

MAGASIN

04

MARTIN THORBORGS
FEM BEDSTE
IVÆRKSÆTERRÅD

06-07

EN DRENGEDRØM
LEVES UD

10-11

TELEFONEN ER
FIRMAETS PULSÅRE

14-15

DET HANDLER OM
AT GIVE KUNDEN
NOGET EKSTRA

22-23

INNOVATION MED
BÆREDYGTIGT AFSÆT

Orange hundehalsbånd lavet af brugte fiskenet og snacks lavet af soldaterfluelarver er de nyeste tiltag hos virksomheden Siccaro.

21

ROTTEFÆNGEREN
FRA SORØ

Udgiver

Sorø Erhverv
Rådhusvej 8
4180 Sorø
12. udgivelse / november 2021
Oplag 3.000 stk.

Ansvarshavende redaktør

Laila Haunstrup Bregner Carlsen
Erhvervschef

Redaktion

Laila Haunstrup Bregner Carlsen
Signe Foersom
Ditte Pi Christensen

Lay-out

AD'er Tina Nisted Ekstrøm
nisted-bruun.dk

Fotos

Jakob Vind
Lars Erik Andreasen (side 22-23)

Forsidefoto

Lissen Marschall, Siccaro
Fotograf: Lars Erik Andreasen

Disclaimer

Dette magasin indeholder alene generel oplysning og kan ikke anses at have karakter af rådgivning. Alle rettigheder forbeholdes.



Dette magasin er en Svanemærket tryksag.

ISBN 978-87-997796-0-4



9 788799 779604

03

Crème de la crème



04

Martin Thorborgs fem bedste iværksætterråd

05

Drømmesnedkeriet

06-07

En drengedrøm leves ud



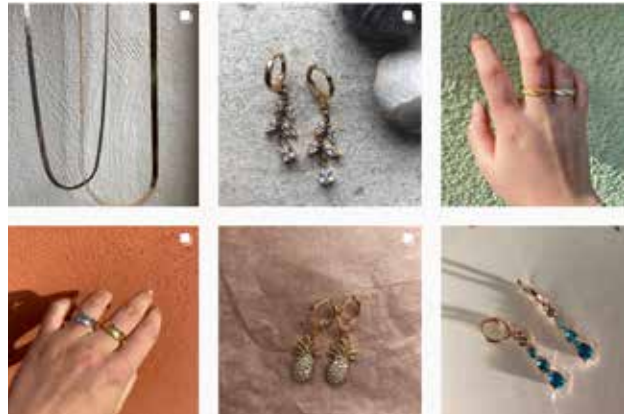
08

Det lokale iværksætter i tal



09

Carsten får ligningen til at gå op



10-11

Telefonen er firmaets pulsåre

12-13

Som arbejdsgivere skal vi turde være modige

14-15

Det handler om at give kunden noget ekstra



16-17

Vi vil ikke vokse for hurtigt

18-19

Når afslapning bliver en levevej

20

Dan viser dig dit hus i 3D

21

Rottefængereren fra Sorø



22-23

Innovation med bæredygtigt afsæt

Bagsiden

Friheden til selv at vælge

CRÈME DE LA CRÈME

Med flere end 200 nystartede virksomheder om året er der meget at glæde sig over i Sorø Erhverv. Og erhvervschef Laila B. Carlsen lægger da heller ikke skjul på, at iværksætterne har en særlig plads i hendes hjerte.

At møde de nye iværksættere, høre om deres ideer og hjælpe dem videre, det er det bedste. Det er cremen af jobbet som erhvervschef, simpelthen. Jeg er så imponeret over den drivkraft og idérigdom, der findes derude. Og det gælder både de unge iværksættere, som starter fra scratch, og de ældre, som bygger deres virksomhed på lang erfaring og et stort netværk, siger Laila B. Carlsen.

I dette nummer af Sorø Erhvervs Magasin sætter vi fokus på iværksætteri og præsenterer et udpluk af de iværksættervirksomheder, du kan møde i lokalområdet. Under overskriften "selvom man er lille, kan man godt tænke stort" skal vi møde en række mennesker, som tør. Tør tænke store tanker. Tør tage en chance. Tør knokle for at få det til at lykkes.

At tænke stort handler ikke nødvendigvis om store tal på bundlinjen. Det kan lige så vel handle om at ville vise verden en ny løsning på et problem, at udleve en drøm eller at skabe sig et arbejdsliv i balance.

Men først skal vi hilse på en af landets bedst kendte succesiværksættere, Martin Thorborg. Han fortæller om sin vej ind i iværksætteriet og deler ud af sine bedste råd til nye iværksættere.

BAGLÆNS IND I SUCCESEN

I dag er Martin Thorborg en af landets mest kendte iværksættere. Men selv kom han nærmest baglæns ind i livet som selvstændig.



- Jeg ville være politimand, men der var ansættelsesstop. Jeg gad ikke mere skole. Jeg kørte taxa, men det gad jeg heller ikke blive ved med, fortæller Martin Thorborg.

- Jeg kunne noget med computere, så jeg begyndte at sælge nogle compu-

terspil. Snart fandt jeg ud af at udvikle mine egne spil og sælge dem. Første gang jeg så mine spil hænge i supermarkedet, ramte det mig som en åbenbaring. Det var dét, jeg ville. Skabe mit eget, være min egen chef. Derfra så jeg mig ikke tilbage.

Martin Thorborgs videre færd er kendt af de fleste. Sammen med to venner stiftede han it-virksomheden Jubii, som de senere solgte for et flercifret millionbeløb. Derfra er det gået slag i slag. Med etablering og salg af en lang række virksomheder og en sidegeschäft som kendisiværksætter med bøger, tv-optrædener og egen YouTube-kanal, alt sammen med iværksætteri som omdrejningspunkt.

Man kunne tro, at det var millionerne og de store, spektakulære succeser, Martin Thorborg ville nævne, når han skal sætte ord på, hvad der for ham er det bedste ved at være iværksætter. Men det er noget helt andet, han fremhæver.

- Jeg er vild med uforudsigeligheden. At man selv skal løse de udfordringer, der dukker op. Som iværksætter er du selv ansvarlig for at få tingene til at fungere. Du tager selv tæskene, og du høster selv frugterne. For mig er det dét, det handler om, siger Martin Thorborg.

MARTIN THORBORGS

FEM BEDSTE IVÆRKSÆTTERRÅD:

#01

Vær bevidst om, hvorfor du vil starte dig eget.

