

Terror skabte dansk designkomet

Et terrorangreb i London fik to revisorer til at sadle om og designe cykler. På fem år skabte de millionforretningen Velorbis og laver nu projekter med modeikoner som Mads Nørgaard og Fritz Hansen. Her er historien om to mænd, der pantsatte Mercedesen og satsede alt



■ GEARSKIFTE
Af Claus Nordahl

Den 7. juli 2005 kort før klokken 9 går **Kenneth Bødiker** mod det nærmeste stoppested ved hans hjem i London. Han tager bussen til arbejde – revisionshuset



Deloittes kontor i centrum.

Samtidig hopper fire selvmordsbombere på hver deres bus og undergrundstog i byen.

Kenneth Bødiker stiger på bussen og sætter sig til rette.

Den 34-årige revisor har det sidste år arbejdet som revisor i London, hvor han rådgiver nogle af finanssektorens største virksomheder i risikostyring.

Men han har ingen anelse om, hvad der venter ham om få minutter.

Klokken 8.50 udløser de første terrorister deres bomber. Tre toge eksploderer til ukendelighed, og en rød bus bliver forvandlet til en krøllet bunke metal.

London bryder sammen og går i kaos.

Folk løber i alle retninger. Larmen fra eksplosionerne bliver afløst af skrig.

“Der er så mange mennesker i gaderne, og vi kan slet ikke være i bussen. Det er mærkeligt – bussen plejer aldrig at være fyldt. Der må være sket noget,” tænker Kenneth Bødiker, imens han kører gennem byen, der koger af angst og forvirring.

Han kommer ind på kontoret,

“Vi så folk på racercykler i nålestribede jakkesæt. Og det gik op for os, at der var hul i markedet”

Henrik Bødiker, ejer af Velorbis

og hører de første nyheder om, hvad der er sket. Kort efter ringer Deloitte fra Danmark for at sikre, at Kenneth Bødiker er i sikkerhed.

Det er han. Men 56 mennesker mistede livet, og mindst 700 er såret.

“Det er en katastrofe,” tænker han, men føler sig heldig

over ikke at have været i den forkerte bus.

To uger efter bliver Londons transportsystem igen lammet.

Fire bomber bliver fundet i tre toge og en bus – de nåede ikke at detonere.

Rædslen gennemsyrrer byens borgere den næste tid, og mange tør ikke tage offentlig transport. Heller ikke Kenneth Bødiker og hans svenske kollega **Christian Linde**, der var på forretningsrejse i København, da bomberne sprang. Herfra kunne han se togene, han dagligt steg på, være sprængt i stykker.

“Der skal jeg ikke ind igen,” tænkte han.

Sætningen bliver starten på et eventyr, der fører de to revisorer i favnen på modeikoner som **Louis Vuitton** og **Mads**

Nørgaard. En verden, der ligger milevidt fra excelarkene i revisionsbranchen. Noget, de aldrig havde forestillet sig.

På cykel i nålestribet

Tilbage i London bliver cyklerne nu revet ud af cykelbutikkerne. Mange svor aldrig at sætte deres ben i undergrunden igen, og cyklen var eneste alternativ.

“Vi så folk på racercykler i nålestribede jakkesæt. Det så helt åndssvagt ud. De cyklede på de forkerte cykler, men der var ikke andre. Det var her, det gik op for os, at der var et hul i markedet,” siger Kenneth Bødiker.

De to besluttede sig for at gå sammen og starte et designbrand. De havde længe ønsket at lave noget sammen,

og nu så de muligheden for at designe klassiske cykler, der er behagelige at køre på i den bedste kvalitet. Begge var vokset op med en cykelkultur i Skandinavien, som de kunne se en forretningside i. London manglede lækre cykler, og det katastrofale angreb havde paradoksalt nok banet vejen for dem.

“At gå ud ad døren hos Deloitte var en cocktail af begejstring over at være sin egen chef, og på den anden side var det stressende og frygtindgydende,” siger Henrik Bødiker.

