



## Det er for lite samarbeid i bransjen, mener Asker-damene som har gått sammen om å innrede eksklusive visningsleiligheter i Bjørvika.

Sofie Dege Dimmen ● Tore Guriby (foto)

– Det er en vanskelig bransje med sterk konkurranse. Vi skal ikke ta fra hverandre, men gjøre hverandre gode, sier Ellen Hjorth Tandberg i møbelgruppen Satelliet.

Sammen med malerier utlånt av Astrid Hilde Semmingsen som driver galleriet med samme navn på Nesbru, stiller Tandberg ut møbler i eksklusive visningsleiligheter i det nye OperaKvarteret i Bjørvika.

– Vi driver med forskjellige ting, men henvender oss til de samme kundene. Vi synes det er på tide med mer samarbeid innad i bransjen, sier Tandberg.

Bak initiativet står interiørstylist Tone Kroken fra Brønnøya og megleren Mikkel Røisland, også han fra Asker.

**SOSIALT NETTVERK** blir brukt om en gruppe der medlemmene deler informasjon, tjenester og holder kontakt med hverandre. Begrepet ble tatt i bruk allerede på midten av 1900-tallet, men mye tyder på at det har eksistert i lengre tid som en naturlig konsekvens av at mennesker er relasjonsskapende.

De tre Asker-damene er opptatt av hva et nettverk kan gi av muligheter på sikt. Hverken Tandberg eller Semmingsen ser for seg at de selger møbler eller kunst gjennom visningsleilighetene, men det er en mulighet til å få vist seg frem.

– Som så mye annet får man gjerne interiør-opdrag gjennom kontakter. Da jeg selv jobbet som interiørarkitekt, var det stadig en kamp å få inn nok prosjekter. Man må være på jakt etter nye prosjekter hele tiden, sier førsteamanuensis og studieleder på Bachelor i Interiør ved Norges Kreative Høyskole, Jarle M. Fotland.

Fotland tror Asker-damenes samarbeid er riktig vei å gå i et tøft marked. Han forteller at til tross for at Norge har vært i særstilling med mange nybygg og følgelig stor etterspørsel etter interiørkonsulenter og stylist, mangler bransjen fellesorganisasjoner der man kan møtes og knytte nettverk. For en selvstendig næringsdrivende sees ofte markedsføring på som både dyrt og vanskelig, tror studielederen.

– Man må alltid være på jobb og lete etter



**LOKAL FAVORITT:** Gøril Fuhr står bak dette oljemaleriet. Brønnøya-kunstneren er svært populær i Asker og Bærum hvor hun også har hatt flere separatutstillinger.

mulige prosjekter. I sosiale settinger, så vel som når man er ute og spaserer, sier Fotland.

– **DET ER VIKTIG Å VÆRE UNIKE** når man skal selge boliger. Vårt mål er at folk skal tenke «dette må vi se på, for de er litt annerledes», sier Mikkel Røisland i Røisland & Co.

Eiendomsmeglingsfirmaet har tidligere jobbet med Solhaugen på Jong i Bærum, og jobber nå med nybyggene i OperaKvarteret i Bjørvika. Nå gjenstår ni av totalt 41 leiligheter på det tredje boligtrinnet.

For å lykkes med salg i et tøft marked, må han skaffe det lille ekstra. Standarduttrykket med hvite flater og nøytrale møbler, som har preget salgsmarkedet i flere år, utfordres nå av Asker-damenes kreative påfunn.

– Det er første gangen vi gjør noe sånt, men det blir nok ikke siste, sier interiørstylist Tone Kroken.

Til daglig styler Kroken hovedsakelig for interiørmagasiner og kvinneblader. Gjennom flere års frilansarbeid har hun bygget seg opp kompetanse, og sees på som en av de fremste interiørstylistene i Norge om dagen.

– Dette er jo visningsleiligheter som egentlig mangler masse, men det er sjelfullt. Vi har prøvd å skape en god atmosfære slik at man faktisk får en følelse av å være hjemme, utdypes Kroken.

sofie.dege.dimmen@budstikka.no

# ekstra

mer samarbeid i en tøff bransje.



**BRYTER OPP:** Fremtidens interiørtrender bærer preg av ulikheter og ujevnheter. Det er lov å bryte mønsteret og leke seg, mener de tre Asker-damene.



**BEKJENTE:** Mikkel Røisland fra Nesbru er eiendomsmegler i Røisland & Co, som for øvrig fikk femte plassen i Årets Gasselle 2013. Det er Asker-firmaet som står for salg av boligene i OperaKvarteret.