Er det for at få mere tid til familien, mere frihed i hverdagen eller drømmer du om, at din virksomhed skal blive den næste Microsoft? Dit formål skal være styrende for mange af de beslutninger, du skal træffe som iværksætter. Skal du låne penge i banken, starte op i fritiden, forventningsafstemme med dine omgivelser, at du har planer om at arbejde 80 timer om ugen i lang tid?

#02

Overvej, om du kan trives med usikkerhed.

Det kan være fantastisk at være sin egen chef, men det kræver, at man kan vænne sig til, at mange ting i ens arbejdsliv er uforudsigelige - ikke mindst økonomien.

#03

Find ud af, hvad du er god til, og vælg en iværksættervej, der matcher dét.

Er du god til salg, service eller vil du hellere sidde for dig selv og programmere? Byg din virksomhed på dine styrker - og find samarbejdspartnere, der kan supplere, der hvor du selv mangler kompetencer.

#04

Test drømmen!

Behold dit job og byg din virksomhed op i fritiden. Så kan du afprøve, om det er så sjovt, som du forestillede dig. Og hvis du synes, det er for hårdt at drive virksomhed efter arbejdstid, ja, så skal du måske overveje, om iværksætterlivet er noget for dig. For der vil være lange perioder, hvor du vil skulle lægge rigtig mange timer i virksomheden.

#05

Pas på pengene!

Som iværksætter skal du være nærig. Spar op. Vis banken, at du er økonomisk ansvarlig. Prøv ting af i det små. Dum dig, mens det er billigt. Det er bedre at kvaje sig, mens du kun har din egen tid og nogle få tusind kroner ude at svømme, end når du har fået faste udgifter til lokaler og ansatte, der skal have løn.



DRØMMESNEDKERIET

Mere et livsprojekt end et værksted. Sådan beskriver Johan Larsen virksomheden Sorø Møbelsnedkeri, som han driver sammen med makkeren H.C. fra et baghus i Broby.

Et arbejdsliv med plads til livets mange facetter. Det var Johan Larsens ambition, da han for fire år siden valgte at springe ud som selvstændig og etablerede virksomheden Sorø Møbelsnedkeri. Og det er stadig fleksibiliteten, han vender tilbage til, når han skal sætte ord på, hvad det betyder for ham at være selvstændig.

SOM AT SPILLE MUSIK

Musikken har altid været omdrejningspunktet i den 44-årige trommeslayers liv, og som ung stod han i lære som trommebygger og slagstøjsreparatør hos Europas bedste slagstøjsreparatør på Slagtøjscentret i København. Her lærte han at stemme alt fra pauker til trommesæt og slagstøjsinstrumenter fra hele verden, og i weekenden spillede han jobs over hele landet. Sådan gik der ti gode år.

- Så fik jeg børn, og jeg ville gerne have den tryghed, der ligger i at have en formel uddannelse. Jeg valgte at gå i lære som møbelsnedker. Da jeg var midt i min læretid, gik min læreplads pludselig gik konkurs. Det skete samtidig med, at min mellemste dreng var midt

i en vanskelig skolestart. Jeg kan huske, at telefonen ringede. Det var skolen, som sagde, at det ville være godt, hvis jeg kom og hentede min søn, som var brændt helt sammen. Så ringede telefonen igen. Det var fra min læreplads. De sagde: "Vi går her sammen med kurator, og hvis du skal have dit møbel - som jeg havde arbejdet på i månedsvis - skal du hente det nu." Jeg kan huske, at jeg tænkte: "Okay, så det her skal et arbejdsliv altså kunne rumme." Det stod klart for mig, at fleksibiliteten var afgørende, siger Johan Larsen.

FLEKSIBILITET

Det er syv år siden. I mellemtiden er Johan Larsen blevet færdiguddært, har startet virksomheden Sorø Møbelsnedkeri, fået makkeren H.C. med om bord, og har efterhånden fundet frem til en model, der giver den ønskede fleksibilitet. Et arbejdsliv med tid til at tage vare på familien. Tid til at spille musik og måske tage fire dage til Jylland på spillejobs. Tid til at rejse til Grønland i et år for at udleve en drøm, som H.C. netop har gjort. Men også tid til i perioder at knokle lange dage på værkstedet og lade sig opsluge af mål, konstruktioner og materialer.

- Man siger, at det sværeste ved at spille musik er at blive ved. Sådan er det også med en virksomhed. Du skal blive ved, både når det er sjovt og opgaverne strømmer ind, og når det går mere trægt, siger Johan Larsen.

GØR DRØMME TIL VIRKELIGHED

Sorø Møbelsnedkeri har fundet sin egen niche som leverandør af snedkerløsninger til kvalitetsbevidste kunder, der gerne venter nogle måneder på den helt rigtige, håndbyggede løsning i form af et indbygget skab, en bordplade eller en rumindretning.

- I starten havde vi forestillet os, at vi skulle skabe vores egne møbler. Men vi har fundet ud af, at det, vi brænder for, er at hjælpe folk med at gøre deres drømme til virkelighed. Kunderne har typisk gået længe og indkredset deres behov, og så er vi praktikerne, som stiller gode spørgsmål og hjælper med at finde frem til den bedste løsning til lige netop dét sted og dén kunde. Vi er det modsatte af IKEA. Og det er der heldigvis mange mennesker, som gerne vil betale for.

EN DRENGEDRØM LEVES UD

Helt fra lille har Magnus Bruun vidst, at han gerne ville have sin egen virksomhed en dag. Han har også altid været vild med at lave chokolade og bage smukke kager. I dag er de to ting smeltet sammen i virksomheden Bruuns Chokolade, og Magnus Bruun har foden under eget bord i en alder af 19 år.



Magnus Bruun startede sin virksomhed i Sorø, allerede før han blev 18, og derfor var det hans mor, der stod som ejer indtil januar 2019, hvor Magnus Bruun kunne kalde sig ejerleder af Bruuns Chokolade. Det var en stor tilfredsstillelse.

- Jeg havde rigtig mange overvejelser, før jeg startede virksomheden, fortæller Magnus Bruun. Jeg var ikke færdig med nogen uddannelse og indtil for få år siden tænkte jeg faktisk desværre også, at en dreng ikke kunne være konditor, siger han. Det er selvfølgelig noget pjat, siger han i dag, hvor han har fuldt tryk på virksomhed og læreplads.

GRUNDIG FORBEREDELSE

Virksomheden suser derudad, brændstoffet er gejst, iderigdom og passion. I dag er Magnus Bruun i lære som konditor hos La Glace i København, lidt af en drømmelæreplads, som dagligt inspirerer og motiverer ham til at arbejde endnu hårdere for at udvikle Bruuns Chokolade til en større virksomhed.

