

# Når trend bliver forretning



Den 41-årige Anne Lise Kjær har skabt sig en indbringende karriere i London med at spå om fremtidens farver og materialer til en række af verdens største selskaber.

**Danskeren Anne Lise Kjær har skabt en en international krystalkugle med design, farver og form i en villa i det nordlige London**

## Portræt

AF KLAUS GIVSKOV

LONDON – Gå-på-modet og selvstændigheden har aldrig fejlet noget hos den 41-årige Anne Lise Kjær. Født i Es-

bjerg, opvokset i Hvide Sande og flyttet hjemmefra som 15-årig, efter at »selvstændigheds-budgettet« var blevet godkendt af forældrene. Faderen var fisker, moderen lærer.

Hun hadede at gå i skole, ville lave noget kreativt og startede i 1979 som 17-årig på Konfektionsskolen i Herning for at blive mode-designer. I dag driver hun sit eget firma i London, som rådgiver for nogle af verdens største firmaer, når der skal spås om fremtidens farver og materialer.

Det med penge har åbenbart ligget dybt i underbevidstheden, for Anne Lise Kjær forlod Konfektionsskolen med flere penge end da hun startede – og havde ikke,

som sine medstuderende nogen studiegæld. Et halvt år som model i Paris og så hjem til firmaet Martello, hvor hun designede tøj i læder og strik. Badetøj blev det såmænd også til.

## Nej til InWear

Et af de første dramatiske skift skete, da hun sagde nej til et job hos InWear, efter at være blandt de to sidste ansøgere. De blev så overraskede, at de bagefter kom tilbage og sagde, at de havde anbefalet hende til en partner i Hong Kong. Og således startede en spændende freelance-tilværelse, indtil hun lavede sit eget firma i 1988.

Det gik godt, men nu ville

Anne Lise Kjær pludselig være international. Det blev til en base i Hamborg.

»Det var nemlig ude i den store verden, dog ikke så langt fra Hvide Sande,« som hun udtrykker det. Det blev snart til designjob i Italien og andre steder i verden.

I 1992 skiftede hun til London, igen inden for modeverdenen. Men hun var blevet lidt træt af modens omskiftelighed og besluttede at korrigere sit karrierespor.

På daværende tidspunkt var den eneste modekunde French Connection. Men det med at forudsige hvordan design udvikler sig, var en del af hendes modeopdragelse, så hvorfor ikke satse på at gøre det inden for andre områder, i stedet for at blive i den gamle skure.

Danske Ecco-sko blev den første kunde, da Anne Lise Kjær begyndte at kalde sig trend-forecaster. I 1998 sendte hun sin første trendbog, og den blev blandt andet

købt af BMW, som var med til at åbne for sluserne, så andre pludselig fandt Kjaer Global interessant. Der er i dag 100 kunder verden over.

## Skattet rådgiver

Det var også blevet til et ægte-skab med en colombiansk kunster og en nu syv-årig søn, Vincente. Forholdet gik i stykker, men han er stadig en af de mest skattede rådgivere hos Kjaer Global. »Han er irriterende og påståelig, men hans ideer fejler intet,« siger hun. Et eksempel på hans kunst er optagelser af uddøende caribiske dialekter på bånd, som så spilles gennem dusinvis af højttalere i et galleri.

»Det var meget poetisk,« siger hun.

Anne Lise Kjær kan indimellem godt glemme ting, men der køres også med 100 kilometer i timen. Hendes gode medarbejdere holder dog styr på det hele, så enden som

regel altid er god. Hun vil gerne have en bestyrelse i selskabet, der kan virke som en professionel sparringspartner, men der har der ikke været tid til at finde de rigtige.

Det nye hus på Hugo Road, »koncern-hovedsædet«, som løb op i næsten otte mio. kr., har senest taget på kræfterne. Netop nu er det ved at blive gjort klar til fotooptagelser til en artikel i et britisk designmagasin.

Og nu står hun foran atter en udlandstur, denne gang til Portugal iklædt sit uadskillelige fotografiapparat for at hente ny inspiration til sine forudsigelser, der går to, tre eller fire år frem i tiden. Det egentlige formål med rejsen er at besøge en ny kunde. Men som i alt hvad hun gør, så drejer det sig om at opsluge så mange indtryk, som overhovedet muligt, og omsætte dem til en spændende og alsidig forretning.