

De første produkter //

Uden nogen former for erfaring med indkøb eller produktion hev jeg fat i min bedste ven: Google. Jeg googlede og googlede, så utallige YouTube-videoer og brugte timevis på at læse om produktioner, certificeringer og hvordan og hvorledes. Jeg havde besluttet mig for at lave de perfekte genanvendelige makeuprondeller, og efter lang tids søgen fandt jeg den rette producent.

I sommerferien 2019 fik jeg en masse stofprøver hjem. Jeg sad og mærkede på de forskellige fibre, deres tykkelse, deres modtagelighed over for rensesubstanter, hvordan de så ud efter vask, og hvordan de følte på huden. Pludselig var en genbrugelig trelags-makeuprondel blevet til virkelighed.

Normalt pakkede fabrikken i papæsker, men jeg syntes, emballagen var unødvendig. Efter at have levet uden skrald i mine Klimatosse-videoer var jeg jo blevet bevidst om, at emballagen også bliver til spild. I stedet bad jeg dem om at pakke dem ind i den lille, hullede pose, som de anbefalede at bruge som vaskepose. Makeuprondellerne blev til vores første og bedst sælgende produkt.

Jeg elskede vaskeposen så meget, at jeg fik en ny idé til endnu et produkt, som jeg kunne lancere samtidig med de genanvendelige rondeller. Jeg spurgte dem derfor, om de kunne lave en ny, større version af vaskeposen. Jeg fandt frem til dimensionerne en sen aften, da jeg havde lånt min fars tommestok og tænkt: *Tjaaa ... Det passer nok meget godt til to bananer og to æbler*. Målene

blev sendt afsted, og jeg fik en prøve hjem på det, som blev mit andet produkt: Food Bag. Det oprindelige formål var, at de skulle erstatte de tynde plastikposer, der er i frugt- og grøntafdelingen. Jeg havde læst på Føtex' egen hjemmeside, at de havde et årligt forbrug på 35 MILLIONER af de der tynde, gennemsigtige plastikposer i frugt- og grøntafdelingen alene! Det chokerede mig så meget, at det blev motiverende for mig at lave en version af poserne, man kunne bruge igen og igen. Det var så småt begyndt at komme frem, at de berygtede "klimatosser" medbragte egne stofposer, når de handlede frugt og grønt ind, for at minimere deres plastikspild. Min barndomsven Jonas arbejdede selv ved kassen i supermarkedet og fortalte, at selvom ideen jo var god, så var det superfrustrerende for ham og hans kollegaer, at de hver gang skulle åbne poserne for at tjekke, hvilke og hvor mange frugter kunderne havde valgt. Derfor udviklede jeg Food Bag, en forstørret vaskepose med huller, så man kunne se sine frugter og grøntsager igennem. Det skulle opfylde et behov hos dem, der ønskede at minimere plastikspild (og ideelt set erstatte de tynde plastikposer), uden det var til gene for medarbejderne i supermarkedet. Food Bag blev også en stor succes og er et produkt, vi stadigvæk har på hylderne i dag, dog under navnet Multi Bag. Vores kunder begyndte nemlig hurtigt at bruge poserne til meget mere end bare indkøb, f.eks. til at opbevare deres ting i – og faktisk også som vaskepose. De begyndte i ægte IGEN-stil at bruge dem igen og igen.

Nå, tilbage til historien. For at fuldende et mindre produkt-

sortiment købte jeg også nogle genanvendelige sugerør i stål og bambus fra en forhandler i England og fik lavet et klassisk net, jeg kaldte Tote Bag. Nu kunne jeg gøre hjemmesiden igen.dk færdig, som jeg havde arbejdet på sideløbende, og blive klar til at lancere mine fem første produkter.



igen.dk //

Jeg havde selv lavet hjemmesiden i Shopify, taget alle billederne og skrevet teksterne til webshoppen. Min veninde var model på de billeder, jeg tog. Jeg brugte det samme gode, gamle Canon-kamera som til mine YouTube-videoer. Min mor hjalp mig med kommasætningen i mine produkttekster, og når min hjemmeside drillede, spurgte jeg om hjælp i iværksættergrupper på Facebook og Google. Jeg nød processen til fulde. Så meget, at det var blevet mit helt store hobbyprojekt, som jeg brugte mange timer på.

