

UNGE IVÆRKSÆTTERE

A. Casper Blom, 22 år

Casper Blom etablerede som 12-årig webshoppen billigegolfbolde.dk. Han fiskede brugte golfbolde op af søer og solgte dem videre. Allerede som 18-årig nåede han sit mål om en million-omsætning, og i foråret nåede forretningen 20 millioner kroner i omsætning. Han har i dag solgt butikken for et beløb "mellem en og ti millioner kroner" og fokuserer nu på nye forretningsideer i den digitale branche.



Han begyndte med at sælge brugte golfbolde via avis og telefon, og siden har han gjort det til sit speciale at drive forretning på nettet. Serie-iværksætteren Casper Blom er blot toogtyve år, men har skabt flere succesfulde virksomheder, end de fleste når i løbet af et helt liv.

Han startede sin første forretning, da han var tolv år gammel. Da han var sytten stiftede han, med hjælp fra sin far, et selskab, og som atten-årig havde han tjent sin første million. I dag er Casper Blom toogtyve år. Han er investor i en lang række projekter og kan allerede kalde sig serie-iværksætter. Hjertebarnet er dog stadig BilligeGolfbolde.dk, som startede det hele.

"Min farfar vidste, at jeg interesserede mig for at være handelsmand. Han var begyndt at spille golf og syntes, at golfbolde var dyre. Så han foreslog, at jeg prøvede at skaffe nogle billigere," siger Casper Blom, som straks gik i gang med projektet.

"Jeg undersøgte mulighederne og fandt frem til, at det kun er en lille procentdel af alle golfspillere, som kan mærke forskel på, om golfbolden er brugt. Så der måtte være et marked for det. Jeg startede derfor med at købe golfbolde for 300 kroner og solgte dem for lidt mere. De penge jeg tjente, brugte jeg så på at købe flere golfbolde," siger Casper Blom og fortæller, at forretningen har udviklet sig meget siden

opstarten i 2005. Til at begynde med solgte han golfboldene gennem Den Blå Avis, og man skulle ringe til ham for at bestille.

"I 2007 begyndte jeg at drive forretningen via internettet og købte domænet BilligeGolfbolde.dk. To år senere havde jeg sparet 100.000 kroner op, og jeg besluttede, at jeg ville bruge alle pengene på at starte et rigtigt firma og lave en professionel webshop," siger Casper Blom, som på daværende tidspunkt kun var sytten år. "Det var lidt besværligt, fordi jeg ikke var fyldt atten. Så min far stiftede firmaet og var ejer af det, mens jeg var direktør. På min atten års fødselsdag overdrog han selskabet til mig, så jeg stod som fuld ejer af det," siger Casper Blom.

Hans forældre er begge lønmodtagere og har ikke direkte inspireret ham til at starte egen forretning. Men det gik tidligt op for dem, at sønnen havde en særlig interesse for iværksætteri.

"På en eller anden måde har jeg altid syntes, at det var interessant at købe og sælge ting. Til min konfirmation fik jeg en masse forskellige varepartier af min far – alt fra lightere til fjernstyrede biler – og en plads på et loppe-marked, hvor jeg kunne sælge tingene. Det var uden tvivl den bedste gave jeg fik," fortæller Casper Blom.

Da først webshoppen BilligeGolfbolde.dk var lavet, begyndte det at gå stærkt, og forretningen voksede hurtigt.

”Jeg vidste, at jeg kunne tjene penge på internettet. Og mere vil have mere. Så den indtjening som BilligeGolfbolde.dk gav, gik udelukkende til at investere i nye projekter,” siger Casper Blom.

”Når jeg kaster mig ud i nye projekter, er det vigtigste, at det er de rigtige personer, der er med. At jeg blandt andet sælger dametøj på nettet, er ikke fordi jeg har en specifik interesse for tøj. Det kunne være hvad som helst. Men personerne bag har rigtig stor betydning,” siger Casper Blom og forklarer hvad han mener: ”Det er afgørende, at de personer jeg arbejder med, brænder lige så meget for det, som jeg gør. Jeg har f.eks. købt mig ind i en forretning, der hedder iCovers.dk, som sælger iPhone covers og laver reparationer af iPhones. Ham der startede det bor i Odense, men han sover ofte på vores lager i Viborg, fordi han arbejder virkelig hårdt på at få forretningen til at køre godt. Det siger rigtig meget om ham.

