



Bild: Elisabeth Alvenby

Den här artikeln kan bara du som prenumererar läsa.

Riktat in sig på stöd åt storbystade kvinnor

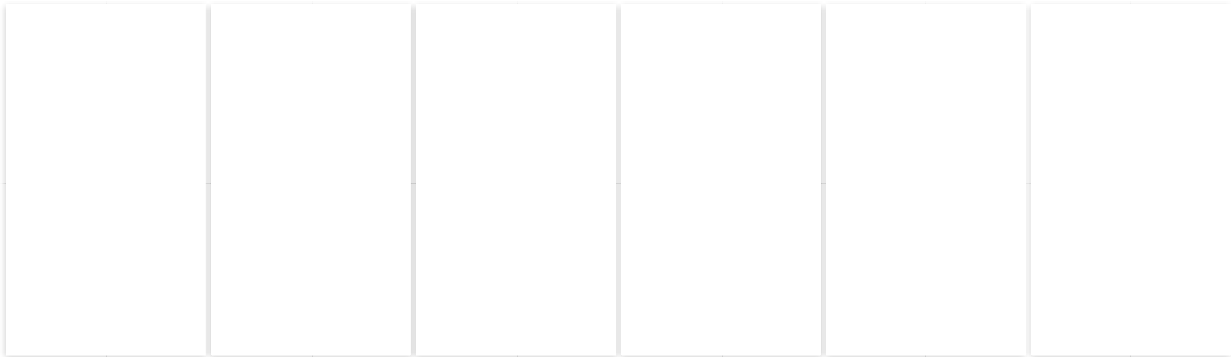
EKONOMI Helene Hogengård startade för 13 år sedan företaget Hogengård of Sweden som designar och producerar underkläder i stora storlekar. Nyligen ställde hon ut på den stora underklädesmässan i Paris.

LÄSLISTA

Klicka här för att se fler artiklar

Dela

ANNONS



Kc

Teresa Innocenti

12:00 - 18 feb, 2018

Hur föddes idén till Hogegård of Sweden?

– Allting började med sportbehån. Jag rider och kunde inte hitta någon bra behå för min stora byst. Det fanns inga stora storlekar som gav bra stöd och komfort. Jag fick i stället rida med dubbla behåar, en vanlig och en sportbehå utanpå. Men så var jag med i ett affärsnätverk i mitt yrke som grafiker och slängde ut en fråga om någon hade kontakter med en underklädesfabrik. Det ena gav det andra. Jag hade ingen aning om hur man skulle göra för att designa och tillverka en behå, men jag visste vad jag ville göra och började skissa. Jag fick lära mig. Det tog ett år att arbeta fram min första behå till färdig produkt. Vilken kick det var när jag äntligen fick se den till slut!

ANNONS

Livet i det gamla
Göteborg får färg
igen. Läs allt från
Göteborgiana.

Prova 1 månad för 1kr

GP

LÄSLISTA

Klicka här för att se fler artiklar

Dela

– De flesta är storbystade och de är i alla åldrar. Det är väldigt jobbigt och tungt för nacke och axlar att ha en stor byst. Man måste ha en behå som sitter tajt under bysten för annars åker bakstycket upp och allt ramlar fram så det blir ännu tyngre. Därför jobbar jag mycket med detaljerna, att bakstycket är brett och sitter ordentligt. Att axelbanden är breda. Det är mycket ergonomi när jag designar. En behå måste sitta skönt. Visst, det finns ju tantbehå, men snygga är de inte. Jag har provat massor av olika behåmodeller, vissa kan kosta flera tusen kronor, men efter bara några minuter vill jag bränna upp dem, så illa sitter de.

Från idé till färdig produkt, hur går det till?

– Jag har ofta en idé om hur jag vill att det ska se ut. Sen skissar jag och berättar för företaget som syr upp kollektionerna hur jag vill ha det. I dag jobbar jag med tillverkare i Portugal och Bosnien. Det gör att jag kan ha små kollektioner på trehundra plagg per färg. Om jag arbetar med tillverkare i Asien levererar de femtusen plagg per färg, det blir väldigt många behåar för ett litet företag.

Du har ingen fysisk butik. Hur når du ut på marknaden?

