



PRAKTISKT EXEMPEL: Företagare inom konsthantverk **Företagets bakgrund**

Intervju med Mike Ågren

Silversmed och småföretagare för företaget Murky

Mike Årsjö är silversmed och smyckesdesigner. Tillsammans med guldsmeden Emelika Lidman grundade han Murky, ett mikroföretag som fokuserar på att använda gamla silvermetaller för att göra om smycken med ett hållbart tillvägagångssätt. De startade sin butik i en gammal mjölkaffär från 1930-talet.

Erfarenhet

Mike och Emilie har båda examensbevis från University of Arts, Crafts and Design och har en lång erfarenhet som professionella hantverkare. De har haft många utställningar både nationellt och internationellt. Mike Årsjö är också ordförande i kooperativet Konsthantverkarna som representerar och marknadsför ett 80-tal hantverkare och hantverkare.

Mike och hans affärspartner Emelica delar samma syn på smycken, design och de var redo att göra något tillsammans och förfina sitt intresse för silver och guld.

De valde namnet Murky för sitt företag. Murky är ett urgammalt nordiskt ord som senare blev engelska, och betyder mörker, inte ett rikt mörker utan ytan av ett mörkt, dimmigt. Den beskriver deras arbete. De fann att det fanns en tom position på marknaden för maskulina smycken för män och Mike började skapa smycken för denna nisch. Det finns en tydlig barriär mellan manliga och kvinnliga smycken.

Mike har också fått lite affärsutbildning och hans råd är: Hitta marknaden som gillar det du gör så hittar de dig! Det kan vara oväntat eller till och med på ovanliga "underground" marknader.

Företagsform.

Mike och hans partner har båda enskilda företag eftersom de också arbetar separat. De planerar att starta ett gemensamt aktiebolag relativt snart. Det är väldigt sällan man jobbar som duo. Mike och hans partner har skrivit kontrakt mellan varandra om att om något skulle hända är affärer affärer oavsett hur mycket man tycker om varandra.

Att undersöka marknaden.

Gjorde research, kollade marknadsundersökningen för Berlin, London, kollade med stylisterna hur folk ser på smycken, utifrån detta stod det klart att det fanns ett behov av smycken som inte var de klassiska. Mike och hans partner startade processen tillsammans, genom att rita skisser och föra in musik, konst, fotografi i skapandet.

Murky hämtar sin kreativitet från texter och musik, och utifrån tolkningen gör de en smyckedesign av det.

Hitta kunder

Mike åkte till London för att besöka butiker och pitchade sina smycken. En högklassig modebutik var överlycklig och köpte halva hans samling. Detta gav ringar på vattnet. De var inbjudna att ställa ut sina smycken på modeveckan i Paris. Köpare köpte därifrån. Sedan började beställningarna rulla in, baserat på att de fick kapital, och därifrån kunde jobba med en byrå,

Deras strategi var att sälja via modebutiker, modedesigners och modetidningar. När en är ny behöver du i princip utbilda publiken om vad de köper. Silver sjunker inte i värde. Du bör aldrig sälja ut silver till ett rabatterat pris.

Att sälja Online

Murky började sälja online tidigt. Men de tycker fortfarande att det är bäst att bara posta på Instagram eller Shopify. Idag finns det flera färdiga mallar. Smycken kan göra människor nervösa när du köper online, så det finns komplikationer som kan uppstå med onlineförsäljning.

Instagram: Mark tar bilder, när kunder når dem finns det bättre produktbilder, på Instagram håller de det svalt, rent, olika sidor.

De är villiga att lägga kraft på att ha goda kundkontakter. Be om feedback från kunder, fråga två gånger och svara noga på feedback för att se till att kunderna känner sig nöjda.

Finansiering

Bidrag har hjälpt dem. De har bara sökt bidrag till konstnärer, och dessa har hjälpt en del.

Att gå från konstnär till affärsman

I Arts and Crafts finns hierarkier om vad som är fint och inte. Inom Arts and Crafts anses mode vara mindre värdefullt.

Konsthandverk är värdefullt, mode detsamma och du kan arbeta inom alla områden. Det finns flera sätt att göra det på, men det är viktigt att inte tappa bort sig själv.

Om du lägger ut på entreprenad, hitta andra ställen att tillverka delar, till exempel i Bangladesh eller Portugal. A. Det är inte etiskt, B. du kan förlora kvalitet, De har inte samma silverinnehåll. Du måste vara försiktig och därför kontrollera att det inte går för fort.

En modetrend kan skapa en extrem efterfrågan på en viss vara över en natt och du får en order på att producera 500 artiklar. Det blir inte bra kvalitet i arbetet.

Uppgradering

Än så länge tar parterna på Murky hand om allt i sin verksamhet. I år kommer de att ta in en person som hjälper till med bokföringen. Idag kan Mike tillbringa 3,5 dagar i studion och även undervisa som smyckeslärare. Men han känner ett behov av att prioritera.

Som egen företagare arbetar du hela tiden. Man måste lära sig att planera arbetet och sköta det som ett vanligt jobb.

Några råd till någon om affärer: Lita på din egen magkänsla, följ din magkänsla och ge dig själv en extra timme här och där för att panorera ditt företag. Schemalägg en halv lördag, ge det den tiden, det lönar sig mycket mer i längden senare.

Affärsförhandlingar

Kräv alltid förskottsbetalning, då du behöver betala för ditt material, till exempel silver vi köper. Se till att du har allt du kommer överens om skriftligt. Aldrig bara muntliga överenskommelser. Var tydlig med detaljerna och skicka ett mejl för förtydligande.

Copyright

Mike har svårt att veta hur man skaffar upphovsrätt för sina skapelser. Det kostar 350000 sek att få patent, övervakning är svårt och även att få det att gå igenom till 100% via konstavdelningen.

Ibland kan Mike se att HM-fotografer gick och fotade hans smycken backstage. När du ser några kopior som liknar din produkt så kan du kontakta dem och låta dem veta att du har sett den och tror att det är en kopia. Ofta räcker det för att de ska ta bort det. Även Murkys kunder har slagit larm och meddelat dem när de ser kopior.

Hållbarhet

Murky köper bara silver från ett företag som heter norskt svenskt silverguld, allt de får in återvinns, till exempel äldre bestick, allt de får in två gånger om året som de skickar in och sedan görs en förädlingsprocess för att få ut silvret. Få gör detta, Fördelarna är: 1 desto mer raffinerat silvret, de dåliga ämnena tas bort och 2. Det är viktigt att föremålen inte tillverkas i andra länder. De vet att de har bättre silver och kunderna får inga utslag och vet var materialen kommer ifrån.

För att vara ett hållbart företag behöver du ha den nödvändiga kunskapen. Du måste känna till de material du använder, silverprocessen, hur den rengörs etc. Fördelen är att du vet att du kan kontrollera hela kedjan, du vet var den produceras, ingen tredje part.

Du måste balansera de ekonomiska aspekterna kontra hållbarhet.