

Årets Entreprenør

Af Sabine Seidler-Egdal

Maingate Danmark

Vi har talt med Martin Dufresne om, hvordan han har nået sine mål og er blevet til Årets Entreprenør 2007, men også om hans forventninger til 2008 og ikke mindst hans oplevelser fra EuroShop Messen i Düsseldorf.

Maingate Danmark sælger specialtilpassede døre og energibesparende lukkeløsninger til kølediskene i supermarkederne. Derfor er Maingate Danmarks største kunder butikskæder og industrivirksomheder. Virksomheden ligger i Mejlskov på Nordfyn og er ejet og ledet af Martin Dufresne.

Nordfyn giver ifølge Martin de nødvendige rammer for at starte og udvide en virksomhed. Nordfyn byder på mange af de muligheder, herunder billige grundpriser, der skal være i orden, når man starter ny virksomhed. Maingate Danmark kunne slet ikke have oplevet den samme succes, hvis han havde valgt at starte virksomhed i Odense. Det skyldes, at det er dyrere at drive en virksomhed i Odense, hvilket gør det betydeligt sværere at få økonomien til at hænge sammen, for når økonomien ikke fungerer, er det svært at finde overskud til at fordybe sig i sin virksomhed.

Familieliv og virksomhed

Martin er gift og har en søn på to år. Han nævner sin kone Anja som en af hovedårsagerne til, at han er nået så langt, som han er. Det kræver sikker privatøkonomi og støtte at starte en virksomhed.

Lav en plan og følg den

Martin har altid vidst, at han ville være selvstændig. Men det kræver mange forberedelser og erfaringer for at kunne lykkes. Derfor ville Martin lære af andres fejl, inden han startede sin egen virksomhed. Selv har han samlet erfaringer i forskellige brancher og har taget en del merkonomfag i sin fritid.

"Som iværksætter skal du sætte dig nogle mål og så følge dine planer. Kunsten er at tænke de langsigtede og kortsigtede planer sammen samt at tilpasse sig forholdene, så man ikke kører af sporet," siger han. Martin understreger, at vejen til succes kræver, at man kan prioritere ordrer og bevare overblikket. Desuden er det sværere end som så at omsætte de ledelsesmæssige, økonomiske og strategiske planer til realitet.

Tag højde for de ting, der kan gå galt

"Det er vigtigt at have mod som iværksætter, så man ikke er for forsigtig. Samtidig er livserfaring vigtig, så man ikke falder i unødvendige faldgruber," siger Martin. Martin har hele tiden forsøgt at forudse faldgruber og skrækscenarier for at kende sine egne og virksomhedens grænser og derved undgå personlig og økonomisk fallit.

Nordfyns Erhvervsråd har ifølge Martin været guld værd i forbindelse med vejledning og hjælp til at finde en markedsføringskonsulent. I 2007 ansatte han Charlotte, der har vist sig

at være en uundværlig medarbejder. Hun har også taget det store slæb i forbindelse med at planlægge, gennemføre og følge op på messen i Düsseldorf.

Euroshop messen i Düsseldorf

Maingate Danmark har fået hjælp til eksportforberedelse gennem Birger Munter fra Nordfyns Erhvervsråd og Dansk Eksportråd. Da virksomheden deltog i EuroShop Messen i Düsseldorf, var det også i forbindelse med eksportrådet.

Messen var en ny erfaring og viste sig at være en overvældende succes. På trods af, at Maingate Danmark var placeret i en hal uden for sit fagområde, fik virksomheden en lang række nye potentielle kunder og blev mødt af en verdensomspændende fore- og efterspørgsel.

Euroshop Messen bidrog dog ikke kun til nye kunder fra det globale marked, men messen konsoliderede også Maingate Danmark som en synlig og seriøs virksomhed over for allerede eksisterende kunder, der efterfølgende har øget deres bestillinger. Samtidig fremhæver Martin, at Messebogen er en god kilde til at netværke med messens andre deltagere.



Maingate Danmark på messe i Düsseldorf.

Planerne for fremtiden

2008 byder på nye udfordringer. Ikke mindst kræver det tid og meget arbejde at bearbejde informationerne og ordrene, som virksomheden fik på messen i Düsseldorf.

Derudover planlægger Martin at ansætte en teknisk medarbejder på fuld tid. Medarbejderen skal medvirke i planlægningen, udviklingen og produktionsforberedelsen. Personen må gerne være nyuddannet. Det vigtigste er dog, at personen behersker AutoCAD. Generelt synes Martin, det er svært at finde dygtige og velkvalificerede medarbejdere, og han beklager, at han aldrig modtager uopfordrede ansøgninger.

"En ny medarbejder vil give mere ro i virksomheden og derved give overskud til at nytænke og effektivisere. I første omgang forventer jeg dog ikke, at en ny medarbejder fører til økonomisk udvikling," siger han.

Martin ønsker at forblive på Nordfyn i fremtiden, uanset om virksomheden skulle vokse til 5-6 mand om 3 år. Vækstpotentialet på adressen i Mejlskov er fremtidssikret i 3-5 år frem, og skulle virksomheden fortsætte med at vokse, kan de mange nedlagte landejendomme på Nordfyn enkelt og let ombygges til nye spændende liberale erhverv.