



Brødrene Mortensen har fået mere end 3000 kvadratmeter under tag i Auning. Foto: John Pedersen



Morten er klar til at samle de første 200 af de i alt 900 reoler, der skal sættes op. Foto: John Pedersen



Så skal der fyldes op med varer i 10.000 vis på alle hylder med alt til hjemmet og familien. Foto: John Pedersen

Initiativrige brødre fra Grenaa flytter virksomheden "Skiftselv.dk til Auning

Rykker ind i med webbutik i lagerhal i tidligere grafisk virksomheds bygning, der har stået tom i et par år på Torvegade 3

Af John Pedersen

AUNING Der tages hul på et nyt kapitel i rejsen for brødrene Morten Renè og Nicolai Mortensen, når de 1. februar formelt overtager de omkring 3200 kvadratmeter på Torvegade 3 i Auning Bygningen, husede tidligere virksomheden Nye Jyske inden for den grafiske branche, der i mange år var dominerende i Auning.

"Skiftselv.dk" gør sig udi en meget bred vifte med salg af varer, der omfatter bolig-, elektronik- og køkkenudstyr samt reservedele og tilbehør.

De store og velholdte lokaler kommer til at rumme alt, både kontorer og mega-store lagerlokaler.

I første omgang, omkring en måneds tid fra nu, rykker kontorafdeling og administration til Auning og til sommer gælder det så den samlede mega-store lagerdel, som flytter tilbage til Djursland efter nogle år i det nordjyske.

Syv job og flere senere

Det antal arbejdspladser, der flytter med til Auning er syv styks, mens der kommer flere til - tre fire stykker i faste job - når lagerdelen kommer til hen over sommeren efter at have været udfaset en periode.

Og med ekstra ansatte - gerne unge - der kan hentes ind, når det strammer til med varer, der skal ud af huset her-og-nu.

Samtlige medarbejdere har valgt at tage turen med.

Starten i Glatved

"Det er nemmere at nævne, det som vi ikke forhandler. Vi har mere end fem millioner numre på vores mange hylder og flere til vi kan trække på, hvis vi lukker op for det", fortæller storebror Morten, der snart kan invitere til 40 års fødselsdag.

Lillebror Nicolai følger trop med sine 34 år.

Rejsen - ja på mange måder et moderne erhvervs-eventyr med både op- og nedture, der

hører et godt eventyr til, tog sin begyndelse hjemme på privatadressen i Glatved, hvor faren drev virksomheden Glatved Vaskemaskine Service.

"Det hele startede lidt ved en tilfældighed hjemme omkring køkkenbordet. Nicolai var ved at uddanne sig til datamatiker og jeg havde arbejde i non-food afdelingen i Kvickly i Ebeltøft", forklarer Morten med et blik, der afslører at hans tanker er på rejse tilbage til det tidlige 2005.

Lille nebengesjæft

Ved siden af kørte Morten lidt rundt og købte postkort ind på loppemarkeder. Ikke primært for at sælge dem, men fordi han samlede på dem. Og så kunne han jo indimellem også gøre en lille handel.

Tilfældigheden, der blev startskuddet, var en kunde, der ringede for at bestille en reservedel til en vaskemaskine.

Den var ikke så nem, at skaffe, men det kunne så den erfarne servicehandler udi Glatved klare.

Som et lille hyggeprojekt gik lillebror i gang med at lave en hjemmeside til farens firma og med en lille nebengesjæft, med salg af vaskemaskiner, køkkenmaskiner og snart flere andre varer.

Det hele mens brødrene passede uddannelse og job i Kvickly ved siden af.

Fra 0 til fire millioner

Samme aften blev købt domænet "skiftselv".

Og senior lagde ikke skjul på, at de 300 kroner dem så han jo nok aldrig igen.

Men det skulle gå helt anderledes.

Navnet "skift selv" var egentlig helt naturligt, da forretningen jo ikke indebar, at der skulle monteres ude hos kunderne.

