

Viva

Mad: Fire søde opskrifter med lys og hvid chokolade. Side 4

Et fjernsyn

Anne Lise Kjær er jyde og trendspotter med base i London. Hun er den, de store firmaer i udlandet lytter til, når de spejder efter et holdepunkt i horisonten. Se mod Danmark, lyder hendes budskab. Læs hvorfor. Side 6

Spåkone uden krystalkugle

Anne Lise Kjær lever af at forudsige de næste globale megatrends, men det er der ingen hokuspokus i, siger hun. Det er bare hårdt arbejde.

EDITH RASMUSSEN | edith.rasmussen@jp.dk



jde.



Anne Lise Kjær er fremtids- og trendforsker og har eget firma i London. Hun er født i Danmark og er på besøg i København, som hun er stolt af og har været ambassadør for.
Foto: Lars Krabbe

ANNE LISE KJÆR

Født i 1962 i Esbjerg. Uddannet designer fra Teko i Herning. Stifter og ejer af Kjaer Global i London.

Kjaer Global er et trend management-firma, der siden 1988 har rådgivet globale virksomheder i forretningsstrategier baseret på megatrends. Er populær foredragsholder og har fra 1999 til 2003 været Danmarks ambassadør for Visit Denmark.

Anne Lise Kjær var allerede som barn overbevist om, at hun ville ud at se verden. Hun er opvokset med en far, som sagde: »Anne Lise, du skal altid huske, at du er noget, at andre ikke er mere end dig.«

Foto: Stine Bidstrup



For en del år siden besøgte Anne Lise Kjær en spåkone, som forudså, at hun ville møde en mand, der var far til tre børn og havde masser af papirer under armen. Sådan én, som vil sige ja til alt, hvad hun kunne finde på at foreslå. Og så ville hun på et tidspunkt skrive en bog.

For fire år siden blev hun gift med norske Harald, der er far til tre og arkitekt, og altså ofte har rejst rundt med tegninger under armen. I mange år har hun levet af at skrive bøger om trends og bevægelser i fremtiden, og om få måneder er hun aktuell med en bog om fremtidsforskning.

Lever af fremtiden

Anne Lise Kjær er fremtidsforsker og rejser rundt i verden og holder foredrag for ledere og brandudviklere i store virksomheder som for eksempel Toyota, Ikea, Nokia, Sony og Puma. Hendes virksomhed, Kjaer Global, er baseret i London, hvor hun i ca. 15 år har leveret trendprognoser til et verdensomspændende net af kunder. I øjeblikket er hun ved at lægge sidste hånd på sin første "rigtige" bog, der vel nærmest kan betegnes som en metodik i trendforskning. For mens hun i rigtig mange år har udgivet trendbøger med alt fra forslag til alt fra farver, livsstil, til personlige holdninger til tilværelsen til Trend Atlas med globale megatrends og forbrugsmønstre, så er det først for få år siden, det gik op for hende, at hun foruden sin intuition faktisk havde en metodik, som var mere fremtidsvenlig end den, man ellers opererer med i fremtidsforskningen.

»Det nytter ikke noget, at vi bliver ved med at bruge værktøjskassen fra det tyvende århundrede, hvor man meget brugte rationalitet og de såkaldte venstrehjerne-værdier som det eneste, der tæller, fordi det er mere målbart på bundlinjen. Vi må anerkende, at intuition og de bløde værdier er lige så vigtig, og min metodik går ud på at lægge nogle ekstra lag oven på det, vi hidtil har brugt, så vi ved at bruge både venstre og højre hjerne-værdier får et mere helt billede af fremtiden.«

For selv om Anne Lise Kjær lever af at kortlægge fremtiden, så er der ikke noget som helst

hokuspokus ved at observere og forudsige trends, påstår hun. Det kræver blot, at man er åben over for det omgivende samfund, konstant skanner verden og er i stand til at sætte sine iagttagelser i en større empirisk sammenhæng. Og åben, det har Anne Lise altid været.

