

Bilag 2 og 3

Bilag 2:

Vores mail til Rina Hansen:

Kære Rina

Først og fremmest vil vi sige tusinde tak for det meget brugbare interview, vi lavede et par uger tilbage. Det har i den grad været til gavn for udarbejdelsen af vores opgave. Vi har lige et opfølgende spørgsmål, vi håber du vil tage dig tid til at besvare.

Vi kan forstå at størstedelen af produktionen befinder sig i Danmark, heriblandt alle de nye designs, som strik, luffer, handsker mm. Dog kan vi også forstå, at der er en del af produktionen, der forgår i udlandet. Vi ville høre om du kunne uddybe lidt, hvilke produkter der bliver produceret i udlandet og hvorfor, samt hvilke lande disse bliver produceret i?

Vi håber, at du har tid og lyst til at svare, vi ser frem til at høre fra dig.

God dag.

Med venlig hilsen

Maria, Alma, Michala, Emma og Sandra

Rina Hansens svar:

Kære Sandra,

Det var en fornøjelse at tale med jer. Jeg glæder mig til at se resultatet :)

For at besvare jeres opfølgende spørgsmål:

Produktionen har siden tidernes morgen ligget i hænderne på dem som kan bedst håndtere den pågældende vare / råvare - og derved er et ecosystem af handskemagere skabt. Selv ved den officielle start af virksomheden i 1811, var det en franskmænd som startede produktionen i Danmark.

Man startede dog med at lukke produktionen ned i Randers i 2006 og den havde været lukket helt ned i 7 år, da jeg overtog Handskefabrikken. Derfor har det været sådan en vanvittig svær opgave at starte det op igen. Alle nye kategorier; tasker, bæltter, strik, caps, etc bliver lavet i Danmark i dag.

I får her uddybende skriv (på engelsk):

Over the last 210 years, the craftsmen and glove-makers of our atelier have been internationally connected. OC Kellerman, who officially established our company in 1811 brought a

French glove-maker and tanner, Charles Mattat, to Denmark to run the glove atelier. Mattat's family ended up running the company for three generations.

Even though we can trace back the gloving craft in Randers to circa 1250, gloving and the glove sizing system, as we know it today, was invented in Grenoble, France in 1834 by Xavier Jouvin. Therefore, many Danish glovers, including our previous owners, brothers Erik and Arne Vejrum, were sent to France for their glove-making and tanning education.

Actually, gloving was originally a journeyman trade, and during the 1930s, before World War II, many French, Italian and German glove-making trainees came to Randers for work, too. At least 45 glove-makers arrived at our atelier, Randers Handskefabrik, "auf der Walz" (waltzing, literally, but means "as a journeyman"), where they completed the training, earned their diplomas and became masters. The legend goes that many had their heart stolen by the local seamstresses and ended up staying in Randers. In fact, that was also how Kellerman got Charles Mattat to stay in Randers in 1817 when he handed over the keys to the Frenchman; by help from amore, a notch to romance, which blossomed into a family, a home and a life purpose in Randers.

We do not have the accounting books from Mattat's time, but we do have them from the next owner, Marinus Thomsen, who took over the company in 1893. These show that the company continued its international focus and had glove ateliers in Germany and Sweden crafting a selection of gloves.

Randers Handskefabrik has also owned other glove ateliers throughout the years, who specialized in working with specific types of raw material or specific categories of glove-making. The thinking being; let the experts concentrate on what they do best. This thinking includes our own atelier as well – we do not craft everything; we concentrate on crafting what we do best.

Today, we still collaborate with glove ateliers throughout the world. We have an Italian glove atelier, which is expert in textile gloves, a Hungarian atelier, which is expert in peccary gloves and an Indian glove atelier, which is expert in classic lamb gloves. What binds us all together, is the RHANDERS craftsmanship. Everyone uses the original RHANDERS patterns dating back to the 1830's, our machines, our approved raw material, and most importantly, our table-cutting techniques. We have trained with them for years – some of our partner ateliers have worked with Randers Handskefabrik for more than 50 years. Nevertheless, each and every pair of gloves goes through our own atelier for a final finish by our craftsmen before they end up in the hands of our customers. This way we keep on ensuring the RHANDERS quality and legend.

