, spændende og udfordrende.

Hvor stor er din virksomhed om fem år?
Det er stadig kun min mand og jeg, der arbejder her. Det er et familieforetagende, og det skal det blive ved med at være.

Hvordan har det påvirket dit familieliv, at du er blevet selvstændig?
Børnene har fået et meget mindre stressende liv. Morgenerne er rolige, og om eftermiddagen er både min mand og jeg hjemme. Her er masser af plads at lege på, så børnene kan tage kammerater med hjem. Min mand og jeg er et godt team, så det er dejligt at arbejde sammen om en fælles opgave.

Er du stolt af, at du er startet som selvstændig?
Ja, jeg er da stolt af at have bevist, at jeg i grunden godt kunne klare det.

Marianne Moos, 38 år
Moos
Møgeltønder
Startede 1.11. 2003
Designer og syr dametøj efter personlige mål, forandrer tøj og designer og sælger egen kollektion
Er kun sig selv

Jeg tror på det

Hvad er din idé?
Jeg er uddannet designer og skrædder og vil gerne arbejde inden for begge fag. Det kan jeg som selvstændig. Jeg designer og syr specielle kjoler efter kundernes egne ønsker. Jeg vil også lave min egen kollektion, som kunderne kan købe eller blive inspireret af. Endelig laver jeg omforandringer blandt andet på brudekjoler.

Hvor stor er din virksomhed om fem år?
Jeg håber, jeg har en partner, som jeg kan dele regnskab og markedsføring med, og som jeg kan bruge som sparringspartner, når jeg skal udvikle nye idéer.

Hvordan påvirker det dit familieliv, at du er blevet selvstændig?
Jeg har stor frihed og fleksibilitet. Fx kan jeg gå med min datter til tandlæge, og jeg kan være sammen med hende om eftermiddagen og arbejde om aftenen. Jeg ser kun fordele ved at være selvstændig.

Er du stolt af, at du er startet som selvstændig?
Ja, jeg har det rigtig godt. Jeg glæder mig og tror på det. Jeg har erfaring fra udlandet og ved, at det nok skal gå.

Konflikter rummer energi til **udvikling**

Mange konflikter afgøres af en dommer i retten, men kunne lige så godt blive afgjort af parterne selv. Det kaldes mediation og er et alternativ til en opslidende og dyr retssag. Advokat Sanne Vahlun er mediator og har etableret sin egen mediatorvirksomhed i Sønderborg.

Af SØREN KRISTOFFERSEN/SCICOM

En konflikt er sjældent sort-hvid og rummer mange aspekter af følelsesmæssig karakter, som ikke kan løses i en retssal. Skal man f.eks. dele en appelsin mellem to parter, ville det være nærliggende at skære den midt over. Men hvis man spørger ind til, hvad parterne ønsker at bruge appelsinen til, og det viser sig, at den ene part kun er interesseret i skallen og den anden hellere vil have saften, skal appelsinen jo deles på en anden måde. Men en sådan løsning kræver, at parterne kommer i direkte dialog med hinanden for at få afklaret deres individuelle behov og herefter bliver enige om en løsningsmodel. I en mediation er det målet at få løst konflikten, så begge parter får noget positivt ud af konflikten. Metoden vinder mere og mere udbredelse i erhvervslivet, fordi sagsgangen forkortes og i mange tilfælde er mere tilfredsstillende og billigere end en opslidende retssag.

Fra advokat til mediator

Sanne Vahlun har virket som advokat siden 1989, men i sin lange karriere følte hun, at der manglede noget.
”Når en sag er vundet står begge parter ofte med en flad fornemmelse. Det er logisk nok, at den part, der har tabt sagen, vil stå tilbage med en følelse af afmagt, men jeg oplever også, at den part, der har vundet sagen, ikke altid er tilfreds”, fortæller Sanne Vahlun.
For et par år siden begyndte hun at undersøge, om der kunne være et alternativ til den traditionelle retssag. I sin søgen blev Sanne Vahlun opmærksom på begrebet mediation.

Mediation betyder at søge mod midten. Metoden er udviklet på baggrund af 25 års forskning på Harvard Law School og bliver i dag brugt i hele Europa og i USA til konfliktløsning. Ved mediation skal de stridende parter selv finde frem til en løsning. Mediatoren er den neutrale mægler, der skal styre konflikten frem til enighed. Det er her hele kunsten ligger. Det kræver både juridisk og stor menneskelig indsigt, og derfor har Sanne Vahlun også taget en uddannelse som NLP terapeut.
Mediationen har ikke til formål at finde frem til, hvem der har ret eller uret. Mediation har derimod til formål at tænke fremad og finde løsninger, der søger at integrere parternes krav og rettigheder for fremtiden. Det er derfor, at sager, som i princippet ligner hinanden, løses vidt forskelligt, afhængigt af de involverede parter. Det skyldes, at mediationen også sætter fokus på de mellemmenneskelige aspekter i løsningsmodellen. Det sker sjældent i retssager, hvor afgørelsen udelukkende bygger på beviser og fakta.

Det store spring

For Sanne Vahlun har det været et stort spring fra et sikkert job som advokat til at blive mediator på fuld tid.
”Jeg har gennem de sidste år arbejdet med mediation ved siden af mit arbejde som advokat, men jeg har følt, at jeg stod i et vadested. Derfor har jeg nu besluttet udelukkende at arbejde som mediator og specialisere mig i at forlige parter i en konflikt. Jeg siger nej tak, når gamle kunder henvender sig. Det har faktisk været meget svært for mig i begyndelsen, da det jo var en sikker indtjening. Samtidig er der mange af mine gamle kollegaer, der ikke har kunnet forstå, at jeg ønskede at skifte det sikre job ud med en usikker fremtid som mediator”, siger Sanne Vahlun.
Sanne Vahlun er i dag ikke i tvivl om, at der vil blive stor efterspørgsel på mediation fra erhvervslivet. Derfor er hun begyndt at arrangere kurser i mediation, og tilbyder at komme rundt til virksomheder for at fortælle om de mange perspektiver, der er i mediation.

Virksomheder søger løsninger

Sanne Vahlun har fungeret som advokat i mange år og ønsker derfor at henvende sig til virksomheder, der skal have løst juridisk komplicerede konflikter, som normalt ville blive afgjort i retten.
”Har en virksomhed en konflikt med en god samarbejdspartner og sagen afgøres i retten, kan man næsten være sikker på, at samarbejdet ophører”, forklarer Sanne Vahlun. Men løses konflikten gennem en mediation, er der større sandsynlighed for, at samarbejdet vil fortsætte og måske blive mere frugtbart. Konflikten kan i flere tilfælde være med til at udvikle samarbejdet, fordi der bliver sat fokus på konfliktens omdrejningspunkter, og det kaster lys på de forskellige parters interesser i sagen.

Mediation øgede omsætning

”Lad mig komme med et eksempel”, siger Sanne Vahlun. ”En virksomhed havde problemer i en afdeling, der stod for at samle nogle bestemte komponenter, som andre afdelinger i virksomheden var afhængige af. Derfor opstod der gnidninger mellem de forskellige afdelinger, og medarbejderne blev mere og mere utilfredse med deres arbejdsvilkår. Det påvirkede produktiviteten i negativ retning. Ledelsen blev enig om at løse problemet gennem mediation”, forklarer Sanne Vahlun.
Alle medarbejdere i afdelingen deltog i selve mediationen. Her fik mediatoren parterne til selv at finde frem til problemets kerne, og det viste sig at være en bestemt medarbejder, der var årsag til den dårlige stemning. Gennem mediationsprocessen erkendte denne medarbejder selv, at det var hende, der var skyld i den dårlige stemning og den manglende arbejdsglæde. Hun blev opmærksom på sin adfærd, og derved havde hun og hendes kollegaer nu mulighed for at sætte skub i processen med at finde egnede løsningsforslag. Samtidig fik personalet sat en dialog i gang, som nu kunne føres i kraft af de erkendelser, personalet nåede frem til. Det betød, at produktiviteten steg i løbet af de næste måneder, og ledelsen kunne aflæse konfliktløsningen på omsætningen i det følgende kvartal.

Konflikter rummer udvikling

”Der er mange eksempler på, hvordan en konstruktiv mediation kan føre til en positiv udvikling for konflikternes parter. Derfor er det vigtigt, at man opfatter konflikter som et potentiale for forandring, udvikling og fremdrift”, siger Sanne Vahlun.
At vinde eller tabe er et mål i spil og konkurrence, men ikke i konfliktløsning. Når man skal løse konflikter handler det om at udvikle anerkendelse og værdsætte forskelle. I mediation arbejder man med, at en konflikt hverken er positiv eller negativ, men først og fremmest er udtryk for, at stærke energier mødes, og det rummer potentialet for forandring og udvikling.

Fakta

Sanne Vahlun er advokat med møderet for landsretten.
Uddannet mediator gennem Dansk Mediation og Advokatsamfundet.
NLP certificeret og underviser i kommunikation og konflikthåndtering i erhvervsvirksomheder og institutioner.

Ny ejer i **gammelt** firma

Mange tusinde virksomheder står over for et generationsskifte. Og der er mange fordele ved at overtage en virksomhed frem for at starte fra bunden. Men der er også faldgruber...

Af ANNETTE FRUERGAARD GRANDT/HORISONT

Alene inden for området handel og service skal omkring 50.000 virksomheder skifte ejer inden for de næste 10 år. Det viser en analyse Dansk Handel & Service har lavet. Og der er mange gode grunde til at overtage en virksomhed frem for at starte fra bunden selv. Idéen er afprøvet, budgettet synligt og der er chance for omsætning fra dag et. Men der er også faldgruber og juridiske spidsfindigheder at tage stilling til.

Ikke alle virksomheder egner sig til at blive overtaget af andre. Et arkitektfirma, en designvirksomhed eller et keramikværksted bygger på lige præcis ejerens kreativitet og personlighed og kan ikke umiddelbart overtages af en anden.

Andre virksomheder er ikke på samme måde betinget af ejerens personlige kvaliteter. Køber man mad, er man stort set ligeglad med, hvem der står bag disken.

Frisører, håndværkere, bagerier og mange andre mindre firmaer befinder sig i en gråzone mellem at være afhængige af personen og produktet.

Uanset hvilken type virksomhed det drejer sig om, er det en god idé at rådføre sig med en revisor og få hjælp af en advokat.

Forskellige former for generationsskifte

- Fra far til søn

Ofte er man følelsesmæssigt involveret og glemmer de kritiske spørgsmål.

- Fra medarbejder til ejer

Det kan være svært at skifte rolle fra at være ligeværdig medarbejder til at være chefen, der bestemmer. Den nye ejer skal være klar over, at den nye rolle kræver ubehagelige beslutninger som at være nødt til at fyre folk.

- Ny, ukendt ejer

Den nye ejer kan få problemer, hvis kemien ikke er god mellem ham og personalegruppen.

Overtager gamle vaner

Den nye ejer bliver chef for virksomhedens medarbejdere. Det kan være hans held, for de kender arbejdsgangen og kender kunderne. Men det kan også være en udfordring at stå med en hel flok ansatte, der ikke har lyst til nye vaner, men hellere vil gøre som de plejer.

Revisoren:

Bløde **værdier** og kolde **kontanter**

Revisoren kigger først og fremmest på, om det rent økonomisk kan betale sig at overtage en virksomhed. Men han studerer ikke kun tallene. Også såkaldt bløde værdier indgår i hans regnskab.

Konkurrenterne, markedet og branchens fremtid. Når Olaf Krag, registreret revisor fra Revisons-centret i Aabenraa sidder over for en kunde, der gerne vil overtage en eksisterende virksomhed, laver han først en analyse. Heri indgår regnskab og budget, men han kigger også på, om virksomheden har nogle stærke konkurrenter, om branchen generelt er i udvikling eller i afvikling, hvilke udviklingsmuligheder der er, og om forretningsgangen i den eksisterende virksomhed kan effektiviseres.

»Vi kigger også på de bløde værdier, herunder på virksomhedens stærke og svage sider,« fortæller Olaf Krag, og de har stor betydning for, hvor rentabel en virksomhed er.

LYST TIL NYTÆNKNING

Olaf Krag trækker it- og telefon-brancherne frem som eksempler på områder, der er i udvikling. Mens det efterhånden er en umulig opgave at føre en købmandsbutik videre.

»Kundegrundlaget skal være i orden. Hvis der er tre andre bagere i en lille by, er det måske ikke en god idé at købe det fjerde bageri,« forklarer han.

Revisoren undersøger også arbejdsgange i virksomheden. Er de hensigtsmæssige, eller kan de blive mere effektive? Endelig vurderer han i samarbejde med kunden, om virksomheden har udviklingspotentiale.

»Det kan være den tidligere ejer kun har satset på det danske marked, men at der er gode muligheder for eksport. Det kan også være, at kunden selv har idéer til forandringer,« siger han.

Den, der overtager, skal under alle omstændigheder tænke nyt, anfører han:

«Det er ikke nok bare at kopiere den tidligere ejer eller en anden virksomhed. Jeg spørger altid om, hvad det er, kunden vil, som de andre ikke allerede gør.«

OVERTAG LANGSOMT

De bløde værdier har indflydelse på økonomien, som i sidste ende er revisorens gebet.

»Vi analyserer regnskabet de sidste tre til fem år tilbage og ser på, hvor rentabel virksomheden er, siger Olaf Krag.

Desuden hjælper han med at beregne købsprisen og rådgiver om ejerform.

»Kunden skal finde ud af, hvor meget, han vil risikere. Vil han satse alt, hvad han ejer og hæfte personligt for det hele, eller vil han lave et selskab, hvor han kun hæfter personligt for en mindre del af gælden. Vores opgave er at finde den form, der er den bedste for kunden,« siger Olaf Krag.

Han gør opmærksom på, at det i nogle tilfælde kan være en god idé at købe en del af virksomheden i starten, og i løbet af et eller flere år overtage det hele.

»Det giver nogle skattemæssige fordele, og så giver det køber og sælger mulighed for at samarbejde om overtagelsen. Er det et bageri, kan det være, at den nye ejer skal have opskrifter fra den gamle,« siger han.

Fakta:

Der findes en række forskellige ejerformer. Hvilken form, der er den rigtige, afhænger af virksomhedens størrelse og art og køberen. Snak derfor med rådgiveren om, hvilken form, der er den bedste i dit tilfælde.

Advokaten:

Sikrer dig bedst muligt

Når en ny ejer overtager en eksisterende virksomhed, er der mange juridiske spidsfindigheder at tage stilling til. Det hjælper advokaten med.

En tidligere ejers fejl, ubetænksomhed eller fejlslagne optimisme kan nemt blive en dyr fornøjelse for en ny ejer. Derfor sikrer advokaten den nye ejer bedst muligt, så han ikke kommer til at betale for tidligere tiders dumheder.

»Er det for eksempel et byggefirma, han overtager, kan den nye ejer komme til at hænge på eventuelle fejl, som er lavet i de byggerier, der er i gang,« siger Lone Adolphsen, advokat hos Judica Advokaterne i Aabenraa.

Hun kan sørge for, at det ikke sker og at den nye ejer heller ikke kommer til at hænge på tidligere skader eller garantier.

BETALER FOR KUNDERNE

Den nye ejer overtager forpligtelser over for virksomhedens ansatte. Det kan hurtigt tømme kassekreditten, hvis den tidligere chef har overset nogle regler eller for eksempel mangler at afregne feriepenge. Derfor sørger advokaten for, at den nye ejer ikke kommer til at hænge på den slags medarbejderforpligtelser.

I nogle tilfælde skal den nye ejer betale goodwill, det vil sige et beløb for kundekartotek, firmaets navn, historie og lignende uhåndgribelige værdier. Så hjælper advokaten med at finde den rigtige pris.

Den nye ejer skal muligvis også tage stilling til, om der skal laves konkurrenceklausuler. Det vil sige aftaler om, hvad den gamle ejer må og ikke må på bestemte områder.

»Det kan være en god idé at lave en aftale om, at den tidligere ejer ikke må starte samme type virksomhed inden for en vis geografisk afstand eller en vis årrække,« siger Lone Adolphsen.

Er der taget højde for alle faldgruber, og er prisen den rigtige, ja, så er øjeblikket kommet, hvor køberen kan sætte sin underskrift på købekontrakten, som advokaten har lavet.

Og når overtagelsen er en realitet, er fordelene synlige: Lokalerne står klar, maskinerne fungerer, og kunderne venter.

Det bliver i **familien**

Offsettrykker Niels Laursen overtog en virksomhed, som hans bedstefar grundlagde, men som ikke havde været i familiens eje i næsten et årti

Af VIVIENNE KALLMEYER/HORISONT

Sorte skyer trak sammen over Laursen Grafisk i efteråret 2002. Tønders ældste industrivirksomhed stod over for lukning, og medarbejderne kunne se en fremtid som arbejdsløse i møde. En af dem var Niels Laursen, som er barnebarn af virksomhedens grundlægger.

