

Från skateboardvärldsmästare till klädskapare i världsklass med varumärket Odd Molly. För dalmasen Per Holknekt verkar ingenting omöjligt och han utstrålar en enorm självsäkerhet när han berättar om sina framgångar som entreprenör. Så har det dock inte alltid varit, för nio år sedan gjorde han upp med sitt förflutna.

Med bra folk omkring sig är ingenting omöjligt

TEXT TINA SJÖSTRÖM

VARUMÄRKET ODD MOLLY har på bara några år blivit ett av världens mest kända och många är de kvinnor som gärna låter sig fotograferas på vimmelbilder iförda något snyggt ur årets kollektion. 2002 träffade Per Holknekt designern Karin Jimfelt-Ghatan och tillsammans gjorde de succé.

– Jag har alltid haft kreativa jobb, förutom mina 25 år i klädbranschen har jag bland annat arbetat som copywriter på reklambyrå och jag brukar säga att jag är formgivare till armbågen, berättar Per Holknekt. Jag måste helt enkelt ha någon som skissar ut mina idéer och när jag träffade Karin var det som att få se sina egna tankar på en diabil. Vi förstod varandra från första sekund. Eftersom jag hade ett varumärke som behövde

en form och hon hade formen som behövde ett varumärke beslutade vi oss för att satsa tillsammans och resultatet blev Odd Molly. När det gäl-

"För mig är det en lyx att få komma hit varje dag, att vara delaktig i skapelseprocessen och höra mina kollegor skratta."

ler affärsmannaskap har jag hittills alltid lyckats, så har det däremot inte varit på det personliga planet.

Uträknad

Per Holknekt berättar att han under 20 års tid använt sig av alkohol för att varva ner och för att dämpa den oro och ångslan som det egna företagandet förde med sig, han integrerade jobbet med sprit helt enkelt. Till



slut höll det inte, han förlorade i stor sett allt – familj, hem och självkänsla. Resan upp från botten kan tyckas omöjlig och är ett bevis på att människan kan klara nästan allt bara vilja finns där. Per Holmnekt hade verkligen den vilja som krävdes och kan idag se sig själv som en av Sveriges mest lysande entreprenörer, vilken revansch!

– Om du kan förlika dig med dina brister så mår du ganska bra, säger han eftertänksamt. Du väljer själv om du ska vara glad eller ledsen, även i sorg finns det stunder av glädje. Det har jag lärt mig och det vill jag kommunicera ut med mitt varumärke. Jag vill upptäcka det andra inte ser.

Kärleksrelation

Tillväxten för Odd Molly har varit lysande, omsättningen för 2008 beräknas landa på över 250 miljoner kronor. Klädmärket finns idag i 1600 butiker i 39 länder.

– Man kan säga att vi är helt passiva när det gäller att ta affärskontakter, berättar Per vidare. Vi låter helt enkelt våra partners komma till oss, då har de förstått storheten och andas redan vårt varumärke. När ditt företag går bra har det hänt någonting mellan dig och din kund, det har helt enkelt uppstått lite kärlek. Den stunden ska du memorera för det är där du har embryot till din affärsidé som du måste förvalta på bästa sätt. Du behöver alltså inte förnya dig hela tiden.

– Jag är en småföretagare, säger Per Holmnekt. Trots att Odd Molly är introducerat på börsen och att vi idag är en mångmiljonindustri så väljer jag att kalla mig det. Om jag och mina arbetskamrater känner oss som småföretagare så tar vi ett gemensamt ansvar för företaget vilket jag tror är enormt viktigt. Trots att Per Holmnekt fått flera bud på sitt företag har han inte en tanke på att sälja.

– För mig är det en lyx att få komma hit varje dag, att vara delaktig i skapelseprocessen och höra mina kollegor skratta. För mig är jobbet en del av livet, jag "går inte till jobbet" utan jag mer eller mindre är mitt jobb.

Viljan att vinna

Finns det några knep som andra småföretagare kan använda sig av för att lyckas i sin bransch?

– Självklart använder jag ingredienser som fungerar för mig men jag



kan inte påstå att mina råd är några universella recept till framgång, säger Per Holmnekt. För en lyckad affärsverksamhet måste du först och främst ha en god idé, sen behöver du en genuin och affärsmässigt anpassad utbildning, du måste ha vilja att kompromissa och till sist våga be om hjälp. Den största delen av din tid ska du ägna åt det du är bra på, för det är då företaget har mest nytta av dig. Våga anställa duktigt folk som är bra på det du själv inte behärskar till fullo. Sen vill jag påstå att det är en fördel om du har tävlingslusta, att du tycker om att vinna matchen och har svårt att ta en förlust. Då har du förutsättning att lyckas, avslutar Per Holmnekt och ler stort. ■



PER HOLMNEKT...

... är född i Falun 1960, men har själen i Mora varifrån hans föräldrar kommer. Dagen för intervjun var han lite ledsen, Mora IK hade kvällen innan fått stryk av Leksand i årets första derby i hockeyallsvenskan.

Visste du att Per bland annat

- vunnit flera guldsivor för sina sångtexter
- är en av få som fått sparken som soldat på 113 med orden: "Du är en utmärkt kamrat men en usel soldat"
- är rankad 28:a i världen i flipperspel
- skapade varumärket Svea 1997
- kommit 2:a i Falunmästerskapen i tårtbakning
- efterskänker alla intäkter från sina föreläsningar till hemlösa, vilket blir flera hundratusen kronor om året
- vunnit en Creativ Excellence i New York
- varit skateboardproffs i Kalifornien under fyra år och vunnit flera VM-medaljer
- är grundare till världens största skateboardtidning, Transworld.

Internationell företagsrådgivning

- Information och rådgivning om EU-regler och internationalisering
- Förmedling av internationella affärskontakter
- Service vid teknik och forskningsarbete



För mer information och kontakt:
Marie Ericson, Projektledare
Forskargatan 3, 781 27 Borlänge
Tel: 0243-734 21, Mobil: 070-621 12 46, Epost: marie.ericson@teknikdalen.se

Nationell webbsida: www.enterprise-europe.se
Internationell webbsida: www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu



Stiftelsen
Teknikdalen