

Satser på dress og suksess

Girer opp: Mens Oslos eksklusive handle-gater tømmes for frittstående småbutikker, tar klesgründerne sats og bygger kjeder.

Tungt marked: Hittil i år har 32 kles-butikkaktører gått overende.

NOTE

JORUN SOFIE F. AARTUN OG
ANNIKEN H. JEBSEN
OSLO

Fabrikkutsalg, konkurssalg og lokaler til leie. Mens finanskrisen tvinger butikker i hovedstadens travleste shoppingstrøk til å stenge dørene, åpner gründerne bak den norske motesatsingen Lacrosse butikk nummer to i Vika terrasse. Nærmeste nabo blir Max Mara som har flyttet ut av lokalene i Hegdehaugsveien.

- Vi er for tiden litt kjerringa mot strømmen. John Solberg (36) tartak i et dress-erne og lar fingrene gli over det smårutede tweedstoffet. På stativet henger dobbeltspente dressjakker i lin, ull og silke. En vegg med bomullsskjorter er akkurat kommet på plass i det nye vinduslokalet - som fremdeles er tildekket. Fargerike gensere i kashmir ligger sirlig brettet på bordflatene i mørkpolert treverk, og på en mesanin står esker med dressko som ikke er ferdig pakket ut.

Droppet advokatkarrieren

Det er snart ett år siden Solberg sluttet som forretningsadvokat i Advokatfirmaet Schjødt, for å satse på klassisk herrekonfeksjon. Han har ikke angret.

- Jeg var lei, og ville gjøre noe nytt. Tekstilindustrien tiltalte

DISSE ER MEST KONKURRANSEUTSATTE

- Antall selskaper konkurs hittil i år: 486
 - 1. Oppføring av bygninger: 77
 - 2. Drift av restauranter og kafeer: 49
 - 3. Butikkhandel med klær: 32
 - 4. Godstransport på vei: 30
 - 5. Utleie av fast eiendom: 26
- KILDE: DUN & BRADSTREET

” Vi har investert to millioner kroner i den nye butikken, og mener det er riktig å satse nå

John Solberg

meg på en eller annen måte, sier Solberg.

I 2005 åpnet Lacross sin første butikk i Bygdøy allé. Selskapet designer en egen herrekolleksjon via et holdingselskap som selges gjennom et begrenset antall forhandlere, blant annet Follestad-butikkene. At den nye butikken åpner i Vika, er ingen tilfeldighet. Selskapet har som målsetning å selge plagg som oser av britisk gods til en pris som faller i smak hos norske sosialdemokrater:

- Vi har som målsetning å nå

ut til de sommer jobber i området. Ambisjonen er å tilby kvalitet og uttrykk fra øverste hylle, men som prismessig er klart mer tilgjengelig enn etablerte merkevarer, sier Solberg.

Konkursskred

Finanskrisen rammer butikkbransjen hardt: Hittil i år har 32 selskaper som driver med salg av klær i butikk brukket ryggen, ifølge kredittselskapet Dun & Bradstreet. Antall bedrifter som går konkurs ligger nå på rundt 100 i uken. Tidligere i år la Statistisk sentralbyrå frem konkurstallene for fjerde kvartal. Tallene viste det høyeste antallet konkurser på ti år, og antall konkurser fortsetter å stige innover i 2009. Ifølge markedsdirektør Kjell-Ola Kleiven i Dun & Bradstreet, er det vågalt å satse på klesbutikk akkurat nå.

- Våre prognoser viser at det er innen detaljhandel og restaurantdrift at antall konkurser vil øke mest fremover. Når folk får dårligere råd, kniper de igjen på det som ikke er helt nødvendig, som klær og restaurantbesøk, sier Kleiven. Særlig advarer han mot å satse på mote for unge mellom 18 og 24 år. Selskapets analyser viser at denne gruppen sliter aller mest med betalingsanmerkninger om dagen.

- Kombinasjonen av en ung målgruppe og klær, er skummelt akkurat nå, sier Kleiven.

Likevel er John Solberg sterk i



■ HERREKONFEKSJON. John Solberg (36) og Lasse Christoffersen (63) håper finanskrisen frister norske forretningsmenn til å kjøpe rimeligere dresser. I dag åpner selskapet butikk nummer to i Vika. Foto: Mikaela Berg

troen på at de vil lykkes.

- Vi har investert to millioner kroner i den nye butikken, og mener det er riktig å satse nå. Finanskrisen fører til andre butikker med dårlig drift og svak økonomi vil falle fra. Det er nå vi kan bygge opp konseptet, sier Solberg.

Han tror finanskrisen har skapt en mer konservativ dresskode.