»Vi skrev et brev til bestyrelsen, hvori vi påpegede, at beslutningen om lukning ikke var rigtig,« fortæller Niels Laursen, som på det tidspunkt var ansat i virksomheden.

Derfra gik det pludselig hurtigt. Niels Laursen, hans bror Ib Laursen og en tidligere ejer, Per Stolberg, blev enige om, at de kunne køre den grafiske virksomhed videre. »Efter 14 dage og et par hurtige forhandlinger stod vi klar til at overtage virksomheden,« fortæller Niels Laursen.

Hans beslutning var selvfølgelig præget af, at Laursen Grafisk er grundlagt af hans bedstefar, Thomas Laursen. »Den har jo en plads i mit hjerte. Efter min bedstefar drev min far og onkel den videre, og jeg er selv udlært på stedet,« forklarer Niels Laursen.

En lille kassekredit

Da Niels Laursens far ikke længere kunne drive virksomheden, blev den overtaget af en anden af Niels Laursens brødre, men for godt ti år siden måtte han sælge virksomheden, som siden kom til at høre under Jysk Centraltrykkeri i Århus.

»Da vi overtog virksomheden, var den præget af, at ledelsen sad langt væk fra Tønder,« siger Niels Laursen: »Desuden havde virksomheden det ikke godt økonomisk, og der manglede styring på rigtig mange ting.« Virksomhedens dårlige økonomi kombineret med den generelle krise i de grafiske brancher betød, at brødrene Laursen ikke kunne låne en eneste krone i banken. »Bankmanden trak bare på smilebåndene,« husker Niels Laursen.

»Og så fik vi en lille kassekredit.« Men de gav ikke op. En tidligere medejer af virksomheden trådte til med en del af den nødvendige kapital. Den tidligere bestyrelse gav også sin støtte.

»Vi fik lov til at overtage leasingkontrakten på virksomhedens maskiner. Bestyrelsen stillede garantien for os. Det havde næsten været umuligt for os at få sådan en leasingkontrakt.« Det betød en stor besparelse og har været medvirkende årsag til, at Niels Laursen og hans partnere ikke skulle ud og skaffe endnu mere kapital.

Gensidig respekt

En fordel ved at overtage en eksisterende virksomhed er, at kundekredsen allerede findes.

»Kunderne er glade for, at vi overtog virksomheden, og at der igen er følelser involveret i samarbejdet. Vi har mange trofaste kunder, som vi har kunnet bygge vores fundament på.« Et andet fundament er virksomhedens medarbejdere. Staben er intakt, og samarbejdet forløber godt, selvom Niels Laursen pludselig forvandlede sig fra kollega til chef.

»Samarbejdet fungerer rigtig godt og bygger på gensidig respekt. Jeg har ikke haft problemer med at blive leder for mine kolleger. De er indstillede på, at jeg har ansvaret og derfor også må træffe beslutningerne.«

Blevet klogere

Undervejs har der været mange beslutninger at træffe. 2003 har været turbulent, og Niels Laursen har da også oplevet søvnløse nætter.

»Der var perioder, hvor vi ikke havde meget at lave. Og vi har lavet fejl,« siger han: »Gennem det seneste år har vi prøvet det hele og er blevet en hel del klogere. Nu har vi fået styr på det.« Omsætningen i virksomheden er steget støt, og Niels Laursen regner med, at den bliver på omkring 30 mil. kr. i 2003.

»Mange dømte os til at gå ned, men vi har bevist, at det kunne lade sig gøre.«

Fakta

Firmanavn: Laursen Grafisk A/S
Beliggenhed: Tønder
Medarbejdere: 22
Produkt: Trykning af brochurer, emballage, bøger, kataloger, plakater m.m.
Opstartsår: Overtaget i november 2002 af Niels Laursen, Ib Laursen og Per Stolberg.

Bestyrelsen stiller de **frække spørgsmål**

Pure Lime designer fitnesstøj til kvinder og er en virksomhed i rivende vækst, som fra begyndelsen er blevet drevet meget professionelt med egen bestyrelse og private investorer

Af VIVIENNE KALLMEYER/ HORISONT

For godt fem år siden besluttede Christian Friis Olesen at bevæge sig ud på ukendt grund. Han opsagde sit faste job som salgschef i Ecco og grundlagde sit eget handelsfirma.

»Firmaet gik fint, men jeg var hele tiden på udkig efter at sælge et produkt, som var mit eget,« fortæller han.

I 2000 mødte han den engelskfødte designer, Steve Billington, der siden 1995 havde designet fitnesstøj til kvinder og solgt det pr. postordre. Her var det produkt, Christian Friis Olesen havde ledt efter.

»Vi havde den kommercielle baggrund, og Steve var den kreative drivkraft,« siger han. Og tilføjer: »De to firmaer blev slået sammen til et.« Postordre er for længst skiftet ud med salg i sportsbutikker over hele kloden. Tøjet sælges flere steder i Europa, USA, Japan og Singapore. De nyest tilkomne markeder er i Spanien og Holland.

At Pure Lime er nået så langt, mener Christian Friis Olesen blandt andet hænger sammen med den måde, han fra begyndelsen besluttede at konstruere virksomheden på.

»Det første jeg gjorde var at lede efter en professionel bestyrelse og private investorer,« forklarer han.

Selverkendelse og styrke

Hjælp til at finde de rette mennesker, som var lige så overbeviste om virksomhedens holdbarhed, som han selv, fandt han hos Sønderjyllands ErhvervsCenter, som har til opgave at råde og vejlede virksomheder. Rådgiveren udarbejdede en profil og gik i gang med at finde mulige kandidater til bestyrelsesposterne. Formand for bestyrelsen er forhenværende koncernchef i Minolta, Ole Ringberg.

»Bestyrelsesmedlemmerne stiller alle de frække spørgsmål og er fantastiske at spille bold med, fordi de ikke er en del af den daglige suppedas,« siger Christian Friis Olesen. »De holder os til ilden.«

Skal han viderebringe et råd til andre nystartede virksomheder er det netop at få en professionel bestyrelse.

»Det handler vel i bund og grund om selverkendelse. Man kan jo ikke klare alting selv,« siger han.

»En bestyrelse kan være med til at finde frem til virksomhedens styrker og svagheder.«

Han har for længst erkendt, at virksomhedens grundlæggende styrke ligger i salg og design. Økonomistyring er ikke noget, som tænder et lys i ham. Derfor har virksomheden i dag også ansat en økonomichef. »Filosofien er, at man skal koncentrere sig om det, man er god til.«

Bliver i Aabenraa

Pure Lime har ni ansatte, som indtil for nylig holdt til på førstesalen af et ældre hus i hjertet af Aabenraa. Men virksomheden er netop flyttet til nye og større lokaler – også i Aabenraa.

»Egentlig er det vel lige meget, hvor i landet vi har kontor, fordi 60 pct. af vores salg går til udlandet,« siger han og tilføjer, at en flytning til en anden by alligevel vil være utænkelig.

»Vi har fundet nogle gode og dygtige medarbejdere, som kender virksomheden. Sammen er vi ved at opbygge rutiner og arbejdsgange. Vi kan ikke undvære medarbejdere, vi har tillid til.«

Sønderjylland skal være **iværksætternes højborg**

Af AMTSBORGMESTER CARL HOLST

Når Peter i år 2020 fortæller sin far, at han vil være iværksætter og ønsker at starte sin egen virksomhed, skal hans far sige: Så flyt til Sønderjylland min søn, her finder du de bedste betingelser for iværksættere i Danmark.
Det er derfor vigtigt, at vi alle støtter iværksætterkulturen i Sønderjylland, for det er her fremtidens arbejdsmarkedspotentiale ligger.
Vi kan ikke længere leve på den illusion, at iværksætterånden og gazelleånden eksisterer i Sønderjylland.
Tallene viser med al tydelighed, at sådan er det ikke længere.
Derfor skal vi finde frem til vækstpotentialet i de sønderjyske iværksættere.
Vi skal samtidig erkende, at mange af de iværksætterfrø, der bliver lagt, ikke nødvendigvis skal blive til store industrieventyr, som vi kendte førhen.
Men er der bare ét eller to af de frø, der bliver lagt, der kan vokse sig store og stærke, vil det have stor betydning for regionen.
Der skal tænkes i nye baner, hvis udviklingen i Sønderjylland skal vendes. Til forskel fra tidligere, hvor man troede, man skulle arbejde uafhængigt af hinanden, så skal man i fremtiden i højere grad samarbejde på tværs og skabe netværk med beslægtede virksomheder.
Hvor man tidligere troede, at arbejdsprocesser skulle være selvstyrende og autonome, skal man i fremtiden kunne indgå i helheder og søge opkvalificering på sit område. Hvor man tidligere troede, at det kun handlede om at have en god ide, så drejer det sig i dag om at få udviklet ideen i samspil med andre i et kompetent netværk. Iværksætteri skal fremover foregå ved et samspil og i et samarbejde. Vi skal skabe samspil mellem det offentlige og de private. Vi skal have et samspil mellem uddannelsesinstitutioner og erhvervslivet.
Vi skal gøre Sønderjylland til Danmarks højborg for iværksættere.

Andre politikere mener...

Socialdemokratiets erhvervspolitiske ordfører, Jan Trøjborg, mener, at iværksættere er vigtige for samfundet og velfærden. Men regeringens politik er ikke lagt an på at hjælpe iværksættere med støtte og kapital.

Om iværksætteri og dets betydning:
»Vi er stolte af den selvstændighed, der præger den danske befolkning og giver en høj deltagelse i samfundsliv og erhvervsliv. Samtidig er Socialdemokraterne optaget af at fastholde evnen til at løse mange opgaver i fællesskab - i erhvervslivet og samfundslivet. Det gøres bedst ved at fastholde et velfungerende velfærdssamfund, hvor alle har mulighed for at udnytte og forbedre deres evner. Derfor er investeringer i uddannelse fra folkeskole over universiteter til efteruddannelse så vigtige for at fastholde Danmarks høje konkurrencekraft.
Det er klart, at vilkårene for virksomhederne kan forbedres, når det gælder administrative byrder, bedre adgang til billig finansiering og rådgivning om specialviden.«

Om regeringens plan:
»Desværre viser det sig, at Regeringen ikke kan reducere de administrative byrder og helt har opgivet initiativer til risikovillige investeringer, ligesom den har reduceret kraftigt i midlerne til teknologisk service etc.
Socialdemokratiet offentliggør om kort tid et debatoplæg om vores politik for mere viden og velfærd - en dynamisk erhvervspolitik, som jeg håber, mange vil læse og kommentere.«

Anne Grete Holmsgaard, erhvervspolitisk ordfører for SF, mener, at den danske iværksætterpolitik burde rettes mere målrettet mod virksomheder, der arbejder med løsning af miljøproblemer.

Om iværksætteri og dets betydning:
»Det er efter vores mening vigtigt at styrke innovation og iværksætteri inden for miljøvenlige teknologier og processer, som kan bidrage til at vi arbejder os frem mod et bæredygtigt samfund. Rundt om i samfundet findes der en række initiativrige mennesker, der forsøger sig med nye produktioner eller ændring af produktioner, der går denne vej. Men de har det meget svært for tiden. De beskedne midler, der har været afsat til sådanne produktioner, er skåret væk – trods det at de midlertidige tilskud har været en stor succes i udviklingen af miljøvenlige produkter. Resultatet har været, at dygtige iværksættere er lukket ned.«

Om regeringens plan:
»Planen indeholder nogle udmærkede forslag f.eks. styrkelse af uddannelsesindsatsen, som med stor gavn kunne udbygges med muligheden for at få unge forskeruddannede til at hjælpe virksomhederne med at udvikle produkter.
Men planen har også mangler. Der er ingen hjælp til fremme af, at miljøvenlige teknologier kan komme ind på markedet. Og der mangler fokus på den del af iværksætterprocessen, hvor man ikke kan få banken eller ventureselskabet til at give fornuftige lån. Der stilles ofte høje krav til sikkerheden for deres investeringer. I sagens natur er sikkerheden lav – og risikoen høj – i en ganske lang opstartsfase.«

Naser Khader, erhvervspoltitisk ordfører for De Radikale, mener, at regeringens iværksætterudspil mangler reel vilje.

Om iværksætteri og dets betydning:
»Det har stor betydning. Danmarks største ressource er den humane og sociale kapital – vores vidensniveau, motivation og evne til at arbejde sammen.
Man skal sætte ind over for de barrierer, som iværksættere støder på.
I den forbindelse er der brug for en bred vifte af tiltag, mere overskuelighed og effektivitet i rådgivningstilbuddene, samt etablering af uddannelsestilbud målrettet iværksættere.«

Om regeringens plan:
»Som mange af regeringens udspil er de for så vidt udmærkede, som de står, men der mangler reel vilje og mere konkrete instrumenter til at gennemføre dem – skattepolitikken er et godt eksempel.«

Regeringens handlingsplan

”Et samfund med plads til det frie initiativ” indeholder fem principper for en stærk selvstændighedskultur.

Bedre økonomisk basis for at starte virksomhed

Der skal være bedre rammer for, at man kan sætte penge i aktive virksomhedsinvesteringer. Både for dem, der selv vil starte virksomhed, og for dem, der vil hjælpe andre med at kunne selv.

Den åbne skole

Børn og unge skal have mulighed for at møde succesfulde rollemodeller fra det selvstændige erhvervsliv. Derfor er der behov for at åbne uddannelsessystemet mere op for verden udenfor. Det kan bl.a. ske ved, at forældre og personer med baggrund som selvstændige og iværksættere bliver brugt som gæstelærere.

Fra klienter til helte

Vi skal holde op med at opfatte folk, der tager en chance, som klienter, der har behov for et fintmasket net af offentlige tilbud for at lykkes. Tværtimod er selvstændige og iværksættere samfundets helte. Vi må væk fra tanken om, at jo mere vi holder folk i hånden, desto bedre er det.

Staten som garant for åbne markeder

Forudsætningen for, at selvstændige og iværksættere kan skabe nyt er, at der reelt er et marked for deres produkter. Her kan det offentlige skabe grundlag for en stærkere selvstændighedskultur ved at åbne flere markeder for det fri initiativ - fx ved at udbyde opgaver eller ved at begrænse antallet af adgangsbarrierer mest muligt.

Stop for unødig forskelsbehandling

Vi skal ikke have regler, der betyder unødig forskelsbehandling af de selvstændige i forhold til lønmodtagerne. Det skal ikke være de offentlige systemer og regler, der afgør, om den enkelte vælger at blive lønmodtager eller selvstændig.

Plads til **initiativ**

Erhvervsminister Bendt Bendtsen (K) gør op med både støtteordninger og lønmodtagerkultur i sine visioner for fremtidens iværksættere. En række tiltag skal fremme det frie initiativ og risikovilligheden blandt danskerne

Af VIVIENNE KALLMEYER/ HORISONT

Iværksætterområdet prioriteres højt af regeringen. Statsminister Anders Fogh Rasmussen (V) taler om at give bedre plads til iværksættere og om at skabe en atmosfære, hvor det er sjovt at sætte noget nyt i gang. Men hvordan skal de gode principper føres ud i livet? Erhvervsminister Bendt Bendtsen (K) giver her sit bud på, hvordan iværksætterånden styrkes i Danmark.

Hvad er kendetegnene for den danske iværksætterkultur i dag?

Mange danskere har lyst til at etablere ny virksomhed. Men ser vi på den offentlige indsats, har vor iværksætterkultur hidtil været domineret af, at det offentlige skulle etablere et fintmasket net af ordninger og støtte for at hjælpe iværksætterne i en bestemt retning. Det offentlige skulle så at sige fortælle iværksættere, hvad de skulle gøre.
Nu lukker vi mere op for det frie initiativ. Det fremgår af regeringens iværksætterpolitik, som f.eks. i handlingsplanen, "Et samfund med plads til det frie initiativ", som jeg offentliggjorde i oktober. Handlingsplanen rummer over 30 nye initiativer til konstruktiv ændring af den danske selvstændighedskultur.

Hvordan ønsker regeringen iværksætterkulturen skal se ud om 10 år?

Almindelige danskere skal være mere fortrolige med selvstændighedskulturen. De unge skal i løbet af deres uddannelse møde flere selvstændige og initiativrige mennesker.
Vor vision er, at det skal være lige så attraktivt for den almindelige dansker at engagere sig i en virksomhed som at købe hus. Vi skal kort sagt gå fra en lottokultur til en aktiekultur.

Hvad betyder en stærk iværksætterkultur for et land som Danmark?

I Danmark ligger halvdelen af beskæftigelsen i små og mellemstore virksomheder. I de fleste af vore nabolande er den overvejende del af arbejdstyrken derimod beskæftiget i store virksomheder.
Vi er afhængige af, at mange tør og kan sætte nyt i gang, og derfor er det vigtigt at satse på en udvikling af iværksætterkulturen. Danskerne skal have initiativet tilbage. Vi skal fjerne regler og systemer, der har taget initiativet fra danskerne, og i det hele taget give danskerne friere rammer til at komme i gang med at udføre deres ideer.

