

Trendspotting

Teko magazine

i London

Annelise Kjaer er produktudvikler fra TEKO. Hun har i dag sit eget trend-bureau i London.

Hun har meget på hjerte. Ordene vælter ud af munden, og man bliver i tvivl, om 36-årige Annelise Kjaer når at trække vejret, mens hun ivrigt fortæller om sin internationale produktudviklerkarriere.

Vi er i et fireetagers hus i Londons Hampstead-kvarter, der både er hjem og arbejdsplads for Annelise. Hun startede for 10 år siden sit eget trendbureau. De fire ansatte og to praktikanter huserer på de nederste etager, hvor der er kontorer og show-room. Øverst oppe finder vi de private gemakker, hvor Annelise og hendes to-årige søn Vincente bor.

»Jeg har altid været kreativ. Desuden vidste jeg tidligt, at jeg ville rejse og samtidig lave noget

dan moden udvikler sig, og hvad der vil være hot i næste sæson.

»Vi observerer og overvåger trenden. Omsætter den til daglig tale. Vi vælger for vores kunder. Hvis virksomheden laver herretøj, så udvikler vi det materiale, som er interessant for dem. Vi skal hele tiden tilfredsstille og overraske kunderne. Det er vores største opgave,« forklarer Annelise, mens hun samler modeblade op fra gulvet, som lige er faldet ned med et brag fra en overlæst krom-reol.

»Lige nu er trenden, at der ikke er nogen trend. Det accepteres, at vi har forskellig smag. Derfor er det vores arbejde at komme med gode forslag til vores kunder. Vi kan være med til at skabe trend.«

Trendjagtens pletsrud videregives ikke kun til tøjbranchen. Et par af kunderne er for eksempel Ecco og BMW.

Via Hamborg til London

Annelises virksomhed begyndte hurtigt at gå godt.

»Efter et par år herhjemme rykkede jeg til Hamborg, hvor jeg var i tre år. Her fik jeg gode kunder i Hong Kong, Italien, England og selvfølgelig i Danmark. I '92 besluttede jeg at flytte til London, fordi det er her, det hele sker.«

Annelises trend-koncept blev efter flytningen til London mere og mere tydelig.

»Jeg var træt af at købe prøver og kun arbejde med design. Samtidig havde jeg mødt min søns far, som er kunstner og meget filosofisk. Det åbnede en hel ny verden for mig, og jeg tænkte, at der måtte være en anden måde at gøre tingene på. Jeg holdt sabbat i nogle måneder, hvor jeg blandt andet rejste til Columbia. Derefter besluttede jeg, at jeg ville arbejde målrettet med udviklingen af mine bøger.«

klarer Annelise og beskriver samtidig sig selv som "kontrolleret kreativ", fordi hun kan lide at systematisere modens mange facetter.

»En af mine lærere sagde til os, at vi skulle blive bedre til det, vi var gode til. Det vi ikke var gode til, skulle vi bare glemme. De ord har været prentet ind i mig siden. Jeg har arbejdet målrettet på det, jeg var god til, siden '95 og i dag er jeg overbevist om, at mit produkt er perfekt.«



Annelise Kjaer



flot. Dupere folk. Derfor var det helt naturligt, at jeg tog produktudvikleruddannelsen,« fortæller Annelise hæsblæsende.

Hun er uddannet som produktudvikler på TEKO CENTER DANMARK i 1983.

Trendjagt i Londons gader

Efter uddannelsen arbejdede Annelise i fire år med strik-design hos firmaet Martello, men besluttede så at starte sin egen virksomhed.

Hun begyndte at udvikle bøger, som beskriver trend, materialer og modens udvikling. Sammen med sine medarbejdere finkammer hun Londons modeverden. De ved, hvad der rører sig, har styr på fremtidens farver og former. Derfor kan de give kunderne et kvalificeret bud på, hvor-

Er du god – så bliv bedre

Annelise fortæller, at hun har lært nogle grundlæggende discipliner i sin uddannelse, som hun kan trække på både i arbejdet som designer, men også som selvstændig. »Jeg har en praktisk og systematisk indgangsvinkel til tingene, som sammen med det kreative har gjort, at jeg kunne skabe det job, som passer til mig. Jeg blev allerede under uddannelsen klar over, at jeg var god til at præsentere mine produkter, og det er helt nødvendigt, når man laver trend-materiale,« for-

Hemmelig virksomhed

Annelise mener, at virksomhedens fremtid ser lys ud. Omsætningen er steget langsomt, men sikkert, hvilket også er nødvendigt, da London-adressen betyder en månedlig husleje på over 40.000 kroner. »Vi er lidt en hemmelighed inden for industrien. Når først kunderne opdager os, så hænger de ved. Ved at videregive vores iagttagelser i helt specielle bøger har vi udviklet et koncept, der ikke findes magen til. Det er mit mål at udvide, så vi om 3-5 år har kunder over hele verden,« fortæller Annelise.