- Jeg har otte forhandlere, der sælger min chokolade, og det er et passende antal lige nu, hvor jeg selv står for det hele. Men med tiden skal virksomheden vokse, siger Magnus Bruun. Det er planen, at han inden jul i år indvier produktionslokaler i Storgade, hvor hans far også driver forretning. Så jo, det ligger nok lidt til familien, siger iværksætteren.



Magnus Bruun er vant til at være den, der siger nej tak til fester, nej tak til alkohol, nej tak til syv ugers sommerferie – og ja tak til tidligt op og sent i seng, altid med tankerne på Bruuns Chokolade. Og han har mødt en del fordomme omkring sine evner til at drive virksomhed på grund af sin alder.

- Der er mange i min forældres generation og ældre, der ikke tror, unge kan finde ud af noget. Men det giver mig heldigvis bare endnu mere blod på tanden, siger han, og indrømmer samtidig, at det har kostet ham en del venner, at han har brugt så meget tid på sin virksomhed i stedet for at gå i byen og have det sjovt.

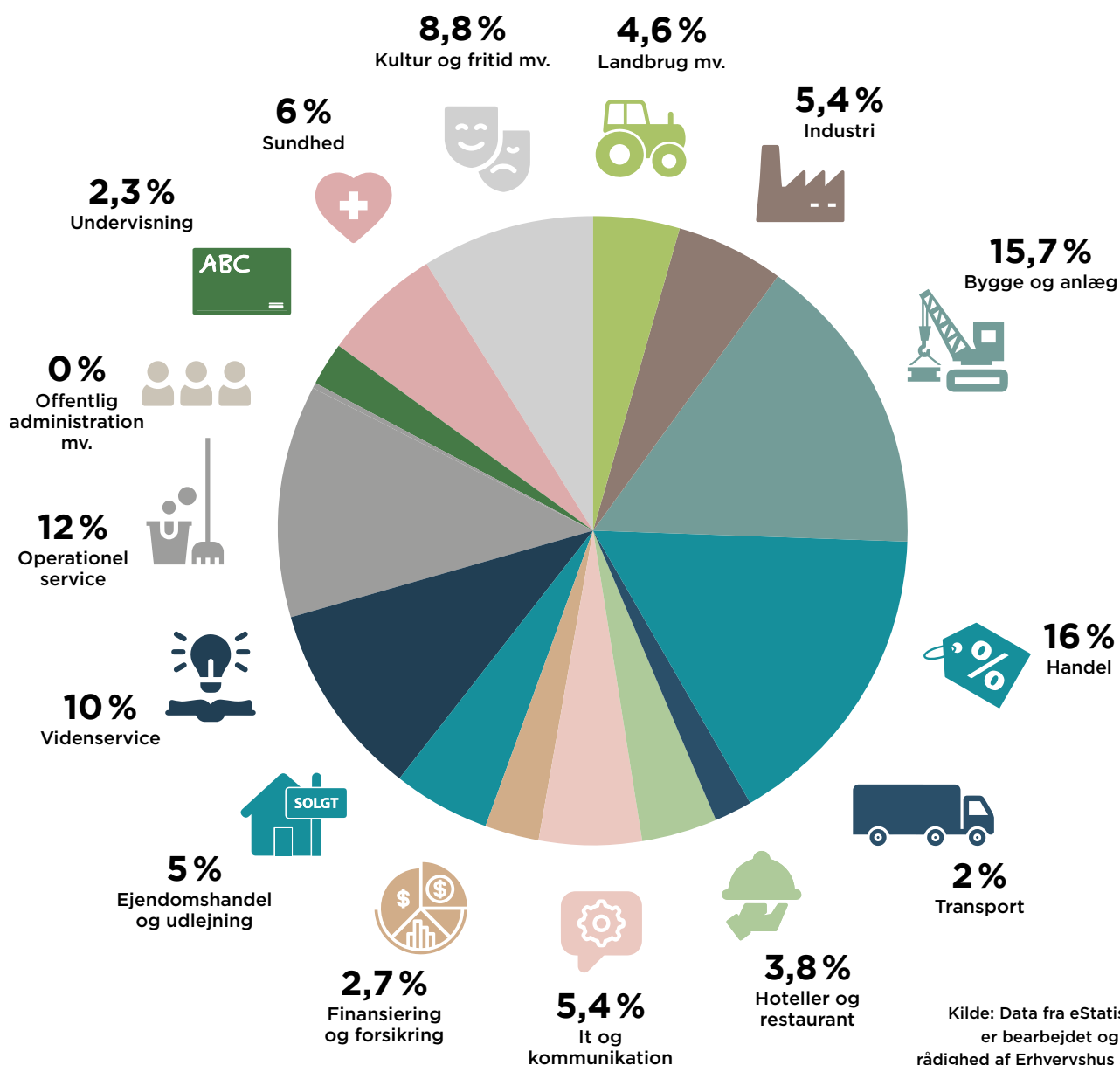
- Det koster kræfter og tid fra andre ting, når man driver virksomhed, siger han. Men det er fedt, det giver mig en stor tilfredsstillelse, og jeg elsker at gøre andre mennesker glade med de produkter, jeg selv har lavet, siger Magnus Bruun.



Det lokale iværksætteri i tal

I 2020 blev der etableret 261 nye virksomheder i Sorø Kommune. Det svarer til en fremgang på 18 procent i forhold til året før. Til sammenligning oplevede Region Sjælland som helhed en tilbagegang på 3 procent i iværksætteri i 2020.

Hvem er de nye virksomheder?



Kilde: Data fra eStatistik, som er bearbejdet og stillet til rådighed af Erhvervshus Sjælland

Carsten får ligningen til at gå op

Fra et lille hus i Rude Eskilstrup driver Carsten Lund virksomheden Epsilonplus, som leverer analyser og beregninger til virksomheder i medicobranche.

Da den dengang 42-årige civilingeniør i 2009 besluttede sig for at starte for sig selv, var det med solide erfaringer i rygsækken fra en lang række vidt forskellige job i plastindustrien og medicinalindustrien. Carsten Lund havde arbejdet med alt fra procesoptimering og -validering til statistik og kvalitetsstandarder. Han havde arbejdet med sprøjttestøbning, og han havde været kvalitetschef og leder for 15 ansatte.

Det kan lyde som dårlig timing at starte virksomhed midt i finanskrisen. Men faktisk viste tiden sig at være den helt rette.

