

LEST ER BEST

Han er Norges eneste med tittelen skoskredder. Han designer sko til velstående menn i inn- og utland.

Tekst: Victoria Asmerom Bratli
Foto: Rune Kongsro

En gang for lenge siden var Jan Petter Myhre litograf, så var han grafisk designer og art director og jobbet i byrå, men det var ikke det han skulle gjøre. Etter ni år i bransjen tok han farvel og utdannet seg innen det noble og muligens utdøende faget skomakerhåndverket.

Utdrag fra telefonsamtale:

Har jeg kommet til Bespoke Shoes?

– Ja.

Hei, jeg heter Victoria Bratli, jeg har sendt deg en mail tidligere også. Jeg skulle ha satt saler på skinnskoene mine. Er det noe du kan hjelpe meg med?

– Jeg driver ikke med reparasjoner. Jeg lager sko, jeg.

Så du kan ikke fikse skoene mine da?

– Joda, jeg kan fikse dem, men det er ikke en sånn type skomaker jeg er, eller det jeg ønsker å være.

Nei ... da så.

Pause Han prater langsomt og fremstår som knusktørr. Gir ikke mye ved dørene.

– Ja, det var du som jobbet i Kreativt Forum?

Ja.

– Hva gjør du der?

Journalist, blant annet.

– Kanskje du ville laget en sak om meg? Jeg har en story som kan være av interesse.

Hum, spennende. Kanskje vi har en avtale om skoene mine også, da?

Lett gjensidig humring, og en kort pause.

– Ja, hvis du vil lage en sak, så kan vi ordne noe.

Jan Petter Myhre er en karismatisk og stor mann. Han rekker nesten opp til taket i de små lokalene han disponerer i stemningsfulle Akersveien. Veggene er dekket med hyller og skap, fylt med lester og gamle skomodeller, samt hans egne kunstverk. Han jobber med forbilde i en klassisk formtradisjon, som han lærte da han gikk i lære hos velrenommerte John Lobb i London.

Han tar en lest og noen stykker med papir som han legger opp mot lesten.

Forklarer meg litt om startprosessen og dimensjoner.

– Jeg lager en modell i treverk, så lager jeg en modell i papir. Og dette er alle delene som går inn i skoen. Dette er todimensjonalt. Bredde og lengde. Men det skal jo bli tredimensjonalt. Det å bevege seg mellom to dimensjoner er fascinerende og utfordrende.

Jeg føler meg passe tett som ikke forstår det som er så enkelt, og gir uttrykk for det.

– Eh ... nei, det er bare sånn det er. Det er egentlig bare så enkelt som jeg sier det. Men det som er vanskelig er å skjønne hvordan man justerer papirmønstrene.

(Nå føler jeg meg, om mulig, enda tettere.)

Interessen for skodesign har han hatt siden han var 18 år gammel. Han var aktiv syklist i sin ungdom, og tok for seg to par sykkel. Han tenkte at det blå paret hadde vært komplett med tresålen fra det andre paret. Først tok han kontakt med den lokale skomakeren, men skjønte raskt at han ikke kunne faget, så han tok like gjerne saken i egne hender og gjorde det selv. Og i 1987 hadde han sitt første møte med dem som senere skulle bli hans mentorer.

– Sjefen min, fra byrået, var med meg og bestilte de første skoene. Vi var blant annet og så «Chess» med Elaine Paige og Tommy Körberg. Det var jo kjempebra. Bodde på hotell. Det var den gang vi tjente penger, mimrer Myhre.

I perioden mellom 1984-1993 jobbet han som AD-assistent og art director hos byråene Trygve Lindeberg og Nustad & Partners. Den allsidige formmannen filosoferer over hvor viktig det har vært for ham å holde liv i den gutteaktige nysgjerrigheten ved seg selv, for å opprettholde det lekende vesen, eller som han selv ordla seg: Homo ludens.

– Jeg er veldig glad for at jeg klarer å beholde gleden ved å ta ifra hverandre ting, for det er så mye energi i det. Man

skal ikke kimse av det, selv om det kan virke barnslig. Vi er jo ikke endimensjonale. Det er sikkert mange som er det også, men jeg føler ikke at jeg er det.

