

djøfbladet

Nummer 7 - 17. april 2009



Flaskedrengene

Jurister satser på
funky sutteflasker

| DANSK DEMOKRATI UNDERMINERES | KAN KVINDelige VÆRDIER REDDE ØKONOMIEN?



Flaske dr

mo



Af Tine Santesson / Foto Jakob Eskildsen

De to venner Rasmus og Nikolaj har kvittet deres job som Mærsk-advokat og selvstændig med egen kommunikationsvirksomhed for at sig kaste sig over produktionen af selvopvarmelige sutteflasker.

venngene

De er bedste venner, de er forretningspartnere, de er uadskillelige. Rasmus H. Schmiegelow og Nikolaj Leonhard-Hjorth er rørende enige om, at de aldrig var lykkedes med deres forehavende, hvis ikke de havde hinanden. De er næsten som ægtefæller – et perfekt match, siger Rasmus H. Schmiegelows hustru, Therese og andre omkring dem. Nikolaj Leonhard-Hjorths hustru, Mette, beskriver dem som jyden og københavneren, selvom de begge er født og opvokset i København og omegn. Rasmus H. Schmiegelow er jyden – tilbagelænet og

Et liv efter fødslen

Sutteflasken er det første produkt i en serie af babyprodukter, som med deres egne ord skal gøre livet en lillebitte smule lettere og måske også en lillebitte smule sjovere for forældre med små børn. Deres mantra og det, der driver dem, er, at der skal være *a life after birth* – altså et liv for forældre, når barnet er født. Det prøver de selv at efterleve, efter de er blevet forældre. Der skal stadig være plads til at kysse på konen og komme ud fra hjemmets fire vægge med baby på armen. Man skal ikke til-

gyndte at snakke om, at de ville lave et eller andet sammen på et tidspunkt. Sideløbende med deres tidligere jobs har de arbejdet både på at udvikle et brætspil og på nye tv-koncepter, uden at noget af det dog rigtig er blevet til noget. Men det var også inden, de for tre år siden tog skridtet fuldt ud og kastede al deres energi og økonomi ind i iiamo, fordi de så et stort potentiale i den selvopvarmelige sutteflaske, som den oprindelige idemand ellers selv havde lagt på hylden.

Indtil da havde Nikolaj Leonhard-Hjorth, haft sin gang i kommunikationsbranchen – også som selvstændig. Og Rasmus H. Schmiegelow var i stedet advokat både på advokatkontor i Danmark og London og senest hos Mærsk.

» Vi ved godt, at vi ikke kommer til at ændre verden eller løse Mellemøstkrisen med en iiamo-sutteflaske «

Rasmus H. Schmiegelow, iværksætter

funderende. Nikolaj Leonhard-Hjorth er københavneren – talende, udfarende og energisk. Han kan næsten ikke sidde stille på stolen.

Men de er også ens. De er positive og har et kæmpe drive, siger både familie, venner og tidligere kolleger. Og ingen af dem tager nogensinde et nej for et nej.

De har en tyrkertro på hinanden og på deres fælles 'baby' – virksomheden iiamo. Firmaet, der netop har barslet med en selvopvarmelig sutteflaske baseret på en organisk varmepatron på salt og vand.

sidesætte sine egne behov 100 procent, bare fordi man er blevet forælder – det er ikke godt for hverken far, mor eller børn, mener de.

"Vi ved godt, at vi ikke kommer til at ændre verden eller løse Mellemøstkrisen med en iiamo-sutteflaske. Men vi kan gøre livet en anelse nemmere for forældre, og det er det, der holder dampen oppe hos os," siger Rasmus H. Schmiegelow.

Deres fælles baggrund er juræen. De mødte hinanden på jurastudiet på Københavns Universitet, og der gik ikke lang tid, før de be-

En sutteflaske – det er da løgn

Overraskelsen var – nok ikke overraskende – stor hos folk omkring dem, da de fortalte om deres nye projekt. "En sutteflaske? Det er da løgn!" Der er blevet grinet, og mistroen har lyst ud af mange, og der er blevet næsten pinlig tavshed, når de to har forklaret tidligere kolleger samt venner og bekendte om deres nye satsning.