“For vi vidste ikke en skid om fremstilling af cykler,” siger Christian Linde, der begyndte med at ringe til en fabrik i Kina, hvor han havde hørt, de kunne få cyklerne produceret billigt.



Kenneth Bødiker (th.) og Christian Linde har gjort Velorbis-cyklen til designikon.
Foto: Magnus Møller

“Kineserne var med på idéen – vi skulle bare bestille 10.000 stk. Vi forklarede, at vi mere tænkte på 400 stk., så det endte med, at vi måtte finde en fabrik i Indien,” siger han.

De to gutter allierede sig med den mest erfarne mekaniker hos en af Londons få cykelhandlere og drog på forlænget weekend til Indien.

“Vi måtte sikre os, at vi to idioter ikke bare tog ud og blev snydt,” siger Kenneth Bødiker og indrømmer, at det var en smule ambitiøst.

Men mekanikeren vidste alt om millimetermål på metal og blev gutternes talerør på det tekniske område. Men hvad de troede, ville tage en måned, tog i stedet ni.

“Hver gang vores mand vendte ryggen til, lavede de fejl

FAKTA Velorbis

Designbrandet Velorbis er stiftet i 2006 af Kenneth Bødiker på 42 og Christian Linde på 39.

De er begge uddannet som revisorer med en kandidat fra henholdsvis Copenhagen Business School og University of Salford, England.

Velorbis designer cykler og lædervarer og omsatte i 2013 for et tocifret millionbeløb. Regnskabet for 2014 bliver det første offentliggjorte, og ejerne forventer en vækst i omsætningen på 25 pct.

På syv år har de oparbejdet et forhandlernet på 66, er repræsenteret i 17 lande og har seks konceptbutikker på verdensplan.

Velorbis præsenteres deres nye serie af børnecykler på modemessen Copenhagen Fashion Week sidst i januar.

på cyklerne. En besparelse på et par ører er meget, hvis du køber 10.000 cykler. Men det har ingen betydning for 400 kvalitetscykler, og det forstod de bare ikke,” siger Kenneth Bødiker

Alt var solgt

Tiden gik, og presset steg på de to revisorer. De havde solgt alle 400 cykler på forhånd og måtte flere gange udskyde leveringen til kunderne.

“Vi havde gjort alt for at skaffe den nødvendige kapital. Ud over de penge, vi lånte i banken, måtte vi supplere finansieringen gennem alle mulige kreditkort. De sidste 100.000 kr. fik vi, da Kenneth pantsatte sin Mercedes. Vi havde sat alt på spil – også vores gode job,” siger Christian

Linde, der arbejdede som manager hos Deloitte.

Iværksætterne havde sat alt på et bræt lige før finanskrisen. Uden indtægter og begravet i bekymringer begyndte de søvnløse natter for Henrik Bødiker.

“Jeg kunne ikke sove om natten. Jeg følte mig moralsk forpligtet over for alle kunderne. Vi skulle gang på gang fortælle dem, at cyklerne igen var forsinket. Når man ringer tredje gang, så lyder det en smule hult. Det var den værste periode – jeg har aldrig prøvet noget lignende,” siger Henrik Bødiker og tilføjer:

“Havde tingene taget en lidt anden drejning, så var det et eksempel, man kunne se for sig i Kontant (forbrugermagasinet på DR, red.), Firmaet, der

solgte en masse cykler og løb med pengene uden at levere til kunden.”

I oktober 2006 kom der endelig tre containere lastet med cykler til London og København. På få dage kunne de to iværksættere se mange af Londons finansdrenge cruise rundt i den pulserende by på deres specialdesignede cykler.

Men glæden var kort. “Telefonerne begyndte at ringe. Pedalerne knækkede, og sadlerne gik i stykker. Vi tænkte, at enkelte dele havde en fejl. Men flere begyndte at ringe. Vi havde ikke fået specificeret, at der skulle være en større mængde hærdet stål i pedalerne,” siger Kenneth Bødiker.

