Han fandt meningen m

Julian Amery fra krydderihandlen Asa har kørt Asien tynd i en gammel bus i sin søgen efter et liv med større smag, mere mening og mindre hjertesorg. Nu kommer verden til ham i Torvehallerne i København





I januar 2008 startede Julian Amery sin 27 år gamle Mercedes-bus i den park i det sydøstlige London, hvor han havde camperet i en måneds tid, og satte kursen sydover mod Dover med foreløbig endestation i Tibet. Han havde solgt sin lejlighed, sagt sit job op som manager i en privat medlemsklub og øvet sig i at bo i bussen. Den havde fået navnet Asa, der er hindi for håb. Mens hans venner havde fået børn og købt hus, stod Julian Amery midt i 30'erne med en nærmest lemlæstende dobbelt hjertesorg efter først en skilsmisse og dernæst endnu et grimt brud på et forhold.



Af Maria Kentorp

"Jeg ville drage ud i det uvisse, og rejsen var selvfølgelig en slags flugt, men det var også en odyssé på jagt efter autenticitet, mening og sandhed," siger den nu 50-årige krydderihandler, der ikke var sikker på, om han nogensinde ville komme tilbage til London.

"Og det gjorde jeg jo heller ikke," siger han og slår ud med armen, for her sidder vi, i Torvehallerne midt i København, hvor han kører en duftende forretning af økologiske krydderier, der har så megen smag, at de er kendt for at skulle doseres med lethed i forhold til almindelige opskrifter.

Åh nej, ikke igen

At han endte i Danmark handler (selvfølgelig) om kærlighed, for det gik hverken værre eller bedre, end at mens han flygtede fra sorg, mødte han Liv. Hun hedder Lading Petersen til efternavn og havde været i praktik på ambassaden i Dhaka i Bangladesh og var nået frem til samme buddhistiske kloster som Julian Amery. Han havde siddet i stilhed tre dages rejse derfra i en hellig hule for at tage et afgørende og meditativt livtag med det blødende sår i sit hjerte. Da han rejste sig fra lotusstillingen, var det med intentionen om at se fremad.

Jeg ville drage ud i det uvisse, og rejsen var selvfølgelig en flugt

Julian Amery, indehaver af Asa Krydderier

Noget af det første, han så, da han vendte tilbage til sin bagage på klosteret, var denne smukke, danske kvinde med de klareste blå øjne. Hun kiggede op, da han trådte ind ind i spisesalen.

"Jeg kan huske, jeg tænkte, åh, nej, ikke igen...!" fortæller han med et grin og en selvironi, som er så britisk som hans rødlige hår.

I april 2010 spadserede han med sin nye danske kæreste forbi byggepladsen på Israels Plads, hvor det nuværende Torvehallerne var under opførelse.

"Jeg har det!, sagde jeg til Liv, jeg vil lave en krydderihandel. Jeg havde fuld tillid til, at hvis jeg bare serverede de bedste krydderier, jeg kunne finde, ville folk købe dem."

Han fandt stor mening i at fusionere sine erfaringer fra den over to år lange rejse fra London over Mellemøsten til Nepal, Tibet og Indien med det, som han opfattede som et hul i det danske marked. Dengang var det svært at opdrive økologiske krydderier i Danmark, og som den kombinerede vegetar og gourmet han var og er, vidste han også, at det stod sløjt til på dette gastronomiske område, hvor krydderier er alfa og omega.

"Da jeg første gang ankom til Danmark, tog jeg en færge og landede på Fyn, og med mine sidste kontanter på lommen bad jeg en ung pige på en tankstation, om hun kunne lave en bakke pommes frites og en vegetarburger. Når man har spist ufattelige mængder dahl (linsesuppe, *red.*) i flere år, er det det lækreste, man kan komme i tanke om," forklarer han.

Det kunne pigen sagtens, sagde hun, og da han løftede den øverste halvdel af burgerbollen, lå der en skive tomat og lidt salat.

"Det var jo en vegetarburger, som hun havde lovet. Først blev jeg paf, og så tænkte forretningsmanden i mig, at det her var en business opportunity," siger han med et fiffigt blik.

