

# A. Lie og A. Lie & Co.

## Ved Dag Mysen

### A. Lie

*Halfdan Lie* (1877–1965) ble født inn i en kjøpmannsfamilie i Haugesund. Som gryende ungdom begynte han i farens manufakturforretning. Denne lå i Haralds gate. Ganske straks dro han til Tyskland for å studere. Etter fem års studier i økonomi, handel og tekstillære var han i tre år reisende i Norge for et tysk firma. 23 år gammel ble han disponert i farens firma i Haugesund. Slik driftet han forretningen i 20 år, mens han drev en egen butikk i damekonfeksjon ved siden av, noe han kombinerte med salg av møbler. Han importerte kjoler og stoffer fra Tyskland. Halfdan ble en skattet deltaker i Haugesund-samfunnet som dyktig forretningsmann, fremragende idrettsutøver og forenings-menneske.

Halfdan ble enkemann i Haugesund. Hans andre kone het *Alfhild* (1885–1960). Hun var tysk. Familien

Aigeltinger drev agentur for tekstiler på Nordstrand i Oslo, med sterke forbindelser til Tyskland.

Jobbetiden under første verdenskrig fikk en brutal etterklang i Haugesund. Byens banker gikk konkurs og dro med seg mange i dragsuget. Lie var da en formuende mann, men gikk likevel over ende.

Alfhild hadde astma og trivdes ikke i vestlandsklimaet. Til sammen medvirket dette til at de slo til på en annonse og kjøpte *Konradine Gautestads* manufaktur- og utstyrsforretning i Storgata i 1923, og drev denne opp til å bli en betydelig forretning på Mysen. På grunn av situasjonen i Haugesund ble bedriften registrert på Alfhild; A. Lie.

Den dyktige forretningsmannen visste å innrede det begrensede lokalet smakfullt. Han var flink til å få inn varer med god kvalitet og med utførelser som kundene visste å sette pris på. Slik



Utstillingsvindu hos A. Lie under en julegateåpning, ca. 1950?. Foto: Halfdan Lie.

opparbeidet han en solid kundekrets.

Han var opptatt av husflid som del av forretningsprofilen og var dommer ved husflid-utstillinger.

Dessverre ble ikke astmaen til Alfhild noe bedre på Mysen. Derfor kjøpte de et hus på Nordstrand og bodde der med barna sine. Halfdan ukependlet til Mysen og bodde hos folkehøyskolemannen *Olaf Funderud*. De ble gode venner. Lie kjøpte tomt av Funderud og bygde Vandugveien 41 i 1931, som var i familiens eie helt til 2019. Alfhild og barna ble med mannen tilbake til det nybygde huset. Hun var blitt kvitt astmaen som ved et under, ved hjelp av den såkalte «Steinmannen» på Greåker.

Lie ble en viktig brikke i utviklingen av Mysen som handelsted. I mange år var han formann i Mysen Handelstands

Forening og styremedlem i Norges Kjøbmandsforbund.

#### «Handelshuset»

Bedriften gikk godt. Tidene forandret seg. Varespekteret ble bredere og dypere. Lokalene ble for små og Lie bygde nytt og større. «Handelshuset», Storgata 10, sto ferdig i 1937 og ble bygd i fire etasjer. I underetasjen ble det sengeutstyr-avdeling, i første damekonfeksjon, garn og gardiner. Andre og tredje etasje ble innredet som leiligheter og leid ut. Han startet også med eget fjær-renseri i kjelleretasjen, noe som med tiden viste seg å vokse til en stor bedrift i seg selv. Rensemaskinen kom fra Erfurt i Tyskland. Her kunne kunder få rensset dun og fjær, og få sydd puter og dyner.

Sentrale i betjeningen var *Evelyn*

Jacobsen (Jønsson), Ruth Hansen og Gunvor Langnes. Rakel Hallerud var sydame og ekstrahjelp.

I 1937 var månedlønnen for disse damene 18 kroner. Skjortestoff i 70 cm bredde kostet 65 øre pr. meter. Et brudepar kjøpte to jernsenger, to duntepper, fire puter, 12 laken, seks dynetrekk og to dusin håndklær. Dette kom på kr 117.

Krigen ble krevende for alle som drev forretning. Det var enkelt å få solgt varene sine. Utfordringen ble å få varer å selge. Alt var strengt rasjonert.

### **A. Lie & Co.**

I 1948 var tiden kommet for sønnene Alf Halfdan (1921–2004) og Knut (1925–1980) til å overta. De registrerte firmaet A. Lie & Co.

Alf var født i Haugesund og kom til Mysen som to-åring. Da han tok

artium i Askim som 19-åring hadde han rukket å få med seg middelskolen og et år som utvekslingsstudent i handelsfag i Göttingen i Tyskland. Han studerte sosialøkonomi i Oslo. Alf var usedvanlig sprek. Han presterte å sykle opp Korterudbakken sittende på setet! Han var også balansekunstner på sykkel og opptrådte for jevnaldrende. Knut var idrettsmann og sosial nettverker, og ble etter hvert en motor både for hoppporten i distriktet, i Norge og internasjonalt, og for utviklingen av Momarkedet som en nasjonal og internasjonal artist-arena.

