

## Trendfighter - unge iværksættere viser trenden

Fællesnævneren for de iværksættere, der interviewes til E-HANDELSPRISEN 09 er, at de har haft modet til at tage deres forretningsdrømme ud i det virtuelle, til skue og gavn for os andre.

De seneste nye på stammen er [ww.trendfighter.dk](http://ww.trendfighter.dk). Sitet er startet op af Rene Sørensen og Martin Leinstein, på hhv. 22 og 26 år. Pt. er de i fuld gang studie og arbejde, og med at supplere SU og indkomst med realiseringen af forretningsdrømmene - og ambitionerne bakkes op af deres handlinger.

E-HANDELSPRISEN har talt med medejer René Sørensen -

### Store planer, konsekvens og Trendfighter

- Martin og jeg kender hinanden fra et tidligere arbejde. En dag snakkede vi om store planer, og så gik der alvor i samtalen. Det tog vi konsekvensen af, og på ca. et halvt år færdiggjorde vi udviklingsstrategien, designet mv. for Trendfighter.

- Vi startede op i maj sidste år med det nuværende design og ca. 200 produkter. I dag har vi ca. 1000 produkter, og der kommer stadig flere til. Vi er lagerførende i alle varer, der ikke skal individualiseres, såsom navnehalskæde og kortholdere.

### Studie, arbejde og Trendfighter

- Martin og jeg er arbejder deltids i Trendfighter. Jeg går på Ålborg Universitet på fjerde år, international virksomhedsøkonomi, og Martin er chef i en stor detailkæde i Norge. Så mit studievalg går godt i spænd med Trendfighter – og giver mig i hvert fald rigeligt med udfordringer.

- Men vi kan godt se at udviklingen går i retning af, at vi skal varetage forretningen fuldtids. Pt. er der fire andre tilknyttet på freelance basis, det er en programmør, en til forsendelsen, en til at finde produkter og en til det løse.

### Udbredelsen, vækstraten og Trendfighter

- Omsætningen har sat rekord næsten hvert eneste måned, og specielt op til jul havde vi nogle gode måneder. Besøgstillene stiger hver eneste dag, så det går den rigtige retning.

- En anden form for vækst er, at vi har fået vores produkter ud i den fysiske butikskæde Jefferson. Og så har Parken kontakttet os, de vil gerne have vores produkter som merchandise ved afholdelsen af deres koncerter.

### Ambitioner, Europa og Trendfighter

- Jeg har altid haft lyst til at komme ud over landegrænserne, og Martin synes også, at det kunne være spændende med udfordringen fra f.eks. det tyske marked. Så vi har smidt en masse penge efter et helt ny site, med et meget lækkert design og på fem forskellige sprog.

- Derudover har vi forhandlet nogle gode leverandøraftaler på plads med folk, der tror på os. Det er bl.a. DK's tredjestørste accessories-leverandør, der har tilbudt at sætte deres varesortiment på vores site, og vi faktureres kun for det solgte. Derudover har vi en deal med en urmager, på samme facon, og ure er vi glade for at udvide sortimentet med.

### Udfordringerne, økonomi og Trendfighter

- Vi tænker over økonomien, og de penge der tjenes bruges på produkter og det nye site. Generelt, når vi udvider, så indhenter vi mange tilbud, for den eneste fond der støtter os, er vores egne bankkontoer.

### Og vinderen er Trendfighter

- Hvis vi vinder så håber jeg det giver en masse opmærksomhed. Og personligt ville det være meget stort, at se vores arbejde bære frugt i form af en pris.

- Når jeg går i skole og Martin arbejder, så bliver det tit til arbejde langt ud på natten. Selv om vi er deltids i Trendfighter, så skal kundeoplevelsen være, at vi er en stor virksomhed med en masse ansatte. Men vi synes det er spændende og vi lærer en masse af det – så vi bliver ved.

Og med sådan en indstilling er man allerede en vinder. E-HANDELSPRISEN ønsker René og Martin held og lykke ved prisoverrækkelsen.