

[12.03.2007 04:00]



I enmandsfirmaet Papsnedkeren har Michael Petersen knoklet for at få mest ud af sine tre gange tre meter på årets Emballagemesse i Odense Congress Center.

Foto: Peter Leth-Larsen

- [Se flere billeder](#)

Papsnedkeren er træt i benene

Tre dage på Emballagemesse kan mærkes, men Michael Petersen håber, det har været alle pengene værd

Af Knud Raasthøj

Der skal råbes højt, hvis man vil høres. Papsnedkeren vil høres, så derfor ofrede Michael Petersen en pæn pose penge på at få sin egen stand på årets netop afviklede Emballagemesse i Odense Congress Center.

- Som nystartet i branchen gælder det om at få sit navn slået fast, og til det formål tror jeg messen er guld værd, siger Michael Petersen.

Hans nystartede firma, Papsnedkeren, er lige knap et år gammelt, så det er første gang, han viser sig selv, sin kunnen og sine produkter frem på en messe.

- Op til messen havde jeg da lidt sommerfugle i maven, for jeg vidste jo ikke, hvordan det ville spænde an, siger Michael Petersen, der brugte ca. tre uger til at forberede Emballagemessen. Der blev trykt brochurer, egne etiketter til kildevandsflasker og lavet nydesignede displays i pap, som er et af Michael Petersens specialer.

- Jeg havde faktisk også lavet bord og to stole i pap, men da jeg så, hvor lille standen egentlig var, så tog jeg hjem på værkstedet og lavede et højt bord i pap til at stå ved, fortæller Michael Petersen, der knoklede med at få standen indrettet til langt ud på aftenen før åbningsdagen.

På Dansk Emballagemesse 2007 er Michael Petersen sammen med branchens tunge drenge. Lige over for Papsnedkerens stand har et af de store firmaer haft et helt hold medarbejdere i gang i flere dage før messeåbning med at stille maskineri og udstillingsmateriale op. Det syner lidt af David og Goliat.

Potentielle kunder

- Siden åbningen af Emballagemessen har jeg stået her i standen, for hvis der ikke er nogen at henvende sig til, så går folk bare videre, sagde Michael Petersen, da første messedag begyndte at kunne mærkes i benene.

- Men eftersom jeg er ny, så er alle, der henvender sig, potentielle kunder.

Det blev til nogle opgaver, hvor Michael Petersen hjemme på værkstedet nu skal tegne og regne på et konkret tilbud.

- For eksempel er der et nystartet reklamebureau, der har henvendt sig, fordi de mangler sådan en Ole-Opfinder som mig til deres emballageidéer.

Om morgenen, inden dø-rene blev åbnet for publi-kum, var der tid til at kom- me rundt og hilse på kolle-ger og udveksle visitkort.

Det kostede Michael Petersen ca. 15.000 kroner at have den lille stand på ni kvadratmeter på Emballagemessen i de tre dage, messen varede, og han har haft ekstraudgifter til messemateriale for yderligere 5000 kroner, så alt i alt ca. 20.000 kroner for at slå navnet fast og måske hive nogle opgaver hjem.

- Det er svært at sige, om det har været det værd - men jeg tror det, sagde Michael Petersen på den sidste messedag.

Og så skulle der slappes af i weekenden med tur til Frederikshavn, fodbold med vennerne og noget med at feste igennem, forlød det. Turen derop skulle gå med at læse en stak brochurer, samlet på messen.

Kommentarer

Skriv indlæg i debatten.

Få din helt egen weblog gratis!