Fra to kurve til næsten 200 producenter

Michael Weyand, Fair Trade Danmark

Et møde mellem danske Hein Ole Kock og nigerianske Nathan blev begyndelsen på et venskab og en fælles iværksætterdrøm. I dag forbinder A Deal With Care traditionelle kurveflettere i Senegal med kunder i Europa – og skaber nye muligheder for kvinderne.

Et møde på tværs af kulturer

Hein Ole og Nathan grundlagde A Deal With Care i 2015.

Da danske Hein Ole Kock mødte den unge nigerianer Nathan Simeon i Senegal i sommeren 2012, var det begyndelsen på et venskab på tværs af generationer og kulturer. De delte en interesse for Senegal og fik efterhånden en fælles idé: Kunne de skabe en virksomhed, der byggede bro mellem senegalesiske producenter og kunder i Danmark?

De begyndte i det små med blandt andet tekstiler og håndlavede tasker. Nathan arbejdede med syning og udviklede egne produkter, men det viste sig vanskeligt at finde et tilstrækkeligt stort marked. I 2015 etablerede de A Deal With Care. Der skulle dog gå nogle år, før de fandt det produkt, som for alvor kunne bære virksomheden: et håndværk med lange traditioner i Senegal. [1]

Kvinderne og deres kurve

Omkring byen Ngaay Mékhé nordøst for Dakar har kvinder flettet kurve gennem generationer. Kurvene fremstilles af græs og farvede plastliner og sælges traditionelt på lokale markeder. For mange kvinder er arbejdet en vigtig mulighed for at tjene penge ved siden af familiens øvrige aktiviteter.

Kurvefletningen foregår ofte hjemme og kan tilpasses børnepasning og husholdning. Men indtjeningen afhænger af, om kvinderne finder købere. På markederne kan opkøbere presse priserne, især når kvinderne har brug for penge til familiens daglige fornødenheder.

Hein Ole og Nathan begyndte derfor at undersøge muligheden for en mere direkte forbindelse til kunder i Skandinavien. [2]

Kurvefletning foregår ofte i hjemmet, hvor arbejdet indgår i familiens hverdag.

Anta – kvinden med de to kurve

Anta Fall var den første kurvefletter, A Deal With Care etablerede et fast samarbejde med.

Den 10. september 2019 mødte Hein Ole og Nathan Anta Fall på markedet i Ngaay Mékhé. Hun havde blot to kurve med til salg. Hein Ole husker især kvaliteten af hendes arbejde og hendes smittende latter. De købte begge kurve, men mødet blev begyndelsen på et langt mere omfattende samarbejde. [3]

Anta blev den første kvinde, som virksomheden etablerede en fast forbindelse til. Hun fik efterhånden ansvar for at modtage kurve fra andre producenter, kontrollere kvaliteten og hjælpe med betalingerne. Når Nathan var til stede, henvendte kvinderne sig dog ofte til ham. Han begyndte derfor bevidst at træde tilbage og lade Anta træffe beslutningerne.

Anta har siden selv valgt en mindre krævende rolle. Hun hjælper fortsat med klargøring og lagerarbejde og er dermed stadig en del af det samarbejde, der begyndte med hendes to kurve.

Nathan – forbindelsen mellem to verdener

Nathan voksede op i Nigeria som det fjerde af seks børn. Hans far døde, da han var ung, og moderen måtte tage ansvaret for familien. Som 17-årig rejste han til Senegal og fik arbejde i en elektronikbod på Sandaga-markedet i Dakar. Han havde ingen gymnasial uddannelse, men lærte sig at begå sig i et nyt land. Ud over igbo og engelsk lærte han fransk og wolof; han underviste også børn i engelsk og modtog selv undervisning i sang og klaver.

Disse erfaringer er i dag vigtige for virksomheden. Europæiske kunder forventer bestemte størrelser, farver og kvaliteter. Kvinderne fletter derimod hjemme, og produktionen påvirkes af familieliv, transport og årstider. Nathan besøger landsbyerne, drøfter bestillinger og hjælper med at løse problemer. Han forklarer kundernes forventninger til producenterne – og producenternes virkelighed til Hein Ole. Dermed er han en afgørende del af virksomhedens ledelse.

Maimuna – da den rigtige producent kom frem i lyset

Hein Ole og Nathan købte nogle særligt flotte kurve gennem en kvinde, som de troede selv fremstillede dem. Senere opdagede de, at kurvene i virkeligheden blev flettet af Maimuna, der var anden hustru i samme familie. Anta hjalp med at etablere direkte kontakt til hende.

Men da den første levering skulle finde sted, kom kurvene ikke. Ifølge Hein Ole ville den første hustru ikke længere sørge for transporten, og Maimuna havde ikke selv råd til at få dem frem til lageret. A Deal With Care betalte derfor i en periode transportomkostningerne.

