

Brandingfirma ønskede at nedsætte faste omkostninger – flyttede fra København til Odsherred



Lone Donde kommer fra IT-branchen, hvor hun imere end 30 år har bestridt forskellige lederjob som blandt andet adm. direktør i en virksomhed med distribution af grafiske produkter. Men en dag mødte hun en silketrykker, Lars Hansen-Stavnsbjerg, som hun begyndte at hjælpe lidt med udvikling af virksomheden.

I 2012 starter Lone Donde virksomheden Name on it Aps, som graverer navn på gaveartikler og personlige gaver som fx glas, tøj, tasker med mere. Målgruppen er primært erhvervs kunder. Senere tilføjes nameonit.dk, en webshop med fokus på det private erhvervsliv.

I 2015 etablerer Lone Donde sammen med Lars Hansen-Stavnsbjerg Apex-Jet Scandinavia med salg og support af UV-printere, varmepresser og lasermaskiner.

I 2019 bliver virksomhederne opdelt. Lars Hansen-Stavnsbjerg fortsætter med Apex-Jet Scandinavia, og Lone Donde fortsætter Name on it Aps, og opretter også virksomheden Brand on it Aps til. Her beskæftiger de sig – som navnet indikerer – med branding af virksomheder gennem skilte, bannere, flag, udstillingsmaterialer og logotryk på arbejdstøj, udstyr og gaveartikler med meget mere. Brand on it er skabt for at danne en hjemmeside med ideer til erhvervssegmentet.

Det var to veletablerede virksomheder med beliggenhed i københavnsområdet. Kunderne kom fra hele landet, men med hovedvægten på København og Nordsjælland.

Så kom Corona-perioden, og den var mærkbar for virksomhederne. Men Lone Donde satte sig ikke med hænderne i skødet. Hun tænkte på, hvordan hun kunne nedsætte sine faste omkostninger.

En af de tunge udgifter var boligudgifter. Derfor begyndte Lone Donde at undersøge markedet for andre muligheder. Et af de områder, der blev studeret, var Odsherred – den nordvestligste del af Sjælland, som Lone Donde havde lidt kendskab til i forvejen.

Her fandt Lone Donde en fin ny bolig på den smukke Egebjergshalvø i Odsherred til en fornuftig udgift sammenlignet med Københavnsområdet. Så hun fik nedsat de private omkostninger og luft til at udvikle virksomhederne.

Samme virksomhed i nye omgivelser

Med flytningen kom der nye muligheder. Men Lone Donde sørger for fortsat at pleje eksisterende kunder, som stadig bliver besøgt, selv om køreturen nu bliver planlagt lidt mere end tidligere. Men der er også fuldt fokus på at få skabt nye kunderelationer i Odsherred.

Meget salg sker via de to websites, så kunderne kommer ikke kun fra nærområder, de kommer fra hele landet – og også fra hele Norden.

Nye samarbejdspartnere

Med flytningen til Odsherred, begyndte Lone Donde også at udvide kredsen af sine samarbejdspartnere.

Kunderne lægger vægt på korte leveringstider, og derfor kan det ved hasteopgaver også være godt at have samarbejdspartnere i nærområdet.

Noget af dette første Lone Donde gjorde som ny virksomhed i Odsherred var at melde sign ind i Odsherred Erhvervsforum. På den måde forsøgte hun at udvide sit netværk med lokale kontakter. Og det ser ud til at fungere.



Der er fundet virksomheder, der kan hjælpe med fx tryksager, skilte og folier. Men Lone Donde har også fået en samarbejdspartner inden for et område, hun ikke lige havde forudset. Når Tour de France starter årets "tour" kommer de blandt andet gennem Odsherred. Endda lige uden for virksomhedens vinduer. Det planlægger Lone Donde naturligvis at udnytte med at holde åbent for salg af tour-relaterede produkter.

Og måske kan der også sælges nogle af de produkter, som Lone Donde skal hjælpe en anden af Erhvervsforums medlemmer, Heidi Schnabel, med at producere. Heidi Schnabel har en succesrig forretning i Rørvig, hvor hun blandt andet sælger egne designs inden kjoler med mere og egne produkter inden for kosmetik og cremer. I forbindelse med "touren" har Heidi Schnabel også designet en kjole, der skal forsynes med røde

prikker. Og de prikker skal påtrykkes hos Lone Donde. Et hurtigt og fint bevis på at netværk kan skabe gode relationer.



Produktionen hos Name on it og Brand on it

Lokalerne er fyldt godt op med T-shirts, tasker, kasketter, glas og meget mere. Men der er naturligvis også plads til produktionsudstyr. Der er to laserprintere til gravering og to varmpressere til transferprint. Det er Lone Donde selv, der betjener udstyret. Hun havde en elev med til Odsherred, men af hensyn til udgifterne, ophørte eleven, da læretiden var forbi. Det betyder, at det lige i øjeblikket er Lone Donde selv, der klarer både produktion, salg og administration. Samt udvikling af nye produkter. Men hun ser frem til, at der igen bliver plads til en medarbejder og/eller måske et par freelancere.

Sidste år udviklede og designede hun blandt andet en julekugle med LED-lys. De blev produceret i Kina, og så blev det personlige print, som kunderne ønskede, graveret her i Danmark hos Lone Donde. Det var en stor succes, fortæller Lone Donde, som vil forsøge at komme rundt på lokale julemarkeder og præsentere de lysende julekugler.

Generelt hjælper Lone Donde også gerne kunderne med at finde nye og anderledes måder at brande deres virksomheder.



Hvordan tegner fremtiden?

– Virksomhederne har haft vækst hvert år, bortset fra Corona-årene. Men jeg frem til at fortsætte den tidligere vækstlinje. Det skal ske gennem fortsat opbygning af kundekredsen både inden for erhvervsvirksomheder samt private og hvorfor ikke også inden for landliggerne i Odsherred. Derfor planlægger jeg også at holde lidt weekend-åbent hen over sommeren. Det kan også give kontakt til erhvervs kunder. Generelt vil jeg gerne fortsætte med at udvikle produkter og ideer sammen med kunderne – uanset om de er private eller virksomheder. Jeg har allerede masser af ideer. Nu skal de bare udføres, fortæller Lone Donde.