



TOR BREDAL (56)

Tips oss om navn på spennende gründere: grunder@finansavisen.no

■ Selskap: Bredal & Partnere

■ Forretningsidé: Tilby Europas flotteste skinnbelter til menn

Alliga-Tor

Siviløkonomen skal bruke resten av karrieren sin på én ting: Å flytte herrebeltene fra butikkenes tilbehørshyller og ut i rampelyset.

HILDE ORELD
EIVIND YGGESETH (FOTO)

- Beltet koster rundt 10.000 kroner og spenningen 5.000. Det blir 15.000 kroner, det, sier Tor Bredal med den største selvfølgelighet.

Han snakker om alligatorbeltet som hindrer dressbuksene hans å skli ned til uanstendig manglende høyde.

Men tro ikke at gründerens personlige belte er en unik utgave av hans egen beltekolleksjon.

- Se på disse, sier han og pakker med andektighet ut to andre eksemplarer. Dette koster 25.000 kroner, og dette 35.000 kroner.

I dette tilfellet er det kun beltespennene

han snakker om. De er håndlaget av massivt sølv og pyntet med røde rubiner og gult gull. I tillegg kommer selve beltet.

Og når vi vet at det har en prislapp på minimum 2.500 kroner og opp til 19.000 kroner, blir det fort dyrt å holde buksene oppe.

- I Norge går det greit å selge belter til mellom 5.000 kroner og 10.000 kroner. Men når prisene går høyere enn dette, blir det vanskelig, innrømmer Bredal.

Han legger ikke skjul på at formuen skal bygges opp ved salg av egendesignede og produserte belter i utlandet.

- Bredal Belts er et konsept, sier han og forteller om merking av hvert enkelt belte med opprinnelsesdyr og skifting av beltespenn, samt planlagte events hvor kundene betaler for å være med på alligatorjakt i USA og bistå med å lage sitt eget belte eller lommebok.

- Det handler om storytelling, sier han og poengterer: - Alligatorjakt i USA er lovlig, og fungerer som elgjakt i Norge.

Utdannet seg til arbeidsløshet

Bredal er fra en seiskuteskipper-familie

med langt fremtreden utferdstrang. Selv dro gründeren til russergrensen da han gikk på Befallsskolen og videre derfra til London for å utdanne seg til skipsmegler.

- På studiet møtte jeg folk fra hele verden; alt fra saudi-arabiske prinser til kjente, norske familier. Men da jeg var ferdig utdannet i 1977 var det fullstendig krise i skipsindustrien. Jeg flyttet derfor til København og utdannet meg til siviløkonom.

Som fersk økonom fikk han jobb i Levi's tidlig på 80-tallet. På den tiden hadde den amerikanske klesgiganten nærmest monopol på jeansmarkedet. Jobben som selger og senere produktsjef beskrives av gründeren selv som en svært lærerik skole.

- På den tiden var Levi's ekstremt flinke på merkevarebygging og display i butikk, sier han og drar paralleller til sin relativt nystartede familievirksomhet. Men i mellomtiden har

han jobbet både i reklamebyrå og i Jordan. For drøye ti år siden startet han sitt eget firma, Bredal & Partnere.

- Partnerne det var snakk om var leverandører og kunder. Kundene mine var store firmaer som Odfjell Drilling, Kongsberg-Gruppen og Seadrill. Jeg hjalp dem med driftsprofilering.

A-ha!

Bærumsmannen hadde passert 50 år og funderte litt på hva han virkelig brant for, og hva han mente norske menn manglet. En god dose kreativitet, kombinert med et enormt nettverk, tidligere erfaring som trendspotter for Levi's og tett samarbeid med stylisten, brakte tankene over til tøffe belter:

- Se her, sier Bredal og viser oss et bilde av a-ha-vokalist Morten Harket på midten av 80-tallet. Sangeren har bar overkropp, 501-jeans, skinnboots, skinnvest og topper



BELTEDYRET: - Jeg er over smerteperioden og herfra kan det bare gå oppover, sier Tor Bredal og plukker frem

antrekket med et skinnbelte med en massiv sølvspenne.