Hvad betyder en vækst i iværksættervirksomheder for et område som Sønderjylland?

Erhvervslivet har de senere år koncentreret sig om centre som Hamborg i syd og København i øst. Derfor er der ingen vej udenom, at der også lokalt skal tænkes nyt og kreativt.
I det sydjyske er der væsentlige rollemodeller. Stifterne bag Danfoss, Lego og ECCO er startet som sande iværksættere i det små som lysende eksempler på, at mennesker med ideer kan præge erhvervsudviklingen på en hel egn. Der er masser af potentiale, hvis de, der vil og kan, får mulighed for det.

Hvad er målet med regeringens handlingsplan for iværksættere, og hvorfor har Danmark overhovedet brug for en handlingsplan?

Handlingsplanen fra januar 2003 er fulgt op af over 30 nye initiativer, der bygger på fem principper. Jeg har allerede været inde på, at vi åbner uddannelserne, så eleverne får mulighed for at møde praktiske iværksættere. Et andet princip drejer sig om at forbedre den økonomiske basis for at starte virksomhed, bl.a. ved en smidiggørelse af reglerne for investering af pensionsmidler.
Et tredje princip har vi kaldt "fra klienter til helte". Vi vil gøre op med unødvendige støttesystemer, hvor den enkelte bliver holdt i hånden og behandlet som klient. I stedet vil vi bakke op om dem, der tør, bl.a. ved at iværksætte en national kampagne for at takke iværksættere og uddele Danmarks Erhvervspris.
For at flere iværksættere og selvstændige skal skabe nyt, mener vi, at staten skal gå ind som garant for åbne markeder. Vi skal åbne markeder, der i dag er lukkede – fx som følge af autorisationsordninger, enerettigheder og koncessioner.
Endelig vil vi som et femte princip sige "stop for unødig forskelsbehandling" af de selvstændige i forhold til lønmodtagere på en række områder, bl.a. pensions- og skatteområdet.

Hvilke dele af handlingsplanen regner regeringen med at føre ud i livet som det første?

Alle initiativer skal føres ud i livet så hurtigt, som muligt. Men skal jeg nævne nogle områder, er det bl.a. erhvervsservicereformen, hvor der 1. januar 2004 er etableret erhvervsservicecentre rundt om i Danmark.
Jeg har også store forventninger til iværksætterfonden, som lanceres om kort tid. Iværksætterfonden skal med et kapitalgrundlag på minimum en ½ mia. kr. sikre en bedre adgang til risikovillig finansiering for nye virksomheder.

Hvordan vil regeringen ændre lønmodtagerkultur til iværksætterkultur?

Vi skal kanalisere ressourcer og engagement fra virksomhederne ind på den enkelte uddannelsesinstitution.
Vi vil understøtte elevernes personlige egenskaber, så de udvikler deres initiativ, selvstændighed, virkelyst og risikovillighed.
Det skal være ligeså naturligt at tjene penge ved at drive virksomhed som at have en lønindtægt, og det skal være naturligt for den almindelige dansker f.eks. at investere i aktier. Og så er der brug for mere fleksible regler, som ikke begrænser danskernes muligheder for at investere deres private pensionsmidler.

Mange er bange for at springe ud uden sikkerhedsnet. Hvordan vil regeringen indgyde mere mod og risikovillighed?

Det ligger jo i sagens natur, at der er større økonomisk risiko forbundet med at etablere egen virksomhed end med at være lønmodtager, men samtidig er der også udsigt til en større økonomisk gevinst for dem, som tør tage springet.
Det kræver sit at starte og drive virksomhed. Nogle erfaringer er dyrekøbte. Konsekvensen kan desværre være en konkurs. Men du er jo ikke færdig, fordi det mislykkes første, anden eller tredje gang. Du skal have mere end én chance, fordi det er dyrere for samfundet, hvis ingen tør tage en risiko for at skabe nyt, og det skal ikke være en helt uoverskuelig risiko at tage en chance.
Der er ikke grund til, at iværksætteren, som har gjort et ærligt og redeligt forsøg, skal forfølges i uendelighed. Selvstændige, der er gået ned med en virksomhed, er ikke konkursryttere, men potentielle genstartere med endnu bedre chancer for at gøre det godt næste gang. Derfor har regeringen sat det som sit mål, at det skal være lettere at starte igen.

Skal det offentlige yde mere eller mindre økonomisk støtte til iværksættere i fremtiden, eller skal man arbejde ud fra devisen om, at har den enkelte selv penge i klemme, så forstærkes indsatsen?

Regeringen styrker aktiekulturen og opmuntrer private pensionsopsparere, virksomhedsledere og medarbejdere til at investere i virksomheder bl.a. gennem smidiggjorte pensionsregler og bedre vilkår for medarbejderaktier. Hensigten er bl.a., at det ikke kun er iværksætteren selv, der skal have penge i klemme. Vi vil også styrke de såkaldte business angels muligheder for at engagere sig med iværksættere og mindre virksomheder.

Mange iværksættere efterlyser smidigere systemer (skat og dagpengeregler) – hvordan vil regeringen imødekomme det ønske?

Det er regeringens mål at nedsætte de administrative byrder væsentligt inden 2010. På skatteområdet er der sket meget allerede. Og det bliver gennem regelforenkling og digitale løsninger stadigt nemmere at starte og drive virksomhed.

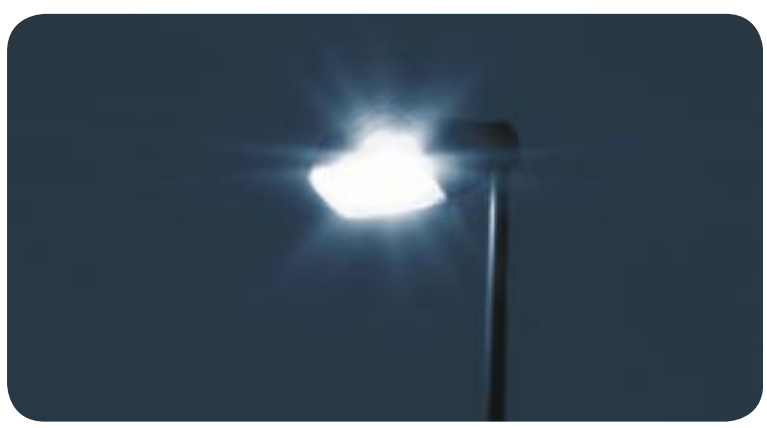
Sønderjyske kommuner hilser iværksættere **velkommen**

Af borgmester H. P. Geil, Gram kommune - formand for Den Sønderjyske Kommuneforening

De sønderjyske kommuner har sammen med amtet og sønderjyske erhvervsfolk samlet en pose penge. Penge som vi ønsker skal bruges til at lægge en udviklingsplan for Sønderjyllands fremtid. Her skal der bl.a. sættes fokus på nye virksomheder, opstart af nye virksomheder og hvordan man kan være med til at styrke iværksætterkulturen. Det er en opgave, som både erhvervslivet og borgerne i regionen skal være med til at løfte, og vi ønsker, at Sønderjylland skal være den region, der har den højeste overlevelsesrate efter 3 år.Iværksættere er meget forskellige, men de har et til fælles, de brænder for deres ide. De ønsker at være selvstændige og glædes ved at se tingene vokse. Men iværksættere går i mange tilfælde alene med deres ideer. De mangler andre at udvikle deres ideer sammen med. Derfor er det vigtigt, at vi udvikler et stærkt netværk mellem iværksættere og erhvervslivet.Det sker bare ikke af sig selv. Kan vi sætte en udvikling i gang i Sønderjylland, hvor der kommunikeres på tværs af brancher og generationer, kan vi opnå en synergieffekt, der vil kunne styrke de nye virksomheders overlevelsesevne. Det vil styrke iværksætternes image og gøre dem til morgendagens helte. Den ene succeshistorie vil skabe den næste.

Iværksættere skal hurtigt kunne få kvalificeret rådgivning gennem en kombination af kurser og personlig rådgivning. Vi skal skabe dynamiske netværk, som består af det lokale erhvervsliv, uddannelsesinstitutioner og det offentlige.
Mange iværksættere har tidligere måttet starte på et for løst grundlag, og her skal kommunerne i samarbejde med erhvervslivet være med til at gøre en forskel. Den bedste støtte, vi kan give, er enten at købe iværksætterens ydelser eller indgå i et samarbejde. Tiden er ikke til indædt konkurrence om de regionale kunder, vi skal se andre horisonter. Kan vi skabe et stærkt netværk af leverandører af forskellige ydelser, vil vi kunne gøre os mere synlige på det globale marked. Et marked som kun ligger få kilometer fra vores region. I den proces er det nødvendigt at hilse alle nye ideer og nye virksomheder velkomne.

Kommuner kaster lys over **lokal** iværksætter



Stifteren af IO-Connect Michael Hansen gjorde Augustenborg og Sydals kommune opmærksom på, at den tjeneste, der blev brugt til at fjernstyre gadebelysningen, ville blive lukket. IO-Connect kunne levere et effektivt og innovativt system.

Af SØREN KRISTOFFERSEN / SCICOM

Borgmester i Augustenborg kommune Aase Nyegaard er godt tilfreds med den nye aftale med IO-Connect, og mener, at kommunerne har en forpligtigelse til at være mere åbne over for nye virksomheder.
”Kan vi fremme iværksætterkulturen ved at aftage nogle af iværksætternes produkter, er det jo i alles interesse, men vi skal også huske at være kritiske. Samarbejdet skal helst give kommunen en merværdi, for vi har jo en forpligtigelse til at få det optimale ud af borgernes penge”, påpeger Aase Nyegaard .

Udvikler intelligente apparater

IO-Connect er en iværksættervirksomhed, der startede i 2000 i Sønderborg. Virksomheden udvikler og markedsfører intelligente systemer, som gør det muligt at kommunikere med forskellige apparater og maskiner via mobiltelefon eller internet.I samarbejde med IO-Connect fik kommunerne udviklet et fleksibelt styresystem, som til fulde har levet op til de tekniske krav til styring af gadebelysning. Systemet er så fleksibelt, at der også kan kobles andre tjenester på kommunikationssystemet. Det kan for eksempel være glatførevarsling, overvågning af pumpestationer m.m.
”For os har samarbejdet med de to kommuner betydet en ekstra håndsrækning. Det er måske det lille skub, der skal til, for at en iværksætter kommer videre. Det er vigtigt, at store virksomheder i området giver sig tid til at se på de iværksættere der starter, i stedet for at være tilbøjelig til at vælge den store og sikre leverandør, som altid har leveret det samme produkt. Iværksættere kan måske levere en bedre service og et billigere produkt, der desuden har nogle nye faciliteter”, siger Michael Hansen fra IO-Connect.

Få en god reference

Aase Nyegaard ved af erfaring, at det er vigtigt at få nogle gode referencer, når man lige er startet, og hun synes derfor også, at flere offentlige og private virksomheder skal give iværksætterne en chance. “Ellers kan vi komme i den situation, at der ingen er, der tør gå i gang. Det ville være katastrofalt for Sønderjylland, der jo er kendt for at fostre en række førende iværksættere”, lyder hendes advarsel. “Men iværksætterne skal selv brænde for sagen, og de skal turde løbe en risiko”, siger Aase Nyegaard, der tidligere har været ansat hos Agramkov, der startede som en typisk iværksættervirksomhed. I dag er den førende på sit område på verdensplan.

Professionel

Det er først og fremmest vigtigt, at man har nogle kompetente mennesker til at hjælpe, når virksomheden skal udvikles. Hvis iværksætteren mener det alvorligt, skal man sørge for at være professionel. Det gælder lige fra det produkt, man fremstiller, snakken med kunderne og til de planer, der skal fremlægges over for banken. Gør man ikke det, tror folk jo ikke på dig. “Det er det, der adskiller den seriøse fra den useriøse”, mener Aase Nyegaard. Michael Hansen giver også seriøsitet en høj prioritet. IO-Connect udvikler selv de forskellige produkter og har et samarbejde med kompetente underleverandører, der kan tilføre produktet en høj troværdighed. Derudover er det vigtigt at have en god markedsføringsplan og en klar prispolitik. “Vi har ikke sparet på udviklings- og markedsføringsbudgetterne,” siger han.

Timing

Den rigtige timing kan være altafgørende for at et produkt får succes. Det er historien om IO-Connect og kommunerne et godt eksempel på.
”Michael Hansen har gjort kommunen opmærksom på, at der var et behov, som vi i kommunen ikke kendte”, fortæller Aase Nyegaard. ”Jeg tror ikke, at vi var kommet i gang med at udskifte styresystemet til vores gadebelysning, hvis vi ikke var blevet gjort opmærksom på problemstillingen. Nu har Michael Hansen gjort flere kommuner opmærksomme på problemstillingen og forventer at skulle levere mange flere styresystemer til gadebelysningen rundt omkring i landet.”

Troen kan flytte banker

Iværksættere skal selv tro på deres ide. Det er også vigtigt at tale med folk, der har penge. Man kan ikke udvikle noget uden penge. Det at få banker til at forstå visionerne kan være meget svært. De vil som regel ikke indgå i nogen som helst risici.
”Jeg har oplevet investeringsfirmaer i forbindelse med min ægtefælles start af egen virksomhed”, fortæller Aase Nyegaard. ”Alle var vildt begejstrede, men når det kommer til realiteter, vil de have ejerandele. De vil ikke bare investere - de vil eje. Det er der mange iværksættere, der bliver fanget på. Når virksomheden bliver en succes, er det ikke interessant mere, og så sælger de virksomheden med stor fortjeneste. Det er jo ikke lige tanken, når man har lagt hele sin sjæl i at starte noget nyt”, siger Aase Nyegaard. ”Pengene er på en eller anden måde en barriere, hvis man ikke kan få nogen til virkelig at investere”.

Den rigtige pris

Det er også vigtigt, at man kan sælge, og at man kan sætte den rigtige pris på produkterne. Viser det sig, at kommunen kan spare penge og energi, bliver det attraktivt. Det er ikke nok at snakke teknik. Når kunden investerer en halv million, skal kunden jo også have en følelse af at opnå noget ved købet. IO-Connect har gennem en seriøs kontakt med kommunerne vist sig at være en troværdig samarbejdspartner, der kan levere en ydelse, som kunden er tilfreds med.
”Tilfredse kunder giver som oftest andre kunder, der har lyst til at handle med dig ”, siger Michael Hansen til slut.

Overtog sin egen arbejdsplads

Preben Schmidt var ikke længe om at beslutte sig, da hans afdeling skulle nedlægges. Han overtog opgaverne og et par af medarbejderne. Timingen med finansieringen var perfekt

Af RENÉ WIBHOLDT/HORISONT

En af tendenserne blandt de store virksomheder er, at de i stigende omfang koncentrerer sig om deres kerneområder. Alle andre "mindre vigtige" områder bliver derfor skåret fra.
Den tendens mærkede Preben Schmidt på sin egen krop op til sommerferien 2002, da ABB-koncernen i Fredericia ville lukke sin serviceafdeling. Det var under dette forretningsområde, at Preben Schmidt sidst i 1980'erne var med til at starte en underafdeling med fokus på kalibrering.
Kalibrering er en justerings- og reguleringsmetode til at hjælpe virksomheder med at forbedre deres produktionsprocesser. I dette tilfælde processer, som er koblet op på fx måleudstyr, temperatur eller tryk.
Og det var kalibreringsafdelingen - som Preben Schmidt var leder af - han nu blev opfordret til at overtage. Dagen før sommerferien blev det afgjort, at Preben Schmidt skulle køre afdelingen videre som selvstændig.

Selv lægger han ikke skjul på, at hans grundige kendskab til såvel arbejdsopgaver som kunder gjorde det lettere at tage den vigtige beslutning. Med tanken om at skifte fra lønmodtagerstatus til selvstændig tog han så på sommerferie. Der var en masse ting, der nu skulle tænkes godt og grundigt igennem.

Fyldt ordrebog

1. september blev Dansk Proces Kalibrering i Jels ved Rødding etableret. Preben Schmidt var tilfreds, ordrebogen var nemlig booket op for de næste fire måneder.
»Jeg havde slet ikke tid til at være betænkelig. Det hele gik så stærkt i starten,« siger Preben Schmidt, 49 år. Også med at få finansieringen på plads.
»Jeg var lidt heldig. I foråret havde vi valgt at belåne vores gård. Men pengene blev ikke brugt til ombygning, de blev i stedet skudt ind i det nystartede selskab,« forklarer han.
For pengene kunne Preben Schmidt overtage ABB-afdelingens værktøj, lager og nogle kontormøbler. Desuden leasede han tre varevogne, så han selv og to af de nye medarbejdere, som han havde håndplukket fra det gamle firma, kunne komme rundt til kunderne.
På hjemmefronten blev iværksætteren bakket op af sin hustru, som blev forberedt på, at ægtemanden fremover nok ville få lidt længere arbejdsdage. Børnene skulle der ikke tages hensyn til - de var flyttet hjemmefra.

