3?

r dine kunder?

er. Det er alt fra piger, der bliver kon-
kvinder på 80 år. Jeg ligger i meget
typer af butikker, fordi der er det hele:
ige ting og en diamantkollektion. Smyk-
eklædningsgenstand, der værnes om
nde om en person. Fødsel, bryllup eller
Derfor hviler der også et ansvar på mig
kedesigner, og jeg lægger en dyd i, at
ver for enhver smag og lejlighed.

lste handel?

ie pege på. Der har været kunder, hvor
e havde drømt om, og som jeg så har
under. Jeg kan også huske, at der helt
begyndelsen, var en kunde, som købte
eget lidt og var rigtig besværlig. Det er
e kunde i dag.

lste beslutning?

de: »Nu gør jeg det«. Da jeg fik mig et
mer og kastede mig ud i det. Uden tvivl.

RVSPROFIL

ception - Generationsskifte

Vi vil i den forbindelse gerne markere generationsskiftet
ved at se kunder, forretningsforbindelser, kollegaer og
venner til reception.
I samme anledning fejrer vi Orla Mosevangs
70 års fødselsdag.
Fredag den 19. november kl. 11-15
på Gortlervej 1, 9320 Hjallerup

HOSTA
industries a/s

Mai Manniche ser sig selv som feminist. Hun kæmper kvindernes sag og vil samtidig have smykkebranchen til at løfte sig op fra rollen som overset tilbehør i modeindustrien.

Smykke-feministen

Af Jon Mathorne

Gamle mænd i Indien. Konservative herrer inden for smykkebranchen i Danmark. Mai Manniches brune øjne lyner af passion, når hun fortæller kontant om sine kampe som ung smykkeiværksætter blandt fordomsfulde mandlige erhvervsfolk.

Hendes mission er at satse på sine smykker under varemærket Jewlscph, men samtidig vil hun løfte kvinderne og ligestillingen inden for erhvervslivet.

»Selv Martin Thorborg havde jeg noget dialog med for noget tid siden, hvor han siger, »jamen Mai, jeg har jo lavet sådan et lille forum for kvinder inde på Amino, hvor I kan hygge jer lidt.« Det er lige præcis det, der er problemet. Vi skal ikke hygge os sammen. Vi skal tale sammen og skabe netværk på tværs af grupper, fag og køn. Det skal ikke lyde, som om »åh, hvor er du køn«,« siger Mai Manniche med stålsat stemme hjemme i lejligheden ved søerne i København en grå og regntung oktoberdag. Farvestrålende indiske kunstværker pryder væggene, og hinduismens lykkebringere med snabler og stødtænder står i tre-fire forskellige varianter i stuen klar til at danne ramme om endnu en svada mod it-iværksætteren Martin Thorborgs iværksætternetværk på internettet:

»Jeg skal da lige love for, at rejekællingen kom op i mig. Det er jo netop sådan noget, der devaluerer kvinder, når man siger, at vi kan få sådan et lille forum på Amino.dk. For mig var det et tegn på, at hvis retorikken er sådan i branchen, så har vi et problem,« argumenterer Mai Manniche.

Rundt om halsen bærer hun sin selvdesignede »Powerkæde«, hvor vedhænget er kvindetegnet, hjertet og fredstegnet i ét.

»Jeg går meget op i, at jeg føler, jeg har et ansvar for kvinder og for branchen som helhed,« fortæller Mai Manniche.

Vi skal stå sammen

Smykkebranchen lever ifølge den unge iværksætterkvinde lige nu en tilbagetrukket tilværelse som tilbehør til modetøjsbranchen. Det skal der laves om på.

»Branchen er begyndt som et håndværksfag med uddannede guldsmede. Sådan er det langt fra kun i dag. Jeg er autodidakt, og der er mange som mig, som har lært tingene på en anden måde. Vi skal kunne samarbejde med de andre og vise, at vi kan stå sammen i branchen,« siger Mai Manniche.

Missionen skal bæres af nye initiativer såsom Danish Jewellery Awards, som Mai Manniche har fået idéen til, og som hun netop nu er med til at planlægge inden for rammerne af Guldsmedebranchens Leverandørforening. Prisuddelingen finder sted i København for første gang til næste sommer, hvor guldsmede, designere og leverandører vil kunne hente priser inden for en vifte af kategorier.

»Forestil dig et smykkeprisshow, hvor alting funkler og glimter,« opfordrer Mai Manniche.

Det lidenskabelige blik bliver næsten drømmende, når ædelsten dukker op i hendes tanker, som hun sidder der i hjørnesofaen. Mai Manniche kan ikke huske, hvornår glæden ved ædelsten blev vakt. Den har vist altid været der. Fra hun sad med mormors ring i hænderne som lille pige til i dag, hvor hun som forretningskvinde gæster Indien flere gange om året på jagt efter de reneste, klareste og dermed mest fejlfri sten.

»Jeg kan sige, at jeg har fundet mit rette lod. Når jeg er i Indien, sidder jeg på kontorene fra morgen til aften. Jeg sidder kun med ædelsten, og jeg elsker det. Min mor (børnelægen og kommentatoren Vibeke Manniche, red.) er en stor del af min forretning. Jeg sparrer med hende og rejser med hende, men hun må hive mig af sted. »Så Mai, nu skal vi altså hjem på hotellet.« »Mor, jeg vil blive her«,« griner Mai Manniche.

Glæden for smykkerne og kampen for at bygge en virksomhed op har naturligvis ikke været beklædt med lutter smil. Iværksætterlivet gør mennesket hård i filten har i dette tilfælde kostet venskaber. Mai Manniche har simpelthen ikke tid til at sidde en time om dagen og tale kæresteorger med veninderne.

De, der holder ud, kan til gengæld følge hende kæmpe videre med samme iver og håndelstalent, som fik den gyldne elefant med de funklende røde og grønne sten henne på stuebordet ned i pris fra 30.000 til 6.000 rupies under en af de mange forretningsrejser til Indien.

joma@erhvervsbladet.dk