Og det kræver da også sin mand og sit mod at være mænd, der siger farvel til henholdsvis en advokatstilling i Mærsk og en karriere i kommunikationsbranchen og satser alt på at sætte en selvopvarmelig sutteflaske i produktion. Men selvom man før fløj i hr. Møllers jet



» Jeg synes faktisk, at juraen ligesom janteloven på en eller anden måde er enormt begrænsende. Jurister er trænet til at se problemer i alt «

Nikolaj Leonhard-Hjorth, iværksætter

og nu er nødt til at tage S-toget til Hellerup med en flaske champagne erhvervet i gave under armen for at fejre, at produktudviklerne har fået opvarmningstiden på sutteflaskerne ned på fire minutter, er det det hele værd.

Og det er også det hele værd selvom man går markant ned i løn og nogle måneder ikke får løn overhovedet og i perioder ikke aner, hvordan man skal få råd til at betale husleje for det ydmyge kontorlokale. Siden er kontoret dog blevet større og mere charmerende – nu i det gamle København under hanebånd med to ansatte og ikke mindst med plads til en lille udstilling af deres sutteflaske og varmepatron i pangfarver.

Og et er også det hele værd, selvom man har satset hele sin formue og lånt, hvad lånes kan. De to har tilsammen skudt 3,8 millioner kroner i iiamo. Familien har også spædet til – og ikke mindst forskellige investorer. I alt er der skudt 20 millioner kroner i virksomheden – indtil videre. Og de to partnere har mange gange undervejs været nødsaget til at rende investorerne på dørene igen, fordi de fattedes penge. De har nemlig hele tiden været enige om, at de kun ville have det bedste af det bedste: Ingen hormonforstyrrende, genforstyrrende eller kræftfremkaldende stoffer. De dygtigste plaststøbere, de dygtigste værktøjsmagere og den dygtigste designer. Og det koster. Men de har aldrig tvivlet på deres projekt – og de har aldrig tabt modet, siger de.

“Vi fik 300 nej’er fra investorer, før vi fik det første ja. Vi er blevet grinet af: ‘Det er jo bare en skide sutteflaske, hvorfor skulle vi være med i det?’ Og vi har godt nok kæmpet os igennem sne og slud. Det tror jeg, mange entreprenører har gjort, så det er ikke specielt for os, men det giver en enorm styrke. Det former virksomhedens dna. Så hver gang vi har fået et nej, har vi bare sagt: ‘Nu gør vi det bare endnu bedre’. Vi har ALDRIG nogensinde givet op og sagt: ‘Det kan ikke lade sig gøre,’” siger Nikolaj Leonhard-Hjorth.

Fighterånd

De fortæller om en investor, der gav dem et af deres flere hundrede nej’er, men som de alligevel må have gjort et stort indtryk på, for efter mødet sendte han dem et billede af en stork, der har slugt en frø, men som, på trods af at den er helt nede i gabet på storken, har et fast greb om storkens hals. Det billede hængte de fluks op.

“Det passer bare så godt på os – de får os ikke uden kamp,” siger de to kompagnoner og sidder pludselig begge to helt fremme på stolen.

De er ufatteligt vedholdende og balancerer hele tiden mellem storhedsvanvid og ydmyghed, som de selv siger.

“Det kan godt være, at man i sådan en lille butik som vores kan pynte sig med rigtig mange fine titler, men faktum er, at vi op til

lanceringen af vores sutteflaske nærmest boede i en fabrikshal i Skive. Vi har sovet på rasteplasser og på de mest ydmyge hoteller. Vi har selv stået og pakket sutteflaskerne sammen med familie og venner,” fortæller Rasmus H. Schmiegelow.

Det var så ydmygheden. Men ikke mindst storhedsvanvidet og vedholdenheden kom til udtryk, da de skulle have fat i en designer til deres sutteflaske. Igen var det bedste kun godt nok. Det skulle være en af verdens største designerikoner, Karim Rashid.

De fandt ud af, at han var hentet til Danmark fra New York for at være hovedtaler ved et arrangement i Udenrigsministeriet.