– I början samarbetade jag mycket med bloggare och skickade pressreleaser. Jag fick mycket utrymme i tidningar på den tiden. En gång var jag med i Mix Megapol, det fick stort genomslag. I dag har jag ett stort kundregister och jag använder även Facebook och Instagram. Webbshopen är mycket viktig. Sen är mina kunder min bästa reklam, så är det ju. Visst hade det varit roligt med en fysisk butik, men det blir dyrt också.

FÖRETAGSSÖKi samarbete med
PROFF

Är din granne hemlig affärspamp?

Testa företagssök - Skriv in för

Sök

Hur tänker du kring miljöfrågorna vid klädproduktion?

LÄSLISTA

Klicka här för att se fler artiklar

Dela

och lär mina kunder hur man värderar sina plagg. Då håller de längre. Jag vill ha produktionen i Europa. Då kan jag enkelt åka dit och se att de som arbetar har det bra. Jag var inbjuden på en resa till Indonesien, men ett av företagen jag besökte hade 7 000 anställda. Hur ska man då kunna veta att det inte är barn som arbetar där? En stor svensk klädkedja hade sin produktion på företaget, men jag kände direkt nej. Det var inget för mig. Jag vill ha det småskaligt.

Berätta mer om mässan i Paris och framtiden?

– Det är den största internationella underklädesmässan i världen. Den är gigantisk. Jag har varit där några gånger tidigare och tänkt tanken att om jag bara kan ta en pytteprocent av marknaden är jag nöjd. Nu ska jag satsa på att komma in i olika butikers sortiment, främst i Tyskland och USA.

Du gör allt själv, hur orkar du?

– Jag har klarat mig själv i alla år hittills, det är både roligt men också stressigt. Någon finansiell hjälp från till exempel Almi har jag inte fått, det blir alldeles för mycket pappersarbete. De kräver in en halv meter hög bunt med dokument, och sen kanske man ändå inte får några pengar. Hur det än är så gör jag ju detta för mina kunder. Att få ett handskrivet kort med tack från en nöjd kund, som äntligen fått en sportbehå hon letat efter i många år, slår allt. Det är det som gör allt arbete tillfredsställande. De personliga relationerna med kunderna gör att jag orkar.

Teresa Innocenti

ANDRA HAR ÄVEN LÄST

LÄSLISTA

Klicka här för att se fler artiklar

Dela

5 smarta tips för att rensa och organisera din garderob

Fräscha upp och förnya din garderob utan att betala en krona

Airbnb ska tackla sexhandel

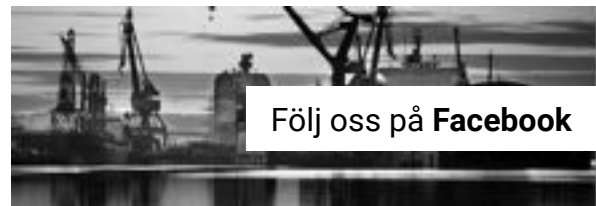
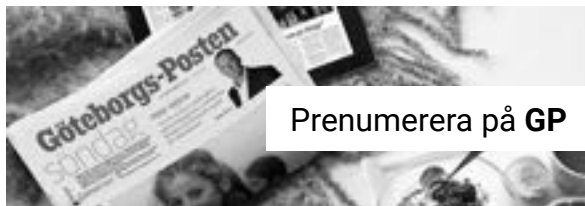
Airbnb säger att uthyrningssajten ska investera i ny teknik för att...

Stor guide - vilken glasögontyp är

Det här säger dina glömm om din personlighet

ANNONS

Kundservice eGP Prenumerera Annonsera
Nytta & Nöje Om Göteborgs-Posten Cookies & PUL



Ansvarig utgivare: Christofer Ahlqvist Göteborgs-Posten, 405 02 Göteborg
031-62 40 00 [Lediga tjänster](#) [Regler och villkor](#)

Göteborgs-Posten ingår i samma mediegrupp som: Adapt Adx, Bohuslänningen, Falkenbergsposten, Göteborgs-Posten, Björklövet, Hallands Nyheter, Hallandsposten, Halmstad 7 dagar, Havsbandet, Trollhättan 7 dagar, TTELA, Uddevalla 7 dagar, Varbergsposten, V-TAB, VTD, Vänersborgaren, Wallstreet Media, Strömstads Tidning

LÄSLISTA

Klicka här för att se fler artiklar

Dela