Skindet på næsen

Preben Schmidt er nogenlunde tilfreds med det første år som selvstændig.
»Jeg har kunnet holde skindet på næsen, men heller ikke mere. Vi røg ind i en periode med nedgang hos kunderne, og det er ikke så sjovt.
I sådan en periode kan man godt blive lidt bekymret, og så gælder det om at have is i maven. Man ved jo ikke, hvor længe nedgangen varer,« erkender han.
Lige nu er der gang i forretningen.
»Jeg håber at kunne finde et leje, hvor der bliver mere ro på. Men det kræver, at jeg skal ud på markedet og finde nye kunder, og det kan blive svært. Ofte ser vi, at området med service og vedligehold er noget af det første, virksomhederne skærer ned på, hvis der kommer en krise,« påpeger Preben Schmidt.

Prioriterer sin fritid

Opgaven med at finde nye kunder ser Preben Schmidt mere som en udfordring end et problem. Han ved, at Dansk Proces Kalibrering kan tilføre virksomhederne effektivitet. Det handler om at finde og bearbejde de kundetyper, der er perspektiv i at samarbejde med.
Også når det gælder arbejdstid er der sket en prioritering.
»I starten arbejdede jeg noget nær det dobbelte af, hvad jeg gjorde som lønmodtager. Det har været hårdt, men også spændende. Nu holder jeg fri i weekender, ligesom jeg har påbegyndt restaureringen af vores gård. Men jeg må så også indrømme, at jeg tit tænker på firmaet, når jeg går derhjemme,« siger Preben Schmidt.

Fakta

Firma: Dansk Proces Kalibrering Aps
Beliggenhed: Jels
Ansatte: 2
Produkt: Serviceopgaver som fejlfinding, udskiftning af procesudstyr samt kalibrering, det vil sige justering og regulering af fx temperatur, tryk og vakuum med det formål at gøre de enkelte processer mere effektive.
Startår: September 2002

Direkte adgang til **inspiration og viden**

Patent- og Varemærkestyrelsen hjælper med adgang til informationer om rettigheder, der kan give inspiration og afklaring i forhold til innovations-, konkurrent- og krænkelsesforhold.

Af CAND.JUR., MPA KRISTINE RISKÆR

Som iværksætter er man afhængig af hele tiden at blive inspireret og videreudvikle sit forretningsgrundlag. For hvis man ikke gør dette, så risikerer man nemt, at blive overhalet af konkurrenterne. Patentlitteraturen byder på en mangfoldighed af gamle og nye opfindelser, som alle kan være yderst værdifulde i denne sammenhæng.
For at søge oplysninger om andre opfindelser kan enhver benytte den internationale database for patenter esp@cenet gratis. Databasen og vejledning i brugen af den kan findes på Patent- og Varemærkestyrelsens hjemmeside eller direkte på www.espacenet.dk

30 millioner ideer gratis på nettet

Ud over de inspirerende oplysninger om udvikling og teknologiske fremskridt i hele verden, så rummer databasen også oplysninger om, hvilke rettigheder der eksisterer. Ønsker man at drive en virksomhed, så er det overordentligt vigtigt, at man ikke bringer hele forretningsgrundlaget i fare ved at sætte produkter på markedet, hvor man krænker andre. Det kan blive en trist oplevelse, som desværre ofte sker, fordi der ikke søges information i bl.a. den let tilgængelige database esp@cenet. Databasen rummer hen imod 30 millioner patenter - enten udløbne rettigheder eller rettigheder der er i kraft.

IPservice og Kommercielle databaser

Ud over esp@cenet så har Patent- og Varemærkestyrelsen adgang til en lang række kommercielle databaser. Står man med en forretningsidé, og er man i tvivl om, hvorvidt man krænker andre, kan man således henvende sig og få sin idé undersøgt grundigt. »Gennem årene og i takt med at nye elektroniske medier er kommet frem, har vi løbende kompetenceudviklet vores informationsspecialister på disse områder« siger Lone Hartung, der er chef for IPservice i Patent- og Varemærkestyrelsen. Og tilføjer at det er et væsentligt erhvervspolitisk redskab for at sikre den danske konkurrenceevne bedst muligt.

Varemærkebeskyttelse

Som iværksætter er det vigtigt at benytte sig af et kendetegn. Det kan være et navn, et logo eller sågar en lyd. Et varemærke beskyttes hos Patent- og Varemærkestyrelsen, og koster alene 2.350 kr. for 10 år.
Også i forbindelse med brug af varemærker er det væsentligt at have andres rettigheder for øje, så man undgår krænkelser. En oversigt over varemærker findes på www.PVSonline.dk, der er en gratis database, men ønsker man en dybere viden omkring vurderinger og krænkelser kan kundecentret kontaktes.

Hjælp fra specialister

Styrelsen har også et bibliotek, hvor der er assistance for den, som vil søge her. Ud over den direkte assistance, så er der ligeledes mulighed for at tilkalde en af de mange IP specialister, huset rummer. Det kan være patentingeniører eller jurister, der er specialiseret i de særlige forhold, der gør sig gældende ved beskyttelse og krænkelse af egne eller andres rettigheder.

Fakta

Patent- og Varemærkestyrelsen
Helgeshøj Allé 81 · 2630 Taastrup
Tel: 4350 8000

Flere informationer kan ses på Patent- og Varemærkestyrelsens hjemmeside www.dkpto.dk. Kundecentret kan træffes direkte på tel: 4350 8301 hver dag mellem kl. 9 og 16. Mail kan sendes til pvs@dkpto.dk.

Patent- og Varemærkestyrelsen er en statsvirksomhed under Økonomi- og Erhvervsministeriet, der har ca. 60 patentingeniører ansat med speciale inden for hver deres tekniske område. Dernæst rummer huset ca. 15 IP jurister og 10 varemærkejurister.

Kundecentret - hurtig support

Ikke alle har brug for denne specialistviden, og afklaring af spørgsmål af mere generel karakter kan ske telefonisk gennem kundecentret. Kundecentret huser 7 medarbejdere, der alle har viden om forskellige rettighedsområder som patenter, brugsmodeller, varemærker og designrettigheder. »Vi får mange opkald dagligt. Lige fra de helt store virksomheder til enkelmandsfirmaet, eller dem der tør, og har lyst til at gøre noget ud af sin spæde idé - Og det er yderst sjældent, at vi slet ikke kan hjælpe med en afklaring af spørgsmålet« siger Lone Hartung.

Ideer tilsat ledelseserfaring

Theiss Stenstrøm vidste præcis, hvad han skulle gøre for at opfylde drømmen om at blive selvstændig. Og da det rigtige produkt kom, slog han til.

Iværksætterfakta

Firma: i DRAPE A/S
Beliggenhed: Nordborg
Ansatte: 2
Kommende produkt: Isolerende operationsklæde - patenteret.
Startår: 1. august 2003

Af GORDON VAHLE/HORISONT

Danfoss har en afdeling, der opkøber eller er fødselshjælper for unge virksomheder, som er mulige samarbejdspartnere for koncernen. Det er udviklingsvirksomheder inden for elektronik eller automatik, og Danfoss kan hjælpe med kapital, lokaler og gode råd. Afdelingen hedder Danfoss Corporate Ventures. Indtil sommeren 2003 var lederen af denne afdeling Theiss Stenstrøm:
»Jeg stillede altid spørgsmål om organisation, ledelse, netværk og distribution til de håbefulde iværksættere. Produktet kom som regel i første række for opfinderen selv. Derfor vidste jeg, at der skulle fokuseres på disse forhold, hvis jeg selv skulle starte en virksomhed en gang. Og det var jeg overbevist om, at jeg ville - så snart jeg fandt et velegnet produkt.«

Varme til patienter

Så Theiss Stenstrøm gav gode råd, skaffede kapital til nystartede virksomheder og nye teknologier til Danfoss, mens han udbyggede sit netværk. Og det rigtige produkt kom. Det hører til i en helt anden boldgade end ventiler og automatik, som Danfoss interesserer sig for. Men det er lige meget. For produktet kan sælges, hvis man griber det rigtigt an.
»Jeg var i kontakt med to brødre, Ulrik og Nick Bruhn. I deres familievirksomhed havde de udviklet et produkt, som kan hjælpe patienter med at holde varmen under en operation. Bedøvelsen hæmmer funktionerne, der regulerer kropstemperaturen, og operationspatienter bliver derfor ofte kolde. Det øger risikoen for, at de får infektioner,« forklarer Theiss Stenstrøm.

Nemt at forklare

Produktet i sig selv er enkelt: Isolerende metalfolie er sat fast til det klæde, som anvendes under operationer. Foliet er inddelt i felter, der kan placeres, så kun operationsområdet er frit.
»Både produktet og fremstillingsmetoden, hvor såvel klæde som folie bliver steriliseret, er patentbeskyttede. Det er enkelt at forklare, og derfor er det heller ikke vanskeligt at finde nogen, som vil påtage sig at fremstille klædet. Men det er som sagt heller ikke dér, hurdlen ligger,« påpeger Theiss Stenstrøm.

På jagt efter distributører

»Nej, først må vi finde nogle samarbejdspartnere, som kan få vores produkt ud til hospitalerne. Vi skal kort sagt have hånd om et distributionsnet, og her ligger den store udfordring,« siger Theiss Stenstrøm, der 1. august 2003 stiftede virksomheden iDRAPE sammen med Ulrik og Nick Bruhn, Peter J. M. Clausen og Erik Persson. Lige nu er Theiss Stenstrøm på farten verden rundt for at forhandle en aftale på plads med de store verdensomspændende koncerner, som leverer medicinsk udstyr til hospitaler. Det kan godt tage meget lang tid, inden alt falder i hak, og iværksætteren regner da også med, at der går to-tre år, inden pengene går den rigtige vej - ind i firmaet. Og der går endnu længere tid, inden iDRAPE har solgt sine produktideer og er blevet den førende virksomhed i verden inden for temperaturregulering af operationspatienter, som målet er. På sigt vil iDRAPE starte flere nye virksomheder inden for udvikling og produktion af medicinsk udstyr.
»Det vil vi gerne gøre ved at hjælpe andre iværksættere i gang. Ideer er der nok af,« påpeger Theiss Stenstrøm.

Klap hesten

Theiss Stenstrøm mener, at det bedste råd, han kan give andre iværksættere, er at turde klappe hesten og vente med at kaste sig ud i en produktion, indtil alt dét bagved er på plads.
»Det er svært at vente, når man kommer som iværksætter og brænder for en idé. Og hvis man så oven i købet kan smitte en producent med sin begejstring og se sin idé blive realiseret, er det endnu sværere. Men mange glemmer, at den organisation, der skal til for at få varerne afsat, også skal være på plads. Det er godt at alliere sig med nogen, som kan tage sig af den del,« råder Theiss Stenstrøm.
Men det kræver kapital at være tålmodig. »Investorerne får først pengene igen ad åre. Og derfor skal de overbevises om, at de så til dén tid virkelig kan tjene kassen. De stiller sig aldrig tilfredse med blot at få ideen serveret. Nej, de spørger til ledelsen og fokuserer derefter på, hvordan du har tænkt dig at sælge produktet,« oplyser Theiss Stenstrøm.

Spørg andre iværksættere

Han indrømmer gerne, at han var heldig med at være ansat i en virksomhed, der ikke stiller an med en fornærmet mine, når en betroet medarbejder proklamerer at ville starte for sig selv. Men tværtimod hjælper og støtter på alle måder.
Selv om produktet ikke er "teknisk nok" til Danfoss, har Direktør Peter J. M. Clausen støttet med egne penge. Brødrene Bruhn har også en stor andel i iDRAPE, ligesom Theiss Stenstrøm selv, Vækstfonden og en "Business Angel", Erik Persson, der har 30 års medico-erfaring, er investorer. Specielt den sidstnævnte er vigtig, mener Theiss Stenstrøm:
»Det er en kæmpe fordel, at jeg har et netværk til andre iværksættere og miljøet omkring. Og skulle jeg give et råd mere, må det blive at tage kontakt til nogen, der selv har prøvet at starte en virksomhed. Iværksættere vil meget gerne dele deres erfaringer med andre…«

Tillykke - du er **fyret**

Intet lå Henrik Raunkjær mere fjernt end at starte ny virksomhed. Men netværk kan heldigvis bruges til mere end at skaffe et job

Af GORDON VAHLE/HORISONT

Det var stillingsannoncer, netværk og headhuntere, Henrik Raunkjær først tænkte på, da han i juni 2002 blev uenig med de nye ejere af virksomheden Focon Electronics System A/S, hvor han var ansat som direktør. Uenigheden førte til afskedigelse.

Det var ingen katastrofe, for der måtte da være nogen, som kunne bruge hans syv års erfaringer som teknisk og administrerende direktør og 11 år hos B&O, heraf de sidste tre som udviklingschef.

»Men en af de personer, jeg havde kontakt med via mit netværk, vendte tilbage med noget helt andet end en ny stilling. Jeg fik kontakt med tre ingeniører, som søgte en medejer og direktør til deres nye firma,« fortæller Henrik Raunkjær.

»Jeg havde slet ikke forestillet mig at blive selvstændig. Jeg havde jo ikke nogen god idé,« siger han og tilføjer, at han i dag ser afskedigelsen som noget af det bedre, der er sket.

Nye samarbejdspartnere

Men ideer var der andre, der havde. De tre ingeniører, Karsten Ries, Uffe Borup og Aksel Jeppesen havde i samarbejde med Danfoss udviklet en såkaldt vekselretter til solceller. Det er den, der laver solcellens jævnstrøm om til vekselstrøm, så den energi, solcellen producerer, kan bruges på el-nettet. Populært sagt får den elmåleren til at dreje baglæns, når solen skinner.

»Produktet er bedre end konkurrenternes, men der er immervæk 25 konkurrenter på markedet. Så vi tog kontakt direkte til solcellefabrikanterne i stedet for at henvende os til private brugere som de andre udbydere,« fortæller Henrik Raunkjær.

Ideen med at skaffe nye kunder hos industrien frem for at slås med konkurrenterne om de private kunder betyder, at man kan drage nytte af den tidligere direktørs erfaring med handel mellem virksomheder. Det er den bærende forretningsidé for PowerLynx, som virksomheden hedder. På godt et år er antallet af ansatte vokset fra de oprindelige fire medejere til i alt 15. Alle beskæftiger sig med udvikling, logistik eller salg. Selve vekselretteren fremstilles hos BB Electronics i Horsens.

Idé plus forretningsidé

Opskriften på den hurtige vækst er altså en kombination af en idé, som egentlig ikke var unik, og en forretningsidé, der til gengæld var det. Forretningsideen var at finde et helt nyt marked til vekselretteren.

»Og det var denne kombination, som gjorde investorerne interesserede. Det afgørende er altså ikke, at du har en enestående idé, men at du kan dokumentere, at den idé, du har, kan sælges,« pointerer Henrik Raunkjær.

Den nye virksomhed skulle bruge mange penge, adskillige millioner kroner. Dels til at videreudvikle og forfine vekselretteren, dels til at skabe kontakter og markedsføre produktet hos verdens producenter af solceller. Men takket være kombinationen af idé og forretningsidé var det ikke vanskeligt at få investorerne til tro på, at de ville kunne tjene pengene hjem igen.

Danfoss ejer i dag en femtedel af PowerLynx, Jørgen Mads Clausen ejer personligt 16 procent, mens de tre ingeniører bag produktet og Henrik Raunkjær tilsammen står for 48 procent af kapitalen. Den sidste ejerandel på 16 procent tilhører den person, som oprindelig satte Henrik Raunkjær og de tre Danfoss-ingeniører i forbindelse med hinanden. Det er Bent Kristensen, der ud over at være direktør hos Mærsk Data Defense i Sønderborg selv er tidligere iværksætter. Bent Kristensen er i dag formand for bestyrelsen i PowerLynx.

Bacon og æg

PowerLynx har netop indgået en tre års rammeaftale til en værdi på over 100 mio. kr. med en af verdens største solcelleproducenter. I løbet af første halvår af 2004 skal virksomheden levere et produktprogram bestående af flere såkaldte invertere og displayenheder i kundens navn.

PowerLynx er dog stadig en lille virksomhed i forhold til dem, Henrik Raunkjær er vant til at arbejde for.

»Størrelsen gør en kæmpe forskel. Der er mange flere opgaver, du selv må løse som direktør. I store virksomheder er der andre til at lave arbejdet, men her bliver du nødt til at have fingrene i det hele,« påpeger Henrik Raunkjær, der netop var ved at lægge sidste hånd på nogle ISO9000 procedurer - noget han ikke har prøvet at arbejde med så detaljeret før.

Han peger også på den korte beslutningsvej, muligheden for at bestemme selv, tilfredsstillelsen ved at skabe virksomhedens historie og den tætte kontakt til alle medarbejdere som væsentlige forskelle på før og nu.

