

Tekst: Sune Falther
Foto: Hyldager Fotografi

FABRIK FORMEDE FÆLLES FREMTID



"Jeg fortalte, hvad jeg lavede, og hun fortalte, hvad hun lavede - og lynhurtigt kunne vi se, at vi kunne samarbejde."

Susanne Pejstrup, iværksætter, om mødet med Helle Fuglevig

TO MINDRE, FYNESKE KONSULENTVIRKSOMHEDER HAR FUNDET NYE MARKEDER AF AT MØDE HINANDEN VIA FREMTIDS-FABRIKKEN.

Det er en udfordring - men også en prioriteret opgave i Syddansk Vækstforum - at skabe vækst i regionens yderområder. Mange af vækstindsatserne i yderområderne handler om turisme, men OECD anbefaler at bruge mere kreative tilgange end blot turisme for at skabe vækst i yderområderne. Et af de gode eksempler, der rækker bredere ud end turisme, er projektet Fremtidsfabrikken, der skal skabe bedre vækstbetingelser for kreative iværksættere på Sydfyn.

En af deltagerne i projektet er Susanne Pejstrup, der efter et helt liv som lønmodtager i 2010 valgte at blive selvstændig i en alder af 59 år.

Og der er ikke skyggen af at geare ned til den tredje alder eller en gradvis overgang til efterløn over den 61-årige cand. agro. og virksomhedskonsulent med speciale i indretning af staldbyggerier.

- Jeg har en virksomhedsplan for de næste otte år, og jeg gør det, fordi jeg kan lide det. Det er spændende, siger Susanne Pejstrup.

Nogle af fremtidsudsigterne kan tilskrives et samarbejde, hun har med eksportingenør og iværksætter Helle Fuglevig, som med virksomheden Market Select arbejder med at afsøge eksportmarkeder.

Helle Fuglevig deltog i et projekt under Fremtidsfabrikken Sydfyn, hvor hun fik udvidet sit netværk. Og det var netop det, Helle Fuglevig søgte:

- Jeg har mange danske og udenlandske kunder, som søger nye kunder eller underleverandører. Min ekspertise er bl.a. at have et stort netværk, de kan bruge af, siger Helle Fuglevig.

Vigtig reference

Susanne Pejstrup deltog i projektet for at møde nogle iværksættere, som kunne give hende modet til selv at prøve at stå på egne ben. Det mod fik hun - og et givtigt makkerskab oveni.

Susanne Pejstrups virksomhed har stor nytte af den pipeline af ordrer, som samarbejdet med Helle Fuglevig medfører, og Helle Fuglevigs virksomhed har også fået gavn af det. Også selv om det er på den lange bane:

- I vores branche kan der godt gå et eller to år, fra man har det første møde, og til ordren er i hus. Så der er ikke så meget bundlinje i det endnu. Men vi refererer hinanden ind, og vi tager hinanden med til kundemøder. Referencer er meget vigtige i det, vi arbejder med, og vi havde ikke lært hinanden at kende uden Fremtidsfabrikkens mellemkomst, siger Helle Fuglevig.



Begge virksomheder betragter sig selv som internationale konsulentvirksomheder, der opererer på markeder fra Argentina til Norge og har projekter på vej i Mellemøsten og Nordamerika.

Men udgangspunktet er altså to virksomheder på Tåsinge og i Faaborg.

"Om to år har det helt sikkert genereret omsætning."

Helle Fuglevig, iværksætter, om forventninger til fremtiden