Maimuna hjælper i dag også med at koordinere bestillinger og leverancer fra andre kvinder.

I dag organiserer Maimuna ifølge Hein Ole selv produktionen, fordeler bestillinger mellem andre kurveflettere og deler transportomkostningerne med dem. Hun behøver ikke længere virksomhedens hjælp til transporten, og hun betaler nu selv udgifterne til sine børn. Historien er fortalt af Hein Ole, ikke af Maimuna selv, men viser hvordan adgang til egne kunder kan øge den økonomiske handlefrihed. [5]

Kvindernes egen indtjening

Maimunas historie udspiller sig i et samfund, hvor flerkoneri fortsat er udbredt.

Ifølge Senegals nationale statistikmyndighed ANSD levede 35,5 procent af de gifte i polygame ægteskaber ved folketællingen i 2023. På landet var andelen 39,4 procent. [6]

Tallene siger ikke i sig selv noget om, hvem der bestemmer over pengene i den enkelte familie. Men de viser, at Maimunas familiesituation ikke er usædvanlig i Senegal.

Det interessante ved hendes historie er derfor ikke alene forholdet mellem hustruerne. Det er, at hun gennem sit håndværk har udviklet en direkte handelsrelation og fået mulighed for selv at disponere over en større del af sin økonomi.

Vi kender endnu ikke Maimunas egen beskrivelse af denne udvikling. Men hendes historie giver et konkret indblik i, hvordan adgang til et marked kan få betydning langt ud over selve salget af en kurv.

Fatima får produktionen til at hænge sammen

Efterhånden som efterspørgslen voksede, blev det nødvendigt at organisere produktionen mere systematisk. Her fik Fatima en central rolle.

Hun er en af de lokale kvinder, som er ansat til at koordinere produktionen. Allerede i februar 2023 fortalte Hein Ole, at Fatima organiserede næsten hele fremstillingen af virksomhedens vasketøjskurve. Under et besøg i hendes landsby besøgte de omkring 15 hjem på en enkelt dag. [7]

Det illustrerer en vigtig forskel mellem denne produktionsform og en almindelig fabrik.

Kurvene bliver ikke fremstillet ved samlebånd. De enkelte kvinder arbejder i deres hjem og landsbyer, og koordineringen kræver løbende kontakt, planlægning og kontrol.

Ifølge dokumentationen fra 2025 havde A Deal With Care tre lønnede kvindelige medarbejdere til koordinering og kvalitetskontrol. De øvrige kurveflettere arbejder som selvstændige producenter og får betaling for de kurve, de leverer. [4]

Der er altså ikke tale om, at alle kvinderne har en fast månedsløn.

Fatima er en af nøglepersonerne i A Deal With Care. Hun koordinerer kurveproduktionen og samarbejdet med kvinderne i landsbyerne.

Til gengæld kan de tilrettelægge produktionen i forhold til deres øvrige arbejde og familieliv. Det er en fordel, men det betyder også, at indkomsten afhænger af, hvor mange kurve der bliver bestilt og produceret.

I dag samarbejder A Deal With Care ifølge Hein Ole med omkring 180 kvinder og 17 mænd. Når produktionen er på sit højeste, kan kvinderne tilsammen levere op til 50 komplette sæt vasketøjskurve på en uge. Det er en bemærkelsesværdig udvikling fra de to kurve, Anta havde med på markedet i 2019. [4]

Når håndværk møder produktudvikling

Kurvene skulle tilpasses de skandinaviske kunders ønsker til størrelser, farver og anvendelse. Samtidig var transporten til Europa dyr. En løsning blev at udvikle sæt med fire størrelser, der kan placeres inden i hinanden. Det reducerer pladsbehovet og gør det muligt at transportere flere kurve i samme container.

Ifølge virksomhedens dokumentation er nogle kvinder siden også begyndt at fremstille tilsvarende kurvesæt til det lokale marked. Fair Trade Danmark har bidraget med rådgivning, blandt andet om fragt og kontakter til skandinaviske livsstilsbutikker. [5]

Mandag er leveringsdag

Hver mandag kommer kurve ind til lageret i Ndoukoura tæt ved Ngaay Mékhé. Nogle transporteres på hestevogne fra landsbyer 15–20 kilometer væk. På lageret kontrolleres kurvene og gøres klar til videre transport. Turen fra landsbyen kan være en betydelig udgift for den enkelte producent.

Regntiden kan også afbryde arbejdet. I august 2025 fortalte Hein Ole, at produktionen havde været sat på pause i omkring halvanden måned. Det er en anden virkelighed end den, kunderne møder, når de ser de færdige kurve i en dansk butik. [8]

Kurvene kommer blandt andet til lageret på hestevogne fra landsbyerne.