### **Utvidelse i 1955**

Brødrene drev forretningen sammen etter farens stil og innretning frem til 1955. Da ble 2. etasje forbundet med første og innredet til avdeling for kåper og drakter. Denne avdelingen fikk raskt



Interiør i utstyrsavdelingen hos A. Lie i Handelshuset i Storgata. Foto: Halfdan Lie.

et særdeles godt rykte. Avdelingen var lekkert innredet. I sy-avdelingen kunne damene til og med få trukket knappene i samme stoff som i kjoletøyet. Knut fylte butikken med liv og røre i form av mannekeng-oppvisninger og artist-opptredener.

Forretningen gikk bra. Brødrene fikk import-lisens for kjoler og kåper fra Tyskland og Holland. Det gjorde at butikken fikk inn lekre kjoler, kåper og drakter. De ga som resultat en god kundekrets. Eldre damer i distriktet husker forretningen fra disse årene med glede.

Alf hadde regnskapet og fjærrensieriet som sine spesielle oppgaver. Ellers arbeidet han mer i det stille. Knut var sosial og utadvendt og skapte liv og øre rundt seg.

Brødrene drev forretningen sammen til 1975. Men allerede midt på 1960-tallet begynte Alf også å gå egne veier. Han begynte som faglærer ved Indre Østfold Handelskole og fikk formell kompetanse gjennom Statens Lærerskole. Senere ble han adjunkt og rådgiver ved distriktets videregående skole. Derfor ble det naturlig at Knut drev forretningen alene fra 1975.

# BRUDEUTSTYR

KR. 532,90

12 stk. øverlaken 2,250 m. til kjempelaken	Kr. 45,00
12 stk. underlaken 2,25 m.	40,50
12 putevar 60x90 cm.	24,00
12 do. 45x50 cm.	14,40
2 damstøper, 140x190 cm 6 poser, lin gløsedan	80,00
2 stk. tepperokk prima satin	28,00
2 fjærputer m/ 2 frekk 60x90 cm.	20,00
2 nakkeputer, helton 45x50 cm	11,00
2 p. jakkete, silkeser, lys	48,00
1 dus. sintet drettabukkar	14,00
1 dus. dansk hælshøst	20,00
4 stk. frokostbukkar	4,00
2 dus. kvikkvasker	23,00
1 dus. glasshåndklær	15,00
1 dusin kvikkvasker	8,00
2 frokostduke i kererte bomull	19,00
3 damaskduker til 6 personer	21,00
1 dus. servietter 50x50 cm.	13,00
2 damaskduker til 8 personer 150x220 cm	20,00
1 damaskduk til 12 personer 150x300 cm.	25,00
12 servietter	18,00
Som av det beste	33,00
Kr. 532,90	

ALT AV DEN FINESTE KVALITET!

ELEGANT  
GODT  
BILLIG

**A. LIE - MYSEN**  
TELEFONER 209, 211  
TELEGRAMMER "HALFDAN"

EN GROS  
EN DETAIL

Prisliste over brudeutstyr fra A. Lie.  
Utlånt av Stein Lie.

### Mysen-profilene Alf og Knut Lie

Alf var en dyktig amatør-fotograf. Han etterlot seg verdifull dokumentasjon for ettertiden i form av bilder og film. I mange år filmet Alf små og store begivenheter i Mysen-samfunnets liv. Ikke minst har vi utallige meter med

Sengeutstyr engross & detail.

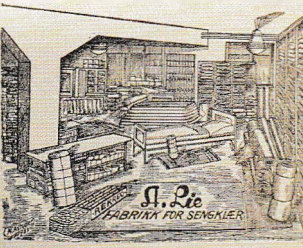
Spesialitet:  
Utstyr til hoteller, sanatorier og sykehus.

Egne systemer for:  
Sengetoil, duntopper, puter,  
lakener, håndklær, dekketoil,  
demittrekk, kulorte trekk.

Rekreomadrasser.  
Dunmadrasser.  
Ullmadrasser.

Stort og småt.  
Billig og godt.

**A. Lie**



Andring for sengetoil, gultopper.

Reklameflyer fra A. Lie. Flyer utlånt av Stein Lie.

# A. LIE

Tidl. K. Gautestads Eftf.  
MYSEN Tlf. 205

Specialforretning i Senge-Utstyr.  
Dame-Konfeksjon. Broderi-Artik-  
ler. Kjoler. Kaaper. Kjolestoffer.  
Kaapestoffer. Trikotasje.

Altid gode varer til lave priser. Forlang prøver.

