

## Fyra fritänkare vill erbjuda kläder som stärker individen



En fräsch idé i klädbranschen gav Daniel Nilsson, Lise Vidmark, Louise Fahlgren och Annika Sjöström prischecken i kategoriutnämningen "Redo för företagsstart" vid landets första starta eget-audition.  
FOTO: CAMILLA STENLUND

**SKELLEFTEÅ. Av juryn fick de priset i kategorin "Redo för företagsstart".  
Nu återstår en noggrann kostnadsundersökning innan de fyra fritänkarna i klädbranschen kan öppna sin drömbutik.**

Det handlar helt enkelt om kläder som hjälper till att stärka varje individ när man ska ta sig en närmare till på företagsidén. Allt började med idébollande mellan Daniel Nilsson och Lise Vidmark.

– Men Daniel hade ett krav på gruppen och det var att Annika Sjöström skulle vara med, skrattar Lise.

– Och sen såg jag hur roligt det verkade och bad att få komma med, berättar Louise Fahlgren.

Det föreslagna företagsnamnet är en blandning av orden fresta och fetisch och säger en del om att det inte enbart handlar om bruna och beige tyger...

### **"En helt vanlig tröja"**

- Men det behöver inte vara så väldigt extremt heller, säger Lise, och drar fram tröjan som gömmer sig under ett annat lager kläder.
- Se på den här, den är bara svart-vitrandig, en helt vanlig tröja. Men det finns knappt att få tag på, inte ens något så enkelt. Visst, om det är mode, ja, då kan de finnas i många butiker under en månads tid. Men dom som väljer kläder på ett mer personligt sätt vill kunna köpa randigt andra tider på året än bara när det är "inne".

### **Dåligt utbud**

- Randiga knästrumpor är en annan simpel produkt som många använder. Men ibland helt omöjligt att få tag på. Om inte någon privatperson säljer under marknader och liknande. Det är den tanken som lett fram till att drömmen kan komma att slå in. Tanken på att göra det lättare för dem som försöker ha sin egen klädstil.
- För det finns många som försöker. Men när de försöker här i stan så upptäcker de att de måste iväg till Stockholm eller använda sig av internet för att få tag på det de vill ha. Det ska de slippa om vi får igång vår företagsidé, säger Louise.

### **Höga priser i England**

De fyra har redan bra koll på vart de ska få tag på sina produkter. Grossister finns det ganska gott om.

- Inte minst i USA. Men vi vill gärna hålla oss inom EU och håller för fullt på att kolla läget i Tyskland. Sedan vet vi att England också har gott om kläder med personlig prägel, men då är det tyvärr högre priser som gäller, säger Annika.

Inriktningen just nu är att undersöka hur mycket pengar man behöver skrapa ihop för att överhuvudtaget kunna slå upp portarna på drömprojektet.

- Det är där vårt fokus måste ligga framöver, eftersom vi är övertygade om att vi kan lösa allt annat. Det är pengarna den svåraste biten, avslutar Daniel.



Av Camilla Stenlund  
camilla.stenlund@folkbladet.nu