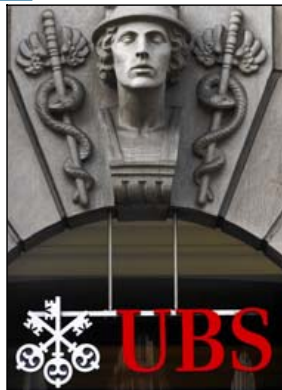


# ERHVERV & ØKONOMI

## Ups UBS

En børshandler kan koste storbanken UBS et tocifret milliard-tab.

SIDE 10



## Bund under bankerne

Verdens fem store centralbanker spændte torsdag et sikkerhedsnet ud under bankindustrien for at forhindre en ny kreditkrise.

SIDE 10-11

## Syndebuk

USA's centralbankchef, Ben Bernanke, har fået en ny rolle.

SIDE 14-15



## Pelsfolk satser stort

Den danske pelsbranche vil etablere et modemekka i København. Området skal samle virksomheder indenfor alle dele af branchen, og København Fur, pelsavlernes salgsorganisation, er i drøftelser med bl.a. modebranchen og guldsmedene om at etablere det fælles modecentrum i hovedstaden.

Selskabet, som bl.a. har en stærk samhandel med Kina, håber på at tiltrække en række kinesiske virksomheder til modecentret.

SIDE 8-9



Dansk pels på catwalken i Kina. København Furs medlemmer har længe samarbejdet med kinesiske virksomheder, og nu skal flere af dem lokkes til Danmark.

### BYGGERI

## Kartelsag kan knække firmaer

Der kan ske store omvæltninger i byggebranchen i København de kommende år. En række byggevirksomheder, som er sigtet for at have deltaget i et ulovligt kartel, risikerer bøder på over 15 mio. kr. hver. Det vil formentlig betyde døden for flere af selskaberne.

SIDE 5



### ARBEJDSMARKED

## OECD advarsel om ledighed

Der er risiko for, at ungdomsledigheden og langtidsledigheden bider sig fast på et højt niveau, advarer den vestlige samarbejdsorganisation OECD.

SIDE 4



### BREDBÅND

## Til kamp mod lavere priser

Normalt er de konkurrenter. Men elselskaberne og telekoncernen TDC har fundet sammen i kampen mod prisfald på bredbåndsydelser.

SIDE 6



Hvem skal lave maden til din næste conference?

(Vores forslag: Michel Michaud)

  
**RUTHS HOTEL**  
 Det ligger i vores natur

Hans Ruths Vej 1  
 Gl. Skagen  
 9990 Skagen  
 Tlf. 9844 1124  
 www.ruths-hotel.dk

# Mode



Der er så meget tøj i verden, men der er kun et vist antal ideer i verden. Det er som om, alle ideer hurtigere og hurtigere dukker op igen.

Camilla Stærk, dansk designer med base i New York.

## DANSK PELS

### Mio. af minkskind til Kina

- Kopenhagen Fur er et andelselskab ejet af 1.500 danske pelsdyravlere.
- Verdens største auktionshus for pelsskind.
- Danmark er den globalt førende producent af minkskind.
- Danske avlere opfostrer årligt ca. 14 mio. mink.
- Kopenhagen Fur omsatte i 2009/10 for ca. 7 mia. kr.
- 33 pct. af den samlede danske eksport til Kina udgøres af minkskind.

## MODE-PROJEKT

### Design Incubator

- Et projekt, hvor udvalgte modevirksomheder får hjælp til at vokse.
- Bag projektet står Kopenhagen Fur, Modezonen, Vækstforum Hovedstaden samt Erhvervs- og Byggestyrelsen.
- Disse fem virksomheder er i første omgang med: Stine Goya, Soulland, Ole Yde, Barbara iGongini og Jewlscph.

## TØJ-EKSPORT

### Mode for milliarder

Udviklingen i den danske eksport af beklædning (mio. kr.):

**2006:** 18.895  
**2007:** 20.960  
**2008:** 21.021  
**2009:** 19.595  
**2010:** 21.876

Kilde: Danmarks Statistik/Dansk Mode & Textil.

# Pels på



JESPER OLESEN

jesper.olesen@jp.dk

De danske pelsavlere vil spille en større rolle i både den danske og internationale modeverden. Derfor satses avlernes fælles selskab både på at støtte mindre, danske designere og samtidig være en drivkraft i etablering af et fælles modecenter i København.

Kopenhagen Fur, som ejes i fællesskab af pelsavlerne i landbruget, har i forvejen verdens største pelsauktion samt eget designcenter i hovedstaden og bl.a. aktiviteter i Kina. Målet er på den måde at sikre danske minkskind plads i den globale mode, så skindene bruges i de nyeste kollektioner – i alt fra pelsfrakker til eksempelvis kjoler, møbler, tasker og tilbehør.