Mange hilsner,
Rina

Bilag 3:

Vores mail til Morten Sandlykke:

Kære Morten

Som du måske har hørt fra Emma, er vi i gang med at skrive et semesterprojekt om virksomheden Rhanders. I den forbindelse har vi undersøgt firmaet, og har gennem Emma fundet ud af, at du igennem dit firma Ketchup A/S ejer 30% af Rhanders.

Vi vil derfor meget gerne stille dig et par spørgsmål i forhold til dette. Vi vil bruge svarene til vores projekt, hvor vi belyser den kulturarv, der er i Rhanders og Randers Handsker, og herunder hvilke udfordringer det kan have. Her bliver det nemlig relevant med nogle uddybende svar fra dig, hvis muligt. Det skal siges, at vi før dette også har haft et interview med Rina Hansen.

Vi håber, at du har tid og lyst til at svare på disse spørgsmål.

Først og fremmest kunne vi godt tænke os at høre din motivation bag investeringen i Randers Handsker og Rhanders? Og hvordan i fik kontakten til hinanden?

Selvom i ejer 30% af virksomheden har i overgivet den daglige drift til Rina Hansen. Hvor går grænsen til at I skal involveres i beslutninger som andelshaver? Og hvor stor en indflydelse har I på eventuelle beslutninger, som I skal ind over?

Rina har både tidligere i et interview men også i vores interview udtalt at der kan gå 5-10 år før virksomheden har et overskud, da overskuddet bliver skudt tilbage ind i virksomheden. Har I haft nogle betænkeligheder ved dette? Her tænker vi på, som investorer forventes det som regel, at investeringen er rentabel og der kommer et afkast fra det. Er det så "okay" for jer som investorer at Rhanders ikke genere overskud de første 5-10 år?

Rina har ligeledes udtalt at Rhanders er en livsmission for hende og det er mere end bare en forretning. Det er en livsmission og det er vigtigere end at tjene penge. Deler i dette synspunkt med hende? Og kan I få det til at gå hånd i hånd med at I har lavet en investering i en forretning?

Vi håber meget på, at du vil tage dig tiden til at svare på vores spørgsmål, og vi ser frem til at høre fra dig.

God dag.

Med venlig hilsen

Alma, Maria, Michala og Sandra

Morten Sandlykkes svar til os:

Kære Morten

Som du måske har hørt fra Emma, er vi i gang med at skrive et semesterprojekt om virksomheden Rhanders. I den forbindelse har vi undersøgt firmaet, og har gennem Emma fundet ud af, at du igennem dit firma Ketchup A/S ejer 30% af Rhanders.

Vi vil derfor meget gerne stille dig et par spørgsmål i forhold til dette. Vi vil bruge svarene til vores projekt, hvor vi belyser den kulturarv, der er i Rhanders og Randers Handsker, og herunder hvilke udfordringer det kan have. Her bliver det nemlig relevant med nogle uddybende svar fra dig, hvis muligt. Det skal siges, at vi før dette også har haft et interview med Rina Hansen.

Vi håber, at du har tid og lyst til at svare på disse spørgsmål.

Først og fremmest kunne vi godt tænke os at høre din motivation bag investeringen i Randers Handsker og Rhanders?

Motivationen til at investere i en ejerandel på 30% i Rhanders (tidligere Randers Handsker) er primært drevet af, at vi blev inviteret til at være med af Rina, som sammen med sin mand Thomas, ejer de resterende 70%. Vi tog imod invitationen, fordi hele projektet bygger på en ide om, at bevare en meget gammel og traditionsrig dansk virksomhed både på danske hænder og med en stor respekt for historien og kulturen i virksomheden. Samtidig har vi meget stor respekt, tillid og sympati for Rina og Thomas og deres forretningsmæssige dygtighed, og dermed en tro på, at investeringen også kan blive kommercielt spændende på sigt. Men det er helt klart en investering, hvor hjertet har besluttet mindst lige så meget som hjernen.

