

Læderleverandør + handskemager = gevinst?

Fløjlshandskerne er taget af, når vi fortæller en virkelig historie fra Norddjurs' erhvervsliv om iværksætteren og handskemageren Dorthe Flarup Mikkelsen og læderleverandøren CAMO Leathers fra Auning.

- Af Rene Meyer, erhvervskonsulent Norddjurs Kommune

Plads til iværksætter i Auning

Hands kemageren Dorthe Flarup Mikkelsen har i knap et år haft arbejdsplads hos læderleverandøren CAMO Leathers A/S i Auning. Norddjurs Erhverv har stillet Dorthe og Jørgen Birch, direktør for CAMO Leathers, nogle spørgsmål om, hvordan det er, henholdsvis at lægge hus til en iværksætter og bo hos en etableret virksomhed. Svarene giver et lille indblik i både fordele og ulemper ved at etablerede virksomheder og iværksættere deler arbejdsplads og illustrerer, hvor svært det kan være at finde det rigtige match.

Hands kemagerens vej til selvstændighed

Dorthe startede med at arbejde med handsker i 1990 hvor hun startede sin uddannelse som fransk hands kemager, en 3-årig uddannelse. Efter endt uddannelse arbejdede hun 14 år hos Randers Handskefabrik, hvorefter hun ville prøve noget nyt. Det blev til 5 år hos Vestas. Handskerne trak dog stadig, og i sommeren 2013

valgte hun at følge sin drøm om at have sin egen hands kemagervirksomhed. Hun er i dag Danmarks eneste arbejdende hands kemager og har en vision om at vise, at håndværket har et eksistensgrundlag i det 21. århundrede.



CAMO Leathers A/S' domicil i Auning

CAMOs vej til succes

CAMO Leathers A/S blev stiftet i 1996 af Jørgen Birch og har kontordomicil og lager i Auning. Virksomheden har et netværk af samarbejdspartnere i Italien, Tyskland, Østrig og Brasilien og har i dag etableret sig som værende én af de største læderleverandører til møbelindustrien og kontraktmarkedet i Nordeuropa.

Læderleverandør søges

Da Dorthe sprang ud som selvstændig, skulle hun bruge en skindleverandør, hvorfor hun tog kontakt til Jørgen. Det viste sig dog, at det ikke var handskeskind men møbelskind, der var CAMOs spidskompetence. Til gengæld havde Jørgen et lokale, som Dorthe kunne leje. Dette tog hun imod med kyshånd, som hun fortæller:

"jeg ville ikke være hjemme. For det første egner jeg mig ikke til hjemmearbejde, jeg behøver at se og tale med andre og det får jeg opfyldt her."

Det kan nemlig hurtigt blive ensomt, hvis man starter sin egen virksomhed op hjemmefra, og det skal ikke undervurderes, hvor meget det betyder, at man i løbet af sin arbejdsdag kommer ud blandt andre mennesker, som Dorthe fortsætter: *"Meget vigtigt er at jeg spiser sammen med andre. Og så er jeg blevet taget godt imod, jeg er jo den fremmede-nye i klassen. Der er altid hjælp at hente."*

For at springe ud som iværksætter, skal man have en vis portion is i maven, for det er da risikofyldt. Du kan ikke være sikker på, hvornår du kommer til at leve af det og så er der en lang række praktiske og administrative ting, som man skal forholde sig til, som f.eks. den nævnte skindleverandør. Skindleverandøren er siden fundet, men i Auning fandt hun noget nok så vigtigt, nemlig gode arbejdsfaciliteter. Selvfølgelig koster det noget, men til gengæld har hun bl.a. fået socialt samvær og nok så vigtigt fået løst en række praktiske ting, som hun fortæller: *"Det er også dejlig nemt at bare tænde for min pc, og den*

smutter selv på nettet. Her er kopi, printer mm som altid virker optimalt. Her er rigtig fine lokaler, især frokoststuen er rigtig dejlig. Her kan jeg afholde kurser og jeg kan låne et møde lokale, hvis det var aktuelt."



Dorthe Flarup Mikkelsen på sin plads hos CAMO Leathers A/S

Økonomisk og social kapital

På den anden side har Jørgen og CAMO Leathers også fået noget positivt ud af at have Dorthe boende. Som Jørgen fortæller, så kunne han sagtens sætte sig ind i Dorthes situation, da han selv havde været der engang og var derfor glad for at kunne være med til at hjælpe Dorthe i gang. Til gengæld kunne CAMO Leathers også få lejet et ledigt lokale ud og få styrket bundlinjen.

Iflg. Jørgen understregede Finanskrisen vigtigheden af, at man som virksomhed udnytter alle kapaciteter effektivt og f.eks. lejer ledige lokaler ud. Derudover kan man som etableret virksomhed drage nytte af iværksætteres friske ideer.

Giver læderleverandør + handskemager så gevinst?

Ja. For Dorthe får opfyldt en række praktiske og sociale behov som iværksætter. Og Jørgen får noget ekstra på bundlinjen og glæden ved at hjælpe en iværksætter.

Men kunne det være bedre? Igen ja. For det, der kunne løfte samarbejdet helt op i skyerne, var, hvis Dorthe og CAMO f.eks. bedre kunne inspirere hinanden i hver deres respektive arbejde eller bruge hinanden til at udvikle nye produkter sammen. Dorthe fortæller da også ærligt: *"For mig selv, ville det være lidt mere optimalt med et firma, der har en mere... Ja hvad skal jeg sige, kunstnerisk indgangs vinkel end CAMO har. Måske ikke det rette udtryk, men det er et importfirma og jeg ville måske bedre egne mig sammen med en produktionsvirksomhed eller med en kreativ virksomhed."*

Den betragtning er Jørgen enig i, da han fortæller, at på trods af økonomiske gevinster og hvor rart, det ellers er at have Dorthe hos dem, så drager de egentlig ikke fordel af hinanden arbejdsmæssigt.

Man skal finde de rigtige samspillere

Med andre ord er der mange fordele ved at sidde som iværksætter hos en etableret virksomhed og omvendt for virksomheden, men jo bedre et match mellem de to arbejdsmæssigt, jo større chance er der for, at virksomhed og iværksætter kan løfte hinanden op til helt nye højder og virkelig mærke samarbejdet på bundlinjen. Hverken Dorthe eller Jørgen er dog blevet afskrækket af samarbejdet og Dorthe har da stadig sin plads hos CAMO. Jørgen er meget interesseret i fortsat at få iværksættere ind og Dorthe fortæller ligeledes: *"Jeg vil til en hver tid anbefale andre at dele virksomheds lokaler med et allerede eksisterende firma. Det er dejligt at vi kan deles om tingene. På den anden side vil jeg komme med det råd, at man skal finde de rigtige samspillere."*

Denne historie illustrerer hvorfor Norddjurs Erhverv gerne vil hjælpe med at matche iværksættere med de rigtige faciliteter og om muligt finde et arbejdsmæssigt match. Vi ved, at disse fine faciliteter for iværksættere findes i kommunen, og vi ved at det kan være til stor gavn for både iværksættere og virksomheder at dele arbejdsplads.

Derfor kan Norddjurs Erhverv kun opfordre jer som virksomheder og iværksættere til at starte sådanne samarbejder op imellem jer. Her står Norddjurs Erhverv klar til at hjælpe med at skabe forbindelserne, skriv blot på rem@norddjurs.dk til Rene Meyer.