

■ Produserer også  
pysjamaser og  
strømper



### Menn bytter ikke truse

En undersøkelse gjennomført av AC Nielsen, viser at menn skifter truse i snitt hver tredje dag. Kun 54 prosent av alle menn skifter underbukse hver dag.

– Jo høyere utdannelse, desto mer sjelden skifter de truser, sier Hovden.

– Er det ikke da en idé å satse på kvinnene? Vi skifter undertøy langt oftere...

– Dovre JBS er Nordens største produsent av herreundertøy, og vi skal holde oss til det vi kan best. Vi har ikke tjangs til å konkurrere med H&M og KappAhl, sier Kjetil Mehling.

HILDE ORELD  
HILDE.ORELD@FINANSAVISEN.NO



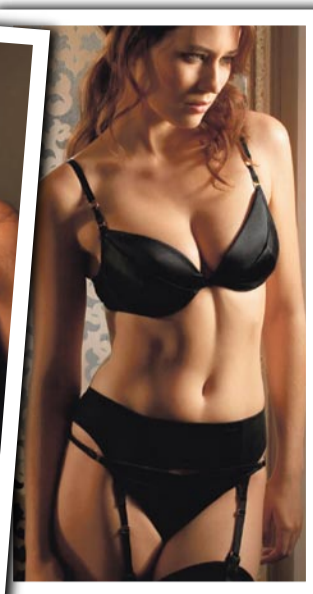
USKYLDIG: Hvite fristelser fra Triumph.

FOTO: SELSKAPET



SØLVGRÅTT OG YNDIG: Fra Triumph.

FOTO: SELSKAPET



EKSTRA HJELP: I sateng fra Gossard.

FOTO: SELSKAPET

# Fra Telenor til truser

Hvis det dumper ned en bh i postkassen din, er avsenderen mest sannsynlig gründer Marianne Buset Foss.

– **Jeg synes** det er gøy å handle klær, men ikke undertøy, sier Marianne Buset Foss (38).

Selv har trebarnsmoren løpt ut av prøverommet med bh'en på snei i jakten på en vilter treåring.

– Tenk så deilig å få bh'er og truser rett i postkassen, legger hun til.

Foss er diplomøkonom og har grunnkurs i Java-programmering fra universitetet. I syv år har hun jobbet med nettmarkedsføring i Telenor.

– *Hvorfor hoppet du av og valgte en gründertilværelse?*

– Det var en kombinasjon av tidsklemme og en gründer i magen. Med min bakgrunn var det nærliggende å starte nettbutikk.

– *Men hvorfor med undertøy?*

– Fordi det er et produkt det er konstant behov for. Jeg var innom tanken på barneklær, men der er det så mange om benet. Da jeg sjekket nettet for konkurrenter på undertøy, fant jeg ingen. Det er flere erotiske butikker på nett, men ingen hadde straight undertøy som var fint, sier Underverker-gründeren.

### Guttene vil ha string

Foss har flere kvinnelige enn mannlige kunder, men guttene bruker mer penger når de først handler. Og når de skal kjøpe til sin kvinne, er handlemønsteret helt likt:

– Guttene kjøper stringtruser. Alltid. Og uten unntak velger de rødt eller sort undertøy til damene.

– **Jeg har blitt fortalt av en mannlige kunde at det kun er tre ting som gjelder ved valg av bh, og det er de tre p'ene push, push og push, legger hun til.**

– *Hva gjør kundene hvis bh'en ikke passer?*

– De returnerer den kostnadsfritt. Jeg har mellom fem og ti prosent retur. Den vanligste feilen kundene gjør når det gjelder bh, er at de velger en for liten cup og at bh'en er for stor rundt bysten, tipser Foss.

### Karrierekvinnekunder

Foss har avtaler med kjente leverandører som Triumph, Calvin Klein, Calida,



**Guttene kjøper stringtruser. Alltid**

**TING TAR TID:** De som tror det å drive nettbutikk er venstrehåndsarbeid, vil ikke overleve så lenge, sier Marianne Buset Foss.

FOTO: HILDE ORELD

Dim og Wonderbra. I nettbutikken selger hun alt fra truser, amme-bh'er, sports-bh'er, badetøy, topper og nattøy til strømper. Utvalget til herrene er enn så lenge begrenset til shortser, badebukser, t-skjorter og undertøy.

– *Hvem handler undertøy på nett?*

– De med dårlig tid og de som sliter med å finne produktene i hjembygda. Jeg selger mange bh'er i størrelse D til H-cup, og der er ikke utvalget så stort i butikk. Dessuten er det nok noen menn som synes det er pinlig å kjøpe dameundertøy til seg selv i butikken.

Foss har ansatt to ekstrarhelpere, og sammen med dem flyr hun som en strikkball mellom eget kontor og postkontoret. På én dag kan det tikke inn mellom 5 og 20 bestillinger. Noen skal ha ti t-skjorter, andre klarer seg med en bh.

– Gjennomsnittskunden handler for 700 kroner, og jeg tror det er fordi Underverker spanderer frakten for dem som handler for over 500 kroner, sier Foss.

– *Hvordan er prisene på nett sammenlignet med butikkpris?*

– Noen produkter er priset helt likt, andre er litt billigere på nett enn i butikk.

Underverker omsatte i fjor for en halv million kroner, men først i år kan gründeren unne seg lønn.

– Jeg har investert mye i varelager, og målet er å doble omsetningen i år. Siden november i fjor har jeg tredoblet inntektene, så nå kan jeg leve av dette. Men det første året var ikke akkurat noe jubelår, sier Marianne Buset Foss.

HILDE ORELD  
HILDE.ORELD@FINANSAVISEN.NO