

# Min bedste

De fleste selvstændige har kunder, som de har et specielt forhold til. Fordi de er virksomhedens første kunder eller største kunder. Eller fordi der bare er en god kemi. DitDANA har spurgt fem relativt nystartede virksomheder om deres bedste kunder.



Bjarne Riis Nygaard startede Dynamoen i 2002. (Foto: Chili foto)

## Bæredygtig forretning på 14 dage

Dynamoen i Randers fik en lynstart, da indehaver Bjarne Riis Nygaard i 2002 besluttede sig for at hjælpe arbejdsløse med at blive iværksættere. Det første, han gjorde, var at høre Jobcenter Randers om de var interesseret i et samarbejde. Samme dag sad han i møde på jobcenteret, og dagen efter havde han de første arbejdsløse på kursus.

- 14 dage efter opstarten havde jeg en bæredygtig forretning, og i dag har vi hjulpet 560 arbejdsløse i gang med at starte egen virksomhed, fortæller han.

80 procent af de arbejdsløse, der lægger vejen forbi Dynamoen, starter for sig selv.

- Vi motiverer folk ved at fortælle, at man ikke behøver at låne en masse penge for at blive iværksætter, siger Bjarne, der også selv er startet op uden bankens hjælp.

## Fra ansat til underleverandør

Lars Eggertsen sagde op hos Siemens 28. februar sidste år og startede Ballerup El-Teknik. Ikke fordi han var træt af sit job, men han ville være selvstændig. I starten ville Siemens gerne bruge ham som konsulent. Og på et tidspunkt begyndte man hos Siemens at spekulere på at gå ind på markedet for servicering af offshore- og marinebranchen, og da Lars Eggertsen havde været elektriker hos Mærsk Containerskibe, kom han hurtigt ind i billedet som ekstern konsulent på det projekt.

- Jeg troede ikke på det, da jeg første gang hørte om muligheden. Men i efteråret blev samarbejdet en realitet, og jeg bliver brugt til at hjælpe dem derude, når de har behov for det, siger Lars Eggertsen.



Lars Eggertsen startede Ballerup El-Teknik i 2007. (Foto: Karina Blicher)

# kunde

## Guldsmed Gram

Lisette Fredelund startede Mazeras og begyndte at importere og forhandle afrikanske sandsten i 2004. Den første kunde kom efter benarbejde fra hendes veninde, der er indretningsarkitekt og dekoratør. Veninden var i gang med et projekt for Knud Gram, som sammen med sin kone Inge har to guldsmedeforretninger i Horsens og Vejle, og da de skulle bruge nogle sten til deres hus, overtalte veninden dem til at kigge forbi Mazeras.

- Knud var min allerførste kunde, og den første kunde, der kom ind i mit showroom. Det var en bekræftelse af, at min forretning kunne bære. Knud vidste ikke, at han var den første kunde, men det har jeg fortalt ham efterfølgende, siger Lisette Fredelund, der inviterede sine første tre kunder med til en kombineret reception, 40 års fødselsdag og fejring af sin MBA-titel.



Lisette Fredelund startede Mazeras i 2004. (Foto: Jonas Ahlstrøm)



Christina Geertsen startede State of Mind i 2006. (Foto: Thomas Gunge)

## Forretningsmøde i shorts

Da Christina Geertsen startede event- og sponsorbureauet State of Mind i august 2006, passede opstarten med, at den fynske fodboldsatsning FC FYN gik i gang. FC FYN ville gerne have andre til at tage sig af events og sponsorpleje. Det viste sig dog vanskeligt at få arrangeret det afgørende møde, fordi både salgschefen og direktør for FC FYN Kim Lundshøj skulle deltage, og da salgschefen havde ferie i uge 28, var mødet nødt til at foregå i uge 27. Det var Christina dog nødt til at afslå.

- Jeg havde aftalt med min datter Maya, at vi skulle på camping i den uge, og det stod jeg fast på. Det endte så med, at jeg inviterede dem til forretningsmøde på Bogense Strandcamping, hvor de dukkede op i kortærmede skjorter og shorts. Vi fik lavet en aftale, og siden da har der været en god kemi imellem os.

## Travlhed på chokoladefabrikken

Da Jesper Nørly og hans kone Vibeke overtog Dania Vikar- & Rekruttering i november 2005, var det kun de to, der arbejdede i firmaet. I dag har de tre kontorer på Sjælland og er 15 medarbejdere. En af de kunder, der har været med til at skabe travlhed hos Dania, er Toms Chokoladefabrik.

- Vi havde i forbindelse med en opgave, vi løste for et andet firma, fået kontakt til nogle dygtige mennesker. Men det pågældende firma havde jo kun behov for én ny medarbejder. Derfor begyndte vi at lede efter egnede virksomheder til de medarbejdere, vi havde fundet. Vi mente, at Toms var en mulighed og fik hurtigt et møde sat op. Men inden da ringede de fra Toms og spurgte, hvor mange vi kunne skaffe, fordi de akut manglede 20 medarbejdere til at pakke chokolade op til julesalget.



Jesper Nørly overtog Dania Vikar- & Rekruttering i 2005. (Foto: Karina Blicher)