



## Jo Malone

FORFATTER · KENDT

De fleste forbrugerbrands går under i kløften mellem grundlæggerens intuition og den driftsmæssige skala, der kræves for at kunne konkurrere. Det er svært at skabe noget unikt. At skabe det igen – efter at have solgt virksomheden, trukket sig tilbage og startet forfra ved køkkenbordet for anden gang – er en helt anden sag. Ledelsen vil gerne vide, hvad der overlever den rejse, og hvad der bliver efterladt.

Jo Malone CBE er den britiske parfumeur og iværksætter, der opbyggede Jo Malone London fra sit eget køkken, solgte det til Estee Lauder og grundlagde endnu et banebrydende parfume-brand, Jo Loves, uden nogen formelle kvalifikationer og med svær dysleksi i bagagen.

### Jo Malone's 2026 biografi

#### Hvorfor virksomheder samarbejder med Jo Malone

- Hun har opbygget, solgt og genopbygget et luksusforbrugerbrand fra bunden. Få grundlæggere, der taler om iværksætteri, kan prale af den samme rejse to gange.
- Hendes kreative proces er konkret: hvordan en duft bliver til et produkt, hvordan et produkt bliver til en butik, hvordan en butik bliver til en kategori. Nyttigt for marketing-, detail- og innovationsteams, der beskæftiger sig med immaterielle værdier.
- Hun taler ærligt om at sælge en virksomhed, der bærer ens navn, de efterfølgende år med konkurrenceklausul og disciplinen ved at starte forfra. Et sjældent emne i grundlæggerforedrag.
- Hendes historie omdanner personlig modgang til kommercielle argumenter uden sentimentalitet. Dysleksi, at forlade skolen som 13-årig og en kræftdiagnose som 40-årig fremstilles som input til, hvordan hun opbyggede virksomheden, ikke som motiverende eksempler.
- Hun bringer troværdigheden fra et brand, der definerede en kategori, sammen med en iværksætters syn på, hvad det krævede at gøre det.

#### Højdepunkter i biografien

- Grundlagde Jo Malone London i 1994; åbnede den første butik i Walton Street, London; solgte virksomheden til The Estee Lauder Companies i 1999.
- Fungerede som kreativ direktør for Jo Malone London efter salget, indtil hun forlod virksomheden i 2006.
- Grundlagde Jo Loves i 2011 og opbyggede et andet parfumehus fra sit køkkenbord i London.
- Forfatter til Jo Malone: My Story, udgivet af Simon and Schuster UK i 2016.

#### TILGÆNGELIG FOR

- Engagement efter middagen
- Gæsteoptræden

#### JO'S TALENDE TEMAER

- Innovation af forretningsmodeller
- Iværksætteri
- Kreativitet
- Kundeoplevelse og marketing
- Markedsføring og branding

#### SPROG: Engelsk

- Vært sammen med Nick Leslau i BBC One's High Street Dreams (2010), hvor de vejledte små produktiværksættere.
- Tildelt MBE i 2008 og CBE i 2018 Queen's Birthday Honours for sine tjenester for den britiske økonomi og GREAT-kampagnen.

## Biografi

Jo Malone London åbnede på Walton Street i 1994 med en håndfuld dufte og næsten intet marketingbudget. I 1999 blev virksomheden opkøbt af The Estee Lauder Companies og udviklede sig til et af de mest markante luksusparfumehuse i de følgende to årtier. Grundlæggeren forblev kreativ direktør indtil 2006, hvorefter hun forlod det brand, der bar hendes navn.

Der fulgte fem års konkurrenceklausul. I 2011 lancerede hun Jo Loves, igen fra et køkken, denne gang med erfaring fra at have opbygget en kategorileder og den begrænsning, at hun skulle opbygge et parfumehus uden at udnytte sit eget navn på samme måde som før. To forskellige virksomheder, begge med rødder i det samme håndværk med dufte som kommercielt produkt.

Den personlige historie bag virksomhederne er usædvanlig direkte. Hun led af svær ordblindhed, forlod skolen som 13-årig og uddannede sig til ansigtsterapeut. I 2003, to år efter salget til Estee Lauder, blev hun diagnosticeret med en aggressiv form for brystkræft og behandlet i New York. Begge episoder optræder i erindringsbogen fra 2016, Jo Malone: My Story, og i hendes foredrag, som materiale snarere end baggrund.

For et ældre publikum er værdien konkret. Hun har varetaget grundlæggerens rolle i to forskellige faser, ved, hvad en overtagelse betyder for et brand og dets grundlægger, og kan beskrive de specifikke beslutninger, prisfastsættelse, emballage, butiksdesign og distribution, der omsatte en idé til en kategori. Hendes CBE i 2018 blev tildelt for hendes indsats for den britiske økonomi og GREAT-kampagnen, som en anerkendelse af den eksportmæssige betydning af det, hun har opbygget.

## Vigtigste foredragsemner

- Grundlæggende håndværk og opbygning af forbrugerbrands
- Skalering af luksus fra køkkenbordet til den globale butik
- At sælge en virksomhed, der bærer dit navn
- Genopfindelse efter opkøb og konkurrenceklausul
- Kreativitet som kommerciel disciplin
- Modstandsdygtighed under personligt og kommercielt pres
- Britiske kreative brancher på den internationale scene

## Ideel for

- Grundlæggere, CEO'er og bestyrelser i forbruger-, detail- og luksusvirksomheder
- Ledere inden for marketing, branding og produktudvikling, der opbygger eller ompositionerer premium-tilbud
- Innovations- og kreative teams, der omsætter immaterielt håndværk til kommercielle resultater
- Ledere, der arbejder med opkøb, integration eller spørgsmål fra grundlæggere efter exit

## Resultater for målgruppen

- En grundlæggers beretning om, hvordan et kategoriførende brand

faktisk opbygges, prissættes og markedsføres, fortalt indefra beslutningsprocessen

- Et direkte indblik i, hvad salg og integration betyder for en virksomhed og dens grundlægger, hvilket er nyttigt for alle, der forbereder sig på eller gennemgår en sådan overgang
- Et praktisk eksempel på kreativ disciplin: hvordan en duft, et lys og en disk bliver til et sammenhængende kommercielt tilbud
- Et jordnært perspektiv på modstandsdygtighed, hentet fra svær dysleksi, en kræftdiagnose og to gange at starte fra bunden
- Fornyet overbevisning om, at håndværk og kommerciel skala ikke er modsætninger i forbrugerbranchen

## Jo Malone's Videos



## Hvad Jo Malone klienter siger

Rørende, realistisk og fuld af beslutsomhed – gode indsigter fra en iværksætter i en sen fase.

*News International*

## JO'S SENESTE BØGER



## **Jo Malone: Min historie**

## **Jo Malone's 2026 speaking fees**

Specifikke gebyrer falder inden for de viste intervaller. De er kun vejledende og kan ændres uden varsel.

	<b>EUR</b>	<b>GBP</b>	<b>USD</b>
<b>Hjemland</b>	€40000 to €90000	£35,001 - £75,000	\$50000 - \$100000
<b>Asien og Stillehavsområdet</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>Europa</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>Mellemøsten og Afrika</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>Sydamerika</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>Storbritannien</b>	€40000 to €90000	£35,001 - £75,000	\$50000 - \$100000
<b>USA's østkyst</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>USA's vestkyst</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>Virtuel</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000