

## LEDELSE

cakes@honeyrosebakery.com

T: +44 7971159499

T: +44 845 293 8060



»Efteråret er højsæson for Grundfos, og derfor vil vi i den kommende tid ansætte flere medarbejdere i produktionen.«

Carsten Bjerg, koncernchef i Grundfos

# Madsens himmelske

**IVÆRKSÆTTER** Lise Madsen har forvandlet sin passion for kager til en virksomhed med 40 ansatte i London. Nu vil hun erobre det danske marked.



**HEIDI PLOUGSGAARD**

Jyllands-Postens  
korrespondent  
heidi.plougsgaard@jp.dk

LONDON

Hvis Lise Madsens forældre havde vidst, hvad det ville føre til, havde hun formentlig aldrig fået lov til at tage det sommerferiejob på Vægtergården på Femmøller Strand.

Madsen bagte lagkager og kringler i lange baner til hotellets gæster, og da hun senere som 16-årig under et *au pair* ophold i Frankrig fik øjnene op for fransk bagekunst og særligt den anerkendte, franske konditor Gaston Lenôtre, var hun ikke til at stoppe. Hun ville være fransk konditor.

»Mine forældre syntes vist, at det var spild af en god studentereksamen. Min far havde tænkt, at jeg skulle være jurist, men min mor var studievejleder på Grenaa Gymnasium og kunne se det fornuftige i, at jeg selv fandt ud af det, så som 18-årig flyttede jeg til Frankrig og begyndte på Lenôtres bager-skole i Paris.«

Der er sket meget i de 24 år siden, men de hvide fodspor af mel på cementen uden for Lise Madsens virksomhed Honeyrose i et industri-kvarter i det nordvestlige London giver det første fingerpraj om, at den unge øst-

lyde ikke har mistet sin passion for kager. Indenfor bliver man mødt af en tung, varm duft af chokolade, der får tænderne til at løbe i vand, men Madsen har ikke længere selv fingrene i dejen. I stedet er hun en travl direktør for en virksomhed med omkring 40 ansatte, der bager eksklusive, gode, gammeldags, fede, velsmagende, økologiske kager til kaffebarer, supermarkeder og små uafhængige butikker.

»Hemmeligheden er at finde en smag, som gør, at folk selv når de er mætte – har lyst til en bid mere. Smagsløgene vil have mere.«

## En lyshåret sommerpige

Den danske iværksætter er indbegrebet af en dansk sommerpige. Hun er høj, slank og lyshåret, klædt i en knalddurkis slømkjole og tager imod med

»Der kommer et tidspunkt, hvor man føler, at man har lært nok til at springe ud i det.«

Lise Madsen, ejer af Honeyrose

et kæmpesmil, der får hende til at ligne en person med energi nok til at gennemføre en maraton på stedet, hvis det var nødvendigt. Og det har været nødvendigt for at løbe virksomheden i gang.

Hendes engelske eventyr begyndte efter fem år i Frankrig, som Madsen forlod klædt på til mere end at bage kager. Lenôtre havde opdaget, at den godt begavede dansker havde andre talenter og satte hende først til at skrive en computermanual på fransk til hele hans omfattende imperium; siden arbejdede hun i salg og direktion og til sidst var hun med til at få en af hans butikker i Tyskland op at køre, men i 1992 fik en engelsk kæreste hende til at flytte til London.

Her arbejdede hun først for en kæde af tesaloner, men det sagde hun op efter tre måneder, fordi hun ikke kunne holde ud, at salonerne ikke levede op til Lenôtres høje standarder.

I stedet skrev hun et brev til kokken Albert Roux for at spørge ham til råds. Han ejede en række velrenommerede



de restauranter og til hendes overraskelse, sendte han selv sine kokke til Lenôtres skole og skrev tilbage og tilbød hende et job på Rouxl Britannia.