Og hvordan i fik kontakten til hinanden?

Vi havde forinden lært Rina at kende på et forretningsseminar. Kemien var god, og et venskab udviklede sig i kølvandet herpå. Gennem sociale arrangementer havde vi fulgt med i forløbet op til, det lykkedes for Rina at overbevise den tidligere ejerfamilie om, at hun var den rette arvtager til virksomheden, selv om hun var i konkurrence med andre potentielle købere.

Selvom i ejer 30% af virksomheden har i overgivet den daglige drift til Rina Hansen. Hvor går grænsen til at I skal involveres i beslutninger som andelshaver? Og hvor stor en indflydelse har I på eventuelle beslutninger, som I skal ind over?

Den tidligere omtalte bevæggrund for investeringen har også stor indflydelse på, hvordan vi agerer som ejere. Uagtet at Ketchup Invest har en strategi om, at udøve aktivt ejerskab i vores porteføljevirkksomheder, så er det en relativt begrænset og uformel indflydelse vi ønsker i

Rhanders. I praksis har vi fra starten afstemt den overordnede vision og strategi, og den løbende dialog har mest karakter af periodevis afrapportering og sparring. Beslutninger som strækker sig ud over den almindelige løbende drift, eksempelvis flytning til andre lokaler, åbning af nye butikker etc, drøftes efter behov. Men ellers praktiserer vi en klassisk fælles rammesætning med udarbejdelse af budgetter og drøftelser af de ting, som får virkeligheden til at falde udenfor forventningerne heri.

Rina har både tidligere i et interview men også i vores interview udtalt at der kan gå 5-10 år før virksomheden har et overskud, da overskuddet bliver skudt tilbage ind i virksomheden. Har I haft nogle betænkeligheder ved dette? Her tænker vi på, som investorer forventes det som regel, at investeringen er rentabel og der kommer et afkast fra det. Er det så "okay" for jer som investorer at Rhanders ikke generer overskud de første 5-10 år?

Det er helt i tråd med de forventninger vi gik ind med. Vi ser ikke Rhanders som en kortsigtet mulighed for gevinst. Det har vi det fint med det, da vi heller ikke ser en stor risiko ved investeringen. I al investering er der en sammenhæng mellem risiko og afkast. Vi er som medejere også villige til, at overveje indskud af mere kapital til at udvikle virksomheden, hvis ikke den kapital som kan skabes via den løbende drift er tilstrækkelig til, at vi kan realisere vores planer.

Rina har ligeledes udtalt at Rhanders er en livsmission for hende og det er mere end bare en forretning. Det er en livsmission og det er vigtigere end at tjene penge. Deler i dette synspunkt med hende? Og kan I få det til at gå hånd i hånd med at I har lavet en investering i en forretning?

Vi kender godt Rinas tanke om, at Rhanders er en livsmission for hende. For Ketchup Invest vil der sikkert komme en dag, hvor vi ønsker at afhænde vores ejerandel med en forventning om en gevinst. Men vi har ikke nogen deadline for dette, og føler os overbeviste om, at der også vil komme en tid, hvor forretningen bliver rentabel, og dermed i stand til at give et løbende afkast, indtil vi beslutter at træde ud af ejerkredsen. Men ligesom vi kom ind med hjertet, så er forventningen også, at vi finder den bedste løsning for både projektet og os selv, den dag vores veje skal skilles. Her deler vi Rinas tanke om, at penge ikke er den eneste faktor i Rhanders investeringen.

Vi håber meget på, at du vil tage dig tiden til at svare på vores spørgsmål, og vi ser frem til at høre fra dig.

God dag.

Med venlig hilsen

Alma, Maria, Michala og Sandra