Hva var det som fikk deg til å skifte yrkesretning?

– Når jeg ser tilbake på det jeg har gjort, så henger alt sammen. Du må ha et godt øye og anlegg for nøyaktighet, være tålmodig. Det er noe med prosessene som ikke er så fjerne. Men jeg tror det var dimensjonene. Det å kunne skape noe med hendene. Todimensjonalt var litt for enkelt. Nei, ikke for enkelt. Det blir feil. Men altså for meg som type, ville jeg heller utfordre meg selv gjennom konkret form. Jeg kunne godt tenke meg å jobbe mer med skulptur. Trekke skofaget ut i en kunstretning. Hatt utstillinger på gallerier i stedet. Det kunne ha vært morsomt.

Er det skomaker eller skoskredder?

– Jeg kaller meg skoskredder, fordi den opprinnelige tittelen skomaker er litt ødelagt. I hvert fall her hjemme. De kan jo ikke lage sko, reparerer jo knapt, ikke sant.

Mens vi prater henter han frem mappa si og gir den til meg. Bilder av unike og vakre eksemplarer. Jeg blar og han forteller. Overlær av elefantører og persianer, utspekulerte produsenter, store volum, kjøttstiden opp og ned. Mer enn 90 prosent av målgruppa hans består av menn i 40-50-årene. De har ikke små barn lenger, har stor økonomisk frihet, er selvstendig næringsdrivende eller har høye stillinger innen for eksempel helsesektoren.

– Forbausende få advokater, så der har jeg mye å hente. Jeg har noen, altså, men de er litt sære disse advokatene. Litt ambivalente.

Hvordan da?

– Kanskje kritiske på en litt spesiell måte. Ikke til håndverket, for det kan de sette pris på, men kanskje i prinsippet? Muligens litt fordomsfullt av meg å si.

– La oss si at du er 40 år, og har brukt 40 år på å tilvenne deg at du aldri har hatt sko som oppleves likt på beina. Det sitter i ryggmargen. Og hvis du da plutselig får sko som passer, så vil det oppleves galt. Og i noen tilfeller er det så



påfallende at jeg må bruke tid på å få folk til å forstå at de må gå inn skoene over et par uker, og kjenne etter hvordan de utvikler seg dag for dag. De fleste er åpne for det.

I Einar Gerhardsens seteavtrykk

Litt ut i intervjuet spør jeg om et sted jeg kan sitte ned, og han peker meg i retning av en lenestol dekket av et mønstret teppe. Det var landsfaderen Einar Gerhardsens gamle stol. Jeg spør hvor han har fått den fra.

– Hun jeg har kampert sammen med noen år var venninne med datteren hans.

Skoskredderyrket er et tidkrevende fag, og for Myhre som jobber alene, en ensom tilværelse. Det er derfor vrient å se for seg at han noen gang har jobbet i en hektisk og til dels støvende tilværelse i reklamebyrå.

– Jeg bruker altfor lang tid på et par sko. Effektiv arbeidstid ligger på mellom 35 og 50 timer, men jeg vil ikke jobbe for fort heller. Jeg har et arkiv i England med lester. Jeg har designet fra bunnen av, opp igjennom tidene. Det begynner å bli ganske mange etter hvert. Derfra kan jeg bestille opp en karakter. Der sparer jeg jo litt tid, men det er ikke så sjeldent at jeg må lage en ny lest. Det er jo bare positivt og ofte synes jeg det er moro.

Litt om design og kvalitet

– Definisjonen av god kvalitet avhenger av hva man spør om, hvem man spør og i hvilken setting man spør i. Hvor kommer du fra og hvilke preferanser har du? Hva har du råd til? Det er jo kulturelt betinget. Går det an å si noe generelt om hva god form er? Passform er én ting og overlærersdesign er noe annet.

Han stiller spørsmål og svarer selv.

– Jeg befinner meg innenfor den klassiske tradisjonen. Og hva er det? Jeg mener at det har å gjøre med et uttrykk, en eleganse, en stil. Altså stil, det bruker ikke mange her i Norge. Vi vet jo ikke hva det er. Alle disse begrepene som har vist seg å holde over lang tid. Da er det klassisk.

