



Unga företagare visar upp sig

Statistiken är tydlig. ProCivitas Helsingborg levererar återigen högst kvalitet på Regionala mässan. Vad är det som gör dessa företag så speciella? Jag har talat med Mollie Rönn Holmström och Fredrik Agmén som tillsammans driver företaget Authentic UF för att ta reda på vilken deras nyckel till framgång är.

Vi träffas på ett café i centrala Helsingborg, framför mig sitter två unga entreprenörer och smuttar på varsin svart kaffe. Båda två är lite trötta efter gårdagens långa mässa som resulterade i att deras stilrena läderbälten blev utsedda till Skånes bästa hantverk.

Hur kommer det sig att två ekonomer valde att satsa på att göra läderbälten?

Efter att under månader brainstorma och diskutera idéer insåg vi att det viktigaste var att komma underfund med vad ens mål med UF egentligen var. Jag och Fredrik insåg ganska snabbt att det viktigaste för oss var att testa något nytt, något som vi aldrig i vår vildaste fantasi hade kunnat se oss göra, säger Mollie med ett stort leende på läpparna. Detta resulterade ju också i att vi lämnade vår förra grupp och satsade helhjärtat på Authentic.

Så ni hade alltså ingen erfarenhet gällande läderhantverk innan?

Nej, verkligen inte. Men vi kände ändå att det är i UF som man kan testa något helt nytt,

eftersom vi inte kan förlora några stora likvida resurser berättar Fredrik.

Det verkar ju ha fungerat eftersom ni står som segrare i Bästa Hantverk! Men tyckte ni inte att det var läskigt att stå i en monter och ta kontakt med främlingar?

Första mässan var rätt tuff, vi hade rätt svårt att pitcha in vår idé. Nu har mässor blivit ett sätt att möta potentiella kunder, istället för att vara något obehagligt. Bara genom att ställa ut på utvecklas vi som företagare och det ger oss inspiration till hur vi kan utveckla och kundanpassa vår företagsidé, berättar Mollie och fortsätter. Vi tror på vår produkt och kör hårt, nästa gång vi ställer ut är på SM i Stockholm och det ska bli riktigt spännande.

Kände ni någon som höll på med läderhantverk innan?

Nej, men vi började söka efter personer i området med erfarenhet inom läderbranschen. I början var det lite jobbigt att be om hjälp, vi kände oss som en börda. Men efter ett tag insåg vi att de flesta vill hjälpa till och att det värsta som kan hända är att vi får ett nej. Efter lite ringande kom vi bland annat i kontakt med Elvis från Perssons läder på Berga och han har under hela året varit en extremt värdefull kontakt.

Några sista ord till nästa års entreprenörer?

Våga testa något som ligger utanför din komfort zone! Det värsta som kan hända är att det går åt skogen och du lär dig något till framtiden. Genom att testa något nytt i företaget har vi börjat att ta risker i vanliga livet också.

Med dessa givande ord avslutar jag intervjun och önskar återigen grattis till Mollie och Fredrik, två riktiga entreprenörer!

Helsingborgs Dagblad