

Kreativ - og en god sælger

Oprindeligt var det slet ikke meningen, at Ove Holm skulle sælge køkkener. Men ikke desto mindre er det salg og indretning af køkkener, han hver uge bruger 60-70 timer på. Og så stortrives han oven i købet med det.

Sammen med sin kone, Inge Lise, driver han på ottende år Kvik Køkkencenter i Horsens.

Da den nu 45-årige køkkenmand i sin tid skulle vælge uddannelse, var det imidlertid inden for radio- og tv-branchen, han gik i lære. Men efter to år gik firmaet i Skanderborg ned, og da der ikke var råd til den daglige transport til en ny læreplads i hus, fik den unge Holm aldrig sit svendebrev.

Men selvstændig erhvervsdrivende blev han. Efter soldatertiden brugte han nemlig sine 1500 kr. i hjemsendelsespenge på at leje sig ind i et tomt bageri på Ingerslevs Plads i Århus. Det blev starten på et brødudsalg, som siden udviklede sig til Århus' første døgnkiosk.

Ove Holm ekspanderede og havde på et tidspunkt seks forretninger: kiosker, cafeteria osv. Alt personale bestod af kæreste, svigermor og en hel del af svigerfamilien. Så da Ove Holm og kæresten blev uvenner, røg også hele personalet. En mandag morgen stod Ove Holm således uden personale til sine seks butikker - og han måtte hurtigt afvikle de fleste.

Men det blev så til gengæld startskuddet til forskellige sælgerjobs og siden køkkenbranchen.

Ove Holm var ikke blevet mere afskrækket fra at drive virksomhed sammen med sin bedre halvdel, end



Ove Holm.

DAGENS PORTRÆT

at han sammen med sin nuværende kone i 1985 startede Kvik Køkkencenter. Kvik Køkkenet var dengang et nyt firma, men er idag landets næststørste køkkenfabrik med 45 forhandlere rundt om i landet.

Forretningen på Løvenørnsgade beskæftiger foruden indehaver-parret også en montør og en lagermand. Plus forskellige håndværkere i underentreprise, når Ove Jensen laver totalløsninger.

»Et behageligt menneske. God af sig - nogle gange måske endda for god«, siger folk, som kender ham.

»Han holder sine aftaler og må nogle gange være både kreativ og fandenvoldsk for at nå dem«. »En god sælger, der ikke vil sælge for enhver pris«, lyder et andet skudsmål.

Han har nemlig ikke spor imod, at folk bare kommer ind for at kigge og snakke - og går igen uden at købe.

Har de bare fået en ordentlig behandling, tror han på, at de allerfleste kommer tilbage.

Og det viser sig da også tit, at Ove Holm og hans kone kommer i så god kontakt med kunderne, at det bliver til rare, fælles stunder.

Ove Holms filosofi er i øvrigt, at han ikke vil antage en større stab i perioder - som i øjeblikket - hvor der er rigeligt at se til. Bygge- og køkkenbranchen er sårbar, så hellere klare arbejdspresset selv. Også selvom det betyder de 60-70 timer ugentligt for både Inge Lise og Ove Holm.

Fritid og fritidsinteresser bliver der selvsagt ikke meget af. Familien bor på en gård ved Vejlevej syd for byen, og her er altid nok at se til - mere end nok.

Men selvom lørdag eftermiddag i sommerhalvåret pr. tradition tilbringes på den lille traktor-plæneklipper, skal der ind imellem også være tid til at tage væk.

Sådan en fri-søndag sætter parret sig i bilen og kører afsted - uden på forhånd at vide hvorhen. Ud til landet, ud på landet - hvor de finder et listigt sted til en god frokost.

En dag tog de efter en pludselig indskydelse turen til Billund, tog indenrigsflyet til København, spiste frokost i Nyhavn og fløj hjem igen. Spontaneitet skal der nemlig være plads til, så længe det ikke går ud over køkken-virksomheden.

Svagheder: Trods ivrig research tilsyneladende ikke mange. Jo - måske, at han ryger rigeligt.

Og at han altså må have et par hjemmegjorte hotdogs, når han og konen flader ud fredag aften efter en lang arbejdsuge. Hver fredag. (just)