- Mange virksomheder fyrede deres egne eksperter for at spare penge og købte i stedet konsulenttydelser udefra. Efter to måneder havde jeg Novo Nordisk som kunde, så man må sige, at jeg fik en flyvende start, fortæller Carsten Lund.

UNIK BREDE

Netop den usædvanligt brede profil viste sig hurtigt at være iværksætterens største force.

- Skal man finde nogen, som har den bredde, jeg har, skal man have fat i Novo Nordisk Engineering. Og her taler vi altså om en virksomhed med 1000 ansatte på verdensplan. Så hvis man er en mindre virksomhed, der ikke lige synes, man har råd til at lege med de helt store, så kan man ringe til mig.

Carstens ydelser spænder fra statistiske beregninger og dokumentation til procesoptimering, risikoanalyse og implementering og validering af kvalitetsstandarder. Og en hel del mere. Men faktisk er bredden med til at gøre det hele lidt mere overskueligt - både for Carsten Lund og hans kunder.

- Jeg kan tale med alle i virksomheden, fordi jeg kender deres verden. Fra teknikeren ved sprøjttestøbmaskinen til kvalitetschefen og direktøren. Så ofte er det i virkeligheden kommunikation, jeg bidrager med. Det kan virke enormt komplekst at arbejde med kvalitetsstandarder, fordi standarderne er skrevet i et særligt sprog. Men når først du kender det sprog, så er det faktisk ikke så svært. Så ofte er min opgave at tage noget meget komplekst og kringlet og bringe det ned på jorden i et sprog, som alle dem, der skal arbejde med det, forstår. Det handler om forenkling.

KUNDERNE KOMMER AF SIG SELV

Udover at have investeret i en professionel hjemmeside har Carsten Lund ikke gjort ret meget for at sælge sine ydelser. Hans omdømme spreder sig fra

mund til mund i en branche, hvor mange kender hinanden.

- Jeg er heldig, at kunderne er kommet af sig selv. Og jeg har kun ganske få gange været nødt til at sige nej til en opgave, hvis tidsplanen har været helt umulig, siger Carsten Lund. Hans bedste råd til andre iværksættere lyder sådan:

- Sug viden til dig. Vær alsidig. Prøv forskellige job først, så du får en bredde. Det kommer dig til gavn senere hen.

EPSILONPLUS

Når en ligning ikke helt går op, skriver matematikerne $\epsilon +$ - udtalt "Epsilon plus". På samme måde hjælper Carsten, når hvor kunderne står med en udfordring, de ikke kan løse på egen hånd.

Carsten Lunds kunder spænder fra små virksomheder med ganske få ansatte til internationale koncerner med langt over 100.000 ansatte.



Telefonen er firmaets pulsåre

Alt i Klara Christensens virksomhed By Sunkissed foregår fra hendes telefon. Uden den, ingen forretning. Jeg har skabt min virksomhed fra min telefon, fortæller hun, og det er fra den, hun driver salget.



Klara Christensen er indehaver af smykkefirmaet By Sunkissed. Hun opkøber, rebrander og sælger smykker til unge.

– Mange unge har ikke råd til at købe dyre designersmykker, og hos By Sunkissed kan man få det sidste nye design, uden at det koster en formue, fortæller hun.

– Jeg kan godt ligge i min seng søndag morgen og passe min virksomhed, siger Klara Christensen. Det er jo det fede ved kun at sælge online. Det kan foregå præcis, når det passer kunderne. Det kan jeg godt lide, siger hun.

SALG PÅ SOCIALE MEDIER

Smykkerne køber hun hos samarbejdspartnere i Kina. Hun mailer frem og tilbage med dem om, hvilke ændringer hun ønsker på smykkerne, og når de så ankommer til Danmark, sælger Klara Christensen dem videre via sociale medier, primært Instagram. En helt enkel forretningsmodel som mange benytter sig af. Klara Christensen gør det bare efter skoletid og med hjælp fra sin familie. De stod bag hende fra starten, da hun i 2019 var træt af at stå op tidligt om morgenen i weekenderne for at gå på arbejde hos bageren.

– Jeg var 18 år og gik i 2. g på Sorø Akademi, da jeg begyndte at overveje, hvilken virksomhed jeg skulle starte, fortæller hun. At det blev forhandling af smykker, var mest af praktiske årsager.

Smykker fylder nemlig ikke meget, de kan let pakkes og sendes, og Klara Christensen syntes, hun så en udækket mulighed i markedet.

INGEN CORONAKRISE – TVÆRTIMOD

CVR-nummeret fik Klara Christensen i januar 2020, og hun kom godt fra start. Der var bud efter hendes rebrandede smykker, og da Danmark blev lukket ned i marts samme år, gik det kun fremad for By Sunkissed.

– Alle var hjemme, og alle sad og gloede ned i deres telefoner, siger hun som forklaring på, at salget steg med massivt i foråret 2020. Det bestyrkede hende i, at hendes forretningsidé var god. Hendes forældre hjalp med pakning og forsendelse, mens hun tog til Luxemburg som au pair i sit sabbatår.

Med sin forretning i baglommen og ideer til, hvordan man skaber et stærkt brand og sælger på sociale medier, har Klara Christensens virksomhed klaret sig rigtig godt allerede før sin toårs fødselsdag.



ALTID ONLINE

Den unge iværksætter er flyttet til København, hvor hun studerer HA virksomhedskommunikation på CBS. Udover at hun bliver klogere på sit fag, møder hun også andre unge iværksættere.

Lige nu har hun teamet op med nogle, der skal hjælpe med en reklamevideo og generel markedsføring online for at få virksomheden til at vokse.

- Det er virkelig rart, fortæller hun. Der er flere andre, der driver virksomheder, og vi forstår hinanden og kan sparre om forskellige udfordringer. Det har jeg savnet, siger hun. Men det bedste er måske, at jeg er fri for at forsvare og forklare ældre mennesker, hvordan i alverden man kan drive en ren online-virksomhed fra sin telefon. For mig er det jo helt naturligt, ligesom det er for mine kunder, siger hun. Vi er altid online alligevel.



SOM ARBEJDSGIVERE

skal vi turde være modige

- Jeg ser Louise som enhver anden medarbejder. I hverdagen tænker jeg ikke ret meget over, at hun har et handicap. Sådan siger Janne Meisner Bremholm-Nielsen, leder af Røde Kors Hjemmet, som er et selvejende plejecenter med 68 plejeboliger.



Da Janne Meisner Bremholm-Nielsen for to år siden tiltrådte som leder for Røde Kors Hjemmet, fik hun at vide, at en af hendes nye medarbejdere, Louise Peitersen, var døv.