De fik sneget sig ind, lavede nogle fiktive navneskilte og satte sig til at vente på manden, der kun går klædt i lyserødt og hvidt. Han kom, to meter høj med et hav af mennesker omkring sig, og så begyndte de to venner ellers at albe sig gennem mængden.

“Og der stod vi så – to glade drenge med bankende hjerter. Vi trak ham i ærmet og sagde: ‘Prøv at hør her, vi har en fantastisk ide, du er nødt til at hjælpe os,’” fortæller Nikolaj Leonhard-Hjorth.

Karim Rashid sagde venligt, at de måske kunne tale sammen bagefter.

“Under sin præsentation sagde han blandt andet: ‘Jeg har designet et utal af produkter for virksomheder, men de tør ikke sætte dem →

Flaskebrøngene

i produktion. I virkeligheden tror jeg, at fremtiden tilhører *'the two guys in the garage'*. Og det var jo os," siger Nikolaj Leonhard-Hjorth.

De løb op til ham, og det korte af det lange er, at han sagde ja. Med tilføjeisen: "I har vel penge". "Jo, jo," lød det samstemmende fra de to, selvom de ikke havde en klejne på det tidspunkt. Men det fik de. For netop fordi de kunne gå til investorerne og fortælle, at de havde Karim Rashid som designer, begyndte der at komme hul igennem.

Jantelov og jura

Jantelov gå hjem – loven, som de fluks nævner, når de bliver spurgt om, hvad de kan bruge deres juridiske baggrund til i deres iiamo-projekt.

"Nu håber jeg ikke, at jeg pisser nogen af, men jeg synes faktisk, at juraen ligesom janteloven på en eller anden måde er enormt begrænsende. Jurister er trænet til at se problemer i alt. Og det har provokeret mig. Ligesom janteloven. Men kommer du ud over jantelovens tyngdekraft, er du meget bedre stillet end noget i hele verden, for så har du arbejdet dig igennem en social kontekst, der har forbudt dig at stikke næsen frem, og på samme måde er det med jura. Kan du klare dig igennem det og stadig få gode ideer, så har du klaret det godt. Jeg er til gengæld stolt over den juridiske tradition. Juraen er et fantastisk værktøj til at kunne analysere komplekse kontekster og hive essensen ud," siger Nikolaj Leonhard-Hjorth.

De bruger da bestemt også juraen, for den er et godt kort at have på hånden, når de skal indgå aftaler, erhverve patentrettigheder og tegne kontrakter med kunder, leverandører og investorer, understreger de.

Og den slags har der været meget af. Der er i det hele taget meget arbejde, men ifølge deres koner piver de aldrig, for de har det jo sjovt. Det har faktisk aldrig været sjovere at arbejde, siger de samstemmende. Heller ikke selvom de ofte sidder og arbejder om natten, når familierne sover. Nikolaj Leonhard-Hjorth har en kone og en lille datter på halvandet år. Rasmus H. Schmiegelow har en kone, en søn på fire og tvillingedrenge på et år. Og som Rasmus' kone Therese siger, så er Nikolaj tit den sidste, Rasmus taler med, inden han går i seng, og den første, han taler med, når han står op.

Til gengæld har de helt fra begyndelsen været meget opmærksomme på, at der, uanset hvor travlt de har, skal være tid til familien. Rasmus H. Schmiegelow afleverer fx sin ældste søn i børnehaven hver dag, og to gange om ugen går han klokken 15 for at hente ham. Og så snart de begge står uden for hoveddøren derhjemme, bliver mobilen slukket, og hverken den eller computeren bliver tændt igen, før børnene er puttet.

» Vi fik 300 nej'er fra investorer, før vi fik det første ja. Vi er blevet grinet af: 'Det er jo bare en skide sutteflaske, hvorfor skulle vi være med i det?' «

Nikolaj Leonhard-Hjorth, iværksætter

Det er ofte sket, at de sidder og mailer sammen klokken fem om natten, og for det meste bliver det ikke til mere end fire-fem timers nattesøvn. Og selvfølgelig kan de indimellem være trætte.

