

LEDER

Argang 05

NYTT

Nr. 04 - 2008

Magasinet for ledere

Kommunikasjon:
Tale er sølv, men tie er gull

Hvordan redusere
kostnadene til OTP?

Due diligence – hvordan
forberede bedriften?

Patent
– god design selger

TIL:
DAGLIG LEDER
FRA:
LEDERNYTT

Thomas Heyerdahl:

Kreativ gullgutt

Thomas Heyerdahl – Gutten med gullbuksene!

Heyerdahl Juvelér har markert seg som en annerledes gullsmedbedrift de senere årene. Mannen bak dette er Thomas Heyerdahl (40), annen generasjon eier, daglig leder, gullsmed og spesialist på diamanter. Han ønsker å lede gullsmedbransjen fra den tradisjonelle gullsmedbutikken mer mot livsstil, og er på god vei.



Det var min far, Sten Heyerdahl, som startet Heyerdahl Juvelér i 1972. Egentlig ville han bli arkitekt, han var glad i å tegne og forme, men da alle vennene hans ville det samme valgte han gullsmedfaget. Mye takket være en onkel som var gullsmed og penset ham inn på faget. Han studerte i Tyskland, hvor jeg ble født, tok sitt svennebrev hos David Andersen, jobbet litt her og der før han åpnet sin egen bedrift, Heyerdahl Juvelér, inne på Rådhusplassen i Oslo i 1972.

Jeg vokste opp blant gull og diamanter, mest i butikken riktignok, og lærte meg faget fra grunnen av ved å sjaupe på lageret og jobbe som pakkehjelp i julen. Og eplet faller som kjent nokså nær stammen. Også jeg var glad i å bruke hendene til tegning og forming, og bestemte meg for å gi gullsmedfaget en sjanse. Dermed søkte jeg meg inn på gullsmedlinjen på Elvebakken skole i Oslo og hadde det ordentlig moro med denne utdannelsen. Jeg elsket å kreere og forme smykker. Og i 1994 var jeg inne i Heyerdahl Juvelér som ansatt, forteller Thomas Heyerdahl. Vi sitter i hans beskjedne kontor bak den ene av Heyerdahls totalt tre forretninger, på Skøyen. De andre to ligger henholdsvis i Roald Amundsensgate og i kjøpesenteret CCVest.

HANDLER OM BUSINESS

– Far og jeg hadde nokså forskjellig bakgrunn og tanker for drift av selskapet, så vi utfylte hverandre godt. Han er mer fagorientert som utdannet diplomgjemmolog, mens jeg, med bakgrunn også i bedriftsøkonomi fra BI, er mer fokusert på business og markedsstrategi. Derfor måtte jeg velge om jeg skulle konsen-

Thomas Heyerdahl (40), annen generasjon eier av Heyerdahl Juvelér, daglig leder, gullsmed og spesialist på diamanter.

trere meg om å lage smykker eller drive bedriften. Det ble det siste. Far overlot aksjene til meg, og jeg tok over hele selskapet i 2006. Han sitter igjen med en A aksje som har visse rettigheter, og er fortsatt aktiv i selskapet. I dag handler det om business – om å konkurrere i et konkurranseutsatt marked. Far har gjort en svært god jobb med å etablere selskapet og skaffe seg et godt navn og en solid grunnmur. Men da jeg tok over så jeg at for å ikke bare overleve, men også å ta steget videre og bli en aktør å regne med i markedet fremover, så måtte det tas noen grep. En god leder i dag må ikke bare være fagmann, det også selvfølgelig, men også ha full peiling på økonomi, markedsføring og personalpolitikk. Dette kan jeg en god del om etter hvert og har derfor jobbet mye med strategi, utvikling, markedsføring, personalutvikling og kundekontakt. I tillegg driver jeg med det jeg liker aller best, å designe smykker og utvikle nye prosjekter. Og jeg tegner gjerne smykker for kunder innimellom å drive selskapet. Jeg har alltid vært svært fascinert av diamanter og utdannet meg da også til diamanfagmann i Tyskland. Heyerdahl Juvelér er tuftet på diamanter. Det er nettopp diamanter vi skal være gode på. Så jeg har god kontakt med verdens ledende diamanthandlere for å skaffe diamanter i alle varianter til våre kunder, sier Thomas.

FRA TRADISJON TIL LIVSSTIL

– Men vi nøyer oss ikke med dette. Styret i Heyerdahl Juvelér ønsket at selskapet skulle utvikle en PR strategi for å nå de målene vi

«iDiamond ear» – verdens mest eksklusive ørepropper, designet av Thomas Heyerdahl. Øreproppene er laget av 18 karat massivt gull besatt med total 204 diamanter/ 1,65 karat.