Nej, det måtte de selv klare. "I løbet af de første 14 måneder gik vi fra en omsætning på nul kroner til lidt over fire millioner kroner. Så vi ramte ind på det helt rigtige tids-



Torvegade 3 er det nye domicil for "Skiftselv.dk". Foto: John Pedersen

punkt", konstaterer storebror, der efter nogle få måneder sagde sit job op for helt og fuldt at koncentrere sig om familie-firmaet, der havde til huse hjemme i privaten, hvor moren også blev inddraget i det daglige virke med at styre økonomien.

Og med kontor i dagligstuen og senere i det gamle børneværelse, stod der FAMILIE med store bogstaver over det hele.

Da pladsen begyndte at blive for trang, måtte forældrene så vige pladsen og flytte til en ny bolig i Grenaa, da der også skulle skaffes arbejdsplads til medarbejdere, der kom til udenfor familiens egne rækker.

Showroom i Trustrup

Da det blev et krav fra leverandører, at man også skulle kunne præsentere varer i et showroom, blev købt en tom købmansbutik i Trustrup, hvor man holdt til i et par år.

Siden fulgte en årække med base i Grenaa.

Farens leverandører i hvidevarer som udgangspunkt blev hurtigt udvidet i mange retninger og snart kunne "Skiftselv" byde ind med 10.000 vis af varenumre med stort set alt

man som kunne ønske sig.

"Vi har alt muligt i køkkeservice, porcelæn, køkkenradioer og i dag har vi i almindelige konsum-varer omkring 600.000 produkter. Og med reservedele kan vi trække op til fem millioner ekstra produkter med mulighed for yderligere udvidelse, hvis der åbnes op for det", forklarer storebror, der i et helt unikt samarbejde med lillebror nyder gavn af færdighederne udi programmering og datamatik på højt niveau.

Den kombination har båret de initiativrige brødre Mortensen til, der hvor de er i dag og med et vågent øje på, hvad fremtiden kan byde ind med.

Alt til hjemmet

Den typiske kunde er mellem 40 og 60 år. De fleste er mænd men med kvinderne, der udgør omkring 40 procent, så er det tæt på en fifty-fifty.

"Vi har faktisk alt, det man skal bruge til hjemmet - og det lige fra en næsehårstrimmer til halstærklæder og sko, tv-apparater, solcreme og solbriller til det sjove voksenlegetøj", forklarer Morten med et glimt i øjet.

"Når vi siger, alt så skal det

tages ret så bogstaveligt. Men hverken biler eller traktorer", tilføjer Nicolai.

Med de mange kvadratmeter under tag på Torvegade i Auning, bliver der også mulighed til at leje lagerplads ud til andre firmaer. Og med en avanceret teknologi, så er der giga-styr på styring af lager og alt der hører til i den afdeling.

Det er datamatikeren Nicolai garant for med en udviklet software, der kører lagervirksomheden sideløbende via firmaet "B2C Shipping".

Forkortelsen står for Business to Customer, på moderne forretningsdansk.

Røde tal i Nordjylland

Mellemstationen med stort lagerkapacitet i Nordjylland i en periode på to år, viste sig at være lidt af et fejlskud og gav røde tal på bundlingen med samlede tab på omkring fem millioner kroner.

"Vi havde set en del at spare på forsendelse-omkostninger ved at ligge tæt på en motorvej frem for i Grenaa, men det holdt ikke stik. Vi havde nogle skævne produkter, vi måtte stoppe med at sælge, fordi det var for besværligt eller dyrt".

Med Auning som lagerbase bliver det nærmest optimalt.

Dels er der kortere transporttid for varen at nå ud til kunden, dels er det rimelige kvadratmeterpriser, der skal betales.

Ikke mindst er nærheden til E45 af stor vigtighed for de gode transportpriser, de kan opnå for deres leverancer ud til kunderne.

30 millioner i omsætning

Med den trælse nordjyske mellemregning er der tjent lærepeng på den lidt hårde måde.

Det skal så ses i den kontekst, at "Skiftselv" har en årlig omsætning på i nabokaget af 30 millioner kroner.

I dag er der tilknyttet en ekstern bestyrelsesformand, Jørn Trolle, der er hentet ude i byen, hvor han er erhvervsrådgiver ved Colo i Aarhus.

Mens det de første år var hvidevarer, der stod for omkring 90 procent af omsætningen, så er det i dag en begrænset andel, mens stort set alle andre produkter til hjemmet, har vundet frem på alle fronter.