Fair Trade kræver også vanskelige beslutninger

A Deal With Care arbejder med direkte handel, aftalte priser og løbende kontakt til producenterne. Men også en Fair Trade-virksomhed møder økonomisk pres. I virksomhedens monitoreringsrapport fra 2025 beskrives en prisnedsættelse i 2024 på grund af konkurrence. Efter en efterfølgende justering har priserne ifølge Hein Ole været uændrede siden 2025. Virksomheden har selv båret senere stigninger i fragtomkostningerne.[4]

Ifølge virksomhedens beregning tager et sæt med fire vasketøjskurve omkring 50 timer at fremstille. Producenten modtager 38.500 CFA-franc, cirka 438 kroner. Når materialerne på cirka 150 kroner er betalt, er der omkring 288 kroner tilbage for arbejdet. Det er ikke en høj indtjening set med danske øjne; samtidig afhænger den samlede indkomst af, hvor mange kurve den enkelte kan afsætte. [4]

Kan nærheden bevares, når virksomheden vokser?

Eksporten fra Senegal er vokset så meget, at A Deal With Care må overveje en mere formaliseret virksomhedsstruktur. Samtidig forbereder Hein Ole og Nathan en udvidelse til det tyske marked i 2027 og arbejder hen imod WFTO-certificering. Men væksten rejser et spørgsmål, som ikke kan løses med selskabsregistreringer alene: Hvordan bevarer man den personlige kontakt til næsten 200 producenter? Nathan har hidtil spillet en afgørende rolle gennem sine besøg i landsbyerne. Fremover får de lokale

medarbejdere Fama, Anta, Maimuna, Fatma og Amadou endnu større betydning for at videreføre tilliden og forståelsen i samarbejdet. [5]

Hein Ole overvejer på længere sigt, om virksomheden måske kan blive til en fond, så arbejdet for kvinderne kan fortsætte, også når de nuværende iværksættere ikke længere står i spidsen. Det er endnu kun en tanke. [5] Men den viser, at næste udfordring ikke alene handler om at sælge flere kurve – den handler også om at bevare de værdier og relationer, der gjorde væksten mulig.

Et håndværk med en fremtid

Hein Ole arbejder med kunderne og markedet i Europa. Nathan forbinder virksomhedens behov med de mennesker, der fremstiller produkterne i Senegal. Og kvinder som Anta, Fatma og Maimuna er ikke blot leverandører i baggrunden. De er med til at organisere produktionen, udvikle kvaliteten og skabe det fællesskab, virksomheden bygger på.

Kurvefletning var ikke noget, de to iværksættere bragte til Senegal. Håndværket fandtes allerede, længe før de kom til. Det nye var forbindelsen mellem de kvinder, der mestrede håndværket, og kunder, som ville købe deres produkter på et internationalt marked.

Fair Trade handler ikke om, at nogen udefra skaber værdien, men om at dygtige producenter får bedre muligheder for at få del i den værdi, de allerede skaber.

Noter og kilder

[1] A Deal With Care: Social & Produktionsdokumentation samt virksomhedens historiske oplysninger. Oplysninger om de første produkter, virksomhedens etablering og overgangen til kurveproduktion.

[2] Chambre de Métiers de Thiès: Vannerie. Beskrivelse af kurvefletning omkring Ngaay Mékhé, håndværkstraditionen og den lokale afsætning.

[3] Hein Ole Kock: Facebookberetning fra 10. september 2019 om mødet med Anta Fall samt senere opslag om hendes arbejde i virksomheden.

[4] A Deal With Care: Monitoreringsdokumentation indsendt til Fair Trade Danmark, 1. august 2025. Indeholder virksomhedens egne oplysninger om handelspraksis, produktion, priser og producentnetværk.

[5] Hein Ole Kock: Skriftlige oplysninger og supplerende korrespondance med artiklens forfatter, oktober 2026. Oplysningerne omfatter Maimunas rolle og udvikling som selvstændig producent, transportforholdene i Senegal, udviklingen af kurvesæt til det skandinaviske marked samt virksomhedens planer om ekspansion til Tyskland, en mere formaliseret organisationsstruktur og arbejdet hen imod WFTO-certificering. Oplysningerne om virksomhedens fremtidige udvikling beskriver foreløbige planer og overvejelser.

[6] Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie (ANSD): RGPH-5, 2023 – État matrimonial et nuptialité, offentliggjort 2025.

[7] Hein Ole Kock: Facebookopslag fra 26. februar og 9. november 2023 om Fatimas rolle og organiseringen af produktionen.

[8] Hein Ole Kock: Facebookopslag fra 13. januar og 9. august 2025 om transporten til lageret og regntidens betydning for produktionen.