

VEJEN TIL EKSPORT HAR VÆRET KORT

Worth Keeping ved Kolind koncentrerede fra dag et indsatsen om eksport af 3D kort.

Fotografer og grafikere Anne Steen og Janne Damborg startede virksomhed sammen i 2004, hvor de specialiserede sig i at fotografere dyr. I 2009 startede de så Worth Keeping ApS med 3D kort, og eksporten var tænkt ind i det fra starten med hjælp fra Væksthus Midtjylland.

„Væksthus Midtjylland har virkelig været en stor hjælp for os,” siger Janne Damborg. „Det gælder både organisering og opstart af virksomheden og det efterfølgende arbejde med at komme ud over landets grænser.”

Troede på det fra dag et

Anne og Janne har troet på det fra dag et men måtte dog stoppe op, da de blev spurgt: „Er I klar til succes?” Ved nærmere eftertanke var det ikke lige tilfældet, og så gik der et halvt år med at få lager/lagerstyring, administration og specialpro-

grammeret hjemmeside m.m. på plads.

„I Danmark var vi som noget af det første ude på alle posthuse og ville gerne finde noget parallelt med det, hvor også sprog og mentalitet m.m.

spillede sammen med os. Vi valgte via eksportrådgivning fra væksthuset at starte med Schweiz og købte en eksportpakke med hjælp, eksportrådgivning og opsøgn af kontakter.”

Deres erfaring i dag er, at det er rigtig vigtigt at få stillet alle de rigtige spørgsmål og være meget konkrete for at finde de bedste

» VORES STÆRKE SIDE ER VORES IDÉER

kundeemner. „Der skal også være god kemi, og vi skal kunne mærke både engagement og fælles værdier, da vi går efter langvarige samarbejder.”

Har lært af erfaringen

Af bitter erfaring har Anne og Janne også lært om vigtigheden af at vælge en distributør, der ikke selv har en produktion, som distributøren har større interesse i. „Vi vil være distributørens flagskib. Vi skal være skarpe på kontrakterne om blandt andet, hvad de må, hvilke rettigheder de får, og hvor meget de mini-

mum skal købe for at få eneret i et givent marked. Med i overvejelserne har også været, om vi skal satse på ét produkt til brug i alle lande, eller om det skal tilpasses de enkelte lande. Vi har holdt fast i formatet 15x15 cm, men laver forskellige motiver.”

Anne Steen siger, at det er vigtigt, om du vælger at konkurrere på pris eller kvalitet, og at distributøren skal passe ind i dit valg. „Vi har valgt kvaliteten og bæredygtigheden, og derfor er en billigere kortproduktion i Kina uinteressant for os.” De mødtes med tre kundeemner på den danske ambassade i Schweiz og besluttede sig for en af dem. En god beslutning, da salget har været konstant stigende fra starten. Siden er Holland, Norge, Finland, USA, Polen og Mexico også kommet med i kundegruppen. Alle efter at de selv har henvendt sig.

„Tyskland har drillet os. Vi fik startet med en forkert type distributør, og desuden viste det sig, at tyskerne var overraskende langt bagefter med IT. Mange havde ikke hjemmeside, og telefon og fax var stadig hverdag, mens vi ikke ejede en fax. Men vi prøver til igen.”

Fra 3D til 4D

3D kortene blev i 2015-16 til 4D. Ved at downloade den gratis app, 4Dscan, til mobilen, kan du ved at

holde mobilen op foran et 3D-kort nu se en video med motivet. Men der gemmer sig rigtig mange flere muligheder i app'en, som også kan anvendes på almindelige tryksager og emballager til blandt andet markedsføring. Coop bruger den på mælkekartoner, Aqua d'Or på vandflasker og Folkekirken til konfirmandkort.

„Vores stærke side er vores idéer. De står i kø, og vi håber, at ligesom vi i Danmark er kendt på 3D området, også bliver det med 4D. Vi har prøvet så meget, at vi nu selv kører forløbet og følger vores egen mavefølelse. Vi har nemlig også prøvet at få forkerte råd, som har

kostet, og det har vi lært meget af.“
Konceptet med 4Dscan er patenteret, og Worth Keeping fik i januar overrakt Djurslands Erhvervsråds Erhvervspris 2017.

Mogens Greve, mogens@mercatus.dk

