

Koskind gør ægtepar tykhudet



<http://aoa.dk/byen-rundt/artikel/koskind-goer-aegtepar-tykhudet>

0 Kommentarer



Foto: [AOA](#)

Af Morten Ravn - mora@stiften.dk

onsdag 6. maj 2009 - 09:00

Cool Cow er byens designerbutik med alt i skind. Ægtepar med hård forretningshud designer alt i skrappe farver.

Tina Kihm og Kim Lundvald er ægteparret bag Cool Cow - Århus' nye forretning med alt i skind. De er tykhudede forretningsfolk. De satser med kærlighed til hinanden og det gode, bløde design hele butikken.

Når ideerne kigger så hurtigt frem, at de store butikskæders tunge produktion ikke kan følge med, er der kun én ting at gøre. Derfor har et københavnsk ægtepar åbnet den gennemførte skindbutik Cool Cow på Frederiksbjerg i hjertet af Århus. I den kolde ko-koncept butik med den varme indretning finder kunden alt fra tasker, møbler og bæltepunge til bordskånere.

Fælles for hele udvalget er, at det er udført i ko- eller hesteskind. Designet står Tina Kihm for. Den 46-årige københavner er selvleret designer, mens hendes jævnaldrende husbond, Kim Lundvald, er mand for at lave forretning ud af designet.

Tina Kihm kunne ikke finde et tæppe af koskind til sin lejlighed, og så tog forretningen ellers fart.

»Hvert 30. år får koskindet en renæssance. Vi har samtidig gjort designet strømlinet - og folkeligt. Før i tiden var skindet meget etnisk bestemt. Der var lidt indianer over det. Nu er det for alle,« siger Tina Kihm.

Ægteparrets brand hedder Tiki, der er en sammenskrivning af parrets navne. De flyttede for et par år siden til Nørre Vissing i Skanderborg, hvorfra de centralt kunne sende især deres møbler rundt til kæder som Ilva og Bokoncept i Danmark.

Succesen kom hurtigt i hus, efter de havde fået øjnene op for hinanden på dating.dk. i 2001.

Det var dengang, at datingsiden var så lille, at enhver ny bruger blev spottet af alle de andre datere, konstaterer Kim Lundvald. Han skyder på hurtig-københavnsk ind, at han ikke kunne stå for Tinas profil med hang til forretninger.

»Vi realiserede 1,5 mio. kr. og satsede alt. Man skal være meget tykhudet som iværksætter og forretningsmand for at lykkes. Man skal ikke kigge ned og se, hvor dyb afgrunden er. Man skal se lige frem, så når man sine mål,« siger Kim Lundvald.

Men succesen med ni ansatte og hele kollektioner, der blev sendt den halve verden rundt blev for næsten for meget.

Finder roen

»Det er vigtigt også at finde roen. Vores ambition er at nyde det, mens tid er. Vi holder af at arbejde hele tiden. Ideerne kommer gerne ved midnatstid. Men det er et stort ansvar at have ansatte. Vi løb efter os selv. Derfor satser vi nu på Cool Cow,« siger Kim Lundvald.

Ægteparrets kvalitetsmøbler sælges fortsat hos i designbutikker som for eksempel Thorsen Møbler. Parret kan også indrette et hotel i ny og næ. Men energien lægges i Cool Cow, som efter planen næste år udvider med endnu en konceptbutik på franchisebasis i København og senere Odense.

»Jeg får så mange ideer, som jeg gerne vil føre dem ud i livet. Det er svært, hvis de skal produceres i stort mål på 3000 stykker til en kæde. Det er for tungt. Tag for eksempel vores træsko. Det er en lille virksomhed udenfor Silkeborg, vi entrerer med. Her i Cool Cow er der plads til det hele,« siger Tina Kihm.

Lige til lejligheden

Da hun havde solgt sin anden lejlighed inklusive interiør efter eget hoved, var det på tide at leve den autodidakte designdrøm ud. Flere af parrets ideer og opfindelser er solgt til større firmaer. Danske Menu lancerer blandt andet deres sæbeskummer og den populære bottle hanger, som giver ekstra plads på bordet, når flasken har sin egen holder.

»Vi er blevet rigtig godt modtaget her i Frederiks Allé. Frederiksbjerg er for alle typer. Studerende som slipsefolket gør sig her. Vi har faktisk også mange ældre kunder, som har genopdaget skindet, og vi har rigmandsruer. Når det handler om møbler, gør vi i enkeltstående ting, som med skrappe farver kan peppe en stue op og ændre hele udtrykket - uden hele møblelementet skal skiftes ud. Derfor appellerer vi måske især til folk, der bor i lejligheder, og dem er der mange af her på Frederiksbjerg,« siger Tina Kihm.

Uanset, om der er tale om puffer, brilleetui, tæpper, en taske eller en stol, er der tale om skind fra heste eller køer, som ikke er slået ihjel for skindets skyld. De stod alligevel til slagtning. At ægteparret henter de fleste skind hjem i Argentina - og for eksempel ikke Egypten - skyldes, at det sydamerikanske land ikke benytter sig af børnearbejde.

Selv om ægteparret bekender sig til, at man skal være den tykhudede type for at slå igennem som forretningsfolk, så er det altså heste- og koskind, Cool Cow sælger.

»Da Tina første gang sagde kohud til mig, anede jeg faktisk ikke, hvad det var. Jeg vidste til gengæld som marketingsmand, at man ikke kan sælge kohud. Nej, koskind, det ved vi, hvad er.«

Cool Cow, Frederiks Allé 116, 8000 Århus C.

Læs mere på www.tiki.dk