

ErhvervsBladet



Han vil tjene penge på pap

Af Morten Johnsen
mjo@erhvervsbladet.dk

Vækstpanelet. 33-årige Michael Petersen valgte efter ti år som lønmodtager at vinke farvel til en fast månedsløn og starte sin egen virksomhed Papsnedkeren, der fremstiller en lang række former for emballage i pap.

Michael Petersen havde længe gået med en lille mavefølelse af, at han egentlig gerne ville prøve kræfter med en selvstændig tilværelse.

Gang på gang fik han dog tanken lagt på hylden og fortsatte trofast sit faste job i et emballagefirma.

Men for et års tid siden havde mavefølelsen vokset sig så stor, at den tidligere maskintekniker ikke kunne se anden udvej end at springe ud i tilværelsen som iværksætter.

Michael Petersen var nemlig overbevist om, at hvis han endelig skulle tage chancen og starte sig eget firma, skulle det ske, før han blev alt for bundet af familie og fast ejendom.

Han begyndte derfor at lave en forretningsplan og søgte samtidig hjælp

Giv opgaven et løft...



udbudsavisen.dk – ny platform til annoncering og læsning



hos det lokale erhvervsråd i Odense, hvor han bor.

Nichepræget produktion

Den grundlæggende idé med firmaet Papsnedkeren var, at firmaet skulle satse på to ting. En nichepræget egenproduktion af papemballage og konsulentjob for andre større virksomheder i branchen.

- Det er for dyrt for mange af de store aktører på markedet at lave de små ordrer, så jeg mente, der var et hul på markedet her. Samtidig kunne jeg bruge min erfaring til at rådgive andre emballagevirksomheder i udviklingen af deres produkter, da mange i branchen laver en prototype, som de så får produceret i Kina, siger han.

Ideen med at kombinere de to forretningsformer opstod oprindeligt, fordi Michael Petersen var meget i tvivl om, hvilken af de to retninger, han skulle satse på. Derfor valgte han at lade de to indtjeningsgrundlag supplere hinanden.



Michael Petersen har med sin virksomhed Papsnedkeren fokus på en nichepræget produktion af emballage samt konsulentopgaver for andre i branchen.

Foto: Alex Tran

Relaterede artikler

Eksperten: Tag ideen et skridt videre

Seneste nyt Virksomheder

- Comendo køber Telsome
- Sejr over annonchajer
- Vognmænd: klippekort løser ikke dyremisrøgt
- Fagnørder bag onlineforlags succes
- Islandske selskaber på Den Nordiske Børs

Sejr over annonchajer

- Vognmænd: klippekort løser ikke dyremisrøgt
- Bredt forlig om markedsføring af Danmark
- Fagnørder bag onlineforlags succes

Mest læste

- 100 mails udløste bøde på 10.000 kroner
- 35.000 mister job i byggeriet de kommende 18 måneder
- Renteshopping belønner virksomhedsejere
- Se her hvad cheferne skal lave i påsken
- Tre frisørkæder idømt bod af arbejdsretten

Hvilket marked vil du ramme?

- Jeg henvender mig udelukkende til erhvervs kunder, da det ikke kan betale sig at udføre opgaver for private. Her er det især virksomheder, der får deres ting produceret i lavtlønslande som Kina, der har brug en lidt hjælp i forbindelse med udviklingen af en prototype. Men vi laver også mindre ordrer for firmaer, der skal have fremstillet mellem cirka 100 og et par tusinde stykker.

Hvilke konkurrenter er der på markedet?

- Ja der er mange aktører på markedet. Men mit firma har den fordel i forhold til mange af de store spillere, at vi holder omkostningerne nede ved små produktioner samtidig med, at de bliver fremstillet i høj kvalitet. Så på den måde har jeg forsøgt at finde en niche på markedet, men når det kommer til konsulentarbejdet for andre, slår jeg især på pris og kvalitet.

Hvordan markedsfører du dig?

- Jeg har selvfølgelig min hjemmeside, hvor jeg præsenterer firmaet og de ting, vi kan fremstille. Men for nylig var jeg også på emballagemesse, og det var en rigtig god oplevelse. Selv om det kostede i omegnen af 20.000 kr., så fik jeg vist firmaet frem og kom i kontakt med en række potentielle kunder. Så jeg er ikke i tvivl om, at de penge er givet godt ud.

Hvad er forretningsmodellen, hvordan skal du tjene penge?

- Først og fremmest skal jeg skabe overskud ved at holde omkostningerne nede. Jeg har ikke selv købt maskiner men lejet dem hos firmaet Dahl Gruppen, hvor jeg også har lejet et kontorlokale. Så mindre nicheproduktion og konsulentarbejdet er det, der skal skabe overskuddet i forretningen.

Hvor stor kapital har du til at løbe virksomheden i gang?

- Jeg lånte 60.000 kr. i banken, da jeg skulle etablere virksomheden. Da jeg både lejer lokaler og maskiner havde jeg ikke nær så mange udgifter, som hvis jeg skulle have købt et par maskiner, der typisk koster lidt under en halv million. Målet med firmaet var, at jeg skulle have tjent de 60.000 kr. ind i løbet af 2006, og det har jeg efterhånden også gjort. Men heldigvis har jeg ikke bundet noget i min bolig eller andre steder, så nu kan jeg for alvor begynde at fokusere på at skabe et overskud på virksomheden.

Lagt på www.erhvervsbladet.dk

Fredag 30. marts 2007 kl. 08.00

28oAr15:2428a15:24715:24i37_ar15:24