### Klynge-fordel

Afsætningen af skindene er stor og sker netop nu til rekordhøje priser. Men Kopenhagen Fur vil markere sig yderligere. Selskabet, som har rødder i dansk landbrug, er i drøftelser med brancheorganisationerne Dansk Mode & Textil samt Guldsmedebranchens Leverandørforening om at etablere et fælles modecenter i København. Tanken er bl.a. at lade Kopenhagen Furs eget designcenter, som ligger ved Langelinie, flytte ind dér sammen med bl.a. organisationerne.

»Vi håber at placere os sammen i et område af København. På den måde skal modevirksomheder, smykkeproducenter og andre i branchen være med til at vokse op i en ny kompetenceklynge. Der skal sikres areal og lejemål til, at nystartede, mindre virksomheder kan være med og skabe sammenhæng mellem aktørerne,« fortæller adm. direktør Torben Nielsen, Kopenhagen Fur.

Han mener, at der kan opnås store fordele ved at bo tæt sammen. Og især i designbranchen, hvor København og Danmark kæmper for at sikre sig international opmærksomhed med bl.a. modeuger og andet.

»Danmark er et lille land, og verden stor, så der er brug for



Steen Kilde Christensen

## Italienske sko i København

**Sko** Det italienske skomærke Geox, som har vækst globalt, åbner i samarbejde med Birger Christensen en såkaldt flag-skibsboutik i København. Geox blev etableret i 1994 og sælger på verdensplan flere end 20 mio. sko årligt. Geox-skoene har været i Danmark siden 2005, og afsætningen udvides nu med den nye forretning.

jep

## Mere dansk tøj til Norden

**Speed-dating** Salget af dansk mode skal vokse i Skandinavien. I hvert fald arrangerer brancheforeningen Dansk Mode & Textil i november en såkaldt speed-dating, hvor danske tøjleverandører kan blive matchet med svenske, norske og finske agenter. Målet er, at de danske virksomheder kan sikre sig agenter eller distributører på de tre nærmarkeder.

jep

## Bøde for salg af dragter

**Aftaler** Ulovlige aftaler om prisen på flyverdragter koster nu børnetøjsfirmaet Ticket To Heaven en bøde på 300.000 kr. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen fastslår, at firmaet og en tidligere forhandler havde indgået en aftale om, at de under et udsalg maksimalt ville give rabatter på 30 pct. af den vejledende udsalgspris. Ticket to Heaven har godtaget bøden.

jep

# podiet

**MODE:** Kopenhagen Fur vil have kinesiske designselskaber til København. Samtidig vil pelsavlerne spille en større rolle i modeverdenen.

samarbejde. Vi kan eksempelvis være fælles om eksportfremstød, markedsføring og andre områder. I samme bygning kan der opnås fælles aktiviteter til gavn for hele modebranchen. Kopenhagen Fur er stærke i Kina, så når vi laver shows derude, kan vi eksempelvis tage modefirmaer med i et fælles fremstød. Dermed kommer danske smykker og tøj med. Vi har også mange aftaler med kinesiske shoppingcentre og kan via vores kontakter sikre de danske virksomheder plads der. Mulighederne er mange,« mener Torben Nielsen.

### Kinesisk interesse

Størsteparten af de danske minkskind afsættes til opkøbere i Kina, hvor de forarbejdes og anvendes til modetøj, der ofte eksporteres igen. Kopenhagen Fur har gennem en årrække investeret stort i at markere sig i netop Kina og blive en kendt mærkevare inden for eksklusiv mode.

Ifølge Torben Nielsen kan det også udnyttes til, at kinesiske virksomheder trækkes til København og etablerer sig i et muligt nyt modecenter.

»Vi har allerede tilsagn fra interesserede design- og møbelvirksomheder i Kina, ligesom flere modehuse inden for også mere eksklusivt tøj kan være med. De fleste kinesiske virksomheder har ikke forstand på eksport, men er tvunget til at komme ud af eget land og etablere sig andre steder, hvis de vil være stærkere. Etablerer kinesiske selskaber sig i Europa med salgskontorer, er det oplagt, at vi skal være aktive og sikre de rette faciliteter i København,« mener Torben Nielsen.

### Del af modeverdenen

Ud over at satse internationalt forsøger Kopenhagen Fur også at skabe sig nye platforme i den hjemlige modebranche.

Selskabet står således sammen med organisationen Modezonen og et par andre samarbejdspartnere bag vækstinitiativet Design Incubator, hvor fem danske virksomheder får hjælp til at vokse og blive stærkere.

Blandt de fem er bl.a. mode-

virksomheden Stine Goya samt smykkeproducenten Jewlscph. En led i projektet er, at selskaberne får tilknyttet erfarne branchefolk som rådgivere og mentorer.

»En sådan støtte til små virksomheder er oplagt for os. Pels skal være en integreret del af modeverdenen, så det indgår på lige fod med andre råvarer. Det sker i vores eget designcenter for især udenlandske designere. Og nu også gennem partnerskaber med en gruppe danske virksomheder, der har potentiale til at blive stærkere. De kreative miljøer er afgørende for branchen og os,« mener Torben Nielsen.

Målet for Modezonen er også, at projektet Design Incubator, der i første omgang kun omfatter fem udvalgte modevirksomheder, udvikler sig yderligere.