Jeg lancerede hjemmesiden den 2. december 2019 i forbindelse med en YouTube-video, som i princippet omhandlede alt muligt andet end IGEN. For at sætte det helt på spidsen, hvor lidt jeg gik op i lanceringen, havde jeg faktisk glemt, at min hjemmeside gik live denne dag. Jeg havde netop serveret kaffe og

sad og snakkede med min veninde om alt og ingenting, da min telefon blev rødgloedende. Der poppede notifikationer fra Shopify op, som jeg aldrig havde set før. *Du har modtaget en ordre. Du har modtaget en ordre. Du har modtaget en ordre.*

FUCK! udbrød jeg og måtte sende min veninde hjem. Der var ikke engang gået et kvarter, og vores første produkt var udsolgt. To timer senere var hele igen.dk ribbet for produkter, og jeg måtte melde helt udsolgt!

Hold da op.

Hobbyprojektet, der blev udsolgt, væltede mig bagover. Og så gik der lidt juleferie i den.

Da Danmark lukkede ned i foråret 2020, tvang det os alle til at overveje det, vi gik og brugte vores tid og energi på – og for mig inviterede det også til fordybelse. Al den ros, jeg fik fra mine kunder, gav mig lyst til at lave endnu flere produkter. Derfor brugte jeg nedlukningen på at udvikle flere produkter, opbygge IGEN-brandet og lave damage control! Når man lancerer så laissez faire, som jeg gjorde, er der uhyggeligt meget, man kan rette op på bagefter. Selv den dag i dag, knap fire år efter hjemmesiden blev lanceret, finder vi fortsat fejl, der skal rettes op på. Tekster, der skal rettes, billeder, der skal skiftes ud, knapper, der ikke linker til de rigtige steder ... Listen er lang. Det var som at starte forfra i foråret, og det indebar utallige sene aftentimer, mange kopper kaffe og endnu flere frustrationer. Men heldigvis ikke nok til at stoppe mig.

Jeg havde aldrig troet, at IGEN ville blive så stort, som det er

i dag. Jeg havde aldrig troet, at de stofprøver, jeg sad og fumlede med i sommerferien i 2019, skulle være et produkt i tusindvis af danskeres hjem, og jeg havde heller ikke regnet med, at det var det projekt, der skulle være afsæt til, at jeg sidder og skriver denne bog i dag. Mit helt store fokus var jo min YouTube-kanal, som jeg jo endelig arbejdede fuld tid på, og IGEN havde været et sommerprojekt, som bare liiiige skulle ud at leve.

Fejlene, der skulle rettes op på, og de ekstra ture, jeg måtte tage i rundkørslen for at finde min vej, ville jeg ikke være foruden. Klicheen er jo, *what doesn't kill you, makes you stronger*, og det kan man jo så diskutere. Men jeg bruger ALTID den kliché som indgangsvinkel til det næste, jeg skal, efter at have spottet en ”fejl”. Og du kan jo stille dig selv de her spørgsmål, når det samme sker for dig – for trust me, du vil begå massevis af fejl.

Og halleluja for det!

Det er ét mere til listen af mine bedste råd, det med at lave fejl, for det kommer man til, selvom man gør sit bedste. Man ved aldrig, hvad der sker. Men man må få det allerbedste ud af sine fejl og bruge dem til noget! På den måde er fejl faktisk ikke det værste, der kan ske, når man gerne vil blive *endnu bedre*.

- **Brug dine fejl konstruktivt!**

(Er hermed tilføjet til listen)



Fedt, nu lavede jeg dén fejl!

Nu har jeg så lært det her:

Hvordan kan jeg bruge det til noget?

Hvordan kan jeg gøre det anderledes i fremtiden?