Jyske rødder

Født i Esbjerg, vokset op i Hvide Sande og uddannet i Herning. Rødderne er jyske, og det høres tydeligt, når Anne Lise Kjær besøger fædrelandet og slår over i dansk. Men ud over sproget er der ikke noget typisk vestjysk over den 52-årige kvinde, som hele livet har været parat til at springe ud på det dybe vand, uden at bekymre sig om, hvordan hun skulle nå i land igen. Hidtil har svømmevingerne holdt, selv om hun har haft lige så høj søgang som alle andre virksomheder under krisen.

»Forleden var jeg i Dubai for at holde foredrag for nogle af verdens mest magtfulde virksomhedsledere, og det var tankevækkende at høre dem fortælle om de nedture, de har oplevet. Det er nærmest blevet en trend at fortælle om, hvordan man overvandt krisen og er kommet tilbage igen,« siger hun med sin karakteristiske, nasale stemme, som med en anden dialekt kunne forveksles med nordkøbenhavnsk overklasse, men nok stammer fra dengang i barndommen, hvor hun måtte ligge på hospitalet i tre måneder for at få fjernet mandler og nogle slemme polypper.

Kom krisen i forkøbet

Hendes egen krisehåndtering kunne udemærket være en reklame for hendes virksomhed. For hun kom krisen i forkøbet, fik nok af de afsindigt lange arbejdsdage, de store biler og kæmpevillaen i den nordvestlige del af London. Hun følte sig pludselig fanget og viklet ind i snærende forpligtelser over for de 15 ansatte, og besluttede at starte på en frisk. Hun solgte villaen, lige inden boligmarkedet kollapsede, købte et mindre hus og driver et mindre firma med få ansatte, hvor hun hyrer freelancere til de store projekter, hun kører. Meget af hendes tid går desuden med foredrag rundt om i verden.

Faktisk var Anne Lise Kjær allerede som barn overbevist om, at hun ville ud at se verden. Hun var lidt en fremmed fugl i skolen i Hvide Sande,

hvor der var kontant afregning til dem, der stak næsen for langt frem. Anne Lise blev ret god til at slås.

»Jeg har nok altid haft lidt store armbevægelser og har nok virket overvældende på nogen. Min far har været vældig god til at afmontere janteloven. Han sagde til mig; Anne Lise, du skal altid huske, at du er noget, at andre ikke er mere end dig.«

Aldrig bange for noget nyt

Hendes mor ville have været lærer, men blev ikke færdig med uddannelsen. Til gengæld sørgede hun for, at hendes datter var foran i de fleste fag, da hun kom tilbage til skolen efter et halvt års sygemeldning. Og de læste mange bøger i hjemmet. Moderen var også glad for at tegne, og Anne Lise elskede at kigge i moderens gamle hæfter og se, om hun kunne blive lige så god. Det blev hun, og hun vandt en tegnekonkurrence, men de andre elever ville ikke tro på, at hun selv havde tegnet tegningen. En uretfærdighed, hun tydeligt husker.

Anne Lises far var fisker. Han havde flere både, og hver gang han købte en ny, sørgede han for, at de andre på kutteren blev medejere. En demokratisk ledelsesform, der var meget kendetegnende for faderen, der både var åben og fremsynet og i stand til at indgyde sine børn selv værd.

»Min far har aldrig lidt af mindreværdskomplekser. Han har altid været enormt demokratisk og retfærdig. Han tog en skippereksamen, men han har altid været entreprenør. Ved siden af fiskeriet begyndte han at drive dambrug, og jeg har altid været opdraget til, at hvis man fik en idé, så gik man i gang med den. Det er meget kendetegnende for det, jeg har gjort. Jeg har aldrig været bange for at prøve noget nyt.«

Det store forbillede

Anne Lise blev tidligt selvstændig. Som 12-årig havde hun sommerferiejob som ung pige i huset der, hvor moderen havde arbejdet som ung. Hun var i gang fra klokken syv om morgenen til ni om aftenen, kun afbrudt af en times frihed på stranden. Hun elskede det. Til gengæld gik det ikke så godt, da hun skulle på sommerlejr med søndagsskolen. Hun blev sendt hjem efter at være blevet taget i at læse Anders And-blade.