Da restauranten nogle år senere blev solgt, skiftede Madsen job til porcelænsproducenten Thomas Goode og blev i London, selvom forholdet til kæresten nu var forbi, men i 2000 blev hun træt af at arbejde til kl. 23 hver aften for andre og besluttede sig for at prøve selv:

»Der kommer et tidspunkt, hvor man føler, at man har lært nok til at springe ud i det. Utroligt nok gik jeg længe og tænkte over, hvad jeg skulle lave i stedet for straks at fokusere på, hvad jeg var udlært til.«

## Betaler for kvalitet

Madsen ler ved tanken: »Efter mange overvejelser gik det op for mig, at det var meget svært at finde, gode, syn-

dige økologiske kager med masser af sukker og andet godt. Det fik mig til at beslutte at starte Honeyrose.«

Det økologiske var noget, som hun havde fået ind med modermælken. Lise Madsen voksede op som den midterste i en børnefamilie på tre; der var altid sund, økologisk mad på bordet. Hendes mor lavede selv syltetøj og bagte familiens brød, kød kom fra en lokal landmand, hvor forældrene typisk købte en halv ko af gangen:

»Men min baggrund fra Paris betød også, at jeg ikke var i tvivl om, at folk var parate til at betale for smag og kvalitet.«

Det år brugte hun hele august på at udvikle opskrifter hjemme i sit køkken. Naboerne må have undret sig over den konstante duft, for nogle gange blev hun oppe hele natten for at nå frem til den perfekte chocolate chip cookie, brownie og muffin:

»Jeg var som besat,« erken-der hun.

Madsen skrev en forretningsplan, solgte sin lejlighed for at rejse kapital, fik tidligere chefer fra sin gamle arbejdsgiver Thomas Goode sammen med andre venner til at investere mod en andel på 17,5 pct., fandt nogle egnede lokaler i Hammersmith og kastede sig ud i drømmen med en enorm entusiasme.

## For lidt kapital

I begyndelsen ville hun køre London tynd på sin blå scooter med kassen bagpå fyldt med kager for at besøge potentielle kunder. Hun havde kun én ansat til at hjælpe sig med at levere; alt andet gjorde hun selv, men selvom det gik godt, kæmpede hun konstant med for lidt kapital. Det var den store begynderfejl, siger hun. Det, der formentlig reddede virksomheden, var en kontrakt med SAS.

»Jeg ringede til SAS's kon-

torer i Sverige og fik en aftale med en mand ved navn Gustav Øholm. Jeg sendte ham nogle prøver; han foreslog vi skulle mødes, og jeg købte en billet ud og hjem til Stockholm samme dag. Jeg tror, jeg stadig har billetten. Vi blev enige om, at jeg skulle levere kager til deres indenrigsruter; oatbars og brownies, og det var et gennembrud, der bragte produktionen op over den kritiske masse. Vi fik mange fan-emails; mange businesskunder spurgte, hvor de kunne købe kagerne, men siden kom (terrorangrebene) den 11. september, og så var der ikke længere råd til gratis kager på indenrigsfløene.«

Ikke desto mindre kørte Honeyrose nu på skinner. Kaffekæden Café Nero med 450 butikker blev en fast kunde og blev virksomhedens nye "smør på brødet". Store supermarkeds kæder som Waitrose og Sainsbury er også kommet. I en årrække

## HOVEDPUNKTER

■ På 10 år har Lise Madsen løbet en konditorvirksomhed med 40 ansatte i gang i London.

■ Under krisen har Honeyrose holdt niveauet for omsætningen stabilt.

Anders Mørkbak Bruun

## Hold øje med pilleglasset

**STRESS** Som leder har man et ansvar for at få øje på stress blandt medarbejderne. En af måderne at gøre det på er at have et vågent øje med de ansattes tag i pilledaasen, siger formand for Stressforeningen, Birgitte Larsen ifølge NewsPaq. I mange virksomheder står smertestillende piller frit fremme, og hvis forbruget pludselig stiger, kan det være tegn på, at noget er galt med medarbejdernes trivsel, mener hun. JP

## Enebørn er stride chefer

**ADFÆRD** Der kan være god grund til at bore lidt i chefers private baggrund. For personer, der er enebarn eller enlige er særligt stridbare, viser nye undersøgelser. Og hvis chefen er begge dele, altså både enebarn og single, bør man måske overveje at se sig om efter et andet job – medmindre man længe efter konflikter, skriver det svenske tidsskrift Kollega, som refererer en undersøgelse fra Göteborgs Universitet. JMC

## Flere ledere søger gode råd

**SPARRING** Flere ledere tænker på job og karriere i ferieperioden. Ledernes rådgivningsfunktion, LederSparring, har haft over 400 henvendelser fra ledere i sommermånederne. Det er en stigning på 23 pct. i forhold til samme måneder sidste år og en stigning på 60 pct. sammenlignet med 2008. De fleste ledere søger sparring i forhold til karriere, nyt job, kompetenceudvikling og dagligdagens ledelsesudfordringer. JP