»Men den største forskel er, at du som ejer i langt højere grad er forpligtet af dit arbejde. Du må lægge hele din sjæl i arbejdet for at få det til at lykkes. Det er ikke nok at være engageret og involveret,« understreger direktøren.

Han illustrerer livet som selvstændig med fablen om engelsk morgenmad: »Hvis en gris og en høne sammen skal producere den ypperst mulige gang bacon og æg, så er hønen muligvis meget engageret i forehavendet, men grisen er forpligtet. Den må lade livet for at lykkes med projektet…

Og på samme måde er det at være selvstændig. Selv om det ikke er selve livet, der står på spil, så er det dog de investerede penge og arbejdslivet for dig selv og andre. Det er den forpligtelse, der er så fantastisk…«

Fakta

Firma: PowerLynx
Beliggenhed: Syddansk Forskerpark, Sønderborg
Ansatte: 15
Produkt: Vekselrettere til solceller.
Virksomhedsstart: Oktober 2002

Forberedelse er alfa og omega

Inden du springer ud som iværksætter, skal du tænke dig grundigt om, for det handler om at komme godt fra start. I overvejelsesfasen kan du få hjælp af en række rådgivere. Men hjælpen har størst effekt, hvis du gør dit hjemmearbejde ordentligt

Af RENÉ WIBHOLDT/HORISONT

Hastværk kan være lastværk. Anderledes er det med forberedelse og omtanke - også når det gælder tiden op til iværksætterens start. Derfor gør både offentlige vejledere fra Erhvervsservice Sønderjylland og de private professionelle rådgivere meget ud af at klæde den enkelte aspirant ordentlig på til livet som iværksætter. Forudsætningen er, at både ideen samt personens faglige og personlige kvalifikationer er i orden.

»Vi er sparringspartnere til folks drømme om at få foden under eget bord. Drømmen findes jo oppe i hovedet på folk, så vi hjælper med at få drømmen konkretiseret og nedfældet på papir,« fortæller Lau Herborg fra Sønderjyllands ErhvervsCenter.

Manuskriptet er i denne sammenhæng en forretningsplan. Af forretningsplanen skal det fremgå, hvad iværksætterens idé, mål og strategi er. Altså hvad vil du beskæftige dig med, hvor vil du hen med din virksomhed, og hvordan vil du gøre det?

»Mange har let ved at få nye ideer. Det er sværere at føre dem ud i livet. Det er her, det hårde arbejde ligger,« pointerer Lau Herborg.

Vigtig research

Det hårde arbejde består bl.a. i, at du skal undersøge:

- er der nu også behov for den nye tømrerforretning, tøjbutik, it-firma, konsulentvirksomhed eller maskinfabrik, som du overvejer at etablere?
- hvilke konkurrenter er der?
- hvordan er konkurrenternes service- og prisniveau?

Derefter skal du spore dig ind på:

- hvilken målgruppe satser du på?
- hvor mange potentielle kunder er der - og hvor mange af dem er det realistisk at få fat i?
- hvor mange opgaver forventer du at få den første måned og det første år?
- hvor ligger dit serviceniveau, og hvor meget skal du tage i timen?

Andre faktorer, som du skal overveje, er:

- hvordan skal arbejdet tilrettelægges i det daglige?
- skal der ansættes folk eller findes samarbejdspartnere?
- hvem hjælper med bogholderi?

Undersøgelsen kræver med andre ord, at du sætter dig grundigt ind i tingene.

»Alt for tit ser vi, at iværksætterne er forblændede af deres egne ideer og derfor ikke har tålmodighed til at lave en ordentlig forretningsplan. Men mange af dem må efter kort tid smide håndklædet i ringen. De giver op. Der er simpelthen for mange faktorer, de slet ikke har taget højde for,« forklarer Lau Herborg.

Parat til rådgivning

Med svarene på plads er fundamentet til forretningsplanen i orden. Selve opbygningen af forretningsplanen kommer hen ad vejen, når du møder de forskellige rådgivere.

En del af rådgivningen kommer måske fra ægtefællen. Det er afgørende, at familien bakker iværksætteren op. Mange iværksættere knokler på - noget længere end normal arbejdstid - og det skal familien være gearet til. Privatøkonomien kan også være noget anstrengt i de første måneder eller år, afhængig af investering og gældsafvikling - og ikke mindst indtjening.

Andre mere formelle rådgivere er revisor, konsulent med forstand på salg og markedsføring og advokat med ekspertise i juridiske forhold herunder kontraktforhold.

»Med rådgivningen får du et mere nuanceret billede af, hvordan det er at drive forretning. Og du får et kendskab til de faldgruber, der er i de forskellige brancher,« siger Lau Herborg.

Grundighed betaler sig

Forretningsplanen skulle nu gerne være fyldestgørende og folks beslutningsgrundlag på plads.

»Nu kan de lettere se, om ideen er levedygtig eller ej. Forretningsplanen kan samtidig bruges til at overbevise omverdenen om, at drømmen kan virkeliggøres,« siger Lau Herborg og tænker i den forbindelse på pengeinstituttet.

»Jo grundigere forretningsplanen er udført, desto større er chancen for, at iværksætteren får accept i banken,« tilføjer han.

Og netop grundigheden er det største problem for en stor del af iværksætterne i den vigtige forberedelsestid. Forbereder man sig ordentligt, er chancerne til gengæld store for at få succes.

Udviklingsmiljøer styrker iværksættere

Udviklings- eller vækstmiljøer bruges som en fællesbetegnelse for en række forskellige organisationer, som bidrager til at udvikle iværksætteres og eksisterende virksomheders vækst. I Danmark er der etableret en række forskellige udviklingsmiljøer. Det drejer sig om innovationsmiljøer samt forsker- og udviklingsparker.

Udviklingsparkernes målgruppe er iværksættere og/eller vækstorienterede virksomheder inklusive etablerede virksomheder, som kæmper med at få gang i væksten. Udviklingsparker fokuserer på forretningsudvikling. Heri ligger hovedforskellen til forskerparker, hvis primære fokus er kommercialisering af forskningsresultater.

Udviklingsparker er heller ikke kontorhoteller. Kontorhoteller har ikke til formål at udvikle virksomhederne og har heller ikke en integreret rådgivning i huset.

I forskerparkerne afprøver forskere, om deres ideer og projekter er stærke nok til at danne baggrund for en egentlig produktion og dermed etablering af nye virksomheder. Samtidig kan andre virksomheder hente hjælp til forsknings- og udviklingsopgaver hos virksomhederne i forskerparkerne.

I innovationsmiljøerne - i Sønderjylland har vi Syddansk Innovation - støtter man innovative ideer med et stort kommercielt potentiale (et højteknologisk produkt, en ny produktionsmåde, en ny serviceydelse, et innovativt og videnbaseret forretningsprojekt og lign.). Der kan medfinansieres projekter i forundersøgelsesfasen med op til 50.000 kr. bl.a. til markedsanalyser, formulering af forretningsplaner, teknologiske undersøgelser m.v. Formålet er at afklare ideens bæredygtighed. Der kan herudover medfinansieres projekter i forprojektfasen med op til 750.000 kr. Se mere på www.syddanskinnovation.dk.

Her finder du udviklingsmiljøer i Sønderjylland:

Opus-1
Hirsevej 16 · 6100 Haderslev
Tlf. 7353 5600
E-mail: sekretariat@opus-1.dk
www.opus-1.dk

Erhvervsforum
Madevej 9 · 6200 Aabenraa
Tlf. 7333 1340
E-mail: mail@erhvervsforum.net
www.erhvervsforum.net

UdviklingsPark Midtsønderjylland
Sdr. Tingvej 10 · 6630 Rødding
Midlertidig email: tvs@roedding.dk
Tlf. 7384 2401 eller 7384 2563

Syddanske Forskerparker, Sønderborg afdeling
Ellegårdvej 36 · 6400 Sønderborg
Tlf. 7312 4200
www.syddanskeforskerparker.dk

Syddansk Innovation AS
Ellegårdvej 36 · 6400 Sønderborg
Tlf. 7312 4200
www.syddanskinnovation.dk

Væksthus for iværksættere

Iværksætterparken Opus 1 har haft så stor succes, at Udvalget for Kultur og Erhvervsudvikling hos Haderslev Kommune har bevilliget en ny støtteperiode, og det giver mulighed for udvidelser.

Af SØREN KRISTOFFERSEN / SCICOM

Politikerne i Haderslev Kommune ønskede at styrke iværksætterkulturen i kommunen. Herved opstod tanken om at etablere et iværksætterhus, nemlig Opus 1. Der blev etableret en uafhængig fond i et samarbejde mellem Haderslev, Vojens og Christiansfeld. Projektet blev økonomisk støttet af Sønderjyllands Amt og Haderslev Kommune. Iværksætterne flyttede ind i TDC's tidligere bygning på Hirsevej 16 i august 2001, og huset blev officielt indviet i november samme år.
"Lokalerne er perfekte for mindre iværksættere", fortæller direktør Mogens Johansen, der er leder af udviklingsparken. Huset rummer alt, hvad en iværksætter har brug for. Her er kontorer i forskellige størrelser, lagerfaciliteter, fælles lokaler, køkken, konferencerum, reception, internetadgang samt fælles telefonanlæg. Husets sekretariatsleder, Tove Minke Schultz, der er uddannet som tresproglig korrespondent, udfører sekretærarbejde for husets lejere, bestilling af rejser, oversættelsesopgaver, bogføring for fonden, telefonomstilling, reception, postsortering/-uddeling, alt forefaldende arbejde i huset, mødeindkaldelser, mødeforberedelser, servicering af iværksættere samt naturligvis sekretærarbejde for bestyrelse og direktion.

Seriøse rammer giver seriøse kunder

Udviklingsparken giver nystartede virksomheder gode og præsentable rammer. Rammerne kan have stor betydning for, om en ordre kommer hjem. "Når gæster bliver modtaget af et velfungerende sekretariat, og når der bag hver dør summer af aktivitet, så kommer en lille virksomhed automatisk til at virke større og mere tillidsvækkende", siger Mogens Johansen. I dag er der 11 lejekontrakter, og der drives 14 virksomheder fra de 11 lejemål, idet nogle lejere driver flere virksomheder, og det fortæller lidt om den energi, iværksætterne besidder.
Ideen i Opus 1 er, at man kan starte egen virksomhed på favorable vilkår og med så lille en risiko som mulig. Kontrakterne er således udformet, at lejen er rimelig i det første år. Lejen stiger efter 1. år. Herefter stiger lejen årligt indtil 4. år. "Vi er et væksthus", forklarer Mogens Johansen, "og vi har til formål at udvikle virksomhederne til at kunne stå på egne ben. Vore succeskriterier er, at Opus 1 skal være udlejet hele tiden, og naturligvis skal vore virksomheder overleve og være i så god vækst, at de kan skabe nye arbejdspladser her i området, når de flytter ud."

Rugekassen

Virksomhederne, der bor hos Opus 1, har adgang til professionel rådgivning. Mogens Johansen er ansat i en halvtidsstilling som direktør for Opus 1. Ved siden af driver han 3-4 andre virksomheder og har bestyrelsesposter i et par virksomheder. "Denne konstruktion betyder, at jeg altid har adgang til et stort netværk i erhvervslivet. Mine kontakter giver mig en stor viden om de emner, der er oppe i tiden. Denne viden og mine kompetencer i øvrigt stiller jeg til rådighed for vore lejere", siger Mogens Johansen.
"Jeg er her fast tirsdag og torsdag, og er der noget, en iværksætter ønsker at drøfte, aftaler vi en tid afhængig af karakteren.
Der arrangeres morgen- eller gå-hjem-møder, evt. inviteres en foredragsholder for at belyse eksempelvis finansieringsforhold, forsikringsforhold, juridiske emner, kvalitetsstyring m.m.
"Vi opfatter Opus 1 som en stor rugekasse. Det er vigtigt at skabe så optimale betingelser for vore iværksættere som muligt", mener Mogens Johansen. Der bør herske en dynamisk stemning i huset, hvor lejerne kan og vil inspirere og støtte hinanden. Det vil sætte turbo på deres egen udvikling", forklarer Mogens Johansen.

Æggene ruges ud

Iværksættere står i kø for at komme ind på Opus 1. Men inden en iværksætter starter i huset, anbefaler vi at udarbejde en forretningsplan for at vurdere bæredygtigheden af idéen.
Et af de firmaer, der har til huse i Opus 1, er Gram & Juhl. Ingeniørerne Klaus Gram-Hansen og Aksel Juhl udvikler overvågningssystemer. Gram & Juhl er en typisk videnbaseret virksomhed. Firmaet leverer sensorer og overvågningsprogrammer til vindmølleindustrien. Mogens Johansen fandt virksomhedens forretningsidé så spændende, at det var oplagt, at firmaet blev etableret i Opus 1.
Gram & Juhl har da også haft en positiv udvikling, siden de flyttede ind for to år siden. I dag er der to ansatte foruden de to partnere. Klaus Gram-Hansen forventer, at denne udvikling vil fortsætte, og at virksomheden bliver så "flyveværdig", at man kan etablere sig i egne lokaler, når konTrakten med Opus 1 udløber.
"Det har været meget afgørende for os at flytte ind i et fællesskab, hvor man ud over det sociale samvær også kan råde over en lang række fællesaktiviteter. Det betyder, at vi kan koncentrere os om det væsentlige, nemlig at udvikle vore produkter", siger Klaus Gram- Hansen.

Fuglen flyver

Mogens Johansen fortæller historien om en iværksætter fra Opus 1, som ville registrere kommunernes rørledninger. Iværksætteren solgte projektet til en kommune, der tilbød ham et job, han ikke kunne sige nej til. Der er to andre virksomheder, der er flyttet ud fra Opus 1, nemlig et oversættelsesbureau, og et firma der producerer forskellige typer af rør. Mogens Johansen kan med tilfredshed konstatere, at Opus 1 har levet op til sit formål: Iværksætteren kommer ind i rugekassen, og efter en årrække klækkes fundamentet for en "flyveværdig" virksomhed, som derefter kan etablere sig i den sønderjyske erhvervskoloni.

Iværksætter-spirer

Iværksætterspirer fra hele landet mødtes i slutningen af januar i Rosengårdscentret i Odense for at vise deres produkter. Udstillingen var arrangeret af Young Enterprise, som er en organisation, der giver unge under uddannelse mulighed for at starte og drive deres egen virksomhed.

Af Søren Kristoffersen / SciCom

Udstillingen i Odense var kronen på værket efter et hårdt arbejde med forretningsplaner, produktudvikling og markedsføring. Trine Jensen fra KTC Development fortæller, at Young Enterprise har haft stor betydning for hendes studier på erhvervsgymnasiet. Sidste år var hun med til at udvikle en avanceret toiletbørste, som fik stor omtale i medierne. Ideen er nu solgt til en lokal virksomhed, som ønsker at videreudvikle produktet.

Omtalen betød, at hun sammen med de andre i gruppen blev inviteret rundt på folkeskolerne for at fortælle om deres projekt. På denne tur var der flere, der efterspurgte et iværksætterspil.

"Det, syntes vi, var så god en ide, at vi gik i gang med at udvikle spillet i et nyt Young Enterprise projekt", fortæller Trine Jensen. Iværksætterspillet blev præsenteret på messen i Odense og fik stor opmærksomhed fra folkeskoler, erhvervsskoler og gymnasier. Spillet skal give eleverne en større viden om erhvervslivet og give dem lyst til selv at blive iværksættere og måske starte et Young Enterprise projekt. Frøet til en ny succes er måske lagt.

Lysten driver virksomheden

De unge studerende fortæller samstemmende, at de bliver grebet af iværksætterånden, når de arbejder med deres små virksomheder. Det er spændende at have et ejerskab til sit eget projekt, og så er det rart at blive taget alvorligt, når man henvender sig til erhvervslivet, siger de studerende.

"Når vi skal evaluere vores forretningsplan, virksomhedsplan, markedsføringsstrategi og salgsteknikker med vores lærer, er det ikke en teoretisk opgave,der skal løses, men en meget mere konkret og håndgribelig opgave", fortæller ejerne af KTC Development.

"Vi oplever desuden, at vi får et kvalificeret modspil i kontakten med det virkelige erhvervsliv. Et modspil vi ikke kan få gennem vore bøger og vores lærer. Det betyder ikke, at undervisningen er dårlig, men Young Enterprise projekterne giver undervisningen en praktisk dimension", siger direktøren Trine Jensen fra KTC Development. "Vi bliver tvunget til at tænke anderledes og være mere kreative, fordi forudsætningerne ikke er forudsigelige og ændrer sig undervejs i forløbet", siger Trine Jensen.

Young Enterprise har succes

I år er hele 1104 elever med i et Young Enterprise Company Program forløb på landsplan, og det er en stigning på 69% i forhold til sidste år. Det skyldes, at eleverne oplever en personlig udfordring, når de er med til at gennemføre et Young Enterprise projekt, siger formanden for Young Enterprise region syd, Peter Rathje.