”Jeg tror ikke på, at folk ikke kan. Det handler bare om, at man vil det nok. Jeg har intet imod, at folk ligger og ser fjernsyn tre timer om dagen, hvis det er det, de vil. Så skal de bare ikke bruge det som undskyldning,” siger Casper Blom, der selv har lavet nogle helt klare prioriteringer i sit liv fra en tidlig alder.

”Jeg arbejdede sindssygt meget i gymnasietiden og havde også lovet mor og

far at gøre gymnasiet færdig med fint gennemsnit (=gode karakterer). Så det gjorde jeg. For at få det til at hænge sammen besluttede jeg, at jeg ikke ville se mere fjernsyn. Jeg fik ikke noget ud af det, det var ligegyldigt, og hver time, jeg brugte på at se fjernsyn, gik fra arbejdet. Og så gik jeg måske til fest én dag i weekenden, men ikke torsdag, fredag og lørdag som mange andre. Det handler simpelthen om prioritering og selvdisciplin,” siger Casper Blom med stor beslutsomhed i stemmen.

Hans bedste råd til andre iværksættere er at være tro mod sig selv og tænke grundigt over, om man er klar til at droppe noget andet til fordel for forretningen. Hvad enten det er at se fjernsyn, gå til fodbold eller være sammen med vennerne hver dag.

”Jeg hører tit folk som siger, at de ville ønske, de kunne gøre som mig, men at det kan de ikke, fordi de går i skole, eller fordi de kun er seksten.

”Mange siger også ”Ih, bare det var mig, der havde fået den idé”. Men det handler jo om meget mere end idéen. Jeg har arbejdet mange timer om dagen ved siden af skolen de seneste otte år, og jeg har ikke trukket en krone ud af projekterne,” fortæller han.

Det overskud, som forretningerne genererer, bruger Casper Blom på investeringer i nye projekter. Han har aldrig givet sig selv løn, og hans telefon er det eneste, som er blevet betalt gennem firmaet.

”Jeg har en drøm om at blive mange-millionær. Det er ikke på grund af pengene, men fordi det er en fed måde at måle succes,” siger Casper Blom.

OPGAVER

A. De fleste af følgende ord fra teksten har med 'handel' at gøre.
Par de danske ord sammen med de islandske:

1	en iværksætter		verslunarmaður
2	at etablere		verslunarfyrirtæki
3	en omsætning		launþegi
4	et beløb		markaður
5	at drive forretning		fjárfesta
6	en virksomhed		(internet) lén
7	et selskab		fjárhæð
8	en investor		frumkvöðull
9	en handelsmand		sjálfsagi
10	et marked		fyrirtæki
11	et domæne		forgangsröðun
12	et firma		fjárfestir
13	en lønmodtager		skila
14	iværksætter		stofna; koma á fót
15	at investere		til ágóða fyrir / til hagsældar fyrir
16	en prioritering		stunda viðskipti
17	selvdisciplin		frumkvöðlastarf
18	til fordel for		tekjuhagnaður
19	et overskud		viðskiptavelta
20	at generere		fyrirtæki



B. Sæt X ved de rigtige påstande:

- _____ En iværksætter er nogen som sætter noget i værk
- _____ Casper elskede at fiske.
- _____ Da Casper var 18 år, havde han tjent en million.
- _____ Caspers farfar spillede golf og gav ham ideen med at sælge brugte golfbolde.
- _____ Casper brugte overskuddet fra salget til at investere i nye projekter.
- _____ Casper kan godt lide at reparere iPhones.
- _____ For at få tid til at drive forretning, holdt Casper op med at spille fodbold med vennerne hver dag.



C. Vælg ord fra opgave A til at sætte ind på de tomme pladser. OBS: Nogle gange skal ordene bøjes/ændres!

Teksten handler om Casper som er en ung _____ . Han startede at _____ da han var 12 år gammel. Han fandt ud af at der var _____ for brugte golfbolde. Han solgte golfbolde for et højere _____ end han betalte for. Hans _____ blev større og større. Casper brugte _____ til at _____ i nye _____ .

Han ejer blandt andet _____ *Dealfighter* som sælger tøj på nettet. Casper siger at det er vigtigt at lave _____ hvis man vil gøre som han.