- Det lyder spændende, tænkte jeg. Det skal vi nok finde ud af, fortæller Janne Meisner Bremholm-Nielsen. Og det gjorde de også. For bortset fra, at møder med Louise skal bookes i god tid i forvejen, så Louise kan nå at bestille en tegnsprogstolk, fungerer Louise fuldt ud lige så godt i jobbet som sine hørende kolleger, fortæller Janne. Faktisk har hun nogle særlige kompetencer, når det gælder kropssprog, som gør, at hun er ekstra god til at fornemme, hvordan beboerne har det, ligesom hun ofte lægger mærke til ting, som de hørende kolleger måske ikke hæfter sig ved.

LANG VEJ TIL JOB

Louise Peitersen er 42 år og uddannet social- og sundhedshjælper. Hun har været døv, siden hun fik mæslinger, da hun var fire måneder gammel. Tegnsprog er hendes modersmål. Uddannelsen til social- og sundhedshjælper tog



RING TIL JANNE

Hvis du som arbejdsgiver overvejer at ansætte en medarbejder med hørehandicap, er du velkommen til at kontakte Janne Meisner Bremholm-Nielsen og høre mere om hendes erfaringer. Hun kan kontaktes på telefon 23 44 36 77 eller mail jmbn@soroe.dk.

hun i det almindelige uddannelsessystem med hjælp fra en tegnsprogstolk. Da hun for to et halvt år siden blev fastansat på Røde Kors Hjemmet efter et halvt år som vikar, var det en årelang kamp for at komme ind på arbejdsmarkedet, som havde båret frugt.

- Jeg havde sendt bunkevis af ansøgninger. Hvis jeg ikke skrev, at jeg var døv, blev jeg kaldt til samtale. Men hvis jeg skrev, at jeg var døv, blev jeg aldrig kaldt til samtale. Selvom mine kompetencer jo var præcis de samme. Det var meget frustrerende, fortæller Louise Peitersen.

Gennem Sorø Jobcenters samarbejdspartner konsulenthuset Ballisager blev der etableret en kontakt til Røde Kors Hjemmet, og det lykkedes Louise Peitersen at komme ud som vikar i tre måneder. Og da hun først fik lov at vise, hvad hun duede til, gik der ikke længe, før fastansættelsen var i hus.

- Jeg har altid vidst, at jeg ville arbejde med mennesker. Allerede i skolen var jeg én, som hjalp dem, der havde det svært. For eksempel havde jeg en døvblind klassekammerat, som jeg hjalp.

Jeg har en stor tålmodighed, og så er jeg nok lidt af en fighter, fortæller Louise Peitersen.

VÆR RUMMELIG!

Netop kampviljen er afgørende, hvis man som handicappet vil ind på arbejdsmarkedet, mener hun. Og det gælder især i provinsen.

- I København er der et døvemiljø og flere muligheder. Men jeg har ikke lyst til at bo i København eller til at bruge lang tid på at pendle. Jeg holder af Sorø. Det er her, min familie er, og her mine børn går i skole. Så jeg synes, det burde være muligt at finde et arbejde i lokalområdet, selvom man har et handicap, siger hun.

Janne Meisner Bremholm-Nielsen har en opfordring til andre arbejdsgivere: - Vi har et fælles ansvar for at kunne rumme mange forskellige mennesker. Giv det en chance! Måske viser det sig, at en medarbejder med et handicap har nogle særlige kompetencer. Og de praktiske ting, der skal klares i hverdagen, finder man altid en løsning på, siger hun.

FAKTA

Sorø Jobcenter indgik i 2020 et partnerskab med Handicaprådet med det formål at hjælpe flere mennesker med handicap ud på arbejdsmarkedet. Jobcentret hjælper gerne med afklaring og muligheder i forhold til tolkebistand, hjælpemidler eller andet. Som arbejdsgiver - eller som borger med et handicap - er man altid velkommen til at kontakte jobcentrets handicapnøgleperson Bibi Emde på telefon 29 60 45 02. Hun kan hjælpe med viden om lovgivning og muligheder for relevante støt-teordninger.

Louise Peitersen arbejder 32 timer om ugen. Gennem Sorø Jobcenter får hun bistand af en tegnsprogstolk 17 timer om ugen til at understøtte kommunikationen med kolleger, andre fagpersoner, leder, borgere og pårørende.



DET HANDLER OM AT GIVE KUNDEN NOGET EKSTRA

Waterman Travel tilbyder lystfiskerrejser til hele verden
- og cykel- og oplevelsespakker til lokalområdet.



Kerneydelsen kan være en fisketur eller en cykelferie. Men det, som får kunderne til at komme igen og igen, er de oplevelser, der ligger ud over det forventede. En lodge med en familiær stemning, eller en eksklusiv adgang til et overnatningssted med en særlig historie. Det er dét, man fortæller om, når man kommer hjem.

Sådan siger Jesper Johannesen, når han skal give sit bud på, hvad der skal til for at lykkes som rejsebureau. Og så er det sådan set underordnet, om det handler om en fiskerejse til Maldiverne eller en familiecykelferie på Vestsjælland.

Og Jesper Johannesen ved, hvad han taler om. Da han i 2017 startede sit eget rejsebureau, Waterman Travel, var det med en baggrund som både regnskabschef og produktudvikler i netop rejsebranchen.



- Jeg havde styr på alt det med småt, som kan være svært for nye rejsearrangører. På regnskaberne, registreringen hos Rejsegarantifonden og den slags. Så jeg kunne klare det hele selv, hvilket var en stor fordel. Samtidig havde jeg fået lov til at sprede mig over produktudvikling og destinationsudvikling i mit tidligere job.

Konceptet var klart. Waterman Travel skulle tilbyde lystfiskerrejser til fjerne destinationer med godt fiskeri - til en pris, hvor almindelige mennesker kunne være med.

Og markedet var der. Indtil corona oplevede Jesper Johannesen konstant vækst. Ikke hurtigt, men støt. For sådan er det i en branche, hvor kendskab og omdømme spredes fra mund til mund, fra den ene tilfredse kunde til den næste.

At kunderne var tilfredse, fik Jesper Johannesen snart et håndfast bevis på.

- Da corona ramte, fik kunderne valget, om de ville have pengene tilbage eller udsætte rejsen. 90 procent valgte at udsætte. Det fortæller mig, at der er opbygget en tillid, siger Jesper Johannesen.

OPLEVELSER I LOKALOMRÅDET

Coronatiden blev samtidig begyndelsen på et nyt spor for Waterman Travel, nemlig pakkerejser til lokalområdet.