"I starten talte vi meget om entreprenørship, og skolerne troede, at det alene var iværksættere, man skulle udvikle. Nu taler vi både om entreprenør- og intraprenørship. Hvor entreprenøren starter og udvikler egen virksomhed, så er intraprenøren forandringsagent i allerede etablerede virksomheder. Skolerne kan se, at de færdigheder, eleverne får gennem Young Enterprise projekterne, også kan bruges, når eleverne skal ud for at arbejde i en virksomhed. Virksomheder har brug for personer, der er intraprenører. De har værkstøjskassen i orden og er motiverede for at starte nye projekter. Sådanne personer kan være med til at realisere nye ideer i virksomhedernes regi, fortæller Peter Rathje.

Den stigende interesse for Young Enterprise hænger nok sammen med,at intraprenørbegrebet er nemmere at forstå, samt accept af samfundets behov for øget innovation, initiativ og fornyelse.

På et senere tidspunkt kan disse intraprenørprojekter i virksomhederne gå hen at danne grundlag for en helt ny virksomhed. Det har man jo set flere eksempler på f.eks. i Danfoss koncernen. Den tendens vil man kunne se flere steder fremover.

Lærerne skal på banen

Peter Rathje mener, at det er meget vigtigt ,at lærerne på erhvervsskolerne bliver mere engagerede i at inddrage Young Enterprise projekter i undervisningen. Effekten af en sådan indsats er, ud over at eleverne bliver mere interesserede i fagene, at de bliver klædt bedre på, rent fagligt.

" Vi kan se en tydelig sammenhæng mellem elevinteressen og skolekulturer, som går helhjertet ind for Young Enterprise konceptet. Læreren, der som ildsjæl tager et initiativ og brænder for sagen, er en glimrende rollemodel for eleverne. De bliver motiverede og engagerede - det er lysten, som driver værket", siger Peter Rathje. "Vi må ikke glemme, at eleverne ofte er spændt hårdt for i forvejen med lektier, kæreste, sport og fritidsarbejde".

Iværksætterkultur på skoleskemaet

I de forløbne 3 år har konceptet udbredt sig til erhvervsgymnasierne i Aabenraa, Haderslev, Sønderborg og Tønder, samt til Alssundskolen i Sønderborg. I denne periode har Young Enterprise eksponeret iværksætteri over for 1500 elever, og mere end hundrede elever har gennemgået Company Programmet, som omfatter udarbejdelse af egen forretningsplan, at tage ansvar for egne beslutninger og i samarbejde med andre elever realisere forretningsplanen. Fuldstændig som i det virkelige iværksætterliv.

Spiren er lagt

De tre medarbejdere i KTC Development fra Haderslev erhvervsgymnasium har selv udtænkt spørgsmålene til iværksætterspillet, fastsat reglerne og designet spillet. De kontaktede et reklamebureau, der så har stået for at producere spillepladen og kortene med spørgsmål. Holderen til kortene er produceret hos en lokal virksomhed, som har været med til at sponsorere projektet.

Hvad med fremtiden ? Først vil de gøre deres uddannelse færdig. Der efter vil de have praktisk erfaring i et fast job. Iværksætterdrømmen er plantet i deres bevidsthed. Drømme de godt kunne godt tænke sig at gøre til virkelighed!

Faktaboks:

Young Enterprise region Syd blev i efteråret 2001 etableret af en kreds af regionens erhvervsfolk og skoleledere, som ønskede at fremme iværksætterkulturen hos de unge på regionens erhvervsskoler. I den forløbne periode er iværksætteri eksponeret over for mere end 2.000 elever, og flere hundrede elever har i praksis prøvet kræfter med opstart og drift af egen virksomhed efter Company Program. Kærnen er ideen og forretningsplanen, men konceptet træner også initiativ, samarbejde og networking. Eleverne har mulighed for at aflægge Cambridge-eksamen, og dermed få yderligere dokumentation på deres færdigheder som entrepreneur/intrapreneur. De erhvervede kompetencer efterspørges i stigende grad af erhvervslivet.Med projektstøtte fra Undervisningsministeriet har Young Enterprise styrket iværksætterkulturen på regionens erhvervsskoler.

Udlejningsannonce satte gang i **drømmen**

Af Søren Kristoffersen/SciCom

Dette er historien om den gamle købmandsgård, der blev til Frøken Blå. For at gøre en lang historie kort, så blev ejendommen Frigrunden 1 i Tønder opført i 1887 af købmand Detlef Hansen. Der har været købmandsbutik i ejendommen indtil den 30. september 1995, da købmand Carl Christiansen og hans kone måtte lukke butikken. Den 1. marts 2002 købte tømrermester Ejnar Skriver ejendommen, og efter en gennemgående renovering af hele ejendommen bad han datteren, Rikke, skrive en annonce, så butikken kunne blive lejet ud.

»Jeg bor lige inde ved siden af og gik forbi de tomme lokaler hver dag, inden jeg skulle ud på Designskolen i Højer, hvor jeg på daværende tidspunkt var i gang med en uddannelse som grafisk designer«, fortæller Rikke Skriver. »Det var faktisk under arbejdet med at skrive teksten til annoncen at jeg blev bevidst om min egen drøm«, siger hun. »Pludselig gik det op for mig at det var min egen drøm jeg sad og formulerede, da jeg i udlejningsannoncen skrev flere forslag til, hvad der kunne være i de gamle købmandslokaler«

Tog springet

Efter lange overvejelser om, hvorvidt uddannelsen var det rigtige eller ej, samt tanken om at gå forbi butikken og se drømmen forsvinde til anden side, fik Rikke til at vove springet. Hendes far gav grønt lys. Den 8. april 2003 kunne Rikke se sig selv som ejer af en kombineret livsstilsbutik, eller nærmere betegnet et kaffehus & en interiørbutik, på Gråbrødre Torv i Tønder, som tilmed ligger i den gamle bydel.

På trods af mange timers arbejde og til tider en følelse af at stå på gyngende grund, har Rikke ikke fortrudt Frøken Blå.

Det kan man nu godt forstå, for når man træder ind i Frøken Blå, møder man i de lyse lokaler en dejlig duft af friskmalet kaffe, mennesker der sidder til kaffeslabberas, samt en helt speciel hygge ved det nostalgiske interiør i den romantiske countrystil. Oplevelsen er helt speciel og unik. Mens man venter på kaffen, kan man gå på opdagelse i butikken, som byder på mange gaveideer, eller man kan sætte sig godt til rette med dagens avis eller et af månedens damemagasiner.

De tyske turister har efterhånden også fundet butikken, og ud over at de elsker god kaffe, er mange også begejstret for de varer, der er at finde i butikken.

Rikke har udviklet et nytænkende og anderledes koncept og er ikke mindst meget stilsikker, når det gælder nye trends til forretningen. Rikke ved, hvad hun vil, og det skal frem for alt være en rigtig god oplevelse at besøge Frøken Blå.

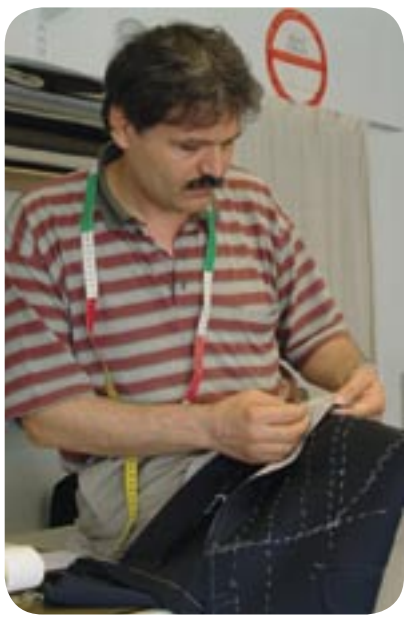
Frøken blå i fremtiden

»Frøken Blå er helt klart i en god udvikling« siger Rikke Skriver, men det er først, når det første år er gået, at man skal begynde at kigge på tallene. Det tager tid at integrere en ny forretning og hårdt arbejde. Heldigvis har Frøken Blå hurtigt fået et godt ry blandt de lokale. Mange gæster kommer med rosende ord og kommer igen. Rikke har dog i det første år måttet gøre sig nogle kostbare erfaringer, især i forhold til for dyre tryksager og annoncering i aviser.

»Fremtiden? Hvem ved? Måske udvikler ideen sig til flere butikker. Måske åbner der en Frøken Blå i din by«, siger Rikke Skriver efter en lille tænkepause med et smil.

Nye danskere skaber nye muligheder

Sprogvanskeligheder og barrierer på arbejdsmarkedet tvinger nydanskere til at tænke kreativt. Mange realiserer derfor drømmen om at starte selvstændig virksomhed



Af VIVIENNE KALLMEYER/ HORISONT

Da Mehti Gül som 12-årig kom i skrædderlære hos sin storebror i en lille landsby i Tyrkiet, var det svært at forestille sig, at han en dag ville åbne egen skrædderforretning i Danmark. Men ikke desto mindre er det, hvad han har gjort. Også selvom han for snart syv år siden blev frarådet det.

»Der var jo mange syersker i byen, og konkurrencen var hård,« fortæller Mehti Gül og tilføjer, at han trodsede alle advarsler. Hans første butik var på kun ni kvm. Akkurat lige stor nok til ham selv og de vigtigste remedier. Senere flyttede han til lidt større lokaler, og for nylig fik han mulighed for at købe en hel ejendom i Aabenraa, hvor de nederste etager fungerer som forretning og lager, mens overetagerne rummer familiens bolig.

Svært at låne penge

Mehti Güls historie er på en gang typisk og samtidig speciel. Typisk fordi rigtig mange danskere med etnisk baggrund gør som han. Speciel fordi Mehti Gül har valgt en utraditionel branche. Langt de fleste nydanskere åbner nemlig restauranter, pizzariaer, kiosker og grøntforretninger.

»Mange indvandrere er typisk dårligt stillet økonomisk og har svært ved at låne penge i banken til opstart af egen virksomhed. Derfor er de ofte henvist til erhverv, som er præget af lange arbejdstider og lav indtjening,« siger professor Torben Bager fra Syddansk Universitet. Sammen med Shahamak Rezaei lavede han i slutningen af 1990'erne en undersøgelse af indvandrervirksomheder i Danmark.

Undersøgelsen viste blandt andet, at mange nydanskere har problemer med at komme ind på det danske arbejdsmarked på grund af sprogproblemer og mangel på relevant uddannelse. I stedet forsøger de at starte egen virksomhed for på den måde at kunne brødføde sig selv og deres familier. Nogle gør det af nød, mens andre realiserer en gammel drøm.

Fyring satte drømme i gang

For Mehti Gül, der har boet i Danmark siden 1974, var det en drøm, som gik i opfyldelse, da han startede egen virksomhed, men det var en fyring, som satte det hele i gang.

»Jeg havde arbejdet på Danfoss, men blev fyret,« fortæller han. »Jeg søgte og søgte, men kunne ikke finde andet arbejde.« Efter at have talt med sin kone om ideen, sprang Mehti Gül ud i livet som selvstændig. I begyndelsen var det svært. »Heldigvis fik jeg iværksætterydelse, for jeg havde ingen kunder de første tre måneder,« husker han. Hans forklaring på det er, at en skrædderforretning er tungere at markedsføre end eksempelvis en restaurant eller et pizzaria, som er mere synlige i gadebilledet. Manglen på kunder tillægger han også, at han taler dansk med accent. »Folk vidste jo ikke, hvem jeg var, og måske var de lidt bange for ikke at kunne tale med mig,« siger han.

Stærke netværk

For flertallet af nydanske iværksættere betyder opstart af egen virksomhed også en introduktion til det danske samfund – på godt og ondt.

»Mange indvandrere oplever det som forfærdelig vanskeligt at gennemskue alle de danske regler. De har jo ikke samme kendskab til gængse moms- og skatteregler, som danskere har,« siger professor Torben Bager.

De fleste har dog kontakt til både revisorer og advokater, men de bruger også interne netværk som løftestang til et liv som selvstændig. I Asien har man gennem århundreder kendt til de såkaldte roterende kreditklubber, som er en form for investeringsklubber. Dem benytter nydanskere også i høj grad som kompensation for, at de ikke har adgang til traditionelle finansieringsmuligheder.

En roterende kreditklub bygger grundlæggende på en stærk tillid mellem medlemmerne, som hvert år lægger et beløb, eks. 10.000 kr., i en fælles pulje. Det første år er der en person fra gruppen, som får del i alle pengene og bruger dem som startkapital til sin nye virksomhed. Efter et par år er der så atter penge til, at en ny person fra gruppen kan komme i gang. Hvem der skal først til fadet afgøres oftest ved lodtrækning.

»De netværker meget mere end danskere gør og låner også penge af familie og slægtninge,« fortæller Torben Bager.

Mere kontakt

Mehti Gül fik langsomt men sikkert opbygget et godt netværk af kunder. Rygtet om hans arbejde spredtes fra kunde til kunde, og i dag har han en god forretning. De fleste af hans opgaver er ændringsopgaver for tøjforretninger i lokalområdet, men hans ambition er at lave sin egen kollektion.

»Habitter, skjorter og nederdele i klassisk snit bruges jo på mange arbejdspladser,« siger Mehti Gül.

Men indtil videre har han ikke haft meget tid til at udvikle sit eget design. Ansatte har han prøvet at have.

»Det var alt for dyrt for mig.«

Gennem sin forretning har Mehti Gül fået stor kontakt til danskere, og fordomme oplever han ikke mange af.

»At starte egen forretning er ikke en mirakelkur for integrationen, men det er klart en mulighed for at få en større kontaktflade til det danske samfund,« siger Torben Bager. »Mange indvandrere gør det også for at skabe en bedre fremtid for deres børn.«

Kend dig selv

Opsparing er ingen forudsætning, når du ønsker at starte egen virksomhed. Det er grundig forberedelse derimod. Du skal blandt andet finde ud af, om du egner dig som selvstændig.

Af GORDON VAHLE/HORISONT

Frøs Herreds Sparekasse lover, at du får besked i løbet af 24 timer, når du ansøger om et lån til at starte egen virksomhed. Men det kræver, at du har gjort dit hjemmearbejde forinden. Og dét er ikke overstået på hverken en dag eller noget, der ligner.

»Vi ser først og fremmest på forretningsplanen,« siger adm. direktør Kurt Jensen fra Frøs Herreds Sparekasse, der har afsat 25 millioner kroner til at hjælpe nystartede virksomheder i gang i det syd- og sønderjyske område.

Sparekassen låner hellere end gerne penge ud via de såkaldte Optimistlån. Du kan låne 100.000 kroner til en særligt lav rente for hver ny arbejdsplads, du skaber. Hvis du har brug for flere penge, sker det på normale vilkår for kassekredit eller erhvervslån.

Klar, parat...

Som iværksætter kan du ikke bare spadsere ind fra gaden og regne med at få en check sendt med posten dagen efter. For uanset om du skal bruge mange penge til dyrt produktionsudstyr eller kan nøjes med en pc ved køkkenbordet, slipper du ikke uden om at udarbejde en forretningsplan. Planen skal give både dig og pengeinstituttet et fingerpeg om chancen for, at den forretning, du er ved at skabe, bliver levedygtig. En udfyldt forretningsplan er hos Frøs Herreds Sparekasse adgangsbilletten til et møde om finansiering af din nye virksomhed. De enkelte punkter i planen afslører, at det i høj grad handler om at lære dig selv at kende… inden du tager springet, eller måske vælger at lade være.

Det er ikke nok at beskrive baggrund, uddannelse og erfaring. Du skal også oplyse om dine stærke og svage sider, fortælle om familiens holdning og opbakning, om din fritid og forventninger til fremtiden. Og du kan roligt regne med, at pengeinstituttet spørger lige så meget til disse "bløde værdier" som til hårde facts som økonomi, produkt, markedsføring og mulige kunder.

»Hvis man er tryghedsnarkoman eller gerne vil overlade beslutninger til andre, er det måske bedst at fortsætte som lønmodtager. Man skal også kunne håndtere mange bolde på en gang og være villig til at yde en kæmpe arbejdsindsats,« påpeger Kurt Jensen.

...start

Frøs Herreds Sparekasse kender sine kunder og lokalområdet, og det er en fordel, mener sparekassedirektøren. «Det gør vores rådgivning mere realistisk. Vi kan sige ja - eller nej - til en låneansøgning, fordi vi kender kunden og ved, om de personlige egenskaber slår til. Og under alle omstændigheder skal vi ikke spørge i København eller Stockholm, men kan træffe afgørelsen direkte. Iværksætteren skal ikke have en tredje person til at "sælge" ideen for sig, men snakker direkte med den, der har kompetencen til at træffe afgørelsen,« påpeger Kurt Jensen.

Når startkapitalen er hjemme, får iværksætteren ikke lov til at sejle sin egen sø.