Danskerne er et trendy folk

At være væk fra fædrelandet skærper éns blik for landets åbenlyse fortrin! Sådan føler Anne Lise Kjær det i allerhøjeste grad. Og jo flere år, der går, des mere stolt er hun blevet af at være dansk.

Når den anerkendte trendforsker og Copenhagen Goodwill Ambassador rejser rundt i verden for at tale om globale megatrends, er hun i allerhøjeste grad inspireret af det, der sker herhjemme. For det er efter Anne Lise Kjærs mening langtfra tilfældigt, at verden er blevet grebet af "skandimania", som Channel 4 har døbt briternes seneste dyrkning af det nye nordiske. Ser man på nogle af de største megatrends lige nu, passer de lige ned i den skandinaviske måde at leve og tænke på.

Åbenhed og gennemsigtighed

Der er stor gennemsigtighed i den måde, staten og det offentlige fungerer. Danmark er blandt de mindst korrupte lande i verden, og vi har en stor tillid til hinanden og til staten. I Norden tror vi på den individuelle frihed, og at det er statens opgave at støtte den enkeltes ret til at bestemme over sig selv. Den tradition for "god ledelse" skaber ikke blot konsensus, men også åbenhed.

Kreativitet og kultur

Danmark ligger nummer to på listen over lande, hvor internettet har positiv indflydelse på forretningslivet og samfundet, og virksomheder har vist stor kreativitet for at følge med i en globaliseret verden. I fremtiden vil vi ikke blot arbejde for at tjene penge, men for at gøre en positiv forskel. Danske entreprenører har fået et

nyt selvværd og beskriver deres virksomheder og kulturelle baggrund på en måde, som aldrig er set tidligere i det 20. århundrede. Arkitekter og designere, skuespillere, restauranter og forfattere er blevet internationalt hotte.

Grøn tankegang

Bæredygtighed og grøn tankegang har længe været en agenda i Danmark, og vi er langt fremme i forhold til resten af verden. I fremtiden vil kunder kræve meningsfuldt forbrug. Man vil i højere grad tænke over, hvor tingene kommer fra, og hvad det "koster" af ressourcer at producere og transportere dem. I Norden har vi på grund af vores geografiske beliggenhed en historisk tradition for lokal og regional selvforsyning. En trend, som vil blive endnu mere udråb i fremtidens ecosystemer.

Det gode liv og hygge

I det hele taget er Danmark godt placeret på kortet, når det kommer til livstilfredshed og det at leve det gode liv, hvor vi løbende toppe internationale lykkeundersøgelser. Hygge er blevet et fænomen, som flere og flere søger til Danmark for at opleve – hvad er det helt nøjagtigt, der gør danskerne så glade? Ikke nok med at tilfredse og lykkelige mennesker både er mere kreative og produktive – de lever også et bedre og længere liv.

Efter Anne Lise Kjærs mening er det ikke tilfældigt, at verden er blevet grebet af "skandimania". Foto: Lars Krabbe

Jeg har nok altid haft lidt store armbevægelser, og har nok virket overvældende på nogen.

»Mine forældre grinede lidt ad det, og det var virkelig dejligt at have forældre, som var stolte af mig og støttede mig, uanset hvad jeg lavede.«

Da Anne Lise var 14 år, blev forældrene skilt, og hun flyttede med sin mor til Hadsund, hvor hun pludselig kunne profitere af noget af alt det, hun var blevet opdraget til. Her var hendes tro på sig selv værdsat, og hun oplevede pludselig at være populær i skolen. Da hun den efterfølgende sommer skulle til Hvide Sande, havde faderen skaffet hende et feriejob, som fik afgørende indflydelse på hendes liv. Hun kom til at arbejde for Danmarks første kvindelige skibsreder, Vitta Lysgaard fra Herning.