# kager



**EJERLEDER** Danske Lise Madsen rager godt op blandt sine engelske medarbejdere i Honeyrose. Foto: Heidi Plougsgaard

kørte virksomheden med en overskudsgrad på over 30 pct., og selvom Madsen ikke syntes, at hun havde tid, blev der for seks år siden også gjort plads til romantik. Nogle gange ville hun arbejde hele dagen på kontoret og levere varer om natten, hvis chaufføren var syg, men venner arrangerede uden at konsultere hende et møde op med amerikanske Adrian Apodaca, som hun i dag er gift og har tre børn med.

»På vores anden date sad hun ved bordet og græd af udmattelse uden selv at opdage det. Heldigvis tog jeg det ikke personligt,« griner Apodaca, som netop er trådt ind i det lille mødelokale ved siden af parrets fælles kontor. For et par år siden forlod han sin stilling i Carphone Warehouse og gik ind i virksomheden, hvor han i dag er marketingdirektør.

### Overskudsgrad på 8 pct.

Finanskrisen kom med nye udfordringer. Honeyrose var netop flyttet i nye større lokaler. Det gav den plads til at vokse med op til 120 ansatte og mulighed for at få de rigtige fødevarer-certifikater. Krisen kastede virksomheden

tilbage i sine tidligere likviditetsproblemer, men efter nogle svære måneder, er overskudsgraden tilbage på 8 pct., men har på trods af problemerne altid fastholdt et princip om at give 5 pct. af overskuddet til deres egen velgørenhedsorganisation, Yellow Flower Foundation.

»Krisen fik salget af økologiske produkter generelt til at falde med 30 pct. Egentlig tror jeg, at mange supermarkeder ganske enkelt valgte det fra, så forbrugerne slet ikke kunne købe det længere. Mange har knækket nakken. Heldigvis er vi aldrig gået på kompromis med vores kvalitet, og folk blev ved med at købe vores produkter. Vi holdt omsætningen, men vi fik ikke den fremgang, som vi havde kalkuleret med. Først i februar begyndte omsætningen at stige igen,« siger Madsen, som netop har ansat en ny produktionsdirektør, så hun selv kan fokusere 100 pct. på salg.

Honeyroses næste skridt er at erobre udenlandske markeder, bl.a. Danmark:

»Som dansker burde det være et marked, som jeg kan tackle,« siger Lise Madsen og ler igen. ■



**KNOKLEARBEJDE** Lise Madsen hævder, at hun ikke ville starte forfra. Foto: Heidi Plougsgaard

## »Det er et kæmpe arbejde«

■ **Lise Madsen har ikke læst en bog, siden hun startede Honeyrose.**

**HEIDI PLOUGSGAARD**  
heidi.plougsgaard@jp.dk

### Hvilket råd vil du give andre iværksættere?

»Lad ikke andre bilde dig ind, at det ikke kan lade sig gøre. De ikke kan forestille sig det. Det har jeg selv været skyld i, hvis andre har fortalt mig om deres ideer. Vær parat til, at det er et kæmpemæssigt stykke arbejde. Jeg plejede at læse meget, men siden jeg startede Honeyrose, har jeg ikke læst én eneste bog. Til gengæld er det utroligt tilfredsstillende at se resultaterne af sit arbejde.«

### Ville du gøre det igen?

»Nej, i dag ville jeg ikke længere have energien,« siger Madsen, men hendes mand protesterer: »Du ville gøre det igen,« siger han.

### Er det svært at arbejde sammen med sin mand?

»Fordi jeg startede virksomheden, føler jeg, at det er mit, og det er mig, som bestemmer. Jeg havde jo lavet seks-syv års slavearbejde, før han kom valsende ind,« siger hun med en stemme, der er tyk af humor og griner:

»Men det vil min mand ikke altid acceptere. Jeg er jo ikke chef i vores ægteskab, og Adrian driller mig med, at jeg fyrer ham tre gange om måneden. Det er en stor fordel at arbejde sammen med en person, som man stoler så meget på, men det betyder også, at problemer fra arbejdet eller hjemmet slæbes med.«

### Hvad er hemmeligheden bag succes?

»Viljestyrke og tro på, at det vil lykkes.«

### Hvilken kage er den bedst sælgende?

»Vores brownie, det er en klassiker, som aldrig vil gå af mode.« ■

Læs mere:  
[www.honeyrose.com](http://www.honeyrose.com)

[www.honeyrosebakery.com](http://www.honeyrosebakery.com)

[cakes@honeyrosebakery.com](mailto:cakes@honeyrosebakery.com)  
T: +44 7971159499  
T: +44 845 293 8060

# Vi sætter fart på hele Norden.

Via nye veje til mere effektiv logistik.