- Jeg kom i dialog med Destination Sjælland, og nu er jeg i gang med at udvikle oplevelsespakker i første omgang med fokus på cykelferier langs Istidsruten. Planen er at være klar til næste sæson, hvor vi især vil kigge på det tyske marked og samarbejde med turoperatører dér.

Potentialet er stort, både for Waterman Travel og for de øvrige aktører inden for oplevelsesøkonomien. Men det kræver, at man tør tænke nyt, og at der er en vilje til at satse på turismeudviklingen, forklarer Jesper Johannesen.

- Jeg kan hjælpe med at binde produkterne sammen i oplevelsespakker, så de kan sælges. Og så har jeg blik for det med, at man skal tilbyde kunderne noget særligt. Noget de ikke kan få adgang til, hvis de selv arrangerer turen. Det kan være en overnatning på Trelleborg eller på observatoriet i Brorfelde, siger han.

- En af mine pionerrejser gik til Papua Nyguinea. Her besøgte vi en ø, hvor der ikke have været europæere i 70 år. Det var en fed oplevelse. Det gælder om at give folk noget, de husker.



VI VIL IKKE VOKSE FOR HURTIGT

Det skal ikke gå hurtigere, end at vi kan nyde rejsen. Sådan siger Martin Andersen, som sammen med sin hustru Charlotte og hendes forældre driver Lindenskov Distillery, hvor de fremstiller smagfulde snaps, gin og likører fra den gamle stald i Bjernede.



Alt i virksomheden emmer af kvalitet. Fra indretningen i den gamle staldbygning, som rummer både produktion, lager og showroom, der også danner rammen om smagevents, til den lommelærkeformede glasflaske med træprop og indbygget hældeindsats. For ikke at tale om selve produkterne, som i dén grad lægger op til nydelse.

Og det er en mærkesag for indehaverne, at det ikke skal gå for stærkt. Der skal være tid at kæle for detaljerne, tid til kvalitet. Det kan lade sig gøre, fordi virksomheden ikke er et levebrød, men en hobby – eller en lidenskab – for både Martin og Charlotte og Charlottes forældre.

For faktisk var den største udfordring dengang, det var lige ved at gå for hurtigt.

- Da vi åbnede i 2019, var interessen overvældende. Vi måtte hurtigt melde udsolgt, det gik næsten lidt for stærkt. Vi kan jo ikke bare skrue op for tempoet og producere nye varer. Produkterne har en produktionstid, som vi hverken kan eller vil gå på kompromis med, fortæller Charlotte. Så faktisk blev corona lidt en redning for os, fordi alt lukkede ned, og vi fik tid til at opbygge lageret igen.

NÅR LANGSOMT ER BEDST

Tid og tålmodighed er vigtige elementer i en produktion, hvor det kan tage op til to år at færdiggøre et produkt. Indsamling og indkogning af de urter, nødder, bær og frugter, som giver smag til produkterne. Trækketid, destillering, og så selve lagringen, som får smagsnuancerne til at træde frem.

Men står der slet ikke vækst på programmet? Jo da. Bare det sker stille og roligt. Planen er, at Martin om godt ti år skal kunne trække sig tilbage fra sit job som håndværker, og at familien på det tidspunkt kan leve af virksomheden. Som Martin siger:

- Vi vil gerne udvide produktionen. Men det skal ske stille og roligt. På den måde nyder vi processen mest.



KAN IKKE LADE VÆRE MED AT UDVIKLE

Når det gælder produktudvikling, er der mere fart over feltet. Der findes så mange smage, som skal udforskes og afprøves, og svigerfar John kan slet ikke lade være med at eksperimentere.

- Det er smagen, der er det afgørende. Vi vil kun lave ting, vi selv kan lide. Og vi vil give kunderne en god oplevelse, siger Martin.

Netop kundekontakten og kundeoplevelsen er vigtig for Charlotte og Martin, som gerne samarbejder med lokale hoteller og restauranter om smagninger og events.

- At se folks reaktioner, når de smager vores produkter, og kunne give en ordentlig vejledning, så folk kommer hjem med en flaske, de er glade for - det er vigtigere for os, end om vi får solgt en masse, siger Martin Andersen.

LINDENSKOV DISTILLERYS PRODUKTION OMFATTER CIRKA **2000 FLASKER OM ÅRET** FORDELT PÅ SNAPS, LIKØR OG GIN.



Når afslapning bliver en Levevej

Efter et stressforløb begyndte Camilla Damsbo Brix at male akvareller for at slappe af. Det skulle siden blive hendes levevej.





Kan man leve af sin hobby? For Camilla Damsbo Brix er svaret ja. Men vejen derhen var ikke ligetil, for selvom 36-årige Camilla Damsbo Brix altid har tegnet og malet, så var det ikke noget, hun havde forestillet sig at gøre til sin levevej.

Camilla Damsbo Brix er uddannet multimediasdesigner og har en kandidatgrad i oplevelsesøkonomi. Hun arbejdede som projektleder på et bibliotek, indtil hun gik ned med stress.

- For mig har det altid været afslappende at male. Det gav mig ro på, og det hjalp mig, da jeg var blevet ramt af stress, siger Camilla Damsbo Brix.

Camilla Damsbo Brix' s mand arbejdede i københavnsområdet, og der ville ikke blive meget tid til overs til parrets to børn, hvis Camilla også skulle pendle. Så hvorfor ikke arbejde hjemmefra?

I januar 2020 tog Camilla Damsbo Brix springet og startede sin egen virksomhed, hvor hun tilbyder undervisning på nettet i at male blomster med vandfarver. Det viste sig efterhånden, at det kunne man godt leve af.

- Undervisningen har været på forskellige platforme. I begyndelsen steder, hvor man ikke tjente ret meget på det, men efterhånden fandt jeg ud af, at der var kunder til kurserne, siger hun.

Derfor rykkede hun over på mere professionelle platforme, selvom en stor del af hendes forretning er centreret omkring Instagram.

- De fleste af mine kursister kommer fra USA eller Indien. Jeg har ingen anelse om, hvorfor fordelingen er sådan, siger Camilla Damsbo Brix, der dog også har kunder fra Danmark og desuden underviser på FOF.



- Det betyder rigtig meget for mig at være selvstændig. Det giver en ubetalelig frihed og fleksibilitet i tilværelsen. Jeg kan godt se mig selv blive i rollen, når jeg engang bliver gammel, siger Camilla Damsbo Brix.