Han tar frem en gammel, typisk klassisk lest han har på lån fra John Lobb. En lest som ble laget av selveste oldefar i familien, William Lobb, fra victoriansk tid. Han vender på den og lar hendene

gli over den glatte overflaten. – Denne her kan jeg lage helt i blinde. Du kan gi meg en kloss med ved og jeg lager denne.

Har du fotografisk hukommelse (i tillegg til erfaring og talent)?

– Det tror jeg alle har, men at det er latent selektivt.

Skoene til «Betty» og Hong Kong-prosjektet Tidlig i vårt bekjentskap nevnte han at han hadde en historie som



kunne være relevant for våre lesere. Og noe av det første han viste meg i verkstedet var et par nette lester. Så små at de kunne ha tilhørt et middels stort skandinavisk barn. De skal bli skoene til en 32 år gammel, kvinnelig reklamemaker i Hong Kong. Han tar opp



en av lestene, foreløpig uten hæl, og forteller:

– Hun her traff jeg på flyet fra Taiwan til Hong Kong. Jeg spurte om hun trengte hjelp til å løfte kofferten sin på plass. Hun er en ganske liten dame. Så kom vi vel litt i prat, vi satt ved siden av hverandre (på business class). Fint bekjentskap, det der. «Betty» heter hun, Hong Kong-kineser.

Du er mye i Østen?

– Jeg er engasjert til å undervise og konsultere en bedrift på Taiwan.

Skoparet han selv har på seg, ble montert av en stjerneelev der, under hans tilsyn. Overlæret lagde han selv.

«Betty» skiller seg på alle måter ut i forhold til din vanlige kundegruppe. Du må ha gjort et godt inntrykk?

– Hun var åpen, ikke redd for å prate med meg.

Han humrer. Så fortsetter han:

– Men det hun gjør for meg er jo å researche i forbindelse med det prosjektet jeg skal gjøre med min japanske kollega i Hong Kong. Hun skal være med å bygge bro og hjelpe oss med å få tak i studenter fra utdanningsinstitusjonene i Østen, og allerede har hun masse ideer.

Jeg har måttet stoppe henne. Først må jo han og jeg finne ut av om vi i det hele tatt skal jobbe sammen.

Fortell om Hong Kong-prosjektet.

– Min japanske venn og jeg skal prøve å få til et samarbeid mellom Europa og Østen. Hong Kong er spennende, altså! Det er som New York i Østen, et virkelig fantastisk sted jeg tror har stort potensial. Men det er ekstremt kostbart der. Folk betaler fra 10.000-20.000 amerikanske dollar i måneden for en 3-4 roms leilighet. Det er helt sinnssvakt! Familier bor tett sammen på et lite sted, og alle deler på kostnadene. Han jeg vil samarbeide med bor i en sånn type leilighet i et fasjonabelt strøk med sin kone og hennes foreldre, og kanskje noen søsken. Ikke bare det, det å skaffe seg et lokalt koster tre, fire ganger så mye som her hjemme.

– Det betyr jo at man kan få høye inntekter på det man selger også, men man må jo levere på et høyt nivå og bygge opp et godt rykte. Vi får se nå da om dette prosjektet fungerer først.

«Jeg befinner meg innenfor den klassiske tradisjonen. Og hva er det? Jeg mener at det har å gjøre med et uttrykk, en eleganse, en stil.»

