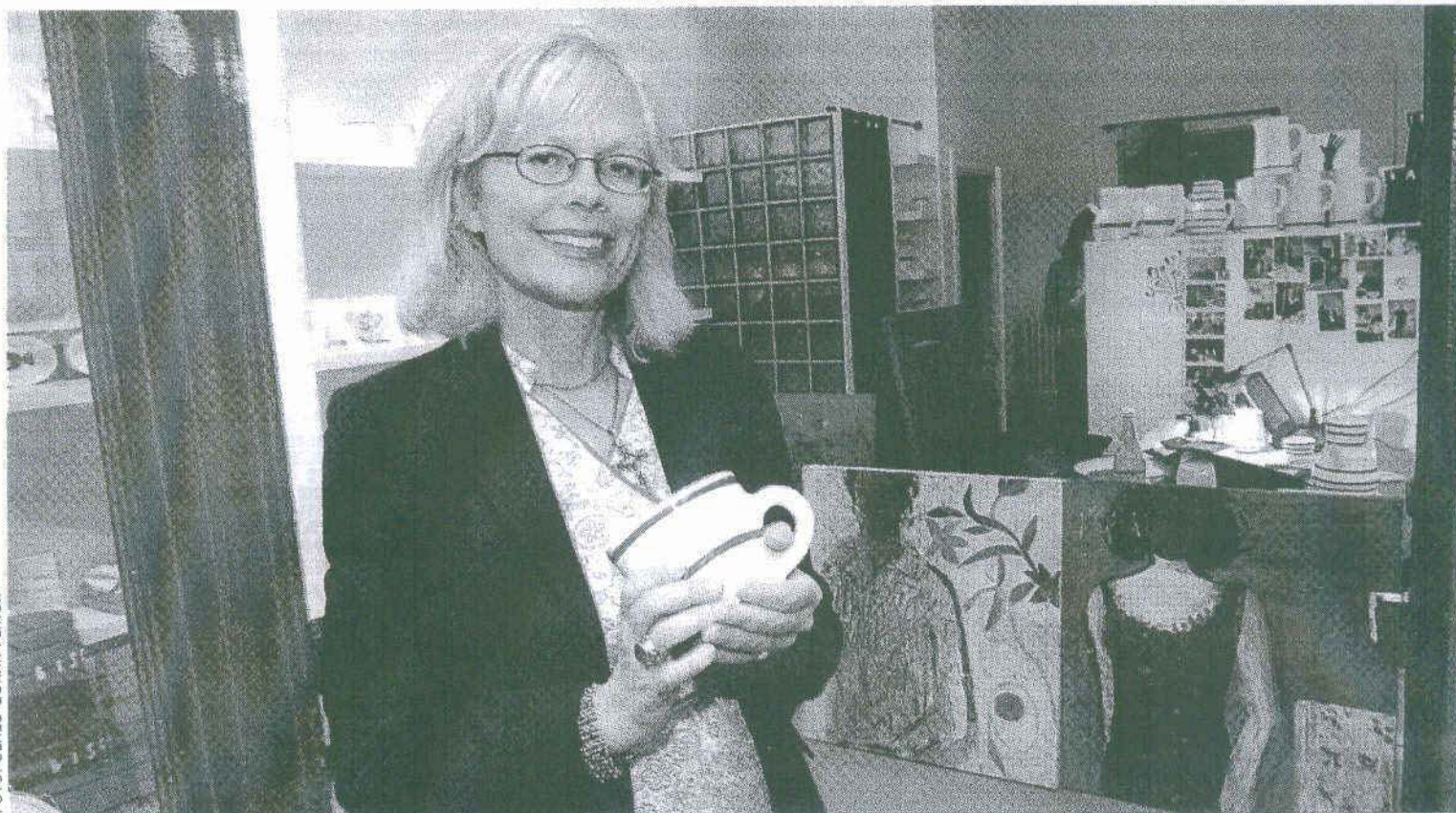


FOTO: CLAES-GÖRAN FLINCK



ROBUST KERAMIK. När Agneta Livijn gick på lerkurs fick hon alltid höra att hennes grejer var för stora. Idag älskar de trendiga inredningsbutikerna hennes skamlöst överdimensionerade muggar.