»Og så vidste jeg bare, at jeg ville være ligesom Vitta Lysgaard. Hun havde en metallic kobberfarvet Ford Mustang og fik sendt en masse designer-tøj ind udefra. Hun var altid smadderrap med velpolerede negle. Og jeg ville være nøjagtig ligesom hende. En forretningskvinde med god smag og styr på tingene. Hun lovede mig at tage mig med til Herning en dag. Rederiet lå lige over for Teko-skolen, og den viste hun mig. Det var fantastisk inspirerende at lære hende at kende, hun blev nærmest et ikon for mig, og fra jeg var 15 år gammel, vidste jeg, at jeg skulle på designskolen i Herning.«

Flyttede hjemmefra som 15-årig

Anne Lise var heller ikke mere end 15 år, da hun flyttede sammen med en kæreste og måtte tage et job, samtidig med at hun gik i skole. I sin sparsomme fritid syede hun tøj for folk, og sådan har hun altid fundet måder at overleve på.

Da hun var 17, gik turen til Herning og Teko for at studere design. Der havde hun en lærer, som sagde noget, der gjorde indtryk på den unge, videbegærlige pige: at alt det, de studerende, var gode til, det skulle de bare blive eksperter i, og alt det andet ville de kun blive middelmådige til.

»Jeg kan huske, at jeg sagde, at jeg gerne ville rejse, tegne og fortælle inspirerende historier, hvortil de andre sagde, at det vil alle jo, og hvorfor jeg troede, at jeg kunne leve af det. Og jeg svarede, at det er, fordi det er det, jeg er bedst til!«

Ligesom for at understrege pointen, besluttede Anne Lise sig for i bedste Jules Verne-stil at rejse jorden rundt på egen hånd i 30 dage. Hun havde

Det er nærmest blevet en trend at fortælle om, hvordan man overvandt krisen og er kommet tilbage igen.





I slutningen af 1990'erne købte Anne Lise Kjær et stort hus i London. Og man må tage hatten af for fremtidsforskeren, der nåede at sælge igen, inden boligboblen brast.

Arkivfotos: Mik Eskestad

Jyllands-Posten besøgte Anne Lise Kjær i London i 2000, da hendes søn Vincent var fire år gammel. I dag er han 17.



► kun tre ugers ferie, men fik moderen til at ringe til hendes arbejdsgiver og melde datteren syg den sidste uge!

»Den rejse rundt om jorden gjorde, at jeg ikke har været bange for at tage ud siden. Jeg har siden arbejdet for eksempel i Indien, på Bali og på Maritiuz. Da jeg blev færdig på skolen, fik jeg job hos strikproducenten Martello i Herning, og når jeg rejste rundt for dem, sagde ejerne altid, at uanset, hvor jeg tog hen, så skulle jeg aldrig være bange for at tage en taxa. Jeg var 21 år, og man kunne da godt blive lidt nervøs ved at stå alene i New York, men de lærte mig den selvsikkerhed, det kræver. Og i de år boede jeg på gode hoteller, og der var altid nogen, der hentede og bragte.«

Og sådan har det nærmest været lige siden.

God til farver

Anne Lise Kjær opdagede allerede hos Martello, at hun havde en speciel sans for farver. Da hun første gang blev spurgt om en farveskala, syntes hun, det var lidt underligt. Men hun erfarede, at strikdesign er farver. Og det var hun så god til, at hun snart fik etableret en farveklub på Dansk Tekstil Institut for tekstilvirksomheder i Herning. Her mødtes interessenter fra branchen for at koordinere næste sæsons farver og trends, så man kunne inspirere hinanden og ikke strittede i hver sin retning..