Noe for den som har alt? iDiamond iPod, verdens dyreste MP3 player og ørepropper, laget av 18 karat hvit- og rosa gull, påsatt med 430 stk/4,30 karat diamanter.

hadde satt oss. De ville ha svar på hva vi kunne gjøre av spennende ting i markedet for å løfte frem Heyerdahl navnet i bransjen og i folks bevissthet. Noe pressen ville synes det var gøy å skrive om, og som publikum ville like å lese om. Og det var her mine ideer om å se på smykker på en helt annen måte kom til sin rett. Jeg stilte meg spørsmål rundt definisjonen av smykker, og om smykker kan kombineres med andre ting og funksjoner. Hvorfor ikke for eksempel kombinere teknologi med smykker? Moderne teknologi kombinert med tradisjonelt smykkehandverk? Kan vi styre de tradisjonelle og tradisjonsrike gullsmedbutikkene mer i retning av livsstil og trender? Det ville blant annet åpne for en ny type kundegruppe i butikkene. Med disse tankene i hodet designet jeg en iPod med 430 diamanter basert på Apples iPod shuffle design. Apple ønsket ikke å involvere seg direkte, men lot meg få bruke deres produkt. Jeg redesignet iPoden til et smykke i rent gull, fattet med 430 diamanter på totalt 4,30 karat for hånd. Deretter sendte jeg ut en pressemelding sammen med profesjonelle bilder – og det tok helt av! Første uken hadde vi over 100.000 google-treff og iDiamond iPod ble raskt det hotteste temaet på verdens IT-blogger. Jeg skjønnte at jeg hadde truffet og ville gjøre det meste ut av situasjonen. Etter hvert kom jeg i kontakt med en Londonbasert klubb for velhavende, Quintessentially, med 170.000 medlemmer og kontorer over hele den velstående delen av verden. Et svært interessant nettverk for samarbeid, forteller Thomas, som parallelt med iDiamond iPod videreutviklet idéen om å designe om elektroniske produkter til smykker.

IDIAMOND EAR – ELEGANT LYD I ØRET

– Når man først har øretelefoner hengende i ørene, hvorfor ikke gjøre dem til smykker? tenkte jeg. Dermed gikk jeg i gang med å designe det som er blitt til iDiamond ear, øretelefoner formet som øresmykker i gull og hvitt gull med 204 stk 1,65 carat diamanter. En limited edition med kun 100 nummererte par til 40 000 kroner per par skal selges gjennom Quintessentially's medlemsnettverk. Resten selges gjennom juvelér forretninger over hele verden. iDiamond iPod hadde jeg kun produsert én av, og ønsket å auksjonere den bort og gi pengene til et velledig formål. Det viste seg at Quintessentially arrangerte en stor årlig velledighetsmiddag i London hvor inntektene gikk til miljøorganisasjonen The Soil Association, som arbeider for et økologisk landbruk i England og verden for øvrig. 15 000 kroner koster det å komme inn, eller 150 000 for et bord for ti personer, og lokalet er fullt av internasjonale kjendiser. Jeg ble invitert til å auksjonere bort iPoden, og det var nokså surrealistisk da Mick Jagger ruslet like forbi meg om kvelden den 13. mars i år. Men iDiamond iPod gikk for 250 000 kroner, og PR verdien for Heyerdahl var enorm, sier Thomas, som lanserte iDiamond ear i juni, først hos Selfridges i London, som har en concept store med high class accessories kalt «The Wonder Roo», og deretter i Dubai, Asia, India og USA.

– Det var svært tilfredsstillende å se mine egendesignede produkter i «The Wonder Room» side om side med eksklusive merker som Rolex, Bvlgari, Chopard og Tiffany & Co, smiler han. >>

« NOKIA DIAMOND – SMELLVAKKER MOBIL – Men jeg klarer jo ikke å holde meg i ro. Jeg er opptatt av å tenke samarbeid på kryss av bransjer, og i det siste har jeg tatt idéen min enda et steg videre. I sommer lanserte vi Nokia 8800 Diamond, en sort Nokia 8800 mobiltelefon med 112 stk diamanter av topp kvalitet – 100 nummererte utgaver som selges gjennom våre egne forretninger samt utvalgte mer eksklusive mobiltelefonforretninger i Norden. Nå kan mobiltelefonen bæres og brukes som et smykke også i selskaper. Den er stilig, appellerende, sort, litt mystisk og smellvakker. Men det er altså bare 100 av den – og vi solgte 30 i løpet av de første to ukene, forteller Thomas, og legger til at han har nye prosjekter på tegnebrettet. Men han vil ikke si noe om dette foreløpig, annet enn at det handler om fashion.

