

Med en fot i Sverige men med blicken ständigt riktad ut mot världen – så fann Thérèse Gleisner Kristoffersen och Sofia Nordlinder varandra.

20 år senare är de bästa vänner och grundare av *The World of Envy* som idag har kontor på Kaptensgatan.

Allt började egentligen i Monaco för nästan 20 år sedan. Sofia Nordlinder utbildade sig till båtmäklare och Thérèse Gleisner Kristoffersen jobbade som konsult inom affärsutveckling, PR och marknadsföring. Det var kärlek vid första ögonkastet när de två snurrade ihop på en middag ordnad av gemensamma vänner en kväll.

– Vi fann varandra som vänner direkt, men började ganska snart prata affärsidéer. Vi hade samma referensramar och syn på service och tyckte om att tipsa och hjälpa andra utifrån våra egna erfarenheter, säger Thérèse när vi ses en solig dag i juni.

De två sitter intill varandra och avslutar ofta varandras meningar – fyller i, rättar och gör små tillägg. Det är tydligt att de kan varandra utan och

"RESA OCH VÅRT JOBB INOM SERVICE ÄR EN LIVSSTIL FÖR OSS BÅDA OCH VI HAR KUL IHOP BÅDE PÅ JOBBET OCH PRIVAT"

innan vid det här laget.

Thérèse driver *The World of Envy* som ett storbolag och det är tack vare hennes kunskap och erfarenhet från att ha jobbat inom affärsutveckling på stora och små bolag vi tagit många beslut som varit bra för bolaget i längden, säger Sofia. Sofia berättar sen den korta versionen om hur de två efter många turer kom att starta företaget tillsammans.

Under de många joggingturena i Monaco lades en grund för vad *The World of Envy* senare kom att bli. Men det skulle dröja många år innan det blev verklighet. Thérèse flyttade vidare till London en period och sedan hem till Stockholm. Kort därefter flyttade även Sofia till Stockholm. För 10 år sedan fann de sig båda hemma på Östermalm igen – med en air av världen och vad service av internationell rang faktiskt kunde vara. Konceptet de ville starta var tydligt och namnet kom av en yacht de brukade jogga förbi i Monaco som hette *Envy*.

– Avundsjuka på svenska är ju ett ganska fult ord. Men på engelska är *envy* något mer lockande och attraktivt, säger Thérèse. *The World of Envy* kunde bli vad vi ville att det skulle bli – en värld av möjligheter.

Konceptet blev en byrå som fungerar som en reseassistent i high end-segmentet. Sofia och Thérèse sätter ihop resor där såväl hotell, yachter och villor och allt runtomkring är handplockat för medvetna kunder. Ingen resa är den andra lik. Servicen ska vara på högsta nivå och minsta detalj är genomtänkt. Målet är att kunden ska komma hem och längta efter sin nästa semester när Sofia och Thérèse har arrangerat resan. Idén visade sig vara rätt i tiden och sedan starten för 10 år sedan har byrån gått från klarhet till klarhet.

Men hur har då vänskapen klarat 10 år av affärer och högt arbetstempo?

– Vi umgås faktiskt mycket privat också. Vi är bra på att skilja på jobb och

privatliv och kan vara vänner privat och partners på jobbet. Resa och vårt jobb inom service är en livsstil för oss båda och vi har kul ihop både på jobbet och privat, säger Thérèse.

Sofia instämmer och tillägger:

– Vi har lärt oss av varandras erfarenheter och utbildning och är lika insatta i bolagets drift båda två. Vår styrka ligger mycket i respekten för varandras expertis, och vi driver bolaget till 100 procent tillsammans på alla plan.

Än idag är de två ensamma ägare och jobbar operativt tillsammans med två anställda. Men trots att flera företag och entreprenörer uppvakttat företaget med förslag om utveckling och expansion har Sofia och Thérèse alltid sagt nej.

– Det är viktigt att vi har kontakt med våra befintliga kunder och att vi har kontroll över hur företaget drivs. Vi passar inte alla kunder och alla kunder passar inte oss. Vi märker ganska fort om en kund passar in i *The World of Envy* – annars tackar vi nej. Det blir helt enkelt inte bra för någon part annars, säger Sofia.

– Det är alltså inte för att vara snobbiga, utan för att det inte blir bra för kunden om vårt koncept och hur vi jobbar inte passar dem, tillägger Thérèse.

Både Thérèse och Sofia har lång erfarenhet och utbildning inom service och affärsstrategier. Men framför allt har de båda hela sina vuxna liv rest och levt utomlands i det segment som deras kunder eftersöker.

– Det är vår främsta styrka tror jag, att vi lätt kan sätta oss in i vad kunden vill ha och vilka problem man vill undvika, konstaterar Thérèse.

Det är en prestation att behålla såväl vänskap som företag flytande i så många år genom skilsmässor, pandemi, konjunkturen och allt annat livet erbjuder. Och visst har det funnits konflikter ibland, men den här duon är också experter på att förutse och lösa problem.

– Vi har högt i tak och en rak och ärlig kommunikation. När vi är oense så stöter och blöter vi frågan tills vi landar i det som är bäst för företaget och våra kunder. Det kan gälla allt från ett Instagraminlägg eller inbjudan till ett kundevent till hur vi ser på framtiden och vart vi är på väg. Men vi hittar alltid en lösning, säger Sofia och Thérèse instämmer.

– Det viktiga är att vi alltid lyssnar på varandras åsikter och har respekt för den andra.

Pandemin tvingade en hel värld att omvärdera det mesta i tillvaron – inklusive resvanor. Sofia och Thérèse ser ett ökat resebehov i kundgruppen de vänder sig till, men också förändringar i vilken typ av resor som efterfrågas.

– Överlag ser vi att kunder väljer privata alternativ för flyg men även för boende. Yachter och stora villor har blivit alltmer populära. Pandemin satte sina spår och många vill ha lite mer distans och utrymme idag, säger Thérèse.

Just den ökande efterfrågan på yachter vill duon ta vara på – i synnerhet som Sofia är utbildad båtmäklare. Men viktigast i framtiden är att de tillsammans fortsätter att vårda och bygga såväl vänskapen som företaget – för de två delarna är beroende av varandra.

– Vi vill växa i lagom takt utan att tappa fingertoppkänslan och det personliga engagemanget som våra kunder uppskattar, säger Thérèse och tittar på Sofia som nickar instämmande.



**The
World of
Envy**