Fortsættes side 6

... Terror skabte dansk designkomet

Det var næsten gået galt, inden de var kommet i gang, og det gav stress.

“Pludselig rammer den som et godstog. Den økonomiske bekymring og usikkerhed trigger en, når man har ofret opsparringen i lejligheden, og sikkerhedsnettet er væk. Det er svært at forklare. Arbejdspresset kendte jeg godt, det var ikke noget problem,” siger Henrik Bødiker der var senior-manager hos Deloitte, før han sagde op.

De måtte ud at købe nye pedaler og sadler til samtlige kunder.

“Vi tilbød også at købe deres cykel tilbage, hvis nogen var utilfreds – vores navn var på spil. Men ingen ville af med deres cykel,” siger Christian Linde.

Det gav dem troen på, at de havde ramt rigtigt med designet.

Men de skabte problemer for sig selv, med den kvalitet de havde fra den indiske fabrik. De skulle hurtigt finde en ny fabrik, der kunne levere god kvalitet med samme design.

Tyskerne var redningen

Ad omveje fandt de frem til en nordtysk cykelproducent, der i mere end 100 år har lavet klassiske cykler med muffesamlede stålstel. Her forstod man iværksætternes idé, og i dag får de stadig produceret deres godt 3000 cykler her.

“Pludselig fik vi en cykel, der var i en helt anden kvalitet, som vi har kunnet udvikle på lige siden,” siger Kenneth Bødiker, der langsomt kom ovenpå.

For de to revisorer havde ramt

noget unikt. Det klassiske design kombineret med træ og læder fik de største modeikoner – både herhjemme og i udlandet – op af stolen. 300 cykler er vokset til en årlig omsætning på et tocifret millionbeløb. Og Mads Nørgaard og **Fritz Hansen** er blevet tætte samarbejdspartnere til designvirksomheden Velorbis.

“Vi mener, at cyklen er en accessory til din garderobe. Det er en beklædningsgenstand, ligesom du tager en hat eller jakke på. Vi vender om på, hvordan du ser cyklen,” siger Kenneth Bødiker.

“Jeg kunne ikke sove om natten. Jeg følte mig moralsk forpligtet over for alle kunderne”

Henrik Bødiker,
ejer af Velorbis

Det kan man ikke være uenig i. Fritz Hansen viser dens specialdesignede cykel frem sammen med møblerne, Louis Vuitton bruger cyklerne i dens photoshoot af tasker. Imens poserer designeren **Stine Goya** på sin blog sammen med sin cykel fra Velorbis, og alt fra champagnebrands til dyre restauranter og hoteller bestiller cykler til at promenerer med deres eget logo. Cyklen fra Velorbis er blevet et varemærke, der symboliserer bæredygtighed og kvalitet.



De to revisorer Kenneth Bødiker (tv.) og Christian Linde sprang på designcyklerne, efter at terrorbomberne ramte Londons undergrund. I dag er det blevet deres levevej. Foto: Magnus Møller

“Det tager ti år at skabe et brand”

■ KUNDEN I CENTRUM

Af Claus Nordahl

Det var flere gange ved at gå helt galt på revisorerne **Kenneth Bødiker** og **Christian Lindes** vej mod at slå igennem med deres nyetablerede virksomhed **Velorbis**. Vendepunktet kom, da de var tro mod den gode kvalitet i produktet og hele tiden var i dialog med kunderne.

“Vi har været rundt i København og hænge vores visitkort på de Velorbis-cykler, vi kunne finde med rust på. Det koster os mindre at skifte rustede dele end at lade en rusten cykel køre rundt. For Velorbis skal ikke ruste, det er udgangspunktet,” siger svenskeren Christian Linde, der er medejer af designvirksomheden Velorbis sammen med danskeren Kenneth Bødiker.

“Kenneth har altid sagt, at vi skal bygge vores brand op fra bunden, og det ville tage ti år,” siger han.

Det er syv år siden, virksomheden blev en realitet. I dag er der 15 ansatte i foretaket, der skaber tocifret millionomsætning og samarbejder med et hav af designikoner.

