

Woodies

– skapt av moder natur,
foredla av Boe&Sunde

Solbriller laga av tre, kalla Woodies, er idéen Lars Sunde og Sigve Bø har omsett i eiga bedrift. Idéen oppsto på ein varm sommar- dag med hardt skogsarbeid.

TEKST: Roy Sunde FOTO: Sirio Magnabosco



Både Sigve Bø til venstre (18 år) og Lars Sunde (20) har vakse opp i Stryn. Sigve har studert byggfag, og har studert grafisk design eit semester ved Norges Kreative Fagskole. Han er design- og produktansvarleg i Boe&Sunde. Lars Sunde studerer andre året økonomi og administrasjon ved Universitetet for Miljø- og Biovitenskap (UMB) på Ås. Lars er dagleg leiar i Boe&Sunde, og har hovudansvar for administrative oppgåver. – Vi har våre hovudoppgåver, men ein kan seie vi begge jobbar litt med alt, og overlappar kvarandre sitt arbeid, seier Sunde.

– Idéen om trebriller fekk eg sommaren 2008, då eg trilla ved hos onkelen min på Oppigard i Oppstryn. Sola stod høgt på himmelen, og denne dagen hadde eg ikkje solbriller med. Då dukka idéen om solbriller laga av tre opp. Eg kontakta Sigve Bø, som frå første stund viste genuin interesse, fortel gründer Lars G. Sunde, som raskt fann ut at idéen var berekraftig.

– Vi starta med research for å finne ut om dette kunne la seg produsere. Det såg ikkje ut til at det var noko liknande på marknaden frå før. Dørene sto dermed opne for oss. Vi starta med design, utvikling og prøveproduksjon av trebriller. Den første spikka vi heime i vedskjulet mitt, fortel han, men vi var avhengig av moderne teknologi for å realisere Woodies.

Inspirert av norske skogar

– Tanken var at dei ulike modellane blir framstilt av trevirke frå kjende, norske naturlandskap og turistattraksjonar, som Frognerparken og Geiranger. Første kolleksjon er ikkje laga av slikt trevirke, men på sikt er dette målet, fortel han, og forklarar kvifor dei produserer i Kina. – Målet var å produsere i Norge, men vi skjønna raskt at det ikkje let seg gjere. Kostnadane ved produksjon i Norge er for høge. Det ville gitt dårleg konkurransevilkår i høve til andre aktørar i vår marknad, forklarar Lars. – I Kina fann vi relativt raskt produsentar vi

kunne nytte. Framtidsmålet er å grovprodusere innfatning og bøyler i Norge, og deretter sende til Asia for detaljarbeid og montering, seier han og understrekar at det kostar ein del å produsere denne typen briller i Kina også. – Det er lett å tenkje at Kina inneber låge kostnader, men det er ikkje tilfelle når det gjeld trebriller. Alle Woodies er delvis handlaga – eit tidkrevjande presisjonsarbeid.

Alt er mogleg i Stryn

Å vekse opp i Stryn synast i blant som eit fortrinn innan design.

– Å komme frå designbygda Stryn ber klart med seg mykje positivt. Næringslivet i kommunen vår har veldig stor breidde, og har fostra mange kjende merkevarer. Å sjå andre lukkast er veldig motiverande, og ikkje

minst inspirerande i høve til egne tankar og idéar. Det er ikkje farleg å drøyme. At mange rundt om i bygdene går med gode idéar er det ingen tvil om. Men idéen gjev ikkje resultat før den er sett ut i livet. Handling er essensielt om ein skal kome nokon veg. Stryn Næringshage og Helge Gjørven legg til rette for nyetableringar, og vi har eit godt miljø for dette i Stryn, slår Sunde fast. Konklusjonen er at lista for handling gjerne ligg litt lågare i Stryn enn andre plassar, i alle fall når det kjem til mote og design.

Framstilt av Moder Jord

– Vi brukar seie at våre Woodies er framstilt av Moder Jord sjølv, gjennom tiår med fotosyntese. Difor hogg vi ikkje ned tre, men nyttar oss av trevirke som av naturlege årsaker alt er hogd. Alle Woodies er også delvis handlaga, og dermed unik. Plast- og metallbriller er eit resultat av energikrevjande industri (olje- og gruveverksemd), trebriller er framstilt naturleg. Prosessen frå trebit til trebrille er lite energikrevjande, seier Sunde, som synast trebriller gjev ei anna kjensle også.

Prisen signaliserer også at dette er handlaga kvalitet.

– Brillene er prisa til rundt 1800 kroner no. Det ser marknaden ut til å vere tilfreds med, og vi treff målgruppa vår godt. Den typiske kjøpar, slik vi ser det,

har auge for mote, design og særeigne detaljar. Nettsal har vi hatt til alle landsdelar, men hovudgruppa er i Oslo-området.

Profet i eige land?

Så langt har dei primært satsa på sal via eigen nettbutikk.

– Dette har vore ein del av strategien vår så langt. I år skal vi satse på å utvide distribusjonskanalane til butikkar. Per i dag får ein kjøpt brillene hos PurNorsk i Oslo, Gol Optikk, Lillestrøm Optikk, Vinstra Optikk, Valdres Optikk, Gausdal Optikk og Sæbø Interoptikk Stryn, og fleire kjem til utover vøren. Sogn og Fjordane er heimfylket vårt, så det er klart det hadde vore kjekt å fått «Woodies» inn i fleire butikkar som høyrer heime her, slår han fast.

Målet er sjølv sagt at Boe&Sunde skal vekse. – Vi ønskjer ikkje å seie noko konkret om vekstmålet for «Woodies», men vi likar å drøyme. Det er viktigare å vekse sakte og sikkert, enn fort og gale. Vi føler vi har eit sunt perspektiv i høve til vekst, og tek eit skritt av gangen. Vi skal utvide produktspekteret med vanlege brilleinnfatningar, samt andre produkt som fell naturleg inn i forhold til vårt marknadssegment. – Til no har vi lansert fem ulike solbrillemodellar laga i trevirke. Om alt går etter planen vil første kolleksjon av vanlege innfatningar lanserast i slutten av 2011, start 2012.