



Kunstner om natten

Rino Larsen (46) er leder i Createurene Kommunikasjon og reklame om dagen. Om natten er han kunstner.

TEKST OG FOTO: KLAUS WÆRPEN

Rino Larsen fra Skedsmo har nettopp avsluttet sin første separatutstilling, med stor suksess.

– Jeg er glad og ikke så rent lite stolt, men også ydmyk nok til å forstå at dette har kostet og at jeg er heldig, sier Rino Larsen. Vi møter han i Galleri Lillestrøm hvor suksessen ble sikret. Nå står flere utstillinger for tur.

– Nå er det bare å male for alle pengene, smiler han.

Inspirasjon i ung alder. Spiren til å tegne fikk han fra den kjente illustratøren Svein Solem.

– Han ga med et skikkelig kick til å sette i gang allerede som guttunge.

Mens Larsen studerte design og markedsføring, tok han like godt steget til å etablere sin egen bedrift. Han laget en mappe med egne produksjoner og gikk rundt og banket dører til forlag og andre som han mente kunne trenge illustrasjoner.

Larsen fikk raskt flere oppdrag.

– Ja, faktisk så mange, og så gode, relasjoner at jeg senere aldri har behovd å markedsføre meg. Jeg har vært heldig, men også ganske bevisst.

Larsen mener det er mange måter å markedsføre seg på når du skal starte for deg selv. Det gjelder å tørre å trå til. Det verste du kan få, er et nei.

– Jeg tror at mange som skal starte noe blir «slått ned» av andres råd og motforestillinger. Det er viktig å få, og å ta imot, råd, men det er like viktig å ha tro på seg selv, sier Larsen.

Gründer for annen gang. I 1996 møtte han reklamemannen Oddbjørn Wølneberg, som tidligere hadde startet et reklamebyrå. De fant tonen og at så at de



KUNST OG DESIGN: Rino Larsens arbeider favner flere fagområder, og han gjør suksess som både designer og billedkunstner. Nylig hadde han suksess med sin første separatutstilling. Bildet over viser profileringsmaterieill i forbindelse med åpningen av Wergelands Hus.

kunne utfylle hverandre. Rino Larsen gjorde det bra som illustratør, men han ville prøve noe nytt og spennende. Han var dessuten utdannet i markedsføring.

De to skulle bygge opp et design- og reklamebyrå fra å være et rent produksjonsbyrå. I 2000 omorganiserte de selskapet, og Createurene Kommunikasjon og Reklame ble etablert på Hvam utenfor Lillestrøm.

– Vi valgte bevisst å etablere oss som byrå i Romeriksregionen og satse på å bli det største byrået i der, sier Larsen.

Og de nådde målet sitt, ifølge Larsen. – Det er viktig å ha tro på konseptet og produktet ditt, og å tørre stå på egne bein, mener Rino Larsen.

Etter hvert ble han kreativ leder for et byrå som i dag har åtte personer i stallen og som omsetter for elleve millioner kroner i året. De fikk også med en tredje partner på laget, Tom Solem.

Satser på kultur. Createurene sponser kultur for å markedsføre seg og, for å støtte lokalmiljøet. Halvparten av selskapets overskudd går til å støtte lokalt kultur- og idrettsliv. Selskapet jobber også aktivt gjennom fotballklubben LSKs sponserpool, Innovasjon Gardermoen og samt Kultursenteret i Lillestrøm.

– Jeg er overbevist om at slike samarbeidsformer er viktige for næringslivsbedrifter for å skaffe seg et nettverk samtidig som det bidrar til nyttig relasjonsbygging, sier Larsen.

Han anbefaler alle gründere å seriøst tenke over hvor viktig og nyttig relasjons- og nettverksbygging er når man er i starten av noe.

– Du finner alltid en eller flere som kan komplimentere deg selv, sier han.

Ingen vekstsyke. Rino Larsen har bevisst valgt at bedriften ikke skal vokse raskt. Han mener at virksomheter må bygges opp stein for stein.

– Det er viktig å holde fokus og vite hvor du vil og hva du er god på, eller gjerne best til, om du vil, sier han. I Createurene er hans partner Wølneberg best på det administrative og til å skape relasjoner, mens han er best på det kreative.

– Dette er vi svært bevisst på, og bruker det for alt det er verdt til å utvikle og styrke bedriften vår. Jeg har hørt at en minister i USAs regjering en gang uttalte at du først skal sette deg et tydelig og konkret mål, så skal du finne ut hva det koster deg – og så betaler du. Jeg synes dette er godt sagt.

Selv mener han at han har betalt med hard innsats og målfokus. Og at det har vært verd det.

Bildekunstneren. Rino Larsen takker takker maleren Knut Rose for at han ble billedkunstner.

– Jeg ble bare tent der og da, og glemte aldri arbeidene hans. Jeg bare måtte bli maler, sier han.

Da han bygde nytt hus på Skjetten, ble

Rino Larsens gründertips

- Lag tydelige mål
- Skill deg ut fra mengden
- Rendyrking er et stikkord
- Sats på det du er god til
- Ta ett skritt av gangen

det også satt opp et lite atelier foran huset. Lyset i atelieret har ofte vært tent det meste av natten de siste tre årene.

– Naboene har nok lurt på hva jeg har drevet med, ler Larsen, som fortsatt har full jobb som kreativ leder av Createurene.

Og han er gift.

– Jeg er heldig som har en kone som min Mette. Hadde ikke hun vært så forståelsesfull og hatt sånn tro på meg så ville jeg nok nøydt meg med å bare være kreativ leder fortsatt, sier han.

Drømmer. – Det er som om jeg er i en helt annen verden når jeg maler, og det som inspirerer meg, er naturens farger og mangfold, sier han.

Han bruker en egenutviklet teknikk, som er en blanding av maleren og designeren Larsen.

Salget av kunstverkene har gått over all forventning etter hans separatutstilling tidligere i år. Neste mål er å ha egen utstilling på tre kontinenter samtidig, i Asia, Europa og USA.

– Det er lov å ha drømmer. Jeg har hatt mange jeg, som gründer, og flere har jo også blitt oppfylt, sier Rino Larsen.

– Men er ikke du kjent som en forsiktig og grundig person?

– Jo, men jeg har ambisjoner. At jeg er forsiktig, tror jeg faktisk har hjulpet meg fra å gå i de verste fellene. Det er mange feller på veien for en med en gründer i magen skal jeg si deg.

Gikk på trynet. Larsen har selv gått skikkelig på trynet. Han forteller:

– Vi ønsket å starte egen web-avdeling og etablere web-design, men var overoptimistiske. Det skulle vise seg at vi verken hadde tilstrekkelig kompetanse eller gjort hjemmeleksene når det gjaldt hva dette virkelig ville kreve av prosjektledelse og salgsapparat. Det hele endte med at vi satte bort jobben til noen som virkelig hadde rede på det og som kunne levere produktet i samarbeid med oss. Det handler om å holde deg til det du er god i, ikke gape for høyt og å rendyrke, sier Rino Larsen. ■