

Skrædderiets grand old lady

Susse Thorseng Lærche gør helst ikke meget væsen af sig selv. For hende er det 100% kunden, der skal være i fokus. Men tag ikke fejl, Susse er en af skrædderiets grand old ladies, og hun laver kun tøj, hvis hun kan stå inde for kvalitet og design af den ønskede model. Selv ønsker hun bare for faget, at der vil være mangfoldighed i udvalget af skræddere, så flest mulige kunder kan finde lige den skrædder, der opfylder deres behov.



"Jeg er bare skrædderen, der er gemt i klædeskabet," siger hun med et smil, når jeg spørger, hvad hendes relation til hendes kunder er. Til gengæld kender hun deres klædeskab særdeles godt. Nogle gange bedre, end de selv gør, og kan minde en kunde om en jakke, hun måske lavede for 10 år siden, som kan blive trukket frem igen, hvis man satte den sammen med en ny nederdel, som de er i gang med at kigge på snit og materialer til.

Susse Thorseng Lærche har inviteret på kaffe i sin fine salon i en sidefløj af Odd Fellow palæet. Det er ikke her, hun syr alle sine smukke klæder. Det sker på hendes værksted i Brobyværk, Fyn, hvor hun tager i mod kunder fra Fyn og Jylland. I palæet i København tager hun mål og tilpasser til de kunder, der bor på Sjælland.

Susse har ikke bare et arkiv med alle sine kunders forskellige mønstre. Hun har også små kort med de stykker tøj, hun har lavet til dem gennem tiden. På den måde er hun altid forberedt, inden de kommer for at bestille et nyt stykke tøj, og kan bedst vejlede dem.

Men Susse har også særdeles trofaste kunder. Nogle går over 25 år tilbage, fra dengang hun startede som skrædder. Hun er også 'gået i arv' fra mor til datter og fortæller glædestrålende, hvordan hun faktisk skal i gang med at lave brudekjole til 3. generation.

"Kunden står jo i bogstaveligste forstand afklædt foran sin skrædder. Det er derfor vigtigt, kunden føler sig godt tilpas med processen. Det kræver gensidigt samarbejde."

Susse mener, at man som skrædder skal værne om sine kunder uden at blive for privat. Som hun siger, står kunden jo i bogstaveligste forstand afklædt foran sin skrædder. Det er derfor vigtigt, kunden føler sig godt tilpas med processen. Susse pointerer, at det er det gensidige samarbejde, der giver en god relation. Skrædderen skal ærligt guide kunden, hvis der er noget, som skrædderen kan se, ikke vil klæde kunden. Naturligvis på en hensynsfuld måde. Susse går derfor heller ikke i gang med noget, som hun kan se ikke vil fungere, eller som hun ikke selv kan stå inde for.



Sort skjorte med bindebånd lavet i tynd uldmuselin fra Carnet og koster kr. 3.500.
Klanternet bukser i uld fra Dugdale Bros & Co. De er helforet med viskose for også fra Dugdale Bros & Co og koster kr. 5.000 kr. Skrol til højre, for flere billeder

Bæredygtighed og kvalitet

Da Susse Thorseng Lærche startede for 26 år siden, var der ikke noget, der hed bæredygtighed, men hun havde hun en mission om at lave noget tøj, der skulle holde og gerne i så miljøvenlige og naturligt produceret materialer som muligt. Hun købte blandt andet sine tekstiler hos Lodenwalker i bjergbyen Dachstein i Østrig, der producerer de mest vidunderlige uldkvaliteter efter de gamle metoder.

Hun ler lidt af, at der skulle gå næsten 25 år, før miljøhensyn rigtig slog igennem i tøjindustrien. Men hun er også kritisk overfor, hvordan ordet bæredygtighed i dag bliver spredt med løs hånd. Hun kan af og til undre sig over, hvori det bæredygtige egentlige består.

Hun anerkender dog, at det kan være svært at finde rundt i de mange hensyn, man burde tage. Og måske umuligt at sikre, at alle led i produktionen er 100% bæredygtige. For eksempel kan indfarvning i sort være en miljøkrævende affære. Hvis en kunde gerne vil have en sort kjole, er det dog det, hun får.