Snak med kunderne

Opskriften på succes er de to gutter enige om. Man skal tale med kunden. Fra begyndelsen oprettede de eget værksted, hvor de så alle produkternes børnesygdomme komme ind ad døren. Det har gjort det muligt at nå et fejlfrit produkt i dag, mener de.

“Vi fik en snak med kunden om, hvad der skulle forbedres. Og det gør vi stadigvæk. Det er ikke repræsentativt, men det giver os en føling med, hvad de vil have,” siger Christian Linde.

De kommer begge fra konsulentbranchen med en fortid i revisionsvirksomheden **Arthur Andersen**, der i 2002 fusionere-

rede med **Deloitte**. De mener selv, det har givet dem en arbejdsmoral, der har båret projektet gennem svære tider.

“Fra revisionsbranchen var vi vant til, at man ikke bare kunne gå hjem kl. 18. Hvis det var nødvendigt, så sad man oppe hele natten. Den tilgang tog vi med ind i Velorbis. Vi har aldrig haft en diskussion om, hvem der arbejdede mest. Vi arbejdede det, som det krævede,” siger Christian Linde.

Fordelingen i virksomheden er enkel, fortæller de. Designet er de enige om. Til gengæld hænger Kenneth Bødiker lidt i bremsen omkring it.

“Kenneth er frygtelig dårlig til it og hjemmesider. Han kender dog et program fra tiden som revisor – og det er Excel. Men der er han også dygtig,” siger Christian Linde og sender et overbærende smil mod sin kompagnon.

“Det er rigtigt, jeg er økonomimanden. Omvendt har svenskeren ikke lært sproget endnu, så de fleste nikker bare, når han snakker,” siger Kenneth Bødiker og slår en høj latter op sammen med Christian Linde.

Sammenholdet har betydet alt for de to. Og humoren spiller en stor rolle i deres venskab og forretning

“Ingen af os kunne have gjort det her uden den anden,” siger Kenneth Bødiker.

Selvom det begyndte med en idé i London, er makkerparret flyttet til Danmark.

“Hvis vi ikke kan sælge vores varer i Danmark, så skal vi ikke begynde at eksportere det. Det er proof of concept. Danskerne er foregangsland for design, og klimaat udfordrer materialerne maksimalt.”

Velorbis’ næste konceptbutik er planlagt til at åbne i London i løbet af 2014. Samtidig udvider Velorbis forhandlernettet til Korea, Malaysia og Argentina i de næste par måneder.

Virksomheden har samtidig udvidet med design af lædervarer og har i 2013 solgt mere end 5000 læderprodukter. En ny serie af børncykler er også på vej til at blive præsenteret på modemessen Copenhagen Fashion Week i slutningen af januar.

“Vi elsker træ, læder og metal – vi hader plastik. Jo mere af de tre ting, vi kan sætte sammen, jo bedre,” siger Kenneth Bødiker, der ikke vil oplyse, hvordan bundlinjen ser ud.

“Det kan man se i 2014, hvor vi vælger at offentliggøre vores regnskab for første gang. Men vi forventer en vækst i omsætningen på 25 pct. i 2014,” siger han.

På fem år har de oparbejdet et forhandlernet på 66 butikker i 17 lande, hvor seks af dem er konceptbutikker kun med produkter fra Velorbis.

“Vi bliver tit spurgt om, hvem der designer vores ting. Det overraskende svar er, at det er os selv. Folk tror ikke rigtig på os, for det hænger ikke sammen, at vi er uddannet som revisorer og kan designe cykler og tasker. Men det gør vi altså,” understreger Kenneth Bødiker, der overvejer at få en kvindelig designer ind i virksomheden, der kan hjælpe dem med at designe en kollektion af dametasker. I øjeblikket er de fleste tasker til herrer, mens enkelte er unisex.

“Vi tør ikke gå ind på det marked endnu. Vi erkender, at vi har lidt berøringsangst med kvinder og tasker, men det laver vi om på i 2014,” forsikrer Kenneth Bødiker.