Da Torvehallerne åbnede i 2011, stod Julian Amery klar med sin nye stand og kilovis af krydderier, som han personligt havde hjemtaget fra Indien. Han havde investeret resten af sin opsparing, aktiveret sit indiske netværk og besøgt små landmænd og kooperativer helt derude, hvor flamingoerne vender.

"Min teori er, at hvis jeg har set folk i øjnene og i øvrigt har erfaret, at de har den rigtige etos i forhold til deres ansatte og deres produkter, er de mindre tilbøjelige til at snyde mig. Så er der ingen, der blander forrige års peber i dette års høst, og det giver mit udvalg en høj kvalitet," siger han.

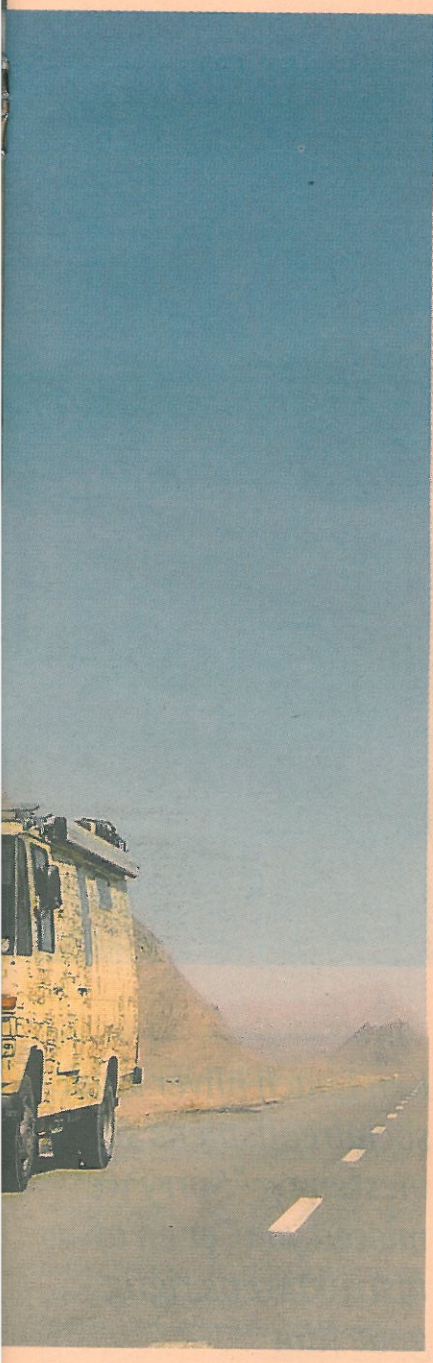
Men ét er at komme hjem med lommerne fulde af det ypperste krydderi, noget andet er at sælge nok til at kunne betale den i særklasse høje husleje, som Torvehallerne holder sig. Hans teori er, at velduften af krydderier trigger en trang i vores reptilhjerne, så vi får trang til at spise – og købe – dem. Han arbejdede så hårdt de første år, at hans hår faldt af, men med tiden fik han skabt sig et godt ry og kunne ansætte flere til at ekspedere.

Kongen af retail i Indien

En dag, hvor han selv stod i butikken, fik han besøg af en indisk familie, der var på gennemrejse. Han vurderede dem til at eje en familieforretning, der gav dem lige akkurat nok til at kunne rejse til Skandinavien. Han bød den trætte mor en stol og en kop varm chai og gav dem sit visitkort, da de gik igen. To uger senere skrev datteren, at de gerne ville lave forretning med ham.

Det viste sig, at faderen var kongen af retail i Indien og mangemilliardær, der var i gang med at etablere store luk-

ellem krydderierne



Venstre: Britiske Julian Amery sælger økologiske fairtrade-krydderier fra hele verden i sin butik Asa. Foto: Sophie Voisin

Højre: Julian Amerys Mercedesbus, som var hans hjem i de par år, han rejste . Foto: Julian Amery

ASA KRYDDERIER

ASA KRYDDERIER er økologisk dyrkede. De er primært hjemtaget direkte fra producenterne verden over.