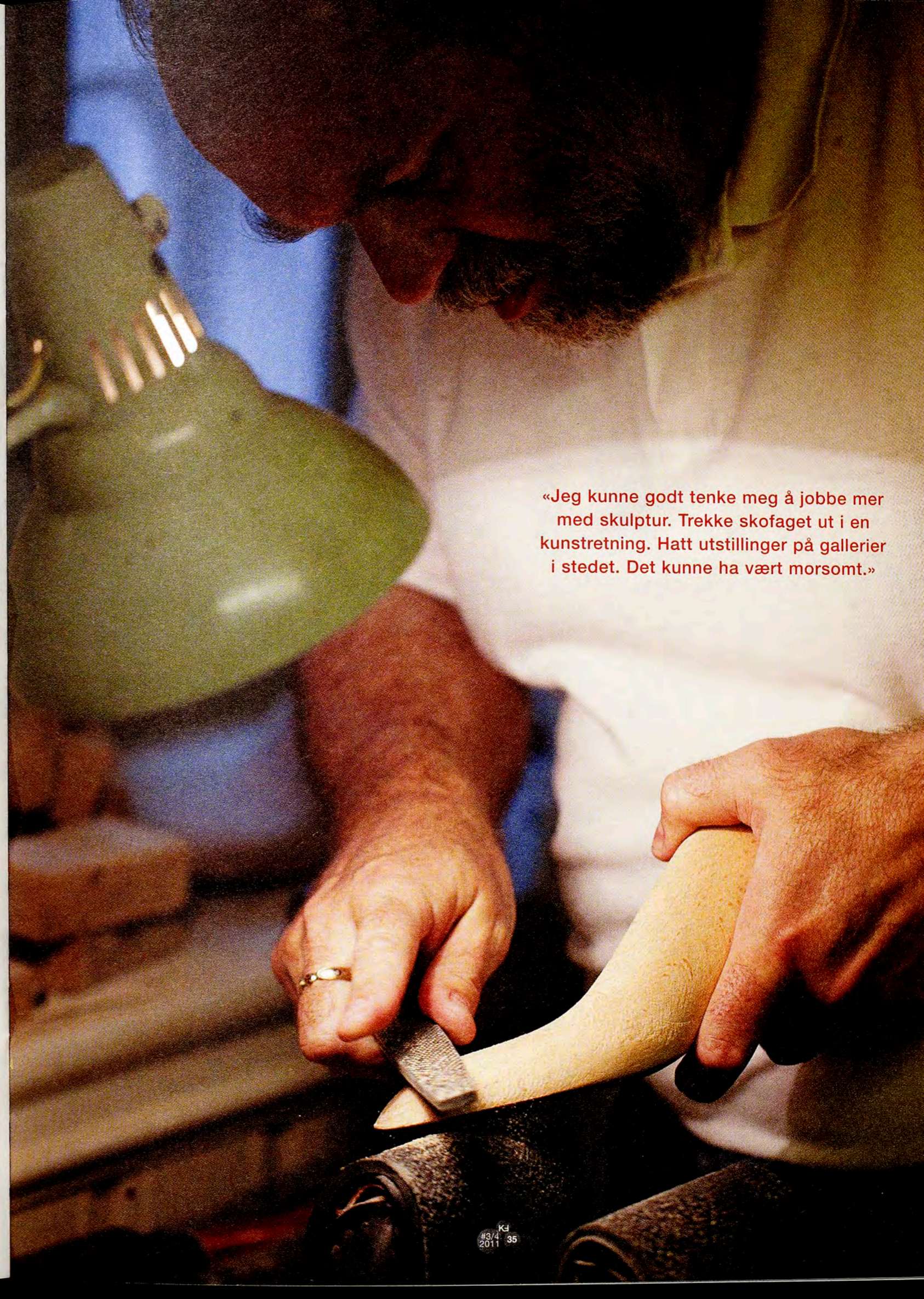
Han kikker ned og lar meg forstå at prøveprosjektet gjelder et par lester som står på bordet. Et par håndformede treklosser skal avgjøre om disse to herremennene har et felles faglig grunnlag og god nok kjemi til å starte et fruktbart samarbeid. Jan Petter Myhre er en mann som ikke er redd for utfordringer, snarere oppsøker han dem bevisst. Han designer sko til en pris den vanlige mannen i gata vil kalle galskap, og den mer kvalitetsbevisste og velstående vil kalle en investering. Til tross for dette, la det være hevet over all tvil: Du blir garantert et mer attraktivt menneske med et par skreddersydde sko fra J. P. Myhre.

PS: Det ble forresten ikke noe av at han skulle sette såler på skoene mine, men han tok en titt på dem og ga meg svært gode tips i forhold til hvor jeg fikk tak i de beste materialene, egnede tykkelse på sålene og hvilken skoreparatør jeg kunne oppsøke.

Finn ut mer på:

www.jpmyhre.no

www.skreddersydde-sko.no



«Jeg kunne godt tenke meg å jobbe mer med skulptur. Trekke skofaget ut i en kunstretning. Hatt utstillinger på gallerier i stedet. Det kunne ha vært morsomt.»