Hon säljer för fulla muggar

Di Henrietta Eriksson

henrietta.eriksson@di.se 08-736 57 30

Keramiker Agneta Livijns muggar är skamlöst överdimensionerade och ser hemmagjorda ut. Men de trendiga inredningsbutikerna älskar dem.

Från och med årsskiftet ingår de i sortimentet hos den fashionabla varuhuskedjan Saks i USA.

”Jag har länge strävat efter att sälja i USA. Vilket utbud, och så mycket människor! Jämfört med USA ser jag nästan inte Sverige som en marknad”, säger Agneta Livijn.

Förra sommaren bad hon Svenska handelskammaren i New York om hjälp med att hitta lämpliga butiker. Det blev napp ganska direkt, konstaterar hon. En jättefångst.

”Saks är USA:s flottaste varuhuskedja, ungefär som NK.

Tänker stort

Agneta Livijn, expansiv keramiker

Ålder: 47... nej, 48!

Bor: På Sibyllegatan på Östermalm i Stockholm sedan 30 år tillbaka.

Familj: Man och tre barn från ett tidigare äktenskap.

Bakgrund: Började i magasinsbranschen som frilansande layoutare och illustratör. Gick på Beckmans reklamskola i Stockholm 1979-81. Studerade därefter konst vid San Francisco Art Institute i USA, och sedan i Paris. Keramiker sedan 1994.

Dold talang: Matlagning.

med att sälja för en miljon kronor i USA nästa år.”

Glad men seriös

I visningslokalen hemma på Östermalm i centrala Stockholm trängs de robusta pjäserna på hyllor och golv, ända in på toaletten. Högres-

kakburkar av samma format som papperskorgar.

”Jag tror att jag tänker stort och generöst. Jag kan inte tänka gnetigt”, säger Agneta Livijn.

Hon har på sig en blommig topp under en svart kostym med röda ”kritstreck”. Stilen matchar hennes keramik. Glad men seriös. Och framgångsrik.

Tänker expansivt

Det började 1994 med ett fiskfat. Tidigare hade hon arbetat med måleri, men efter att ha fått tre barn ville hon gå över till ett mer ”handfast” uttrycksmedel. Någon från den då nystartade kafékedjan Wayne's fick syn på fiskfatet på en utställning, och frågade om hon kunde göra muggar också.

”Det hade jag aldrig försökt, men jag tänkte att det ska väl inte vara omöjligt. De första blev väldigt klumpiga, men det var så jag tyckte att muggar skulle se ut”, säger Agneta Livijn.

De första månaderna knådade hon fram varje exemplar för hand, men snart blev situationen ohållbar. Den exklusiva inredningsbuti-

Produktionen fick läggas ut på anrika Gustavsbergs porslinsfabrik i Stockholm.

Det egna företaget startade hon 1995. Sedan har det bara gått ”rakt upp”, som hon själv säger. I fjol omsatte Agneta Livijn AB 1,2 miljoner kronor. Någon vinst blev det dock inte, eftersom det hade blivit dags att bryta sig ur samarbetet med Gustavsberg. Omställningen blev kostsam, men Agneta Livijn räknar med att den lönar sig på sikt.

”Jag har tänkt expansivt hela tiden. Men Sverige har varit väldigt trögjobbat. Och hutlöst dyrt. I slutet kostade varje mugg 90 kronor att tillverka”, berättar hon.

Produktion i Kina

Nu sker produktionen till en bråkdel av det priset i fabriker i Portugal och Kina. Allt för att kunna tillfredsställa det växande suget efter Agneta Livijns expansiva keramik.

Men det fanns en tid när den inte var lika populär, erkänner hon: ”När jag gick på lerkurs fick jag alltid höra att mina grejer var för stora. De blev alltid brända sist. Förmodligen var det en hämnd för