



Hilde Palladinos drøm har gått i oppfyllelse. Veskene hennes selges i eksklusive butikker over hele verden.

Neste stopp *Drømme*

Mange av oss funderer over hvordan vi skal kapre drømmejobben. Her er tre jenter som gjorde noe mer enn å gruble.

Tekst Laila Madsö **Foto** Erle Kyllingmark

Det er muligens for mye forlangt at vi skal våkne opp overlykkelige hver eneste morgen ved tanken på å gå på jobb, men vi vil jo i det minste være fornøyde. Ifølge Manpowers jobbskifteundersøkelse fra november i fjor, er så mange som halvparten av oss såpass lite fornøyde med jobben at vi faktisk ser oss om etter noe annet å gjøre. Problemet som går igjen hos de fleste, er imidlertid at vi ikke helt vet hvordan vi faktisk skal gjøre et jobbskifte – eller hva slags jobb vi vil ha. Vi har snakket med tre som hadde lyst til å gjøre noe nytt. Og som gjorde noe med det. De har aldri angret.

‘Jeg sluttet som ingeniør og ble veskedesigner.’

Hilde Palladino (37) er utdannet IT-ingeniør, og jobbet i fem år i data-bransjen før hun ble bitt av veskebasillen. Nå selges hennes eksklusive vesker til et kresent marked i blant annet Italia og Frankrike.

Starten:

Jeg tok tunge, tekniske eksamener, og jobbet som IT-ingeniør blant annet innen shipping. Det var svært godt betalt, og jeg trivdes veldig godt i IT-bransjen. Med bakgrunn fra grafisk tegning har jeg alltid jobbet kreativt, og i begynnelsen drev jeg på med veskedesign på si-

Spranget:

Jeg oppsøker gjerne utfordringer og elsker å prøve nye ting. Jeg sluttet som IT-ingeniør i

2002, og flyttet til Sør-Frankrike for å jobbe for et shippingselskap. En dag var jeg innom en butikk i Monaco, og innehaveren spurte meg om hvor jeg hadde kjøpt vesken min. Det endte med at jeg solgte ti vesker til henne, og dermed var det gjort!

Største utfordring:

Det har vært tøft økonomisk. Det første året tjener man ikke penger, og har store utgifter i forbindelse med oppstarten. Jeg hadde lagt meg opp litt penger og jobbet veldig hardt. Veskene mine selger ikke så mye på det norske markedet, så jeg måtte vende meg til utlandet for å finne kunder. Det var en ny utfordring, med mye nytt og praktisk som måtte ordnes.

Målet:

Man må ikke gi opp, selv om man til tider opplever å ha dårligere råd enn man kanskje er vant til. Etter hvert som jeg er blitt eldre, har jeg innsett jeg at pengene ikke er det viktigste. Det handler om å drive med det jeg vil. Men skal man overleve, må man tenke forretning. Jeg har for eksempel hele tiden kun gjort prototypene selv, og satt bort resten av arbeidet med produksjon. Nå selger jeg veskene mine til eksklusive butikker rundt om i hele verden. Etter tre år med full drift blir 2006 et veldig bra år økonomisk. De fleste firmaer går konk det tredje året. Hvem vet – om fem år selger jeg kanskje og begynner med noe annet!

Se Hildes nettsted: gadino.com