



Kort vej fra ide til handling

I en lille virksomhed får du indsigt i hele forretningen og mulighed for at prøve dig selv af, siger Cornelia Kaas, direktionssekretær hos Lykkeberg A/S.

Af Irene Stelling

På Lykkeberg A/S, der producerer sild, har djøferen Cornelia Kaas siden 2006 arbejdet som direktionssekretær. Hun har tidligere arbejdet hos TDC, men skal hun vælge mellem en stor eller en mindre virksomhed, vælger hun det sidste.

- I en lille virksomhed får du indsigt i hele forretningen og mulighed for at prøve dig selv af. Samtidig er der ikke langt fra idé til handling, og man kommer meget tæt på ledelsesbeslutningerne og de strategiske overvejelser, siger Cornelia Kaas, der er uddannet i erhvervsøkonomi og sprog (cand.merc.int) på Handelshøjskolen i København.

Lykkeberg A/S er Danmarks ældste sildeproducent og har 20-25 ansatte - afhængig af sæson.

Virksomheden, der har fabrik i Hørve i Odsherred, er familieejet. Direktør Susanne Folmer overtog efter sin far i 1988. - Der er en særlig ærlig drivkraft i mange af de små virksomheder. Folk driver deres livsværk eller deres egen forretning. De har en stolthed over deres produkt og over at skabe arbejdspladser. Der er ikke nogen af dem, jeg har mødt, der gør det for karrierens skyld, siger Cornelia Kaas.

Cornelia Kaas har mindst 10 bolde i luften på én gang og laver alt fra design af emballage til brandingsstrategi, analyse af salget, priskalkuler, web og forberedelse af kundemøder og

præsentationsmateriale. Hun nyder det udadvendte arbejde.

- I små virksomheder skaber man et netværk, der er mere udadvendt end indadvendt. Jeg har kontakt til rigtig mange kunder, leverandører, samarbejdspartnere og salgsselskaber. Hvor man i en stor virksomhed kan bruge hele sin dag internt, siger Cornelia Kaas. Hun fremhæver, at akademikere især er gode til at have overblik, samle tråde - og sætte sig ind i nye områder f.eks. udbudsmateriale, lovgivning og kunders it-systemer.

- Jeg har læst en masse samhandelskontrakter, og selvom jeg ikke er jurist, kan jeg sammenligne sidste års kontrakt med dette års kontrakt og pege ud, hvor direktøren skal være opmærksom, inden hun skriver under, siger Cornelia Kaas. 80 procent af Lykkebergs omsætning kommer fra hjemmemarkedet og 20 procent fra eksport - også når det gælder eksport er Cornelia Kaas i aktion.

- Eksport er ikke mit primære arbejdsområde, men jeg tager mig af eksportpapirerne til lande uden for EU. Vi har en drøm om at komme i gang med Brasilien, og det er et land med 117 regler og procedurer, og de regler skal jeg i gang med at sætte mig ind i, siger Cornelia Kaas, der er taknemmelig for, at direktør Susanne Folmer i sin tid kunne se mulighederne i at ansætte hende.

- Nu er min direktør selv højtuddannet, men hvis direktøren er tekniker kræver det mod at ansætte én, der er anderledes end én selv.

Artiklen er bragt i Industri-nyt.dk

Få mere overskud i hverdagen og på bundlinjen ved at ansætte en djøfer. Det koster mindre end du tror. Og det er nemt og hurtigt at få fat i en. Se hvordan på faamereoverskud.dk.