"Men vores ambition har fra starten været, at arbejde er noget, der skal give os energi. Jeg kan forestille mig andre steder, hvor batterierne er fuldstændig flade, når du kommer hjem, og du så skal bruge din kone, mand og børn til at få ladet dem op igen. Langt størstedelen af tiden er det omvendt for os," siger Rasmus H. Schmiegelow.

Det bakker hans kone Therese ham op i.

"Jeg har fået en gladere mand med et enormt overskud. Og så er det også sjovt at være gift med en mand, der ved mere om børnehjemmesider og babyareprodukter, end jeg selv gør."

Ikke uden familien

Både hun og Nikolaj Leonhard-Hjorths kone Mette har bakket op om projektet fra den dag, de blev præsenteret for det. Det har den øvrige familie også. De er så stolte, siger Rasmus H. Schmiegelows far. Ja, siger Nikolaj Leonhard-Hjorths mor.

"Men vi er også lidt nervøse – meget mere end Nikolaj selv. For det er jo ikke de bedste

tider i øjeblikket," som hun siger. "Men de har aldrig vaklet. For dem er der ikke noget i verden, der er lukket land."

Og så er Nikolaj Leonhard-Hjorths mor også imponeret over, at de stadig er venner. Men det kan bare ikke være anderledes, siger de selv. Og sender hinanden et nik og et langt blik hen over bordet.

"Vi ejer jo alt sammen i fællesskab. Heldigvis har vi de samme ambitioner om, hvad vi gerne vil, og der er en musketerånd imellem os. Det lyder helt hjernedødt fra en tidligere advokat, men vi stoler så meget på hinanden, at vi ikke har lavet en aftale sammen. Vi er bedste venner, Nikolaj er gudfar for mit første barn, og Therese, min kone, er fadder til Nikolajs datter. Vi har så meget mere på spil indbyrdes end penge," siger Rasmus H. Schmiegelow.

Men der er heller ikke så meget at slås om på den front, for der er stadig ikke rigtig penge i kassen, og dem, der kommer, skal bruges til at sætte nye produkter i produktion.

"Nu skal vi passe på, at vores investorer ikke læser det, men penge er jo så ufatteligt sekundære i det her. Meget mere end folk tror. Vi gør det ikke for at blive rige. Vi gør det, fordi vi ikke kan lade være. Vi har en passion og et indvendigt drive, som vi bare er nødsaget til at sætte fri.

Hjertet skal med. Jeg tror ikke, at virksomheder bliver store på, at de gerne vil tjene mange penge. De bliver store, fordi de brænder. Og det gør vi," siger Rasmus H. Schmiegelow.

Men bliver de to aldrig uvenner? De slår en skraldatter op.

"Jo, men det har vi lovet aldrig at tale om. Ok, vi har haft uenigheder, men ikke mere end det. Vi lytter fandeme til, hvad hinanden siger, og så må vi blive enige – og det bliver vi. Altså, det er sgu et lykkeligt ægteskab," siger Nikolaj Leonhard-Hjorth.

Han fortæller om den foregående aften, hvor de har siddet og arbejdet sammen med et bestyrelsesmedlem til klokken tre om natten.

"Det er fedt at køre igennem tomme gader med sin partner med følelsen af, at vi er på vej ud til enden af verden, mens alle andre sover." Rasmus H. Schmiegelow nikker. ■



BLÅ BOG
RASMUS H. SCHMIEGELOW, 35 ÅR

2006 Founding director og bestyrelsesmedlem i iiamo a/s

2005-2006 Advokat hos Mærsk Olie og Gas

2005-2005 Advokat hos DLA Nordic

2002 Associate hos DLA, London

2003-2003 Advokatfuldmægtig hos DLA Nordic

2000 Juridisk embedseksamen

BLÅ BOG
NIKOLAJ LEONHARD-HJORTH, 35 ÅR

2008 Juridisk bacheloreksamen

2006 Founding director i iiamo a/s

2006-2006 Founding director NLH ApS

2005-2005 Co-founder og senior brand advisor i inq ApS

2000 Kommunikationsrådgiver i Copenhagen Brussels Consulting Group

1997-1997 Nickname

1994-1994 NLH Accessories