

# La strømpeproduksjon til koronaens episenter

Hosle-kvinnen Sara Holt (t.v.) og hennes medgründer Cecilie Refsum hadde en nervepirrende start for sitt gründerselskap Alba. Nå gleder de seg over at salget av strømper og ullplagg går godt.



FOTO: KARL BRAANAAS

Uvitende om korona, la Hosle-gründer Sara Holt strømpeproduksjonen til Nord-Italia. Sparepengene hang i en tynn tråd. Men nå har det snudd.

## Marit Helland

08. oktober 2020, kl 11:42

På Øverland gård i Bærum har Alba, som selskapet heter, lager for varene sine.

Her sitter Sara Holt (45) fra Hosle og medgründer Cecilie Refsum (49) fra Oslo og er fornøyd etter tøffe måneder.

– Nå opplever vi at dette går strålende. Omsetningen den første måneden vi faktisk er i gang for alvor, er på nærmere 300.000 kroner. Vi har klart å skaffe syv forhandlere, og når det gjelder en av vestene våre, har vi måtte sette i gang ny produksjon i Italia, sier en fornøyd Holt.

- Han hadde fem butikker på Storsenteret – nå er alt historie

## Krasjlanding i episenter

Det skjer etter en start Hosle-kvinnen slett ikke hadde forestilt seg.

Intetanende om at koronaepidemien lurte, la Alba produksjonen av strømper og vester til det som skulle bli koronaens første store episenter – Lombardia-regionen i Nord-Italia.

Korona var et ukjent ord da de to la sine planer. Gründerduoen jobbet for noen år siden sammen i barneklær-butikken Propello på Stabekk. Holt var også en periode medeier i selskapet Knut Qvale AS. Holt og Refsum kom sammen igjen i klokkertro på sin idé: selskapet Alba skulle selge strømper og strikkeplagg. Dette skulle produseres hos små familiebedrifter i Italia, der håndverket var gått i arv fra generasjon til generasjon. Holt reiste fra fabrikk til fabrikk og gjorde seg kjent.

• Har overlevd i «dødsdømt» bransje siden 80-tallet – nå satser han nye millioner

**Sparepenger i tynn tråd**

De satset begge sparepenger på rundt en million kroner.

– *Hvorfor la dere produksjonen dit?*

– Vi opplevde at kvalitet og nærhet til produksjonen, og EUs strenge miljøkrav til produksjon, gjorde Italia til det riktige landet for oss, forklarer Refsum.

Den første produksjonen var så vidt kommet i gang da koronaen slo til, og trøbbelet lot ikke vente på seg. Tusenvis av strømper havnet på lager. Eventyret og sparepenger hang lenge i en tynn tråd.

– Heldigvis har jeg startet bedrifter før, og fikk derfor ikke helt hetta, sier Holt.

Det var imidlertid nervepirrende nok så lenge det varte, forklarer hun og Refsum.

- Sara Holt er siviløkonom og var i sin tid gründer av barneklesforretningen Propello på Stabekk.
- Her hanket hun inn Cecilie Refsum som butikkmedarbeider.
- Refsum er fotograf og stylist, og har jobbet 30 år i varehandel.
- Holt solgte så Propello videre til en ansatt da hun fikk sitt tredje barn.
- Holt drev butikken på Stabekk i 12 år, og opplyser hun drev med overskudd i disse årene.
- Selskapet de nå har startet, Alba, drives som nettbutikk.
- Alba leier lager på Øverland Gård i Bærum hos selskapet Pagelook, som også har utviklet nettbutikken og nettstedet deres.
- De to kvinnene designer produktene selv.
- De henter inspirasjon fra hva de selv ønsker å gå med, og lager skisser som de viser til fabrikkene i Italia.
- De får tilbakemelding på produksjonstype og på hva som er mulig. Så velges garntyper, farger, størrelser med mer før produksjon.

• Sier opp faste jobber for å jakte på høye menn

**Leveranser og salg**

Først i sommer kom omsider de første leveransene til Norge. De to kvinnene har jobbet beinhardt for å levere etter det.

– *Dere driver både i ullplagg som vester og i strømper. Men det er bokstavelig talt mange om benet i denne bransjen. Er dere redde for at det ikke skal gå bra?*

– Nei, man må tørre å prøve. Og vi tror veldig på dette, sier Holt.

De er samtidig opptatt av å bygge sten på sten, og tenke langsiktig, forklarer de.

– For 2020 blir det kun noen måneders drift, og et beskjedent mål er å passere 500.000 kroner. Neste år er målet to millioner i omsetning. I år går vi ikke med overskudd, men håper å klare det neste år, sier Holt.

• Varner kjøper seg opp i nettbutikk på Fornebu

**Kan lykkes godt**

– Vi vet at klesbransjen er en tøff bransje, men vi mener det vi gjør representerer fremtiden for en motebransje som er bærekraftig, sier Holt.

Budstikka har tidligere skrevet om konkursras i klesbransjen. Bransjedirektør Bror Stende i Virke sier det er uansett er mulig for gründere i klesbransjen å slå gjennom.

– Det er alltid etterspørsel etter nye spennende ting i motebransjen. Med et godt varemerke og eller godt design er det derfor mulig å slå gjennom, mener han.

– Men det er viktig å skille seg ut med unike produkter, sier bransjedirektøren.