



Ved siden af sin webbutik med luksusvarer er Charlotte Hvam bl.a. manager for Søren Lauridsen, der spås en lovende fremtid inden for baneløb på motorcykel. Privatfoto

Fra under- og overkvalificeret til selvstændig

Charlotte Hvam har sat sig for at bevise, at der kan sælges italienske luksustasker i krisetider

VÆKSTHUSENE

Hver uge bringer Børsen VækstDanmark et portræt af en ung iværksættervirksomhed. Ugens Iværksætter deler ud af sine erfaringer med iværksætterlivet til gavn for andre iværksættere. Portrættet laves i samarbejde med Væksthuse, Erhvervs- og Byggestyrelsen og internet portalen www.startvækst.dk

AF KNUD TEDDY RASMUSSEN

Efter en noget utraditionel fortid vil 35-årige Charlotte Hvam nu bevise, at det kan lade sig gøre at sælge luksusvarer i krisetider.

I morgen er det bare to måneder siden, at hun åbnede webbutikken audere.dk, hvor hun sælger tasker, fremstillet efter de bedste håndværkstraditioner i Italien.

Og lige nu modtager almindelige butikker rundt om i landet et tilbud om også at forhandle hendes varer, som hun i de fleste tilfælde er skandinavisk eneimportør af. Hun forhandler udelukkende varer fra Italien, hvil-

ket ikke er spor tilfældigt. Som 17-årig rejste Charlotte Hvam til Milano for at arbejde som model. Hun lærte hurtigt sproget og havde adskillige job ved siden af – bl.a. som journalist.

Desuden fik hun afløb for sin interesse for biler og lånte af og til en Ferrari eller Lamborghini, som hun luftede på Monza-banen.

Undervejs fik hun også en søn, som i dag er 13 år. Og for seks år siden flyttede hun hjem, så han kunne komme i dansk skole.

Herhjemme fik hun dog lidt af en overraskelse:

»Al den erfaring, jeg havde fået, kunne jeg ikke bruge til noget i Danmark, hvor man skal have papir på alt. Personligt vil jeg langt hellere ansætte en person med

erfaring. Men jeg fik ikke en chance.«

Men papirer fik Charlotte Hvam, da hun sidste år – med 12-taller og et enkelt 10-tal – færdiggjorde en bachelor i hhv. kommunikation og italiensk ved CBS.

Papirer hjalp ikke

Papirerne hjalp bare ikke ret meget.

»Jeg søgte i flere HR-afdelinger, men kunne ikke få et job. Som regel fik jeg at vide, at jeg var overkvalificeret.«

Efter at være gået fra at være dømt som hhv. under- og overkvalificeret besluttede Charlotte Hvam sig for at blive selvstændig – hvilket der i øvrigt er tradition for i hendes familie. Første skridt var en enkelt-

mandsvirksomhed ved navn Via Nuova (ny vej). Her tilbød hun at tage fat på et problem, som hun var stødt på i mange hoteller: Service var en by, der lå en del længere væk end Rusland.

Heller ikke her fik hun dog opgaver i Danmark. Men i Italien har hun flere steder indlogeret sig på hoteller og derefter rapporteret sine oplevelser tilbage til ledelsen.

Især tasker

I nogle tilfælde har hun efterfølgende arbejdet videre med bl.a. uddannelse af personalet, hvis der var behov for det.

Virksomheden eksisterer stadig. Og det er herfra, at Hvam håndterer sin rolle som bl.a. manager for Søren Lauridsen, der spås en lovende fremtid inden for baneløb på motorcykel. Interessen for kvalitetsvarer fik dog sidste år så meget tag i Charlotte Hvam, at hun fra hjemmet i Roskilde begyndte at planlægge en webbutik med luksusvarer, som i hendes optik er både billigere og bedre end de bedst kendte mærkevarer.

Det er især tasker, men også knallerthjelme og andre accessories i en noget anderledes udførelse. Indsatsen

var en opsparing på 125.000 kr., som hurtigt forsvandt. Men med kreditter på hhv. 60 og 180 dage hos leverandørerne kunne det alligevel lade sig gøre – bl.a. fordi der var muligt at have et mindre lager på forældrenes gård i Ringsted, hvor moren hjælper med logistikken.

Kunder meldte sig

Målgruppen for Audere er kvinder i 30-60 års alderen. Og fællesnævneren for alle produkterne er, som Hvam forklarer, »at klæde dig på i luksus-accessories til din arbejdsdag.«

Efter først at have fået leverandørerne på plads, åbnede hun så for nylig for hjemmesiden, selvom hun endnu ikke var udstyret med en betalingsløsning, før de første kunder meldte sig.

Foreløbig ser alle advarsler om at åbne luksusbutik i en krisetid ud til at blive gjort til skamme.

Der er virkelig et behov for at vise forretningsfolk, at det hele ikke behøver at være så kedeligt. At det er sjovt at være »slightly more sophisticated«, som forrettningens slogan lyder.

knud.rasmussen@borsen.dk

»Engang grinede jeg af netværk«

»Netværk,« siger Charlotte Hvam, når man beder hende give kommentare til iværksættere et godt råd.

»Det grinede jeg af engang. Men man kan ikke leve uden et netværk, hvis man vil starte en virksomhed.«

Hendes andet råd er især henvendt til kvinder.

»Vi har nok en tendens til at mene, at vi skal kunne alting selv. Men man er nødt til at uddelegere. Jeg er været heldig, at min mor hjælper med forsendelserne. Men man skal have en bogholder, en revisor og en advokat,«

mener Hvam, hvis far hjælper med bogholderiet.

Hendes tredje råd lyder, at brænder man for det, så skal man også tro på det.

Og det kan kvinder måske have lidt sværere ved end mænd.

»Vi tvivler nok mere og lader os lettere slå ud. For os betyder det nok mere at have en god mavefornemmelse end bare at se på profitten. For mit eget vedkommende handler det om at have gode produkter og samtidig være med til at holde liv i håndværksmæssige traditioner.«

Et fjerde råd er, at man skal lave en realistisk forretningsplan, før man går i gang.

Men når man så først er i gang, bør man nok brænde den og derefter navigere efter virkeligheden.

Endelig har Hvam også et femte råd, hvis man skal handle med udlændet: Man skal lære sproget.

»Engelsk er altså ikke altid nok. Vil man – som jeg gjorde i Italien, forhandle sig frem til f.eks. en aftale om 180 dages kredit, så kræver det, at man kan kommunikere på deres sprog.« teddy