"Men grundlæggende er skrædderiet bæredygtigt, fordi det har en lang holdbarhed. Selv bliver jeg meget glad, når en kunde kommer ind med en kjole på, jeg har syet for tyve år siden, og den stadig fungerer. Så er jeg næsten ikke til at skyde igennem."

Selv lægger hun meget vægt på, at de tekstiler, hun bruger, er produceret under ordentlige forhold for dem, der arbejder med det. Hun nævner Carnet, en linje under tekstilvirksomheden Ratti, hvor hun både kan stå inde for kvaliteten og de sociale forhold, det bliver produceret under. Og så er hun rigtig glad for Dugdale, som er en gammel fabrik med en relativt lille produktion, som også blandt andet har en helt økologisk linje.

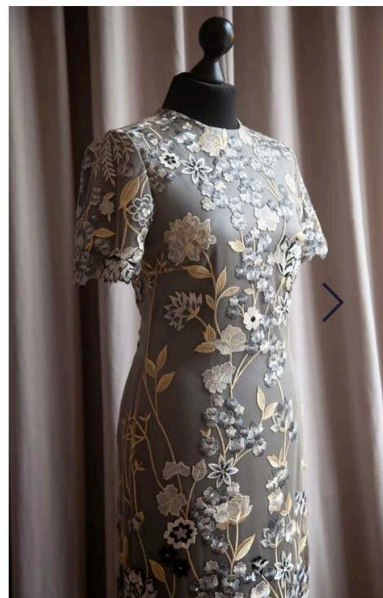


Lang frakke i pepita-tern lavet i uld fra tekstilvirksomheden Carnet med for i viskose fra samme sted. Frakken har paspolerede knaphuller og stor håndsytet knap. Den koster kr. 15.000.

Men grundlæggende mener hun, at skrædderiet er bæredygtigt, fordi det har en lang holdbarhed. Selv bliver Susse meget glad, når en kunde kommer ind med en kjole på, hun har syet for tyve år siden, og den stadig fungerer. 'Så er jeg næsten ikke til at skyde igennem'.

Derfor vender hun også tilbage til kvaliteten, som er altafgørende for hende – også når vi snakker bæredygtighed. Og hun laver ikke tøj i en metervare, hun ikke selv har været med til at vælge. Så når man planlægger sit næste stykke tøj sammen med Susse, er det ud fra de producenter, hvor hun ved, at metervaren holder over tid.

Holdbarhed betyder også at Susse gerne regulerer tøjet gennem årene, enten fordi moden skifter eller fordi kunden ændrer skikkelse. Hun fortæller dog, at hun af tidshensyn kun regulerer det, hun selv har syet til kunderne, så de fortsat kan have glæde af det. Almindelige forandringsopgaver må hun takke nej til.



Blondekjole lavet i blonde fra Jose Maria Ruiz til kr. 13.000. Bemærk blonderne også er håndsytet på i kanten af underkjolen, der er lavet i gråt tung viskosesatin også fra Jose Maria Ruiz. Skrol til højre, for flere detaljer.

Brudekjoler og hverdagstøj

Selvom mange af Susse's kunder har været trofaste gennem mange år, tager hun også nye ind. Nogle kommer, når de skal have lavet en brudekjole. Hun tager sig altid god tid til at lære den kommende brud at kende. Hun ved, hvis hun skal kunne lave den rette brudekjole til bruden, skal hun også forstå, hvad brudens forventninger til brylluppet er, og hvordan det hele skal foregå. Kunden medbringer ofte nogle billeder til inspiration. Derfra samarbejder de om at bygge videre på ideen. Til næste møde har Susse forberedt cirka fem modeillustrationer på forskellige kjoler, som hun viser den kommende brud. Det kan også være, det bliver en helt sjette model, de ender med. Det er vigtigt at den kommende brud er tryk og en brudekjole tager den tid, den tager.



Brudekjole i stof fra Ungaro lavet på tekstilvirksomheden Carnet. Med silkekanter i sømmene og håndslåede knapper. Den koster kr. 15.500. Skrol til højre, for flere detaljer.

