

# Michael Kvist

*Hvis du er særlig b2b eller i møbelbranchen, hvad skal du fokusere på? v. Michael Kvist*

Michael har været gennem flere op og nedture hos den store møbelproducent Kvist Industries. Her har han arbejdet med brands fra deres tidligere vækstfase og til helt store brands som Fritz Hansen, HAY, Fredericia Furniture, MUUTO & FDB Møbler. De sidste par år har Michael Kvist IPR arbejdet med at understøtte startup-scenen og kan om nogen sætte ord på, hvad de tre ting du skal gøre for din virksomhed er, særligt hvis du er designer, du er b2b eller du er i eller beslægtet med møbelbranchen.

Læs mere, se referater fra andre gange og tilmeld dig her:

<https://ldcluster.com/webinarforstartups/>

Der er hjælp at hente

- Innovative nye ideer <https://innovationsfonden.dk/da/nyheder-presse-og-job/innovationsfonden-skruer-op-kampen-mod-covid-19>
- Mentor <https://ldcluster.com/til-ivaerksaettere-faa-en-gratis-online-mentor/>

## Referat fra Michaels oplæg

- Jeg vil hellere sidde som iværksætter i krisetid end en stor virksomhed
  - o Fx tilbage i finanskrisen sad vi hos Kvist industriens med en fabrik med 600 ansatte som vi umiddelbart ikke havde arbejde til – det er skrappe tider hvor man må tænke anderledes. Den gang begyndte vi at producere FDB møbler (nogle rettigheder vi havde købt for mange år siden) – uden af vi havde en kunde der kunne afsætte dem – men det lykkedes med et samarbejde med Coop og vi kom på den anden side af krisen
- Min virksomhed er selv ramt – vi er bindeled mellem design, brand og produktion og skulle til Milano og vise nye produkter – men det er nu aflyst
- For en iværksætter kan en krise være hård men det ændre konteksten af markedet som du arbejder i og de er i disse tider at kriser vælter store virksomheder og efterlader mulighedsrum

Kriser

- Jeg har oplevet mange kriser... Olie krisen hvor amerikaner tidligere kom og købte møbler fik vi 12kr pr dollar efter krisen fik vi 6kr pr dollar
- Kartoffelkuren
- Y2K - frygt for it-systemer brød sammen i overgang fra 1999-2000 men intet skete
- .com it-boblen
- Det jeg har lært, er køb når der er krise... sælg når det ikke er krise
- Ud af finanskrisen opstod affordable luxury
- Senest har vi oplevet klimakrisen – som vil være den jeg vil satse på sætte spor i fremtiden

## Webinar for Startups

- Hvilke spor sætter Corona? Skal vi alle til at tænke i sundhedsansvar

### Gør dig en øvelser

- Skriv muligheder og trusler op – brainstorm og kortlæg det mulighedsrum du står med

### Krisens ABC

#### A

- Lev på en sten
- Dem der hjælp dig i opstarten og i krisen dem har man også som stærke partnere på den anden side
- Ring om huslejen, afbestil tømning af skraldespand, kig på regning i sidste års bogholderi og se om der kan ske at komme noget du har glemt
- Ring til alle og afdæk muligheder
- Hjemsendte medarbejder for en personlig opgave som styrke dem

#### B

- Hvad skal til omstilling
- Brug denne form til som et system til at få overblik (se slides)

#### C

- Noget skal dø og lukke – er jeg på den rette sti
- Er det det værd?
- Tjek din mavefornemmelse – for du skal arbejde hårde end nogen side

### Tidsplan?

- Vi er i krise – reagere hurtigt
- Upopulære beslutning skal tages hurtigt
- Skab en plan og skriv den ned... måske den skal vises til banken, til partner, til dig selv om et par måneder
- Tal med kunderne og leverandører
- Afklaring – sov på det

### Hvad gør andre?

- Intersurf – skiftede hurtigt fra salg af ski og skiferie grej – til salg af rulleskøjter og redede omsætningen
- Limtræ – taber omsætning og må hurtigt trimme virksomheden
- Strandgaarden – kan ikke afvikle selskaber og arrangementer – satsede hurtigt på take away og gør klar til danske turister
- Vinhandel – undersøger hvordan de kan få leveret vin lige præcis når du har brug for det evt. med WOLT
- Make Nordic – gjort showroom betjeningsløs og rådgivning online – så folk forsvarlig og altid kan komme og kigge

### Lige nu

- Hvad kan du give væk som kan bygge relationer – nye kunder- kan måske hjælpe andre
- Lidt som en slags 'after sales service'

# Webinar for Startups

Altid velkommen til at række ud til Michael Kvist [mk@michaelkvist.com](mailto:mk@michaelkvist.com)

Spørgsmål grib i  
**Lifestyle & Design Cluster**  
Heidi Svane  
[Heidi@LDclsuter.com](mailto:Heidi@LDclsuter.com)