UTRETTER MIRAKLER

– Jeg er virkelig overveldet av hva vi har fått til med våre nye tanker om livsstil, og hvilken respons vi har fått. Det er ordentlig morsomt. Men samtidig bidrar dette til at jeg faller litt for eget grep. Jeg jobber altfor mye. I tillegg til alt dette er jeg taksmann for forsikringsselskaper i tyverisaker, som også tar mye tid. Men jeg går til en coach fire ganger i året, som gir meg mange positive tanker rundt mine egne arbeidsmetoder, planlegging, kommunikasjon, teamarbeid og ledelse. Det har vært så givende at jeg nå har fått et program også for alle de ansatte hvor coachen har gått grundig til verks, helt ned til grunnleggende pusteteknikker. Min filosofi og tanke med dette er at dersom de

ansatte i en bedrift trives og gleder seg til å gå på jobb, så kan de utrette mirakler. Kundene registrerer øyeblikkelig om de ansatte i en butikk trives i jobben sin. Trives de ikke, så blir det neppe noen handel. Liker de seg på jobb, så forteller kunden dette videre, og effekten kan være formidabel, sier Thomas, som også er leder for NHOs Utvalg for mindre bedrifter.

INSPIRERER ANDRE

– Dette er fantastisk spennende og lærerikt. Utvalget skal fremme små bedrifters ve og vel i Norge. Og det er ingen liten gruppe vi representerer. Mer enn 99 prosent av norske selskaper har 100 eller færre ansatte. De er Norges ryggrad innen næringslivet, men med svært lite fokus i forhold til de store børsnoterte selskapene det alltid skrives om. Vår hovedoppgave er å få politikere til å forstå at det er noe helt annet å drive en liten bedrift i Norge enn en stor. Men at uten småbedriftene faller hele samfunnet vårt sammen. 99 prosent av lederne i småbedrifter kjenner seg ikke igjen når media skriver om næringslivet i Norge. Så her har vi en formidabel oppgave. For min egen del er det svært god trening å stå på et podium foran 500 mennesker og holde et innlegg, debattere med garvede politikere eller også være gjest i God morgen, Norge i TV2 hvor jeg inviteres jevnlig som deres fagmann på smykker og edelstener. Og hvis jeg gjennom dette, og det Heyerdahl i dag representerer av nyskaping, kan inspirere og motivere andre småbedrifter eller potensielle gründere til å tørre å tenke nytt, så vil det glede meg stort. For det er

nettopp det det handler om – å tørre å banke på dører, ta sjansen på å få et nei. Du får 100 prosent bom på de skuddene du ikke skyter – det er i hvert fall helt sikkert slår Thomas fast, som også er ivrig jeger på fritiden. Heyerdahl Juvelér er et lysende eksempel på at det nytter å markere seg i verden selv om du er aldri så liten.



– Det handler om å ha en god idé og om å tørre. Heyerdahl har tre butikker i Norge, vi har 25 ansatte og omsetter for 32 millioner kroner i året. Men der ute omtales vi som tekno-gullsmeden i Norge. De tror vi er langt større enn vi er. Og det må de gjerne tro, ler Thomas Heyerdahl.

WWW.HEYERDAHL.NO

TEKST: TERJE MYKLEBOST

FOTO: FOTO: CLAUD S. CHRISTENSEN, PÅL LAUKLI OG ANNE ROMSLO

ENDRINGSVILLIGE ORGANISASJONER!



Ferdigheter i kommunikasjon er en kritisk faktor i ledelse, samarbeid og utvikling! Løsningsfokusert kommunikasjon (LØFT) gir både ledere og medarbeidere verktøy til å skape retning, fart og utholdenhet i organisasjonen. Brief Solutions tilbyr opplæring i LØFT etter internasjonale kriterier i et forpliktende, inkluderende og personlig utviklende læringsmiljø. Lær å bruke løsningsfokusert kommunikasjon i din endringsledelse!

"Programmet har vært et sterkt bidrag til økt innsikt og trygghet til å delta i utviklingsarbeid i jobbsammenheng. LØFT som samtaleverktøy har vært særlig nyttig i rollen som veileder av nyansatte."

Roy Madsen
Produktspesialist, ResMed AS

"Kompetanseprogrammet i LØFT har gitt meg et nyttig redskap i min utøvelse av ledelse. All ledelse er endringsledelse! Jeg opplever at det er en metode og et tankesett som er godt egnet på både individ- gruppe- og organisasjonsnivå."

Anne Grete Rønningsdalen
Seksjonsleder helse og omsorg
Notodden kommune



Ta kontakt for mer informasjon om bedriftsinterne kurs og sertifiseringsprogram på tlf.: 970 73 755 • vivilh@online.no eller på www.briefsolutions.no