Hvad kan vi gøre for dig?

[bring.dk](http://bring.dk)

**bring** Finding New Ways

## **Madsen's heavenly cakes**

Heidi Plougsgaard, Jyllands-Postens correspondent, heidi.plougsgaard @ jp.dk

London, U.K.

If Lise Madsen's parents had known what it would lead to, she probably would have never been allowed to take summer jobs at the Vaegtergarden Hotel on Femmøller Beach.

Madsen baked cakes and pretzels in large quantities for hotel guests, and when she later, as a 16-year-old during an au pair stay in France, became aware of the French baking arts and particularly the acknowledged French pastry chef Gaston Lenôte, she was not going to stop until she too would become a French pastry chef.

"My parents seemed to think that it was a waste of a good high school degree. My father had thought that I should be a lawyer, but my mother was a school guidance counsellor at Grenaa High School and could see the sense in that I figure things out myself, so at age 18 I moved to France and started training at Lenôtre's bakery school in Paris ".

Much has happened in the 24 years since then, but the white footsteps of flour on the pavement outside Lise Madsen's company Honeyrose, in an industrial area in northwest London, provides the first hint that the young East Jutlander has not lost her passion for cakes. Inside you will be greeted by a heavy, warm scent of chocolate that makes your mouth water, but Madsen no longer has her fingers in the dough. Instead, she is a busy Managing Director of a company with around 40 employees, that bakes exclusive, good, old-fashioned, delicious organic cakes to coffee bars, supermarkets and small independent stores.

"The secret is to find a flavour that makes people - even when they are full - want to take one more bite. Your taste buds simply want more. "

The Danish entrepreneur is the epitome of a "Danish summer girl". She is tall, slim and blonde, dressed in a bright turquoise wrap-around dress and welcomes you with a huge smile that makes her look like a person with enough energy to complete a marathon on the spot if necessary. And it has sometimes been necessary to make the business growth.

Her English adventure began after five years in France, as Madsen left ready for more than baking cakes. Lenôte had discovered that the talented Dane had other abilities and made her first write a computer manual in French for use throughout his extensive empire, then she worked in sales and management and finally she helped him build up one of his shops in Germany, but in 1992 she decided to move to London to be with her English boyfriend.

Here she worked first for a chain of tea rooms, but she quit after three months because she could not stand that the salons did not meet Lenôtre's high standards. Instead she wrote a letter to the chef Albert Roux to ask him for advice. He owned several renowned restaurants, and to her surprise, she learned he sent his own chef to Lenôtre's school; he wrote back and offered her a job at Roux's Britannia. A few years later the restaurant was sold, and Madsen changed jobs to work for the porcelain manufacturer Thomas Goode, staying in London, although the relationship with her boyfriend was now over, but suddenly in 2000 she became tired of working until 11pm every night for others and decided to strike out on her own:

"There comes a time where you feel you have learned enough to jump into it yourself. Incredibly, I considered for a long time what I should do instead of immediately focusing on what I was trained for."

Madsen laughs at the idea: "After much consideration it dawned on me that it was very hard to find, good, sinful organic cakes with lots of sugar and other goodies. It made me decide me to start Honeyrose. "

Being organic was something she got with her mother's milk. Lise Madsen grew up as the middle child of a family with three children, were healthy, organic food was always served. Her mother even made her own jam and baked the family's bread; cereal came from a local farmer, and her parents typically bought a half cow at a time

"But my background training in Paris also meant that I did not doubt that people were willing to pay for taste and quality."

That year she spent whole of August developing recipes in her kitchen at home. The neighbours must have wondered about the constant smell because sometimes she was up all night to achieve the perfect chocolate chip cookie, brownie and muffin, "I was obsessed," she acknowledges.

