



FOTOS: SCANPIX/SARA JOHANNESSEN

Norske Leslie Downey leverer målsøm fra Sveits i Oslo:

# Dresser opp finan

– Du kan få 24 karat gull i pin stripes, men det er nok mer for de arabiske kongehusene, sier Leslie Downey, som anslår prisen for en slik dress til 60.000 kroner.

**I et kontorfellesskap** i et gammelt, hvitt hus over 7-Eleven i Røa-krysset på Oslos vestkant sitter Leslie Sejersted Bødtker Downey (46) og leverer målsøm til travle meglere, investorer, advokater og annet godtfolk som vil ha klær tilpasset akkurat dem.

Hun tar mål, gjerne på kontoret deres, plotter inn dataene og sender informasjonen til Sveits, og vips, er skjorter og dresser i produksjon dagen etter og klar til levering etter ca. tre uker.

– Leslie Downey tar seg av garderoben min, fortalte Jørn Kjørsvik i forrige utgave av Kapital. Han var tidligere meglersjef i Handelsbanken og skal over i samme jobb i Terra Markets i desember. Nå er han i karantene mel-

lom de to jobbene.

Kjørsvik ble sendt til Leslie Downey, som også er navnet på firmaet hennes, av sin tidligere arbeidsgiver Stig A. Rognstad, nå administrerende direktør i Norse Securities. Rognstad var ikke fornøyd med Kjørsviks garderobe og delte villig på Downey for å pynte på Kjørsviks *appearance*.

## - Lego med damedrakter

Det er stort sett via *word of mouth* Downey har skaffet seg de 700 kundene hun har i kundebasen sin.

– Jeg kan telle på to hender hvor mange kunder som har kommet direkte til meg. Jeg er dønn avhengig av fornøyde kunder. Hvis jeg ikke har det, kan jeg bare legge ned med en

gang, sier Downey, som etter fire års drift på heltid klarer å leve sånn noenlunde av firmaet. Nå skal hun også i gang med målsøm for damer.

– Jeg tror, uten at jeg er helt sikkert at du får ikke tak i damedrakter på målsøm i Norge. Det er som å bygge lego med damedrakter; du kan endre på alt. Det tror jeg kan være veldig aktuelt i Norge, hvor det nesten ikke finnes noe mellom det du får tak i hos Zara og de høye prisnivåene på couture-drakter fra utlandet, sier hun om draktene som vil koste rundt 5.500 kroner.

## Fikk sparken som høygravid

Det begynte med at Oslo-damen, som er halvt amerikansk og gift med en



FOTO: EIVIND YGGESETH



FOTO: MAGNUS KNUTSEN BJØRKE

**GLADE KUNDER:** Til venstre påtroppende meglersjef i Terra Markets Jørn Kjørsvik og adm. dir. i Norse Securities Stig A. Rognstad.

# sgutta

engelskmann, fikk sparken som høygravid i Voice of Europe i 1999, hvor hun hadde ansvaret for kvalitetskontroll og å finne nye og gode fabrikker for firmaet.

– Sjefen skulle foreta en snuoperasjon og bestemte seg for å desentralisere mange avdelinger. Da forsvant hele avdelingen min og alle som lå under den.

Det var lite sympati å hente hos sjefen da hun sa ifra om at hun ikke syntes dette gikk an.

– Han sa mer eller mindre at “det blåser jeg i. Du er som katten og har ni liv og lander på bena likevel.” Det var kanskje det sparket jeg trengte for å gjøre noe for meg selv.

Downey har en Bachelor of Art i Fashion merchandising, production, Import & Export fra New Yorks Fashion Institute of Technology, som er ledende innen klesbransjen for alt utenom design, hvor Parson i samme by er skolen som teller.

## Broren i Sveits hadde ideen

På den tiden jobbet broren hennes, Christopher Sejersted Bødtker – som nå sitter i styret i firmaet hennes – i bank i Sveits. Han ringte henne og sa at han kjøpte skjorter fra en sveitsisk skredder og hadde hørt at en svensk jente hadde satt opp et opplegg i Sverige, hvor hun kjøpte tjenester fra Sveits og bygget opp sitt eget marked i Sverige.

– Det må være ypperlig for deg. Du har bakgrunnen til å gjøre det og står friere i forhold til barn osv, sa han til meg.

Downey begynte så smått, men turte ikke å satse helt, så hun hadde en deltidsjobb og noen prosjekter for større klesprodusenter på si.

– Jeg trodde dette skulle bli rolig, men det ble det ikke. Da 2006 kom, sa



**Hvis jeg ikke har fornøyde kunder, kan jeg bare legge ned med en gang.**

en veldig god venn av meg at “dette går jo så bra; dette må du gjøre på fulltid. Tryner du, så hjelper jeg deg”.

– Det var jammen en god venn å ha. Var det Nicolai Løvenskiold, som driver med privatskoler og er deleier i Leslie Downey?

– Jeg vil ikke si hvem det var. Jeg har mange gode venner som har støttet meg mye.

– Økonomisk

også?

– Blant annet, men jeg har også brukt dem som sparringspartnere. Som kvinne er man mer følsom enn menn og blir mer emosjonelt involvert. Vennene mine, og også kunder, har greid å sette meg på rett kjørl og får meg til å se klart; hva jeg bør gjøre og ikke gjøre og hvilken vei jeg bør gå.