»Det er vigtigt for iværksættere, at de hele tiden har mulighed for at rådføre sig med deres pengeinstitut om økonomien. Derfor følger vi udviklingen ret nøje i starten, hvor vi har kvartalsvise budgetmøder. Mindst en gang om året holder vi et regnskabsmøde, hvor vi drøfter virksomhedens udvikling, strategier og planer,« oplyser Kurt Jensen.

Vejvisere i finansieringsjunglen

De muligheder, der er nævnt på disse sider, dækker kun nogle få træer af den jungle, man som iværksætter må begive sig ud i, når man ønsker at skaffe kapital til at føre sine ideer ud i livet. Men heldigvis er der hjælp at hente på Internettet.

På www.finansieringsguiden.dk kan du læse mere om over 150 finansieringsmuligheder. Mange investorer har specialiseret sig i specifikke brancher eller områder, og på denne portal kan du læse om, hvilke krav de stiller. Du kan også hente skabeloner til forretningsplan og andet samt links til andre nyttige sider.

Frøs Herreds Sparekasses hjemmeside www.froes.dk viser under "Optimistlån", hvilke krav pengeinstituttet stiller til en forretningsplan. Tilsvarende findes på andre pengeinstitutters sider.

VækstFondens hjemmeside på www.vf.dk indeholder informationer om venturekapital og VækstKaution. Mange iværksættere, der har gjort det godt, ønsker at investere i andre nye virksomheder. De investeringsvillige iværksættere er samlet i 'Dansk Business Angel Netværk', som du kan læse mere om på www.dban.dk

En komplet guide og køreplan til start af dit eget finder du på www.startguiden.dk

Hvem skal nu **betale...?**

Det er sjældent, at 'far og mor' kan bidrage med penge til at starte egen virksomhed. De fleste må ud at skaffe kapital. Det kræver grundig forberedelse, uanset om du har brug for få eller mange penge.

Af GORDON VAHLE/HORISONT

Hvis man tager de helt firkantede briller på, kan man inddele iværksættere i tre forskellige typer: opfinderen, entreprenøren og arvingen.

Opfinderen har fået en god og unik idé, og den skal nu afprøves og gøres til en levevej. Ideen kan være et produkt, men også fx en ny produktionsmetode eller en idé til, hvordan forretningen skal drives.

Entreprenøren er drevet af lysten til at starte for sig selv, men i en branche, som allerede er etableret. Det kan være svenden, som vil være mester. Eller den fastansatte, der fristes af freelancetilværelsen. Men det kan også være den, som mister sit job og ser iværksætteriet som en chance for fortsat at bruge sin uddannelse og erfaring.

Arvingen er langt fra altid den rige playboy-søn, som skal drive familiens virksomhed videre. Det er faktisk oftest tilfældet, at 'arvingen' slet ikke er i familie med den nuværende virksomhedsejer. Det kan være førstemanden, der ønsker at føre butikken videre, når stifteren går på pension. Eller medarbejderen, der køber den virksomhed, han tidligere var ansat i.

Tre former for kapital

Mange iværksættere er blandinger af alle tre typer. Men i denne sammenhæng kan det være meget godt at være firkantet. For de tre slags iværksættere har brug for tre forskellige former for kapital.

Opfinderen skal oftest bruge mange penge - ikke blot til at etablere et produktionsapparat, men også til markedsføring og opbygning af den nødvendige organisation. Og derudover vil der som regel gå lang tid, inden pengene kommer hjem igen. Produktet skal færdigudvikles, kundekontakter skabes, afsætnings- og distributionskanaler skal opbygges - og opfinderen skal holde sig selv og sine ansatte i live imens.

Han har altså brug for kapital, som man ikke kan forvente at få tilbage lige straks, men som til gengæld kan give et højt afkast på længere sigt. Denne form for kapital kaldes venturekapital.

Entreprenøren skal også bruge penge til produktionsapparat med videre, men har ikke en idé, der først skal 'sælges' til skeptiske investorer. Da der hurtigt vil komme indtægter i det nystartede firma, består opgaven ofte i at overbevise entreprenørens egen bank om at yde en eller anden form for lån eller kredit, som skal finansiere etableringsomkostninger og svingende indtægter.

Arvingen har, hvad enten det er en ægte arving eller blot en arvtager, ofte brug for kapital til modernisering og fornyelse - men er først og fremmest afhængig af de regler, der gælder for generationsskifte.

Vi har spurgt i VækstFonden, der blandt andet formidler venturekapital og skaber kontakt mellem investorer og iværksættere samt Frøs Herreds Sparekasse om, hvilke krav de stiller til de håbefulde iværksættere, inden de slipper slanterne. Og på side 8 kan du læse mere om de forhold, der gælder for generationsskifte.

Vækstgazellen

Steen F. Pedersen fik en flyvende start som iværksætter, da han i 1986 var med til at etablere Dangaard Telecom. Tempoet præger fortsat selskabet, der nu omsætter for milliarder af kroner

Af RENÉ WIBHOLDT/HORISONT

For at få historien - om hvordan en af landets største erhvervssucceser i nyere tid blev grundlagt - skal vi skrue tiden 20 år tilbage.
Vi er i transportbyen Padborg tæt ved den tyske grænse. Fleggaards butik har lige fået ny forretningsbestyrer. Det er den 23-årige Steen Folmer Pedersen, som er uddannet ekspedient i en radio-tv-butik i Aabenraa. En frisk fyr, som ikke er bange for at knokle, og som elsker at slå en god handel af.
Året efter i 1985 får han styrtende travlt med at sælge hårde hvidevarer, fjernsyn og videoer. Fleggaard har nemlig fundet et hul i toldreglerne. Fidusen er, at danske forbrugere køber deres køleskab eller farve-tv hos Fleggaard, men derefter selv henter varerne på den anden side af grænsen. På den måde får de varerne til halv pris, fordi de slipper for at betale dansk moms og afgifter.
Med det stigende salg vokser også kontaktnettet af leverandører. Det ser Fleggaard som en mulighed for at starte egen grossistvirksomhed, for Steen F. Pedersen har gang på gang bevist, at han kan købe varerne langt billigere hjem, end de konkurrerende detailkæder kan. Han bruger de alternative indkøbskanaler - parallelimport og pirathandel.

Intet at tabe

1. maj 1986 bliver Dangaard International grundlagt. Trods navnet er der tale om en skrabet selskabsmodel. Dangaard er såmænd ikke andet end en telefon og Steen F. Pedersen. Han bliver ansat som direktør - altså ved siden af jobbet som forretningsbestyrer. Hans startkapital er opsparet bonus, resten står Fleggaard for.
Når der er stille i Fleggaard-butikken, koncentrerer Steen F. Pedersen sig om at indkøbe store varepartier for Dangaard International. Året efter etableringen er staben af medarbejdere vokset til otte.
»Der var ikke så meget i klemme, vi skulle bare gå efter guldet,« siger han. Firmaet vokser i pæn fart, og iværksætteren bliver medejer af Fleggaard-koncernen.

Årets julegave

I 1991 får Dangaard International sit helt store gennembrud. Op til julesalget kører de store dagligvarekæder kampagner på mobiltelefoner, som til kædernes store overraskelse bliver revet væk. Nu er gode råd dyre, for hvor skal butikkerne her og nu skaffe flere mobiltelefoner. Prøv Dangaard, siger en af indkøberne.
Det er ikke den store erfaring, Steen F. Pedersen og medarbejderne har med køb og salg af mobiltelefoner. Men holdet får hurtigt kontakt til nogle leverandører, og så går det stærkt. I forbindelse med årets samlede julehandel herhjemme bliver der solgt 54.000 mobiltelefoner - de 45.000 kommer fra Padborg.
»Mobiltelefonerne ikke bare gik som varmt brød, de blev også distribueret sammen med varmt brød,« husker Steen F. Pedersen og griner.
Sønderjyske Kohberg Brød hjælper med distributionen og har ofte en sending mobiltelefoner med ud til butikkerne.

International debut

I midten af 1994 sælger Dangaard International 3000-4000 mobiltelefoner om dagen! Året efter får grossisten blåstemplingen som Nokia-distributør og passerer en milliard kroner i omsætning.
Firmaet begynder nu at lave pakkeløsninger til de store kæder med dagligvarekæderne i spidsen: Opret fx et abonnement hos Telia og få en Nokia med i købet for 499 kroner.
Den slags kontakter til operatør, mobilproducent og dagligvarekæde bliver Steen F. Pedersens medarbejdere hurtigt eksperter i at få på plads.
I 1999 fusionerer vækstgazellen fra Padborg med den tyske pendant Freecom, der ejes af den kapitalstærke BHS-koncern, som har tætte bånd til Metro-kæden.
Med fusionen ændrer firmaet navn til Dangaard Telecom og indtager nu placeringen som Europas største aktør på området. Hovedsædet forbliver i Padborg, ligesom den administrerende direktør fortsat hedder Steen F. Pedersen.

Vækst koster

Adgangen til den nødvendige kapital - for at kunne ekspandere - er sikret gennem BHS-koncernen, som køber endnu en aktiepost. Operatøren Debitel kommer også ind i billedet som aktionær.
Firmaet er en eftertragtet samarbejdspartner. Ifølge Steen F. Pedersen hænger det sammen med, at Dangaard Telecom - ud over at lave de populære pakkeløsninger - tænker i baner, der er med til at udvikle kundernes forretning. Således sørger firmaet for, at mobiltelefonen bliver konfigureret, fx med spil og ringetoner, emballeret i individuelle æsker og distribueret. Men firmaet står også for servicen, hvis der skulle være noget galt med varen. Og det er bare nogle af forklaringerne på den kolossale vækst.
Sidste år rundede omsætningen 9 milliarder kroner.
»Hvis vi fortsætter med at gøre tingene rigtigt og holder fokus på kerneforretningen - det vi er gode til - så er det kun finansieringen af vores vækst, der kan hæmme vores muligheder,« vurderer Steen F. Pedersen.

Et godt råd

»Unge mennesker skal ikke være bange for at starte som iværksættere. Men de skal tænke meget på, hvordan de kommer i gang. De får det noget lettere, hvis de fx kan plante deres idé i en eksisterende virksomhed, ligesom vi gjorde med Dangaard Telecom. Så kan iværksætteren koncentrere sig om salg eller udvikling og lade den eksisterende virksomhed sørge for alle de praktiske ting,« opfordrer Steen F. Pedersen.

Fakta:

Dangaard Telecom A/S
Stiftet 1. maj 1986 i Padborg.
Beskæftiger 1200 medarbejdere fordelt på 14 lande i Europa.

Venter gerne på den **store** gevinst

VækstFonden vurderer miljø og etik, men det afgørende er, om der er penge i ideen - på sigt.

Af GORDON VAHLE/HORISONT

Investorer har én ting til fælles. De vil gerne have de penge, de investerer, retur - og helst med en rente, der er væsentligt større end den, de kan få i banken eller ved at købe obligationer. De sidder med armene over kors og beskytter tegnebogen, lige indtil iværksætteren med tilstrækkelig overbevisning får sagt nøgleordet - her udtrykt af kommunikationskonsulent i VækstFonden Kim Forum Jacobsen: »Grundlæggende kræves det, at du har udviklet et produkt, der kan udnyttes kommercielt…«
Med andre ord: Dit produkt skal kunne sælges, og både du og investorerne skal kunne se frem til en betydelig fortjeneste. Ellers har det ingen interesse.

Spredning af risikoen

Det kan være mere end vanskeligt at overbevise en enkelt investor om, at din idé er så genial, at han eller hun vil satse alle sine sparepenge på den. Her kommer finansielle virksomheder som VækstFonden både iværksættere og investorer til hjælp. De har kontakt til forskellige investorer og mange iværksættere og virksomheder, der har brug for penge. Derfor er de med til at opfylde et andet hovedkrav fra investorerne: Spredning af risikoen.
Jo større gevinst, der er udsigt til, jo større risiko er investoren parat til at tage. Men hvis man i stedet for at satse alt på én virksomhed fordeler sin investering på flere, er der større chance for, at én af dem har fundet den gås, der lægger guldæg.

Også for samfundets skyld

VækstFonden er en del af det danske erhvervsfremmesystem. Fondens formål er bestemt ved lov, og der er en betydelig offentlig kontrol med dens arbejde. »Ud over at sætte iværksættere og investorer i forbindelse med hinanden ønsker vi at fremme innovation og fornyelse i erhvervslivet - og det skal være til gavn for samfundsøkonomien,« siger Kim Forum Jacobsen fra VækstFonden.
»Det betyder, at forhold som miljø og etiske aspekter inddrages i vurderingen. Det betyder også, at vi giver nye virksomheder gode råd og arbejder aktivt for at styrke deres netværk. Men det betyder ikke, at kravene til de kommercielle perspektiver i projekterne bliver mindre,« understreger kommunikationskonsulenten.

Forretning vigtigere end idé

Allerede inden VækstFonden eller andre, som kan hjælpe med finansieringen, kontaktes første gang, bør du udarbejde en forretningsplan. Heri beskriver du selvfølgelig din idé, men den er først og fremmest en beskrivelse af, hvordan virksomheden skal opbygges og tjene sine penge. Planen indeholder også budget, beskrivelse af virksomhedens stærke og svage sider samt ikke mindst en klar beskrivelse af de risici, der er for, at det ikke kommer til at gå som forventet. Den første bedømmelse sker på baggrund af en opsummering af forretningsplanen samt et budget for de første fem år.
»Hvis vi på den baggrund finder virksomheden interessant, starter vi den egentlige ansøgningsprocedure. Selve ansøgningen formuleres i dialog med ansøgeren og skal altid ledsages af den komplette forretningsplan. Det er forretningsplanen, som kan give investorerne og os et fingerpeg om, hvor god investeringen er, samt hvor stor risikoen for at miste pengene er," siger Kim Forum Jacobsen.
Der kan gå op til et halvt år, inden investeringen er helt på plads. Og det er ikke kun VækstFonden og investorerne, der kommer på arbejde. Iværksætteren vil ofte blive kaldt til møder eller blive bedt om yderligere informationer. Grundighed er en dyd - både for iværksætterens og investorernes skyld…
VækstFonden kan investere fra 1 million kr. til 50 millioner i et enkelt projekt, enten i form af venturekapital eller i form af VækstKaution, der er en lånegaranti, man kan gå videre med til sit pengeinstitut.

Sønderjyllands Iværksætterservice

I perioden 1. okt. 2001 til udgangen af 2003 blev der i Sønderjylland gennemført en særlig indsats for iværksættere via organisationen Sønderjyllands Iværksætterservice - startisyd.dk - , der var et tæt og bredt partnerskab mellem en lang række offentlige og private erhvervsaktører.
Opgaven var at styrke iværksætterkulturen og formidle information, kurser og rådgivning til mennesker, som ønsker at skabe og udvikle deres egen virksomhed.
Målet var at flere mennesker vælger at etablere egen virksomhed, at flere virksomheder overlever de første svære år og at flere virksomheder kommer ind i et vækstforløb.

Blandt resultaterne kan nævnes, at 608 personer har deltaget i 22 inspirationsmøder og 628 personer har deltaget i 25 iværksætterkurser. Møderne og kurserne er blevet afholdt i Haderslev, Vojens, Rødding, Gram, Toftlund, Løgumkloster, Tønder, Rødekro, Aabenraa, Gråsten, Sønderborg og Augustenborg. Dertil kommer en række specialkurser og netværksmøder. Møderne og kurserne har fået meget gode evalueringer, dvs. typisk 4,2 – 4,5 på en skala fra 1 – 5 med 5 som det højeste.

Der er ydet individuel rådgivning efter behov til i alt 983 forskellige personer. Der har været mulighed for op til 12 timers gratis rådgivning afhængig af behovet.
Rådgivningen er sket via 5 lokale iværksætterrådgivere samt en lang række private, professionelle rådgivere.
Evalueringen af rådgivningen har typisk også her ligget mellem 4 og 5 på en skala fra 1 – 5 med 5 som det højeste.

Vedrørende fremme af iværksætterkulturen er der bl.a. gennemført en særlig ungdomskampagne for at inspirere unge til iværksætteri som en del af deres drømme om fremtiden. Ungdomskampagnen bestod af udgivelse af et ungdomsmagasin, Wallbreaker, 4 iværksætterevents for 1300 unge samt en essay-/stilekonkurrence.

Og avisen her, der skal inspirere til mere iværksætteri i Sønderjylland, er det sidste tiltag fra Sønderjyllands Iværksætterservice – startisyd.dk. Iværksætterindsatsen i Sønderjylland varetages fremover af Erhvervsservice Sønderjylland – se næste side.

