

**HUMØRPILLEN:**

Kasper Boye står bag møbelvirksomheden One Funky Furniture. Han har fundet en niche, hvor han ofte ender med at lave totalløsninger frem for enkeltstående møbler

**RUNDT OM KASPER:**

- Kasper Boye er født i 1984. Han er vokset op i Brande i Jylland, men bor i dag i København.
- Han startede på Handelsskolen i 2000, og har siden været i lære som salgsassistent.
- I januar 2014 åbnede han møbelvirksomheden One Funky Furniture.
- Kasper Boye blev landskendt, da han i foråret medvirkede i tv-programmet "Made in Denmark", der blev vist på DR1.

**“Jeg vil helst lave mange forskellige møbler”**

Kasper Boye kan mærke en voksende efterspørgsel på møbler, der er fremstillet specifikt til den enkelte kunde. FOTO: ONE FUNKY FURNITURE

**SARA AMOS PEDERSEN**

Han er ikke uddannet tømrer eller møbelsnedker, men alligevel har han haft stor succes med at sælge møbler, han selv har designet og fremstillet. Selv om Kasper Boye var glad for arbejdet som sælger, endte han med at bygge en forretning op omkring sin hobby: At bygge møbler, der er tilpasset det hjem, de skal stå i.

De første møbler blev bygget i lejligheden på Vesterbro, men senere rykkede han produktionen til Amager, hvor han havde samlet showroom og værksted. I foråret besluttede han at outsource produktionen, og flytte butikken til Frederiksberg. Siden har han selv stået for salg, design og idéudvikling.

**? Hvordan fandt du din niche?**

Det startede med, at jeg lavede møbler til mig selv. Jeg havde brug for nogle møbler, der passede ind i de steder, hvor jeg boede. Når jeg kiggede efter møbler i butikkerne, var problemet ofte, at de blev produceret efter standardmål. Det irriterede mit øje, hvis der var luft over et skab. I stedet for at købe et møbel, der ikke var skabt til rummet, ville jeg bygge mine egne møbler, hvor jeg kunne opnå en maksimal udnyttelse af rummet.

**? Hvordan adskiller dit forretningskoncept sig fra andre?**

Jeg vil helst lave mange forskellige møbler i stedet for mange udgaver af det samme møbel. Mit forretningskon-

cept går ikke ud på, at jeg skal arbejde med at skabe et design, der kan sælges til tusindvis. Jeg arbejder i stedet med at finde unikke løsninger, der tager højde for den enkeltes kundes behov, lej-

**” Jeg ikke finder inspiration i boligmagasiner**

lighed og stil. Jeg synes, at mange trends inden for møbeldesign er meget ensartede. Jeg adskiller mig fra andre, fordi jeg ikke finder inspiration i boligmagasiner, men blandt andet i arkitektur og i særdeleshed i den lejlighed og den kunde, jeg designer for. Jeg er ofte hjemme hos kunderne for at se,

hvem de er, så jeg kan udvikle noget specielt til familien, der passer til deres hjem.

**? Hvad er det for nogle møbler, du laver?**

Tanken er at bygge møbler, der er unikke. Jeg ender ofte med at lave totalløsninger frem for enkeltstående møbler. Pladsoptimering er et af mine nøgleord. Jeg laver mange børneværelser, hvor jeg fokuserer på, at familien skal have mest muligt ud af den plads, de har til rådighed. Jeg bygger derfor møbler, der har flere funktioner, og som både kan bruges til opbevaring og soveplads.

**? Har du nogensinde fortrudt, at du ikke tog en uddannelse inden for håndværk?**

Nej, det har jeg ikke. Jeg læ-

rer af hver eneste opgave, jeg laver, så mit arbejde er en uddannelse, jeg giver mig selv. Da jeg var yngre, ville jeg gerne tage tømreruddannelsen, og i mange år har jeg overvejet at læse til møbel-

**” Der er stor efterspørgsel blandt københavnere, der gerne vil have mere opbevaringsplads i deres lejligheder**

snedker, men jeg ville ikke bruge uddannelsen til andet end det, jeg laver i dag. Jeg mener, at der er større behov for et nytænkende design frem for et gennemslående

håndværk. Møbler fremstillet af møbelsnedkere er det lækreste, man kan komme i nærheden af, men det er ikke kommercielt nok for mig.

**? Er din forretning i fremgang?**

Siden jeg startede i 2014, har der været en stigende interesse for mine produkter. Der er især stor efterspørgsel blandt københavnere, der gerne vil have mere opbevaringsplads i deres lejligheder.

Der er mange, der ikke har råd eller lyst til at flytte, men alligevel får brug for mere plads, når der kommer børn til. Jeg oplever, at der er flere, der gerne vil betale 20-50.000 kr. for løsninger, der udnytter pladsen bedre, så de kan blive boende i flere år, selv om familien vokser.