Udover brudekjoler og selskabstøj syr Susse dog også hverdagstøj som dragter, bukser og jakker. Det er faktisk hverdagstøj, hun laver allermest. Og det er egentlig også det, hun elsker allermest. For det er her, hun i samarbejde med kunden kan tage udgangspunkt i vedkommendes garderobe. Mange af hendes kunder har i deres arbejdsliv brug for at føle en sikkerhed i, at tøjet sidder godt og fungerer.

Tal pris med din skrædder

Når kunden skal bestille et nyt stykke tøj, starter mødet ofte med, at Susse laver en modeillustration, på baggrund af de tanker om tøjet, kunden kommer med. De kigger derfra på stofprøver. Når design og metervare er på plads, regner Susse på prisen, som ganske enkelt er prisen på opsyning, på materialet og på for og tilbehør. Ofte sender hun prisen på e-mail, så kunden i fred og ro kan tage stilling til tilbuddet.

I Susse's optik behøver det med prisen ikke være så dramatisk. Men hun understreger, at det er skrædderen, der bør være så dygtig og serviceminded, at prisen bliver forståelig i forhold til materialernes kvalitet og kompleksitet i tøjet. Jo flere tekniske detaljer jo flere timer skal der bruge på opsyning, og jo dyrere bliver det.

Når Susse har givet et tilbud, er det også den pris, der holder. Hvis der opstår fejl eller komplikationer i processen, er det hendes egen fejl. Og det skal kunden naturligvis ikke betale for. Hun har mange års erfaring og kan derfor med stor sikkerhed gennemskue både forbrug i tid og materialer. Derfor kan hun også altid levere til tiden.

"Men kunden skal også kunne lide processen. For nogle kunder er det rart ikke at skulle bruge tid i butikker på at finde tøj. Derfor kan det at gå til skrædder også være tidsbesparende."

Hvorvidt skrædderi er dyrt, handler om, hvad man sammenligner med, understreger hun. Hvis man ser, på de gode og dyre mærker som Max Mara, er skrædderne fuldt konkurrencedygtige. Ligeledes med brudekjoler hænger kvaliteten af metervaren og den personlige også sammen med prisen. På trods af det er skrædderen dog fuldt konkurrencedygtig i forhold til færdigsyede brudekjoler.

Susse oplever, at hendes kunder giver udtryk for, de får meget for pengene, og det er vigtigt. 'Men kunden skal også kunne lide processen. For nogle kunder er det rart ikke at skulle bruge tid i butikker på at finde tøj. Derfor kan det at gå til skrædder også være tidsbesparende.' som hun siger.

Barrieren for, at folk går til skrædder, er ifølge Susse nok snarere, at man ikke kan prøve tøjet på. Hvis det er en brudekjole, kan man have brug for at se og se sig selv i en færdig brudekjole, inden man beslutter sig.

Mangfoldighed er godt

Hvis man som helt ny kunde gerne vil finde en skrædder og ikke kender nogle, der kan give en anbefaling, forslår Susseman går ind på Skrædderlaugets hjemmeside og orienterer sig der.

Samtidig siger hun, vi skal anerkende 'en dejlig mangfoldighed af kunsthåndværk og små designere, der kommer fra tekstilformidleruddannelsen, som slår sig ned som selvstændige'. Så kan man bare ikke sige med sikkerhed, at det er skræddersyet. Ligesom skræddere under Skrædderlauget, vil der også være forskel på, hvordan håndværket tolkes, og det mener hun, vi skal være glade for. Fordi kunderne vil have noget forskelligt. 'Mangfoldighed tjener både faget og kunderne.' insisterer hun.

Links til hjemmesider nævnt i denne blog - i den rækkefølge de bliver nævnt

<https://www.tlmodsalon.dk/>

<https://josemariaruiiz.com/>

<https://lodenwalker.at/en/lodenwalke/>

<https://www.carnet.it/en/>

<https://www.ratti.it/en/company/profile/>

<https://www.dugdalebros.com/>

Foto ved:

Markus Simonsen https://www.instagram.com/simonsen_markus/

Allan Bjerre (billeder fra Laugesen årlige opvisning)