Øker bemanningen

Eiersiden er sammensatt av folk med ulik kompetanse: Lasse Christoffersen (63) har 40 års fartstid fra tekstilbransjen, inkludert utvikling av konsepter som Jean Paul, Voice og Giovanni. William Follestad (32) har sterk tilknytning til butikkdrift gjennom flere generasjoner i

familien. Hittil er det Lasse Christoffersen som har utviklet kleskolleksjonen. Stoffprøvene er håndplukket fra tekstilmesser i Paris, og dressene produseres i mindre fabrikker i Sør-Italia, side om side med store merke-navn som Armani. Siden Christoffersen startet i klesbransjen har dressene fått en lengre og smalere silhuett.

- Som et ledd i satsingen har vi doblet bemanningen og blant annet ansatt en designer og en selger. På sikt vil vi vokse mer med godt plasserte butikker og et solid forhandlernetverk, sier Lasse Christoffersen.

jorun.aartun@dn.no
anniken.jebesen@dn.no



Retro prøver seg i flere byer

OSLO: Butikk-konseptet Retro har de siste årene markert seg som klesleverandør for merkebevisste trøndere. Nå skal planene om et nasjonalt storbykonsept realiseres i et tøft marked. De første butikkene utenfor Trondheim åpner nå i Bergen og Kristiansand. Oslo står også for tur, men tidspunkt for dette er ikke satt. Totalt er det satt av fire millioner kroner til butikkutvidelsen.

- Siden Retro skal være et storbykonsept i Norge, vil



RETRO. For merkebevisste trøndere.

antall steder vi skal være på, begrense seg selv. Kjedebelegget kler oss dårlig og gir ikke de riktige assosiasjonene,

sier daglig leder Jørgen Sagmo. Hvorfor satses dere nå?

- Vi har i lengre tid drevet med såpass gode marginer at vi er komfortable med å vokse. Lønnsomheten skal ramle ganske mye før vi må stenge dørene, sier Sagmo.

Retrobutikkene har tett samarbeid med klesagenturet Kaare Lund, og fører merker som Replay Whyred, Fifth Avenue Shoe Repair, Hope, Rika, Filippa K, Stella McCartney og Paul Smith. Den første Retro-butikken åpnet i

Carl Johans gate Trondheim i 1986. Fem år senere ble butikk nummer to etablert i Trondheim. Omsetning har økt raskt fra 14 millioner første driftsår til 86 millioner kroner i 2008 endte den på 86 millioner kroner. Resultatet før skatt ifjor havnet på cirka seks millioner kroner.

I 2003 inngikk Retro et samarbeid om å drive butikker for den danske kleskjeden Companys i Norge. Ut fra en totalvurdering valgte Retro å avvike samarbeidet i 2008.



HIGH WATTAGE. Toyota Norgesjef Lars-Erik Årøy får i løpet av neste år en ny hybridbil.

Ny hybrid fra Toyota

MOTOR

Toyota kommer neste år med hybriddrift på en av sine volummodeller.

BERNT GRAN
OSLO

Samtidig som Toyota lanserer en ny versjon av hybridbilen Prius, har Toyota-forhandlerne fått enda en hybridmodell inn i sine salgsplaner.

- Det er riktig. Jeg kan ikke si hvilken modell det er, men det vil komme en volummodell med hybrid innen måneder, sier administrerende direktør Lars-Erik Årøy i Toyota Norge.

Ifølge det DN erfarer kan det være modellen Avensis som nå også skal komme med hybriddrift, og det neste år.

Biler med hybridteknologi har både en forbrenningsmotor og elektromotor. Dette har hittil vært en noe mer komplisert og kostbar teknologi enn konvensjonelle forbrenningsmotorer, men utslippene fra hybridbiler har vært noe lavere.

- Innen noen uker får vi de første interne visningene av bilen, og det er vel nærliggende å tro at det er den nye Prius-teknologien som blir tatt i bruk, sier Årøy.

På det europeiske markedet har Toyota tidligere bare brukt hybridteknologi på Prius og de mer kostbare Lexus-modellene.

- Er det på grunn av at hybridteknologien er så kostbar at det ikke gir gode nok marginer for Toyota?

- Det har vært delvis sant tidligere, men nå har vi kuttet kostnadene med over 50 prosent på den forrige Prius-modellen, og enda mer nå, sier Årøy.

Men Årøy sier at Toyota ikke har holdt tilbake salget av Prius av den grunn.

- Den globale tilgangen på batterier har holdt oss tilbake, sier Årøy.

bernt.gran@dn.no

DROPPER PERMITTERINGER
MAT OG DRIKKE Salget av svinekjøtt peker oppover igjen. Samtidig har Nortura, eierselskapet bak Gilde og Prior, tatt grep som gjør at konsernet avlyser den varslede permitteringen av 200 ansatte. **DN**