DET HANDLER OM AFSLAPNING

Det er kurser i blomsterakvareller, der er kerneydelsen i forretningen. Camilla Damsbo Brix går ud i naturen, finder nogle smukke blomster og udarbejder så undervisningsmaterialet, som både kan bestå af programmer, der er optaget på forhånd, og udsendelser, som sendes live fra hendes lille atelier i privatboligen.

- For mig handler det at male ikke blot om at skabe noget smukt, men om at slappe af og finde ro. Og på samme måde tror jeg, at mine videoer er lige så meget til rekreative formål som til at lære at male, siger Camilla Damsbo Brix, der trives godt med livet som selvstændig.





DAN VISER DIG DIT HUS I 3D

Når arkitekt Dan Betak fra DLB ARKITEKTER tegner et hus, en tilbygning eller et boligområde, foregår det med avanceret teknologi, som viser det færdige resultat i 3D.

Egentlig har fremgangsmåden ikke ændret sig. Det handler om at lytte og oversætte kundens ord og ønsker til et projekt, der kan blive til virkelighed. Det er dét, en arkitekt kan. Alligevel er der milevidt fra den klassiske tegnestue, hvor arkitekten med bløde blyantsstrøg skitserer luftige konstruktioner til DLB ARKITEKTERS avancerede computermodellering i 3D, hvor blandt andet droneoptagelser og terrænopmålinger udgør datagrundlaget, som gør det muligt at vise projekterne nøjagtigt, som de kommer til at se ud.

- Det betyder noget for folk, at jeg kan vise dem udsigten fra stuen i et hus, som ikke er bygget endnu, siger Dan



Betak. Arkitekter er kendt for at bruge mange ord, men jeg vil hellere vise kunden noget, de kan forholde sig til.

VÆRDIFULDE ERFARINGER

Dan Betak er uddannet fra Kunstakademiets Arkitektskole. Han har arbejdet med bevaringsværdige bygninger i Københavns Kommune og været rådgiver for flere produktionsvirksomheder. Og så har han blandt andet rejst verden rundt som ekspert i integration af loftlifte i handicapvenlige boliger, plejecentre og hospitaler. Undervejs har han specialiseret sig i 3D-modellering, en teknologi han selv har været med til at udvikle.

- Jeg har arbejdet med rigtig mange boliger og rigtig mange rum, og det giver mig en god forståelse for, hvad rum skal kunne. Hvad der skal til for, at de fungerer. De erfaringer trækker jeg på, når jeg sidder over for en kunde. Jeg har et godt blik for kundens ønsker og behov - også dem, der ikke bliver sat ord på. Og så bruger jeg teknologien til at gøre ideerne synlige, fortæller Dan Betak.

NETVÆRK ER ALTAFGØRENDE

Efter at have brugt halvandet års tid på at indkredse, hvad han ville med virksomheden, oprettede Dan Betak DLB ARKITEKTER som et anpartsselskab i sommeren 2019.

- Det var vigtigt for mig, at det blev et ApS. Som enkeltmandsvirksomhed er det ikke altid, du bliver taget alvorligt. Men et ApS signalerer, at det er en seriøs virksomhed, siger han.

Og planen er da også, at virksomheden skal vokse. I dag arbejder Dan Betak tæt sammen med en fast kerne af samarbejdspartnere, som tæller både arkitekter, ingeniører og bygningskonstruktører. Funktioner som bogholderi og hjemmeside køber han sig til.

- Jeg vil bruge min tid på det, jeg er bedst til. Og så på at netværke. Det er helt afgørende. Alle mine større opgaver får jeg gennem netværk, fortæller Dan Betak, som blandt andet har tegnet den pavillonby, hvor alle håndværkerne på Femern Bæltprojektet skal bo, mens det enorme tunnelbyggeri foregår.

ROTTEFÆNGEREN FRA SORØ

28-årige Malou Ellegaard Jørgensen fik sine drømme om at arbejde med dyr og være selvstændig opfyldt. Nu bekæmper hun skadedyr.

Kaktus er godt tre år gammel og veltrænet som rottehund. Træningen har Malou Ellegaard Jørgensen selv stået for. Hun er rigtig glad for dyr, derfor var det naturligt for hende at finde et job, hvor dyr indgår.

- Jeg var arbejdsløs og tænkte, at jeg gerne ville have et job, hvor jeg kunne arbejde med dyr, siger Malou Ellegaard Jørgensen, der i godt et års tid har haft foden under eget bord i sit firma, Ellegaard Skadedyrsservice.

Hun lærte arbejdet med at bekæmpe skadedyr hos henholdsvis Rentokil og Slagelse Kommune.

En rottehund som Kaktus, der er en dansk/svensk gårdhund, kan snuse sig frem til, hvor rotterne gemmer sig, og så sætter Malou Ellegaard Jørgensen fælder op.

- Så slipper man for at bruge rottegift, der også kan skade andre dyr, fortæller Malou Ellegaard Jørgensen.

VIGTIGT AT VÆRE SELVSTÆNDIG

Drømmen om at arbejde med dyr var halvdelen af Malous drøm, den anden del var at være selvstændig.

- Jeg ville være min egen chef og selv bestemme. Det er dejligt at arbejde alene, og jeg har rigeligt selskab i hundene, jeg behøver ikke kolleger, siger Malou Ellegaard Jørgensen, som netop har taget fat på optræningen af en ny hvalp, der skal hjælpe Kaktus.



En del kunder løfter øjenbrynene, når de har tilkaldt en skadedyrsbekæmper, og så er det en ung kvinde, der stiger ud af bilen.

- Jeg tror nok, at der en vis forventning om, at en skadedyrsbekæmper er en ældre mand, men jeg synes, at kunderne tager godt imod mig. Især ældre damer synes at føle sig mere trygge med en ung kvinde, der ikke kommanderer en masse rundt, men stille og roligt udfører sit arbejde, siger Malou Ellegaard Jørgensen.

MILDE GIFTE OG MILDE VINTRE

Skadedyrsbekæmpelse er meget andet end rotter og mus. Det omfatter også hvepse, væggelus og skægkræ, som vi slæber med os hjem fra de varme lande.

Der er ikke lige travlt hele året rundt, om sommeren er det hvepseboer, og om efteråret og vinteren er der rotter.

- Man kan nå at tjene op til de stille perioder, så set over året, går det faktisk rigtig godt, siger Malou Ellegaard Jørgensen. Foruden at bekæmpe skadedyr i Sorø og nærmeste omegn, bliver hun ofte hyret af andre firmaer til at hjælpe.

Hun føler selv, at hun er havnet på den helt rigtige hylde og kunne godt tænke sig at blive gammel i faget. Og det skulle der være gode muligheder for.

