

28 Lørdag

Asiatiske skreddere reiser Norge rundt og selger skreddersydd dress. Prisene får konkurrentene til å gå opp i sømmene.

- Det er helt feil å kalle det skreddersøm, sier Einar Dahl, som gjennom sitt firma Garderoben har levert italienske dresser til kresne nordmenn siden 1985.

- Ifølge Dahl koster en skreddersydd dress fra 25.000 kroner, og det er svært få som tilbyr håndverket i Norge. Dette bekreftes av skreddermester Chabab som driver Oslo skredderstue. Han leverte blant annet skreddersydd dress til Tinius Nagell-Erichsen, men berder det ikke lenger er et marked for faget i Norge.

- Normenn i dag vet ikke hva skreddersøm betyr, sier Chabab.

Begge er svært skeptiske til produktene som de asiatiske skredderne tilbyr.

- Det er en grunn til at skikkelige dresser er dyre, det er en reell sammenheng mellom pris og kvalitet, sier Dahl.

Både Dahl og Chabab mener at en dress til 2.000 kroner umulig kan være av god kvalitet fra topp til tå, enten det er fabrikk- eller håndlaget.

- Det er ingen som klarer å jukse på kvalitet, en Hong Kong-dress kan ha fine stoffer på utsiden, men den slurve og dårlige innmaten ødelegger dressen, mener Dahl.

Han synes også det er mye fusks på merkenavn.

- Mange av de asiatiske skredderne syr inn en falsk merkelapp i dressene de leverer.

Mikes Prada

Det er altså ikke skreddersøm som tilbys av majoriteten av de omreisende systemene, men målsøm. Dressene produseres etter mål på en fabrikk. Dette bekreftes av Manoj Dervani, som foretrekker å bli kalt Mr. Mike. Han driver butikk i flere norske byer, hovedsakelig fra et hotellrom, omtrent seks ganger i året.

- Jeg måler kundene og sender bestillingene til en fabrikk i Bangkok, forteller han.

På et lite rom på Thon Oslofjord Hotell kan hvem som helst komme innom for å se på stoffprøver og italienske kolleksjoner som Mike kopierer. Tre berrumspensjonister kjener på fin, italiensk ull, og glitter når de forteller om Mr. Mikes lave priser.

- Jeg har kjøpt 7-8 dresser og omtrent 30 skjorter, sier Erling Talmo fra Slependen.

Han har vært hast kunde hos Mike i fire år, og er svært tilfreds med thalenderens klær.

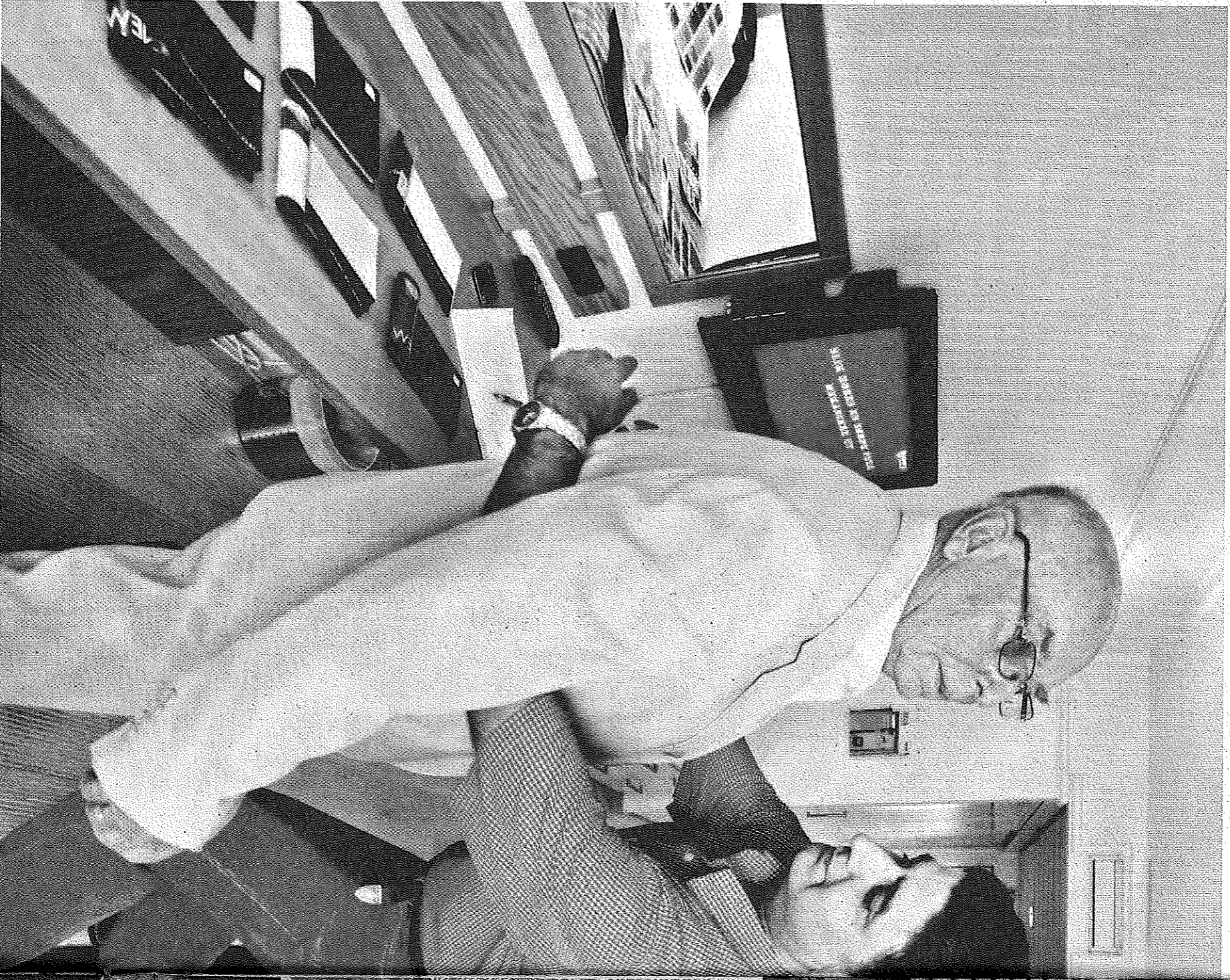
- Skjortene trenger ikke strykes engang, og her får jeg tre skjorter til prisen av én, sier han fornøyd.