Og da Anne Lise besluttede sig for at blive selvstændig og arbejde freelance, var trends da også én af det ting, virksomhederne gerne ville høre noget om.

Selv var hun meget trendy og boede i Hamborg med sin rappe Golf GTI parkeret lige foran døren til penthouselejligheden. Hun fandt en kæreste og endte med at tilbringe fire år, pendlende frem og tilbage mellem jobs i Danmark, Tyskland, Italien, Hong Kong og London.

I starten af 90'erne trak udlængslen igen i Anne Lise, og hun flyttede permanent til London. I 1994 mødte hun sin første ægtemand, den colombianske kunstner Oswaldo Marcia. De boede i en stor work/live studielejlighed og levede det søde bohemeliv. De var ude at feste 5-6 gange om

ugen. Lidt af en hippietilværelse med tre måneders frihed til at rejse hvert år. Anne Lise var 34 år, da hun blev gravid, men alligevel forsøgte at opretholde det samme liv. Men hun opdagede, at det er sin sag at få to forskellige kulturelle baggrunde til at harmonisere, når der kommer et barn ind i billedet.

Besluttede at blive skilt

»Vi havde forskellige opfattelser af tingene. Og selv om vi arbejdede sammen på flereårige projekter for blandt andet Ecco, var han meget i sin egen verden, og der var nye receptioner og parties hver aften. Det var sjovt, men jeg følte ikke, at jeg havde så meget støtte, hverken i arbejdet eller privatlivet, og det blev jeg træt af.

Jeg kan lige så tydeligt huske, at jeg havde været i Danmark for at besøge min far, da jeg i radioen høre at prinsesse Diana var død. Da jeg tog tilbage, havde jeg besluttet mig. Vores søn var knapt fyldt et år, men jeg kunne mærke, at det aldrig ville komme til at fungere i længden, og jeg besluttede at blive skilt, dyrke min karriere og blive forretningskvinde. Så gik jeg hårdt efter det, med businessplan og businesscoach og alt. Det var virkelig en udfordring.«

Ironisk nok var det, der skulle lære hende at tænke konceptuelt, noget der virkelig ramte lige ned i arbejdet med trends. I mellemtiden var hun begyndt at lave trend-colorbooks, og hun begav sig til Paris med bøgerne under armen. Her mødte hun stor entusiasme og én, som var fuldkommen vild med dem. Hun havde aldrig set noget lignende, og hun var overbevist om, at Anne Lise ville drive det vidt. Og sådan nogle opmuntringer er med til, at man bliver endnu mere dedikeret.

»I et par år var det mest det med at lave temaer, farver og materialer, som skulle være fremme næste år, der interesserede mig. Og det var jeg god til. Jeg udviklede også de første ideer til mine egne trendbøger, og tænkte, at det kunne jeg også gøre. Især var kunsten, musikken og gadelivet i London og fra mine mange rejser en inspiration til mine *trendforecast*.«

Og da hun blev inviteret til at holde foredrag sammen med to af tidens største trendguruer, Li Edelkoort og David Shah, begyndte hun også selv at tro på sine bøger, som hun delvist gav væk som reklame i starten. Men når kunderne kom tilbage efter mere, skulle de betale for det. Hun havde lejet et stort hus, havde otte ansatte og agenter rundtom i verden. Dengang var alle bøgerne håndlavede, og selv om hun tog 25.000 kr. for en enkelt, kunne det knap betale sig. Men det var en fantastisk reklame, og agenterne kom igennem til de største virksomheder med materialet.