- Jobbet er ikke fysisk nedslidende, så jeg kan godt se mig selv som gammel dame i faget. Og de milde vintre vi har betyder, at langt flere skadedyr overlever vinteren, så der bliver nærmere mere at lave i fremtiden, siger Malou Ellegaard Jørgensen.



INNOVATION

med bæredygtigt afsæt

Orange hundehalsbånd og -snore lavet af brugte fiskenet og snacks lavet af soldaterfluelarver er de nyeste tiltag hos virksomheden Siccaro.

Hundesnore og halsbånd er ikke en ny opfindelse. Så hvis Siccaro, der hidtil har satset på at lave superabsorberende tørredragter til hunde, skulle se sig selv på det marked, måtte virksomheden gøre noget andet end alle de andre. For eksempel være mere bæredygtig. For ifølge direktør Lissen Marschall er det er det, forbrugerne gerne vil have.

BÆREDYGTIGHED ER EN GOD FORRETNING

Lissen Marschall er ikke i tvivl om, at produktudvikling med afsæt i bæredygtighed er med til at fremtidssikre forretningen.

- De kunder, der køber vores hundekåber, er villige til at købe kvalitet. Deres tillid gør det muligt for os at introducere et koncept med bæredygtige kvalitetshundesnore, selv om de koster mere end andre snore på markedet, fortæller hun.

En virksomhed i 2021 har en forpligtelse til at tænke i bæredygtige løsninger, mener Lissen Marschall. Så selv om virksomheden først og fremmest er her for at lave innovative løsninger til hunde og heste, går Siccaro gerne i front med en bæredygtig produktion, hvis Lissen Marschall kan se et udviklingspotentiale.

- Vi er udmærket klar over, at den her produktion af hundesnøre ikke alene kommer til at redde havene. Men vi kan sætte fokus på det. Og hvis alle andre hundesnøreproducenter siger, at vil de også ind i det her, så kommer der jo en økonomi i, at det pludselig kan betale sig at udvikle de teknologier, der skal

til for at få rensset havene. Det er vores lille bud på at hjælpe med en større problemstilling, fortæller Lissen Marschall.

EN SNACK MED SOLDATERFLUELARVER

Egentlig havde Siccaro ingen planer om at lave hundefoder, da der allerede er mange spillere på det marked. Men efter flere henvendelser fra jægere og politiets hundeførere, som gerne ville have en energibar til de hårdtarbejdende hunde, så virksomheden et forretningspotentiale i at udvikle en bæredygtig Bug Boost Proteinbar, som er sprængfyldt med energi. I stedet for kød er snackbaren lavet af proteinfyldte, sorte soldaterfluelarver og grøntsager, som er tilsat alger, der skal booste immunforsvaret og skabe gode tarmbakterier. Med en hundesnack lavet af larver frem for kød bliver klimaaftrykket markant mindre, så også her har bæredygtigheden vist sig at gå hånd i hånd med Siccaros innovative produktudvikling.



FAKTA

Hundesnorene fra Siccaro, som lanceres under navnet Sealines, er lavet af såkaldt spøgelsesnet, som er nylonfiskenet, der er fisket op fra havet, iblandet fibre fra kasserede industritæpper, som er blødere i strukturen. Materialet hedder ECONYL® og produceres i Italien. Produktionen af Sealines foregår også i Europa.



Der er kredset om detaljerne på Siccaros hundesnøre og halsbånd. Lissen Marschall ser dem som smykker, som folk gerne vil betale ekstra for, fordi man med dem signalerer, at man tænker bæredygtigt.



Friheden til selv at vælge

Frihed – både i hverdagen og i fremtiden – er det, der tæller, for Martin Carlsen. Han er for nyligt sprunget ud som selvstændig el- og køletekniker.

Da Martin Carlsen startede sin egen virksomhed for godt et halvt års tid siden, var det ikke efter en pludselig indskydelse. I flere år havde han tænkt på, at han på et tidspunkt skulle afprøve ideen med at være sig selv.

– Når man er i min alder, så tror jeg, at man skal passe på med at vente for længe. Man ændrer sig med tiden, og lod jeg der gå yderligere 10 år, så er det ikke sikkert, at jeg længere havde lyst til det. Så for mig var tidspunktet nu, siger Martin Carlsen, der nu har enmandsfirmaet, Carlsen El- & Køleteknik ApS, hvor han opsætter køle- og varmeanlæg og laver el-installationer.

Martin Carlsen kom fra et job som driftschef i et køleteknikfirma, der endte med at gå konkurs. Men det var blot den ydre anledning til, at det skulle være nu.

– Firmaet gik i betalingsstandsning om onsdagen, og allerede om fredagen havde jeg tre forskellige jobtilbud. Så jeg var ikke tvunget til at begynde egen virksomhed, men det var en god anled-

ning, siger Martin Carlsen, der faktisk var startet i det små med opgaver for private med eget CVR-nummer. Det betød, at han var godt forberedt, da han valgte at fortsætte i køletekniksporet og tilføjede el-service, da han gik fuld tid med virksomheden.

Men hvorfor ikke tage et job i stedet for at begynde for sig selv?

– Jeg blev selvstændig, fordi det betyder meget for mig selv at kunne bestemme. Ikke kun i hverdagen, hvor man kan udføre opgaverne på den måde, som man mener, er den rigtige, men også på længere sigt over et arbejdsliv, siger Martin Carlsen.

Han kan ikke forestille sig at være på arbejdsmarkedet, til han når pensionsalderen som lønmodtager. Han vil hellere tage lidt længere arbejdsdage nu som selvstændig for til gengæld at gå på pension som måske 60-årig.

– Friheden betyder meget for mig både i det daglige og på længere sigt, siger Martin Carlsen.

IKKE FOR PENGENES SKYLD

Derimod regner han ikke med at blive rig af at arbejde som selvstændig. Ganske vist kan man tjene flere penge, men det kræver også mange timer, og når det praktiske arbejde er udført, så er der stadig papirarbejdet tilbage, der bliver udført efter klokken otte om aftenen, når de tre børn er lagt til at sove.

– Man skal ikke være selvstændig for pengenes skyld. Når jeg kigger på time-lønnen, så er den ikke særligt høj. Alligevel føler jeg en frihed i mit arbejdsliv, som jeg ikke har følt tidligere, siger Martin Carlsen.

Han vil dog ikke anbefale alle og enhver at blive selvstændig. For det kræver, at man hele tiden kan være leder for sig selv og holde sig til den plan, man har lagt.

– Når retningen er sat, så er det den vej, vi går, og så skal der ikke afviges, siger Martin Carlsen.