Iværksætterkulturen halter **bagefter** i Sønderjylland

I Danmark etableres der 16 - 18.000 nye virksomheder om året. Iværksætterlysten er dog meget forskellig fra amt til amt - se nedennævnte tabel:

Tilgang af nye virksomheder og etableringshyppighed fordelt på amter 2000

	Antal virksomheder pct.	Etableringshyppighed pr.1000 indb.
Hele landet	**100,0**	**5,2**
Københavns Kommune	17,8	9,2
Frederiksberg Kommune	2,9	8,5
Københavns Amt	12,5	5,7
Frederiksborg Amt	8,2	6,2
Roskilde Amt	4,8	5,6
Vestsjællands Amt	5,2	4,9
Storstrøms Amt	4,1	4,5
Bornholms Amt	0,5	3,2
Fyns Amt	7,3	4,3
Sønderjyllands Amt	**3,2**	**3,6**
Ribe Amt	3,2	4,0
Vejle Amt	5,8	4,7
Ringkøbing Amt	3,0	3,1
Århus Amt	11,3	4,8
Viborg Amt	2,8	3,5
Nordjyllands Amt	7,0	3,9
Uoplyst	0,3	•

Kilde: De nye virksomheder – 4. statistiske portræt af iværksættere udgivet af Erhvervs- og Boligstyrelsen 2003

I første kolonne er samtlige nye virksomheder fordelt ud på amter. I sidste kolonne er antallet af nye virksomheder i de enkelte amter sat i forhold til antallet af indbyggere i alderen 16 til 66 år i de enkelte amter. Denne gruppe er valgt, da det er i dette aldersinterval, de potentielle iværksættere primært skal findes.

Sønderjyllands Amt ligger på 4. sidstepladsen når det gælder tilgangen af nye virksomheder. I Sønderjylland etableres der i gennemsnit 3,6 nye virksomheder pr. år pr. 1000 indbyggere i alderen 16 til 66 år. Gennemsnittet på landsplan ligger på 5,2. Sønderjyllands befolkning udgør 4,7% af hele landet.

Hvor kommer de fra - og **hvem** er de ?

Hvis du møder en iværksætter i Sønderjylland så er han eller hun sandsynligvis mellem 26 - 45 år og faglært. Iværksætteren bor i en af byerne Haderslev, Aabenraa, Sønderborg, Vojens eller Tønder. Han er startet eller ønsker at starte en virksomhed inden for forretningsservice, handel eller håndværk.
I 2003 var der 432 personer, som ønskede individuel rådgivning vedr. start af egen virksomhed hos Sønderjyllands Iværksætterservice. Du kan i tabellerne nedenfor se, hvordan de fordeler sig på bopælskommuner, branche, køn og alder samt uddannelse.

Iværksætterne 2003 fordelt på bopælskommuner:

Augustenborg	13
Bov	9
Bredebro	8
Broager	4
Christiansfeld	13
Gram	12
Gråsten	9
Haderslev	51
Højer	4
Lundtoft	8
Løgumkloster	7
Nordborg	14
Nørre Rangstrup	22
Rødding	17
Rødekro	20
Skærbæk	18
Sundeved	2
Sydals	6
Sønderborg	44
Tinglev	21
Tønder	27
Vojens	32
Aabenraa	44
Andre*	27
I alt	432

* Andre omfatter personer, der bor uden for Sønderjylland, men som ønsker at etablere sig i Sønderjylland.

Iværksætterne 2003 fordelt efter køn:

Mænd	62%
Kvinder	38%

Iværksætterne 2003 fordelt efter uddannelse:

Ufaglært	13 %
Faglært	57 %
Kort videregående udd.	10 %
Mellemlang videregående udd.	14 %
Lang videregående udd.	5 %
Ukendt	1 %

Iværksætterne 2003 fordelt efter alder:

Under 25 år	9 %
26 - 35 år	39 %
36 - 45 år	36 %
46 - 55 år	14 %
56 - 65 år	2 %

Iværksætterne 2003 fordelt på branche:

	Antal	%
Fremstilling/industri	51	12
Håndværk/bygge&anlæg	58	13
Handel m/biler, reparation mv.	23	5
Engroshandel	18	4
Detailhandel	76	18
Hotel- og restauration mv.	38	9
Transport	11	3
IT-hardware/software	16	4
Forretningsservice	71	16
Anden service	70	16
I alt	432	100

Espen Arnakke fra Jante har myrdet en mand. Eller har han?

Af JOUNALIST HANS BANDMANN

Måske var det i virkeligheden en af de andre i den lille købstad ved Limfjorden, der havde dræbt manden. Eller måske havde de alle sammen slået manden ihjel. Alle de voksne i Nykøbing Mors. Taget livet af manden med deres uskrevne regler om, hvordan man skulle opføre og indordne sig. Regler, der gør, at man føler sig helt lukket inde. Man skal i hvert fald ikke gå rundt og tro, at man kan noget som helst, som ingen af de andre ikke også kan. Man skal ikke bilde sig noget ind. Man skal slet ikke tro, at man er noget.
Men det var Espen Arnakke. Og byen kaldte han Jante. En jante er en lille blyknap, man dengang brugte til at spille klink. For 70 år siden. En jante var ikke meget værd. Ikke mere end en skilling. Og i de andres øjne var Espen heller ikke noget værd.
Det var der i øvrigt ingen der var i Jante. Dengang og i dag. Alle holder hinanden nede. Espen synes det er et helvede. Alt er forbudt. Alle har nok i sig selv. Alle kæmper mod alle. Det er nul fællesskab, det er ren tortur. Som at være indespærret i snæversyn og selvtilstrækkelighed. Espen kæmper med sig selv. Han vil befri sig selv og så sætter han ord på sine tanker og drømme.
Han finder ud af, at Jante er styret af sin helt egen lov. Hvor man ikke skal tro, at man er klog eller bedre eller kan noget. Hvor man ikke duer til en pind, der er ingen der bryder sig om en, og man skal i det hele taget ikke gå rundt og grine af andre.
Det er ren Jantelov. Men det fandt Espen først ud af, da han blev voksen. Og han fandt ud af, at sådan er det i mange lande og i mange samfund. I byer, på vejen eller i opgangen. Man skal ikke stikke næsen alt for langt frem, før man får én på snotten.
Alt det skrev Espen ned i bogen »En flygtning krydser sit spor«. Og det blev til flere bøger, hvor Espen skriver om sin barndom, sin flugt og sit voksne liv. Om at blive voksen og finde sig selv. Espen kaldte sig selv for Aksel Sandemose og han blev en af de største og bedste forfattere i Danmark og Norge.
Bogen om Jante udkom i 1933. Den bliver stadig læst. Siden har tusindvis af mennesker prøvet at formulere ord imod Janteloven. En Anti-Jantelov. Ikke for at buldre frem i verden uden samvittighed og gensidig hjælp, men for at indse, at livet handler om, at man kan regne med dig, og at du kan regne med andre. At der mindst er fire-fem mennesker i din familie, der er afhængige af dig, og som ved, at der er noget godt i dig, som de har brug for. Noget de holder af. De vil gøre noget for dig, fordi du hører sammen med dem. Dit eget liv og hele samfundet er afhængig af din indsats. Fordi du er en del af et fællesskab. Og har noget at give, som andre ikke har. De andre har bare noget andet. Hvad var det Espen Arnakke havde at give? Hvem var det han myrdede? Hvad var det? Læs bogen.

Sønderjyllands ErhvervsCenter

- omdrejningspunkt for erhvervsfremme

1. januar 2004 lød startskuddet for den nye enstrengede erhvervsservice, Erhvervsservice Sønderjylland. Det er et tilbud til dig, som overvejer at starte virksomhed, eller allerede er startet og driver virksomhed med under 50 ansatte.

Erhvervsservice er ét af tilbudene fra Sønderjyllands ErhvervsCenter, som er omdrejningspunktet for statslig og regional erhvervsfremme i Sønderjylland.

Før du starter virksomhed

Hos Erhvervsservice Sønderjylland står erfarne virksomhedskonsulenter klar til at være dine sparringspartnere. De hjælper bl.a. med at gennemgå din forretningsidé, så du kan styrke eventuelle svage sider, inden du går i gang.

Der er meget at tage højde for, når man vil starte virksomhed.

- Hvem er kunderne?
- Hvordan kommer du i kontakt med dem?
- Lever dine produkter/serviceydelser op til kundernes krav?
- Osv.

Erhvervsservice Sønderjylland har værktøjerne, som hjælper dig rundt om alle spørgsmål. Fordelen er, at eventuelle huller bliver afsløret i planlægningsfasen. Det er billigere, end når virksomheden først er startet.

Vore ydelser omfatter:

- Generel vejledning på områder, som er væsentlige før og efter start af ny virksomhed.
- Individuel vejledning ved erfarne specialrådgivere.
- Specialkurser inden for markedsføring, ansættelse af den første medarbejder m.v.
- Mulighed for at deltage i netværk, hvor iværksættere og unge virksomheder udveksler erfaringer og deler viden.

Du kommer i kontakt med Erhvervsservice Sønderjylland via Sønderjyllands ErhvervsCenter i Aabenraa eller de kommunale erhvervscentre i Haderslev, Sønderborg, Tønder og Aabenraa.

Den internationale dimension

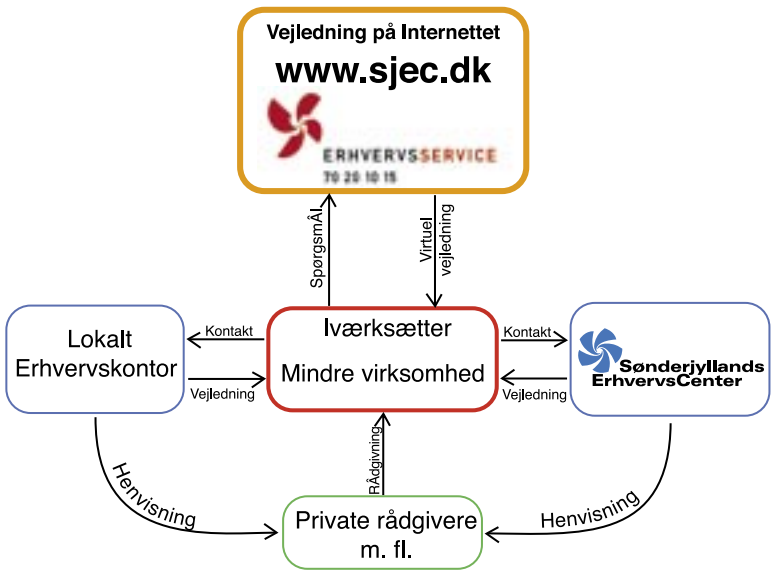
Internationaliseringen stiller både iværksættere og eksisterende virksomheder over for nye krav. Sønderjyllands ErhvervsCenter har derfor også en international dimension.

Euro Info Center informerer iværksættere og virksomheder om EU. Sammen med partnere i EU har Euro Info Center udviklet et kursus, hvor iværksættere trænes i arbejdet med en forretningsplan, der kan bruges overalt i Europa. På kursets sidste dag får deltagerne mulighed for at møde investorer fra det virkelige liv. Her bliver det afgjort, om der er potentiale i iværksætterens idé og forretningsplan.
Igennem 10 år har Sønderjyllands ErhvervsCenter opbygget tætte kontakter til organisationer, som arbejder med erhvervsfremme på den tyske side af grænsen. Netværket er til rådighed for virksomheder og iværksættere, der søger partnere i Slesvig.

Sønderjyllands ErhvervsCenter assisterer sønderjyske virksomheder, der søger at tilpasse sig internationaliseringen. Når virksomheder og branchegrupper har specifik interesse i et særligt marked, kan vi f.eks. hjælpe med at skabe kontakt til virksomheder med samme interesse.

Konkret handler det også om at skaffe medfinansiering af udviklingsaktiviteter. Erhvervscentret hjælper bl.a. med at trække udenlandske investeringer til landsdelen.

Enstrenget Regional Erhvervsservice



Sønderjyllands ErhvervsCenter

er regionalt center for erhvervsfremme i Sønderjylland.

Vi tilbyder all-round erhvervsservice, herunder:

- Rådgiver udenlandske virksomheder, der vil etablere sig i Sønderjylland.
- Koordinerer markedsføringen af Sønderjylland som investeringsområde.
- Plejer internationale kontakter, som regionens virksomheder kan trække på.
- Finder nationale og internationale partnere, der er 'skrædder-syet' til eksport- eller projektorienterede virksomheder.
- Rådgiver virksomheder om finansiering via Syddansk Venture A/S, der indgår i centret.

Tre afdelinger

- Erhvervsservice – for iværksættere og små og mellemstore virksomheder.
- Euro Info Center – EU-rådgivning til erhvervslivet.
- Udviklingsaktiviteter – internationalisering, markedsføring af Sønderjylland som investeringsområde og samarbejdet i region Sønderjylland/Schleswig.

Kontakt os:
Sønderjyllands ErhvervsCenter
Bjerggade 4C · 6200 Aabenraa
Telefon 73 62 10 10
Telefax 73 62 10 11
www.sjec.dk
e-mail: sjec@sjec.dk

Euro Info Center Sønderjylland

indgår i et netværk bestående af 278 informationscentre i EU's medlemslande samt Central- og Østeuropa. I Danmark er der 8 centre.

Centrene er i daglig kontakt med hinanden via intranet, hvor der bl.a. udveksles partnersøgninger, erfaringer, aktiviteter, støttemuligheder m.v.

EIC Sønderjyllands service er rettet mod iværksættere og små og mellemstore virksomheder med op til 250 ansatte. Vi klarer opgaver inden for:

- Informationssøgning
- Støtteordninger i EU
- Hjælp med EU-ansøgninger
- Grænseoverskridende EU-rådgivning
- Virksomhedskontakt
- Søgning på offentlige licitationer i hele EU
- EU-lovgivning
- Partnersøgning
- Arrangementer og konferencer om aktuelle EU-initiativer

Kontakt os:
Euro Info Center Sønderjylland
Telefon 73 62 10 10
Telefax 73 62 10 11
www.sjec.dk
e-mail: eicdk053@sjec.dk

Erhvervsservice Sønderjylland

er den sønderjyske del af et landsdækkende netværk af 15 erhvervscentre. Målgruppen er iværksættere og virksomheder med under 50 ansatte.

Erhvervsservice tilbyder:

- Hjælp til at kortlægge problemer og behov.
- Kurser.
- Etablering af netværk og kontakt til andre iværksættere.

Man kan få op til fire timers gratis vejledning om året.

Private rådgivere

Erhvervsservice kan henvise til private rådgivere, som tilbyder yderligere rådgivning.

Private rådgivernetværk kan bestå af virksomheder, banker, investorer, revisorer, advokater eller virksomhedsrådgivere med særlige kompetencer og erfaring i rådgivning af iværksættere og små virksomheder.

Kontakt os:
Erhvervsservice Sønderjylland

Telefon 73 62 10 10
Telefax 73 62 10 11
www.startguiden.dk
e-mail:erhvervsservice@sjec.dk

Ønsker du vækst?

Vi har 3 typer lån til virksomheder, der ønsker at skabe vækst i lokalområdet...

Kontakt os - og få mere at vide om dine vækstmuligheder hos Frøs...

Frøs DreamVækstLån

Lån til både eksisterende og tilflyttende virksomheder, der ønsker at skabe vækst i området. Lån op til 100.000 kr. pr. ny arbejdsplads min. 100.000 kr. og max. 2 mio. kr. i alt.

Renten er kun 2½%

det første år og 5% året efter. Afdragsfri i 2 år.

Løbetid 5-10 år. Puljen er på 75 mio. kr.

Frøs ByggeKredit

til fremme for investeringer i lokalområdet.
Fra 100.000 kr. og op til 5 mio. kr.

Renten er kun 2½%

resten af 2004.

Puljen er på 100 mio. kr.

Frøs OptimistLån

Lån til iværksættere der vil starte virksomhed i lokalområdet.
Lån op til 100.000 kr. pr. arbejdsplads max. 500.000 kr. i alt.

Renten er kun 2½%

det første år og 5% året efter.

Løbetid 5-10 år. Puljen er på 25 mio. kr.

- læs mere på www.froes.dk

Kirsten Andresen
Afdelingsdirektør i Rødding
Direkte 74 99 74 19 • ka@froes.dk

Flemming Jensen
Erhvervsrådgiver i Rødding
Direkte 74 99 74 40 • fj@froes.dk

Verner Møller
Filialdirektør i Gram
Direkte 73 82 02 60 • vm@froes.dk

Preben Falkenberg
Erhvervsrådgiver i Gram
Direkte 73 82 02 61 • pf@froes.dk

Ole V. B. Andersen
Erhvervsrådgiver i Haderslev
Direkte 73 52 10 21 • oan@froes.dk

Lars Friis
Filialdirektør i Haderslev
Direkte 73 52 10 20 • lf@froes.dk

Frøs ERHVERV

RØDDING	GRAM	VEJEN	RIBE	HADERSLEV	ESBJERG	KOLDING	AABENRAA
74 99 74 99	74 82 16 19	75 36 75 66	75 41 01 00	73 52 10 10	76 10 96 96	76 34 47 47	åbner den 29.3