Madsen developed a business plan, sold her flat to raise capital, got her old boss the Managing Director at Thomas Goode to invest in the project together with other friends for a 17.5% a share of the business. She found a suitable production site to lease in Hammersmith and threw herself into the dream with an enormous enthusiasm.

At first she would run all over London on her blue scooter with a box full of cakes to visit potential customers.

She had only one employee to help her with the deliveries; everything else she did herself, but although it went well, she constantly fought with a lack of capital. It was the typical beginner-mistake, she says. What probably saved the company was a contract with SAS.

"I called SAS's offices in Sweden and got an appointment with a man named Gustav Øholm. I sent him some samples and he suggested we should meet, and I bought a ticket to Stockholm and back the same day. I think I still have the ticket. We agreed that I should deliver cakes to SAS's domestic routes; oat bars and brownies and it was a breakthrough that brought production up to the critical mass. We received many fan emails, many business customers asked where they could buy the cakes, but since the terrorist attacks, September 11, 2001, they could no longer afford free cakes on domestic flights."

Nevertheless Honeyrose was off and running. The coffee chain Caffe Nero with 450 shops became a regular customer and the company's new best customer. Large supermarket chains such as Waitrose and Sainsbury are also regular customers. Over a number of years the business ran with a profit ratio of over 30%. And although Madsen did not seem that she had time, six years ago she also made room for romance. Sometimes she would work all day at the office and deliver goods at night, if the driver was ill, however friends arranged, without consulting her, to meet up with American Adrian Apodaca, with whom she is now married and has three children.

"On our second date she sat at the table and wept from exhaustion without even noticing it. Fortunately I did not take it personally," laughs Apodaca, who has just come into the small conference room beside the couple's joint office. A few years ago he left his position at Carphone Warehouse and also joined the company, where he currently is the Marketing Director.

The financial crisis came with new challenges. Honeyrose had just moved into new larger premises, giving it space to grow potentially up to 120 employees and an opportunity to get the proper quality accreditations. The crisis threw the company back into its previous cash flow problems, but after some difficult months, the profit ratio went back up to 8%. Despite those problems Honeyrose always maintained a principle of giving 5% of its profits to charity, the Yellow Flower Foundation.

"The crisis showed that sales of organic products in general fell by 30%. Actually, I believe that many supermarkets simply did not purchase organic products, so suddenly the consumers could not find them to buy anymore. Many companies have fallen to the side. Fortunately, we never compromised on our quality, and people continued to buy our products. We had increased sales turnover, but we did not get the rapid growth as we had forecast before the recession. In the beginning of February our sales turnover began to increase again," says Madsen, who has just hired a new operations director, so she can focus 100 per cent on sales.

Honeyrose's next step is to conquer foreign markets. Madsen has her eye especially on Denmark: "As a Dane it should be a market that I can tackle," she says and laughs again.

### **"It's a huge amount of work"**

#### **Lise Madsen has not read a book since she started Honeyrose**

#### **What advice would you give other entrepreneurs ?**

"Do not let others tell you that it is not possible. They can not imagine it. I have even been guilty of it myself when others have told me about their ideas. Be prepared that it will be a huge amount of work. I used to read much, but since I started Honeyrose, I have not read a single book. On the other hand it is incredibly satisfying to see the results of my work. "

#### **Would you do it again ?**

"No, today I would no longer have the energy," says Madsen, but her husband protested, "You would do it again," he says.

#### **Is it difficult to work together with your husband ?**

"Because I started Honeyrose, I feel that it is mine, and I'm in charge. I had to slave for 6 to 7 years before he rolled in, "she says with a voice that is filled with humour and laughs:" But my husband will not always accept that. I am no boss in our marriage, and Adrian teases me that I fire him three times a month. It is a great advantage to work with someone that you trust so much, but after all it also means that problems from home are brought to work"

#### **What is the secret of success ?**

"Willpower and faith that you will succeed."

#### **What cake is your best seller ?**

"Our brownie, it's a classic that will never go out of fashion."

#### **For more info:**

[www.honeyrosebakery.com](http://www.honeyrosebakery.com)

\*\*\*\*\*

#### **Honeyrose Bakery Ltd.**

**Premier House, Disraeli Road, London, UK, NW10 7BT**

**Tel: +44 845 293 8060 E: [cakes@honeyrosebakery.com](mailto:cakes@honeyrosebakery.com)**