»Det er vores ambition at brede initiativet ud, så modevirksomheder fremover skal indgå i et vækstforløb sammen med møbel- og industrielt designvirksomheder. Målet er, at processen kan fortsætte og brede sig. Dermed kan vi skabe et vækstmiljø i designbrancherne, hvor flere store ligesom Kopenhagen Fur involverer sig og tager ansvar for den fortsatte vækst,« siger projektleder Kristine Sele Sørensen, Modezonen.

### Fordel for de små

Henrik Spandet-Møller fra konsulentfirmaet Spandet And Partners, der arbejder inden for design, mode og livsstil, mener, at netop Design Incubator kan støtte en del af underskoven med flere end 500 små modevirksomheder i Danmark. Meget få store virksomheder – med Bestseller, IC Companys, Ecco, Pandora og BTX som de største – tegner sig nemlig for 90 pct. af eksporten.

»Polariseringen viser noget om de globale udfordringer, men også om mulighederne for den danske mode- og livstilsbranche. Det er blevet nødvendigt at have en stærk tilgang til at drive forretning og forstå de komplicerede værdikædeprincipper i modebranchen,« mener Henrik Spandet-Møller.

»En sådan støtte til små virksomheder er oplagt for os. Pels skal være en integreret del af modeverdenen, så det indgår på lige fod med andre råvarer.

Torben Nielsen,  
adm. direktør  
i Kopenhagen Fur



Mai Manniche har en passion for smykker. Foto: Mik Eskestad

## Smykker sig med vækst

■ **Den unge smykke-designer Mai Manniche henter hjælp fra de danske pelsavlere modeprojekt til at udvikle egen virksomhed.**

■ **Sikring af kapital og etablering af en større eksport er ifølge hende to af de aktuelle udfordringer.**

### JESPER OLESEN

jesper.olesen@jp.dk

»Vi er kommet hertil gennem egen maveførmelse og erfaring. Men for at blive stærkere og få gang i eksporten, er der brug for erfaringer fra nogle af de tunge folk i branchen, der har prøvet meget mere og kender alle udfordringerne.«

Sådan forklarer den 27-årige Mai Manniche, at hun og smykkevirksomheden Jewlscph har valgt at tage imod støtte og hjælp fra projektet Design Incubator. Det har som målsætning at støtte mindre modevirksomheder med sparring og rådgivning, så de kan vokse sig større.

Netop det er også en ambition for Mai Manniche, der siden 2005 har drevet egen virksomhed, hvor hun i dag er partner med broderen David.

### Båret af passion

Mai Manniche blev selvstændig ud fra en fascination af smukke ædelstene og smykkematerialer. Derfor blev hun designer og udgør

et ledelsesmæssigt makkerskab med broderen, der gennem en juridisk uddannelse tager sig af kontakten til salgsgenter og bl.a. forretningsudvikling.

Jewlscph har i dag 10 ansatte og med vækst i salget. Der skal dog ifølge Mai Manniche mere til:

»Jeg blev virksomhedsejer uden nogen baggrund i ledelse og forretningsudvikling, men båret af en passion for det, som vi arbejder med. Vi er selv nået meget langt, men for at vi kan tage nye skridt, skal vi fokusere på at strømline forretningen. Til hverdag kan det være svært at se, hvad der skal til. Det er sundt at få andre til at gennemgå forretningen og komme med konkrete bud,« siger Mai Manniche.

### Afgørende støtte

Smykkedesigneren har i projektet Claus Bendixen som mentor og rådgiver. Han er adm. direktør for tøjproducenten Style Butler og var tidligere direktør i Inwear/Matiniq hos børsnoterede IC Companys.

Claus Bendixen mener, at det kan være afgørende for hele branchen, at der gives den slags støtte:

»Der er mange områder, hvor erfaringer fra større virksomheder kan anvendes. Og derfor er det positivt, at en virksomhed som Jewlscph har åbnet for at tage imod råd og erfaringer fra andre. Konkurrencen er hård i denne branche, og det er nødvendigt at undgå fejl. Det er jo langt fra nok at være stærk inden for design,

hvis man vil klare sig i denne branche,« siger Claus Bendixen.

### »Benhårdt«

Finanskrisen var hård ved den danske modebranche, hvor antallet af mærker og virksomheder er blevet reduceret de seneste år i takt med svigtende salg og økonomisk pres.

Mai Manniche er dog yderst optimistisk, når det gælder fremtiden for hendes virksomhed. Den unge smykkedesigner siger:

»Det er fantastisk at skabe egen forretning, men det er altså også benhårdt at være i modebranchen. Det koster at vokse, og en af udfordringerne er i disse år at skabe kapital til det. En del af det nye projekt er netop at få identificeret alle udfordringer og sikre, at vi kommer igennem med vækst.«

### JEWLSCPH

#### Familieselskab med smykker

- Dansk smykke-selskab med base i København.
- Etableret i 2005 af smykkedesigner Mai Manniche.
- Drives sammen med broderen David.
- 10 ansatte.
- Præsenterer smykkekollektioner med øreringe, halskæder, armbånd og ringe i forskellige stilarter.