JULIANS BEDSTE TRICK til krydderier med intens smag er at købe dem i små portioner og tjekke holdbarheden, for de mister hurtigt smag og deres gode egenskaber.

sustorvehaller til overklassen og den voksende middelklasse, og på den måde blev Julian Amerys Asa-koncept med det danske Ø-mærke bredt ud som franchise i fem store indiske byer. "For den kundegruppe var det luksus, at Asa var et økologisk dansk krydderifirma. Og selvom de var indere, var overklassen også kun vant til at købe krydderier af blandet kvalitet pakket ind i plastik."

Men da kontrakten løb ud efter tre år, valgte den indiske milliardær at køre butikkerne videre selv uden det skandinaviske kontrolsystem, og Julian Amery valgte at parkere nederlaget med visheden om, at han må have gjort noget rigtigt, når andre gider kopiere ham.

For at det ikke skal være løgn, gik der ikke lang tid, før historien med en fremmed familie på gennemrejse gentog sig.

Denne gang var det rige folk fra Sharjah, en stat i De Forenede Arabiske Emirater, der var forbi Asa i København og tilbød ham et samarbejde gennem Emiraternes udviklingsministerium.

Så i dag har Julian Amery en butik i en highend-suq bag et luksushotel i Sharjah 20 minutter nord for Dubai og glæder sig over, at han headhuntede den bedste sælger fra sin tidligere butik i Mumbai, og at han har kunnet give den inder en enestående chance for at tjene udenlandske penge til sig selv og sin familie.

Den gamle Mercedes-bus kan stadig køre og står parkeret på Møn, men Julian Amery rejser ikke helt så meget for tiden pga. den foreløbigt lykkeligste krølle på historien om Julian Amery, der drog ud for at finde autenticitet, mening og sandhed, nemlig hans og Liv Petersens fælles datter på lidt over et år.

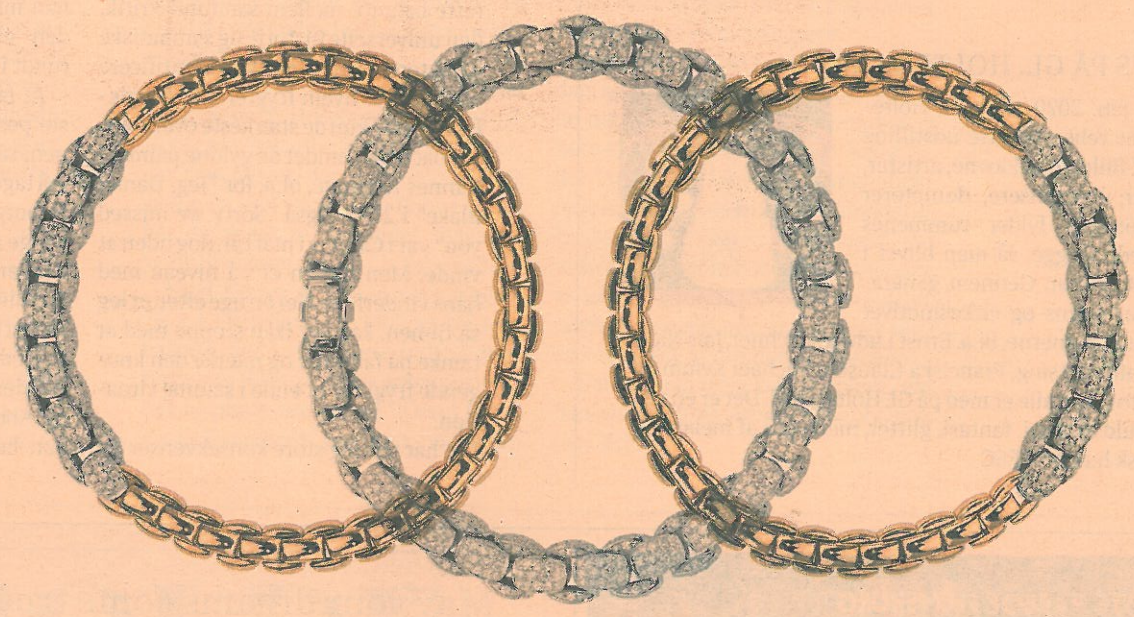
Hun hedder Vera, der betyder sand på latin.

make@borsen.dk

VICENZA

FOPE

DAL 1929



BOUTIQUE

BOLOU

Jægersborg Allé 25 · 2920 Charlottenlund · Tlf: 2810 7676 · @boutiquebolou · bolou.dk