Mr. Mike forklarer suksessen i Norge med billig thailandsk arbeidskraft, og fornøyde kunder som kommer tilbake. Designet tar italienerne seg av. Mr. Mike bruker katalogene til italienske dressprodusenter, og kundene velger seg en modell som utgangspunkt. Det betaler ikke Mr. Mike en krone for.

- *Vet italienerne at du bruker deres kolleksjoner som din egen?*

- Nei, jeg har ikke akkurat spurt om det

På kanten av



GREP OM KUNDENE: Skredder Manoj Dervani aka Mr. Mike driver butikk fra Thon Oslofjord Hotell i Sandvika. Stankunde Erling Talmo er fornøyd med tilskuddet i

er greit, svarer han ærlig.

Han produserer gjerne en kopi av Prada-kjolen din også, om det er ønskelig.

- Jeg kan ta utgangspunkt i hva som helst, men vi setter ikke inn falske labels. Det mot

styr vi gjerne inn kundens navn, så han blir påminnet at dette er en dress som er laget

spesielt for han, smiler Mr. Mike.

Ved siden av sin omstreifende butikk, driver han og familien en butikk i Thailand.

Når vi spør om regnskapsstall og omsetning, fundarer han litt.

- Jeg vet ikke hvor mye jeg omsetter for i Norge, men det er det beste markedet for meg i Europa.

- *Du fører ikke regnskap over virksomheten i Norge?*

- Tja, ikke egentlig, det har aldri vært nødvendig, sier Mike oppriktig og fornøyd.

Han mener bestemt at han ikke er skattepliktig i Norge.

- All produksjon foregår i Thailand, og det er ingen som har pålagt meg skattekrav her.

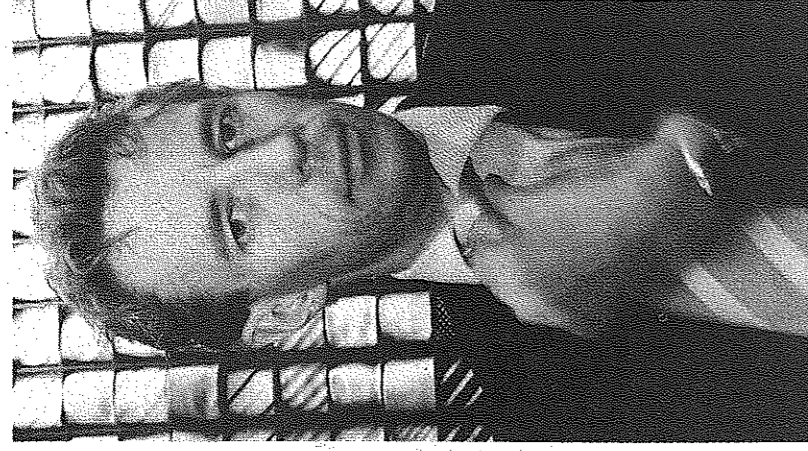
Big business

Både Skattedirektoratet og Finansdepartementet er usikre på hvordan loverket skal tolkes i skreddernes tilfeller. Seksjonssjef i