Guidelines i en kaotisk verden

Med voksende interesse i Kjaer Global's Forecast ændrede konceptet sig fra at være stilbøger til at blive mere holistiske forudsigelser af globale megatrends, og Anne Lise opdagede, hvordan de store firmaer tørstede efter guidelines for, hvor de skulle satse i en kaotisk, global verden. Hvem, der ville blive morgendagens kunder. Og hendes firma voksede og fik efterhånden en fornem kundeliste med navne som BMW, Sony, Nike, Ikea og møbelmessen i København.

Som de fleste andre, der havde vokseværk i sluthalvfemserne, landede Anne Lise også på maven i 2001, da ordrebogen fra modebranchen var tom fra den ene dag til den anden. Hun havde indstillet sig på at måtte lukke, da hun blev reddet af forsikringssummen fra en vandskade, og en kunde, der insisterede på at betale sin regning to gange, selv om hun gjorde opmærksom på fejlen. Og i 2002 kom Sony og spurgte, om hun ville lave et stort projekt for dem. De havde købt hendes *forecast*-bog, der havde Happiness som tema, og ud fra den lavede de en gul walkman, *happiness yellow*.

»Alle elskede den der *happiness forecast*, og året efter lavede vi så Happiness continued, og der kom en enorm efterspørgsel på projekter. Så fra at være på falittens rand endte jeg med at købe en kæmpevilla i et af Londons mest eftertragtede kvarterer!«

Der kommer altid en løsning

»Og sådan har det faktisk været hele vejen igennem. Der kommer altid en løsning, når jeg mest af alt har brug for den,« forklarer hun. Det store gennembrud fik hun i 2003.

»I 2003 inviterede Toyota mig til at deltage i en konkurrence om fremtidens biler, og det ville jeg enormt gerne, faktisk så gerne, at jeg lavede et helt koncept, som jeg præsenterede dem for ganske gratis. Havde jeg vidst, hvem de øvrige deltagere i konkurrencen var, havde jeg nok ikke turdet det. Det var David Shah og Philips' designteam. Men de valgte mit projekt. Og siden har jeg lavet flere projekter for dem.«

Krisen i 2007 kunne også have revet hende med sig ned, hvis det ikke havde været for en dansk tv-udsendelse, hun havde sagt ja til at deltage i i 2006. Udsendelsen var en del af en serie, "Vejen til succes", hvor DR havde besøgt danskere i udlandet, som havde succesfulde virksomheder.

»Jeg skulle fotografere i min smarte cabriolet-sportsvogn sammen med min søn i privatskoleuniform, mens jeg trykkede på knappen, som fik taget til at køre op og ned. Et af spørgsmålene lød; kan du godt sove om natten med alle de spekulationer, et firma giver, og jeg tænkte: Du skulle bare vide – det var kun et spørgsmål om uger, inden min kassekredit tørrede ud. Og det gik op for mig, at det her var sgu ikke lige mit liv. En af mine venner havde advaret mig mod en forestående krise. Som han sagde: Når de nyser i Amerika, får vi forkølelsen i England, og jeg besluttede mig for at sælge mit store hus og komme videre. Alle faste medarbejdere blev fyret, firmaet stoppede med trendbøger, og et stort projekt for Nokia gav ro til at få huset solgt godt.«

Harald fra Norge

I dag er Kjaer Globals team dynamisk, forstået på den måde, at hun arbejder sammen med et par fastansatte og freelancere på projekter. Og meget af hendes tid går med at rejse verden rundt og holde foredrag. Hendes søn er nu 17 år gammel, og for fire år siden mødte hun Harald, arkitekten fra Norge med papirerne under armen. Han er en del af Kjaer-teamet, og uden tvivl den mand, som spåkonen talte om i sin tid.

»Det var fantastisk at møde Harald, som er utrolig åben og fleksibel. Han siger ja til alle mine forslag! Lad os bare gøre det, siger han.«

»Når de nyser i Amerika, får vi forkølelsen i England, og jeg besluttede mig for at sælge mit store hus og komme videre. Alle faste medarbejdere blev fyret, og firmaet stoppede med trendbøger.«