

Lokal iværksætter tager et skridt ad gangen

Lokal iværksætter, Tine Kløverpris kan efter et lille års intensivt forarbejde nu præsentere det finske produkt MaizePops på det danske marked

■ Det er ikke den hurtige og sikre vej til at blive millionær, der har drevet Tine Kløverpris til at kaste sig ud i et iværksættereventyr. Så langt fra. For det er hårdt arbejde og belønningen er på ingen måde sikker. Men i sidste uge kunne Tine Kløverpris alligevel endelig se sine importerede varer fra Finland på hylderne i Bilka.

Men for at nå så langt har der ligget rigtig meget arbejde bag, og Tine Kløverpris, der er uddannet inden for kommunikation og grafik, har langt hen ad vejen skulle læse sig til det meste, efter hun har afsluttet sit almindelige fuldtidsarbejde.

- Jeg har ikke prøvet det her før, men jeg har nok altid tænkt, at det kunne være spændende at lave noget selv, siger Tine Kløverpris, der til daglig beskæftiger sig med marketing i rekrutteringsbranchen og tidligere har været grafiker.

Fik idéen på barsel

Ideen til at introducere MaizePops på det danske marked fik hun, da hun var på barsel med sin datter Rebecca og en anden mor i mødregruppen havde en pose MaizePops med.

- MaizePops er helt almindelig kendt og populært f.eks. i Sverige, hvor rigtig mange bruger dem som en sund snack til



Iværksætter Tine Kløverpris har brugt rigtig meget tid foran sin computer hjemme i stuen, da hun lavede forarbejdet til at få MaizePops ud på det danske marked. Nu er det lykkedes...

deres børn. Og nu, hvor riskiks er yt, er der ikke så meget andet, hvis man vil undgå sukker. Så jeg syntes egentlig ikke, at udvalget af sunde børnesnacks er stort i Danmark, siger Tine Kløverpris.

De lysegule MaizePops ligner en blanding mellem oste-pops og noget man kan bruge til at putte i en flyttekasse med

glas. Men den milde snack er mere end velegnet til de helt små, som trænger til et eller andet, de kan gnaske på, uden at få hverken salt eller særlig meget fedt.

Ikke let

Tine Kløverpris besluttede sig derfor for at kaste sig ud i

arbejdet med at få introducere MaizePops på det danske marked - og som hun beskriver det, også fordi, at hun er drevet af at prøve nye, spændende ting af.

- Jeg har arbejdet som rejseleder nogle år, vi har boet i Dubai i et par år og de sidste 2,5 år har vi boet i Hvidovre.

Så jeg vidste ikke noget om, hvad det indebar, og hvor omfattende det ville blive, da jeg skrev til den svenske agent og forhørte mig om muligheden for at importere MaizePops til Danmark, siger Tine Kløverpris.

Og det var måske godt, for det er ikke let at finde en vej ind i hverken den danske eller den svenske detailhandel. Og da specielt ikke, hvis man starter helt fra bunden.

- Jeg havde ingenting. Ikke engang et cvr-nummer, men heldigvis var jeg ledig i starten, så jeg kastede mig ud i det og tog et skridt ad gangen. Jeg oprettede en virksomhed, fik besøg af fødevarerstyrelsen og gik så i gang med at kontakte alle supermarkedernes indkøbsafdelinger. Jeg mailede dem og sendte vareprøver afsted til dem, der var interesserede, fortæller Tine Kløverpris.

Fra januar 2015 og frem til nu har det meste af arbejdet derfor foregået ved computeren, når Tines almindelige arbejde og hverdagspligter var overstået. Og efter en lang række henvendelser til de danske supermarkeds kæder endelig kom et positivt svar fra Bilka.

- Der har været utrolig meget, jeg skulle sætte mig ind i.

Jeg vidste jo intet om, hvordan supermarkederne gør sådan noget her. Jeg vidste ikke noget om paller, pakning, højde, levering og fragt, og hvordan pladsen i en lastbil udnyttes bedst, fortæller Tine Kløverpris.

Alligevel beskriver hun processen som spændende og ikke mindst lærerig.

- Jeg har virkelig været nødt til at spørge vidt og bredt og jeg har regnet og regnet. Jeg ved ikke om jeg har fundet ud af det hele endnu, men nu må det stå sin prøve, siger hun.

Foreløbig kommer Tines MaizePops til at stå på hylden i alle landets Bilkaer frem til uge 2. Derfra må hun tage den som den kommer. Tine Kløverpris ligger dog ikke på den lade side, men er derimod ude på børnemesser, for at gøre opmærksom på det nye produkt i Danmark. Og med sig i bagagen af erfaringer har hun, at man langt hen ad vejen kan hvad man vil.

- Man skal bare ud over rampen og så blive ved og ved. Hvis man ikke får svar, må man skrive igen. Hvis man får et afslag, må man skrive til nogle andre, slutter hun.

key