## - Skifte krave eller mansjetter

Prisene på skjortene ligger på mel- ▶



lom 1.100 og 1.400 kroner, mens dressene stort sett koster 6.000–8.000 kroner, avhengig av snitt og stoff.

– Jeg samarbeider med et belgisk firma som opprinnelig bare drev med stoffer, og fra dem kan jeg skaffe alt. Han som er syvende far i huset er så opptatt av outrerte stoffer at du kan få 24 karat gull eller lapisstøv i pin stripes.

Får Downey en ny kunde, begynner hun med å ta mål og gå gjennom med kunden hva han liker og ikke liker, og så anbefaler hun hva hun tror han kan ønske seg.

– Vi kan sette opp så mange skjorter og dresser de vil, men som jeg sier, da vil jeg lage én av hver først, sånn at kunden kan bruke plagget litt og se om det funker. Det er heldigst for kunden, da har han mulighet til å skifte krave eller mansjetter eller endre noen småmål.

Moten jobber mot henne.

– Nå som gutta skal ha dressene og skjortene mye trangere enn før, så er det ikke så mye slack å gå på. Lager du det for trangt, og kunden har bestilt ti skjorter, er det jeg som går på en smell.

### Skjorte i vervepremie

Downey besøker ofte kundene. Da har hun med kofferten sin, som inneholder snipper, kashmirensere, brett på skjorter og en bok med bilder av snipper, mansjetter osv. Dette er et utvalg av det hun har på kontoret.

– I meglerhus, hvor de sitter i åpen løsning, så blir det ringvirkninger; hvis én kjøper, så vil nestemann også kjøpe. Men hos advokatene er det mye lukkede dører og ikke like lett å treffe flere på en gang. Det hender jeg drar hjem til kunder på kveldstid.

I 2006 hadde Downey 200 kunder. Nå teller de altså ca. 700. Hun har innført en vervepremie.

– Hvis folk anbefaler meg til nye kunder, så får de en gratis skjorte ved neste bestilling.

I Oslo har hun et samarbeid med en skredder, som tar seg av mindre justeringer på klærne; da er det ikke lønnsomt å sende dem tur-retur Sveits.

– Han anbefaler også; dem han ser kommer til ham gang etter gang og må gjøre om på ting, tipser han at kan ta kontakt med meg og få målsøm. Det koster dem mer å kjøpe i butikken og komme til ham og sy om alt.

### Pensjonert far er bud

Hennes pensjonerte far er bud for henne én dag i uken.

– Jeg må ha noen jeg kan stole på,



» En veldig god venn av meg at sa: Tryner du, så hjelper jeg deg.



**FAMILIE MED STIL:** Leslie Downeys besteforeldre fotografert på 1920-tallet skal snart brukes i markedsføringsøyemed. Under er kofferten med diverse prøver Downey tar med ut til kundene.



som tar informasjonen tilbake til meg og melder fra hvis det er noe.

Faren, Eric, jobbet tidligere som arkitekt. Han er sønn av finansmannen Johannes Sejersted Bødtker, som hadde mellomkrigstidens største, private kunstsamling – deler av den ble senest stilt ut på Nasjonalmuseet i Oslo i sommer. I tilknytning til sin villa i Holmenkollen hadde han fått bygget et galleri, som i sin tid ble kalt for “Nasjonalgalleriet i Holmenkollen”. Da det skulle arrangeres fester her, ble Downeys far løftet opp på bordene for å tenne stearinlysene.

– De var så brede at far gikk nedover og tente dem, forteller hun.

På veggene på kontoret hennes henger for øvrig et bilde omgjort til plakat av bestefaren og -moren, gående i takt i 1920-tallsklær. Den skal snart brukes i markedsføringsøyemed.

### - Det ble helt tørke

Downey forteller at hun i snitt har en fortjeneste på ca.40 prosent på klærne. Driftsinntektene startet på 1,2 millioner kroner i 2006. I 2009 utgjorde de 2,5 millioner kroner. Årsresultat var ca. 160.000 kroner i 2007 og minus 430.000 kroner året etter, mens 2009 viste 16.000 kroner i minus.

– Jeg merket veldig godt finanskrisen. Det ble helt tørke. Da måtte jeg mobilisere og prøve å få inn andre prosjekter og gjøre andre ting.

– *Hvordan blir 2010-tallene?*

– Så langt er det bra, og jeg regner med et positivt årsresultat. Jeg lever av dette nå. Det var litt av kriteriet. Men jeg må stå på og være på hugget hele tiden. Det er mye tøffere enn det jeg trodde.

### - Skal kunne te deg

Downey savner en sparringspartner, som kan jobbe likestilt med seg.

– Men det er vanskelig finne. Jeg må være sikker på at folk oppfører seg slik jeg ønsker seg utad. Du skal kunde te deg med gutta på meglerbordet og kunne gå inn til toppsjefer i næringslivet og ha en tone med dem.

Hver gang hun tviler på om hun får nok igjen for all den tiden hun jobber, får hun klar beskjed både fra sin mann og styreformann Løvenskiold:

– Herregud, det er jo det her du elsker å drive med! Du har ikke ro til å sitte og gjøre noe stillestående. Og så er jeg nok som type litt bossy. Jeg liker å ta styringen.

Kari Nestaas

kari.nestaas@kapital.no