- Jeg var med på å skape den stilen, sier han, uten å overraske oss når han fortsetter:

- Dette har sittet i bakhodet mitt siden da. Jeg vil at menn skal kunne pynte seg med et belte. Jeg vil løfte belter fra å være et tilbehør til å være et «plagg» som bæres med stolthet. Dessuten fant jeg bare lærbelter og ingen skinnbelter i norske butikker. Det som selges, er stort sett kuskinn, men preget for eksempel med slange- eller krokodillemønster.

Igen hentet Bredal frem en episode fra tidligere tider for å sette sin gründeridé, Bredal Belts, ut i live. Han husket at han var i New

York i 2002. Der handlet han et astronomisk dyrt alligatorbelte med sølvspenne. Og - eureka!

- Jeg skrev et brev til produsenten av sølvspennen, kom i kontakt med to belteprodusenter i USA og så var vi i gang. Jeg får lov å selge egendesignede Bredal Belts, Crescentbelter samt spenner fra Vogt Silversmiths utenfor USA. Bakgrunnen for at de sa ja, er at amerikanerne vil samarbeide med familiedrifter fordi slike selskaper tenker langsiktig.

Vil vokse i øst

Bredal selger sine belter under varemerket Bredal Belts i fem butikker i Norge, som for

■ **Ambisjon:**
Omsette for 30 millioner kroner om fem år

■ **Finansiering:**
Cirka 1 million i egenkapital

■ **Eiere:** Ekteparet Tor Bredal og Mette Grindland Eidtang



noen av Norges dyreste belter.

eksempel L'Escalier, Il Pantheon og Zenon i Oslo, Vidars i Tønsberg og Rølfesen i Stavanger. Han sikter mot 12 butikker her til lands før nyttår. Og da er det norske begeret fullt.

– Målet er å komme inn i de eksklusive magasinene i Stockholm og Moskva eller St. Petersburg i år. Litt lenger frem i tid ligger innpass i Tokyo, Shanghai og Dubai.

Da dukker det i så fall opp et distribusjonsproblem for Alliga-Tor. Norden klarer han å dekke alene, men i resten av verden må han ha hjelp.

– Jeg trenger ikke nødvendigvis investorer,

men samarbeidspartnere må jeg ha. Dette blir større enn meg, sier han.

Nå har beltene hans vært i salg i snart ett år, og det gikk skinnbelter over disk for mellom 400.000 og 500.000 kroner det første året.

Med et innhugg i familieøkonomien på rundt én million kroner, går ikke butikken i null i år heller.

Neste år håper han på «en grei årslønn uten å måtte tenke på pensjonspoeng». Da har Bredal budsjettert med at alle butikkene i Norge selger mellom fem og ti belter i måneden. I løpet av fem år er gründerens forsiktige

anslag en omsetning uten merverdiavgift for 30 millioner kroner.

– Jeg er over smerteperioden og herfra kan det bare gå oppover. Og kommer jeg inn i for eksempel Russland vil omsetningen øke betraktelig, sier han optimistisk.

Hvorfor er det så dyrt?

Bredals rimeligste belter er laget av øgleskinn. Og de dyreste av feilfritt alligatorskinn. Bredals alligatorbelter er garvet hos den samme fabrikken som garver skinnen til Bottega Veneta og Hermés. Baksiden av beltet (et ekte skinnbelte har bare to sider; forsiden og baksiden, red.anm.) er skulder fra norsk ku

garvet i Belgia. Prosessen tar mellom tre og ni måneder.

Fra en alligator på 3,5 meter er det kun mulig å produsere tre belter i hele lengden.

– Du skjønner hvorfor det blir dyrt? spør Bredal og smiler.

Selv er han ikke i tvil om at verden er villige til å hoste opp nødvendig kapital for bokstavelig talt å kunne stramme livremmen:

– Jeg har så stor selvtillit at jeg kan si at når beltene mine finnes på Bergdorf Goodman eller Saks Fifth Avenue, da har jeg virkelig fått gjennomslag.

hilde.oreld@finansavisen.no

” Dette blir større enn meg