De fleste har nok for store forventninger til dresser som presenteres som skreddersydd

CARL CHRISTIAN FERNER

WELKLEDD



STRAMMER SEG TIL: Butikksjef Carl Christian Ferner ved Ferner Jacobsen har hatt en tøff vår. - Omsetningen har gått ned noen prosent, medgir han.

FOTO: IVAN KVERNE

en årlig inntekt på nærmere en halv million kroner.

- Norge er det beste markedet i hele Skandinavia, spesielt byene Hammerfest, Kirkenes og Bodø, sier han.

Thailanderen synes Oslo er et vanskeligere marked, og tror det skyldes den økende konkuransen.

- Nå er det mange som reiser rundt med målebånd, jeg vet om flere fra Thailand, Singapore og Hong Kong, sier han.

Mr. Mikes større kunder i hovedstaden er blant andre de ansatte ved Bærum Sykehus og IT-bedriften Aveva. Det har ikke lykkes Finansavisen i å få en uttalelse fra bedriftene.

Thailanderen tar kritikken fra Oslos skreddere og butikkfolk med stor ro. Han innrømmer at hans dresser ikke kan sammenlignes med «ekte» skreddersøm og merkevare.

- Kundene mine kommer jo som regel tilbake. Ikke alle kan se det, men mine dresser kan ikke sammenlignes med de eksklusive varene, slike dresser er av bedre kvalitet på både søm og stoffer, smiler Mr. Mike.

Sky

Flere av hovedstadens største meglerhus som Finansavisen har vært i kontakt med, har jevnlig besøk av omstreffende skreddere. Flere får besøk av det Hong Kong baserte selskapet Super-Fashions to ganger i året. Meglerne selv vil for øvrig ikke vise verken ansikt eller skjortene de kjøper av firmaet. Forretningsvirksomheten er tydelig populær i Oslos finansmiljø, men finanseliten vil ikke fronte at de fyller skapet med «Made in Hong Kong». De etablerte butikkene merker konkurransen.

- Vi er selvfølgelig ikke glade for konkuransen, sier Carl Christian Ferner, butikksjef ved Ferner Jacobsen i Oslo.

Han har sett en del klær fra asiatiske turofabrikker.

- Flere som har kjøpt fra Hong Kong kommer hit for å få ordnet dressene, men det er som regel vanskelig å gjøre noe med. De fleste har nok for store forventninger til dresser som presenteres som skreddersydd.

MARTA NEVØY BJØRKESTRAND

MARTA.BJORKESTRAND@FINANSNYSLETT.NO



FOTO: EIVIND VESETH

Verken Skattedirektoratet eller Finansdepartementet vil si noe om hvordan denne formen for næringsvirksomhet kontrolleres i Norge.

- Utenlandsavdelingene gjør prioriteringer i forhold til fokusområder, men det vil vi ikke kommentere nærmere, sier Lindsjørn.

Mr. Mike gjør det bra i Norge. Han har en resultatmargin på 30 prosent på omsetningen, og på bakgrunn av hans estimater går det

rom innebærer beskatning. Finansdepartementet vil kun uttale seg på generelt grunnlag, da samtlige i utenlandsavdelingen er på ferie. Departementet tror imidlertid disse grensetilfellene heller mot skatteplikt til Norge.

«En slik aktivitet avhenger av omstendighetene og omfanget av aktiviteten i Norge, samt skatteavtalene med vedkommende stat,» heter det i en kommentar fra departementet.

rettsavdelingen i Skattedirektoratet, Heide Lindsjørn, sier at hvert enkelt tilfelle må vurderes for seg.

- Ifølge norsk internrett er alle som selger varer her skattepliktige i Norge, men mange land har egne skatteavtaler med Norge. Derfor er det vanskelig å gi et entydig svar på hvorvidt disse skal betale skatt til Norge.

Ifølge skatteavtalenes punkt om fast driftssted, tror Lindsjørn at jevnlig salg fra hotell-