



Makkerparret hos Minimum:
Peder Tang (tv) og Jacob Fisker (th).



Peder Tang og Jacob Fisker har fået tøjbranchen ind med modernismen. Sammen driver de tøjvirksomheden Minimum. De har formået at skabe en kultur med højt til loftet og høj musik i højttalerne uden at miste fokus på det gode købmandsskab.

Med stor succes.

Af: Tommy Kalmar Hørgaard. Foto: Thomas Sinkbæk, Imagic.

Fra 'stabilitet' til 'vækst'. Minimum blev stiftet af Peder Tang i 1997. På det tidspunkt var Minimum blot en lille butik i Aarhus. I dag repræsenterer virksomheden tøjmærkerne Minimum, Minus og Junk de Luxe, der sælges i store dele af Europa, Australien og Canada. Alle kollektioner bliver designet på hovedkontoret i Balticgade på Aarhus Havn. Den succesfulde vækst skyldes særligt det helt tætte

samarbejde mellem Peder Tang og Jacob Fisker, der kom til i 2005 og på daværende tidspunkt havde sin egen succesfulde tøjvirksomhed.

Et skæbnemøde. "Jeg havde i 2005 brug for, at der skete noget mere. Enten skulle det være, eller slet ikke være. Så kendte jeg Jacob gennem min søster. Vi blev enige om, at hvis vi nu satte os over for hinanden, så kunne vi jo finde ud af, om vores værdisæt mandag, tirsdag, onsdag, torsdag, fredag, lørdag og søndag stemmede overens – og om vi kunne få to plus to til at blive mere end fire. Så vi tog et år, hvor vi blev enige om, at man kunne tage

STYRET FANDEN I VOLD SKHED ER GOD BUSINESS

sit gode tøj og gå, hvis det var dét man ville. Du har været ved at gå flere gange", fortæller Peder Tang og kigger over på Jacob Fisker. "Det har jeg da ikke", griner Jacob Fisker og får Peder Tang til at smile. "Jeg var også kørt

**MAN SKAL IKKE
KVÆLE
UMIDDELBARHEDEN,
DET HANDLER MERE
OM STYRING.**

PEDER TANG

lidt surt i at være meget alene. Jeg savnede godt selskab, og det fandt jeg i Peder. Jeg tror egentlig, at skæbnen ville, at vi havde brug for hinanden med de specialkompetencer, som vi hver især har. Vi er ens på mange områder, men vi er også meget forskellige," fortæller Jacob Fisker.

Et lykkeligt forretningsægteskab. Man mærker tydeligt, at der er et nært og stærkt forhold mellem de to partnere. Et broderligt forhold, nærmest, med et fælles sprog, humor og værdisæt. Trods den umiddelbare karakterisering, at Jacob er "ham driftsmanden" og Peder er "ham den visionære

og innovative", har de svært ved at skære deres rollefordeling op så skarpt. De er meget ens i tankesæt og bredden af kompetencer. "Jeg tror, at Jacobs og min allerstørste styrke er, at vi har gjort op med os selv, at der er mange folk, der er dygtigere end os på særlige områder. Og vi har udlevet det. De har dybden og specialkompetencerne, hvor vi er generalister, der kan se og arbejde på tværs af virksomheden", siger Peder Tang.





Minimum ligger på DOK8000, der med sit rå og industrielle look er blevet populært hos modevirksomheder.

DER ER
MASSER AF
POTENTIALE
TIL AT KOMME
OP PÅ DEN
HELT STORE
KLINGE.
JACOB FISKER



"Du kunne faktisk godt tiltales 'skrædderen' fremadrettet. Det kunne sagtens være dit øgenavn", siger Peder Tang og får Jacob Fisker til at grine.

Søkortet og fundamentet i orden. Peder Tang og Jacob Fisker er drevet af udvikling. Sorte tal i regnskabet er selvfølgelig sjovere at se på end røde, men det er ikke dét, der får dem op om morgenen. Der er stadig et kæmpe udviklingspotentiale for virksomheden forude, forretningsmæssigt og organisatorisk – men det skal helst ske med små sikre skridt, ifølge de to partnere. "Vi vil bare gerne kunne træffe de rigtig be-

slutninger, også langsigtet. Der er masser af potentiale til at komme op på den helt store klinge. Men vi er ikke typerne, der går ud og tager chancer for fire millioner. Det er ikke den bog vi har læst. Vi ønsker at have en høj grad af selvfinansiering. Det er vigtigt, at du har styr på dit søkort, dit fundament, din it-plattform og din økonomi-plattform, for ellers kan du dræbe sådan en virksomhed som vores", fortæller Jacob Fisker.

Walk the talk. "Vi er her ikke medmindre vores kunder har en god forretning. Det er hele vores grundlag. De skal gerne tjene gode penge. Og så skal man være ren i det man

laver, så du ikke siger ét og gør noget andet. Vi vil gerne kunne komme lige så hurtigt til München som ned på Store Torv i Aarhus og servicere vores kunder. Vi er jo stadig en meget lille spiller globalt og kan nemt kvæles af de store. Men hvis du har den rigtige kemi med kunderne, den rigtige indstilling til tingene, så kan du fandeme komme langt", siger Jacob Fisker.

Det må ikke blive røvsygt. Minimum gør mange ting rigtigt. Flere ting er branche-relaterede, andre er kulturrelaterede. Men er der noget, som andre virksomheder kunne lære af Minimums succes og tilgang?

"Jamen, der skal være en fornuftig balance mellem styring, risikovillighed og kaos. At man tager de unge lam, der er kreative og har ild i øjnene, og sætter dem sammen med erfarne købmænd, der kan tage dem lidt i hånden", siger Jacob Fisker. "Man skal ikke kvæle umiddelbarheden, det handler mere om styring. Der skal være noget fandenivoldskhed, ellers ville det blive så røvsygt", siger Peder Tang.

D "De har jo ikke fået købmandsskabet ind med modermælken, som vi har. Vi kender forretningen og hvor vigtigt det er at få likviditeten til at hænge sammen og alle de der ting. Helheden. Jeg har jo stået og skåret på et tilskæreri i gamle dage", uddyber Jacob Fisker.