*Annonsen for A. Lies utstyrforretning.*

film fra Momarkedet gjennom mange år. Mye av dette blir nå digitalisert gjennom et prosjekt finansiert av statlige midler, og i samarbeid mellom kommunen, Mysen og Omegn Røde Kors og Eidsberg historielag. Han var aktiv i Handelstands-foreningen på Mysen, var med i Rotary og ikke minst i Odd Fellow-losje 62 Haakon Haakonsen, som han var med å grunnlegge i 1959, og som eier Villa Lore. Knut ble Mysen-samfunnets viktigste ansikt utad i to 10-år, både gjennom å ære konferansier under scene-showene på Momarkedet og ved å utvikle seg til å bli Norges viktigste hoppleder med internasjonal status. Han samlet verdens hopp-elite til skirenn i Vardebakken og samlet ledere fra Norge og Europa til opplevelser på Mysen. I 1978 ble han utnevnt til Ridder av St. Olavs orden av 1.klasse.

## **Guro Lie**

Guro (1929–2019) var gift med Alf. Etter at barna deres ble større tok ividereutdanning som privatist og startet førskole for seksåringer i kjelleren i Lie-huset i Vandugveien

sammen med Marit Nordahl, i regi av Mysen menighet. Underveis var hun med å stifte Rebekka-losjen under Odd Fellow på Mysen, i stiftelsesåret for losjen i 1959. Her ble hun en drivende kraft resten av livet, og ikke bare på Mysen. Hun ble råds-president og øverste leder for Rebekka-losjene i Norge. Hun ble en influenser som har ført mye godt inn i manges liv. Det ble tydelig da hun ble bisatt fra Mysen kirke som 90-åring, med fullsatt kirke.

## **Bodil og sønnene**

Knut døde så alt for tidlig i 1980. Da hadde sønnen Trond stått ved fars side noen år og hadde overtatt mye av ansvaret for butikk-driften. Det frigjorde Knut til det store engasjementet for Momarkedet og for hopp-sporten. Da Knut døde, overtok Trond som daglig leder og styrte butikken i morens navn. Broren Stein var også inne i driften et års tid i denne perioden.

## **Trond og butikken**

I 1985 skiftet Bodil og sønnene boet etter Knut. Stein og Trond overtok A. Lie & Co. Samtidig kjøpte de Fru Lyng A/S i Oslo. Etterpå delte de virk-



Kåpestativer hos A. Lie på Mysen. Foto Halfdan Lie.

somhetene mellom seg. Trond fikk A. Lie & Co og Stein overtok Fru Lyng A/S.

Trond drev da A. Lie & Co videre til han solgte butikkvirksomheten til *Marit Olaussen*.

### **Marit Olaussen og Tekstilmagasinet**

Marit begynte hos Lie i 1981. Hun ble straks tent for faget, for det å selge og ha kontakt med kunder, og for det brede spektret i vareutvalget i denne forretningen. Hun forteller med entusiasme om hvordan hun lærte mye av Trond og de andre i butikken, og om de frie tøylene Trond ga henne, så hun kunne utvikle seg dit hun ville.

Da Trond bestemte seg for å satse på event-bransjen på heltid i 1990, overtok Marit varebeholdningen og butikkdriften, og fortsatte under firmanavnet «Tekstilmagasinet».

Da var krakket etter jappe-tiden på sitt tyngste, med høye renter og sviktende etterspørsel. Marit måtte

følgelig henge i stroppen sent og tidlig for å få bedriften til å gå rundt. Hun satset stort på gardiner. Det var svært arbeidskrevende. Folk ville fremdeles ha spesialsydde gardiner. Da var det å dra hjem til folk og ta prøver eller henge opp ferdige gardinheng på kveldstid, etter stengetid i butikken. I helgene klippet hun til nye gardiner så andre kunne sy dem i butikken på dagtid.

Dette var selvfølgelig slitsomt i lengden. Dessuten fant hun ut at det var korsetterings-avdelingen som lå hjertet hennes nærmest. Etter knapt fire år fikk hun leie hjørnelokalet i krysset David Blids gate/Storgata av Kristian Andresen og innredet butikk der under det presise navnet «Korsetten». Her drev hun i 25 år til hun i 2019 sendte eierskapet videre til nestemann, og ble ansatt selv.

Men fortellingen om «Korsetten» venter vi med til neste år. Da vil vi forsøke å forme en samle-fortelling om

alle de driftige damene som har drevet butikk på Mysen.

### **Ellen Raknerud**

tok over etter Marit i 1994. Hun hadde da arbeidet i flere år for Jon Egeland i Spydeberg. Egeland drev da to forretninger i tettstedet, én i manufaktur og én med gardiner. Slik hadde hun solid erfaring i bransjen hun kjøpte seg inn i på Mysen.

Marit tok med seg undertøy-avdelingen i Tekstilhuset til Korsetten. Dermed fortsatte Ellen kun med utstyr og gardiner. Nå var tidene på vei opp igjen fra dumpa etter jappetiden. Hun sto på og drev godt i mange år. Hun forteller at det å drive butikk og ha kontakt med kunder ga henne mening og glede.

Utstyrs-avdelingen rommet det meste av det som kunne tilbys i dyner, puter, tekstiler, tepper osv. Gardinavdelingen var mest travel og arbeidskrevende. Ellen hadde flere jenter som satt hjemme og sydde. I tillegg hadde hun 4-5 ansatte i butikken i til sammen to årsverk. Ellen forteller at de stort sett måtte være to på jobb i butikken til enhver tid.

Like etter årtusenskiftet kjøpte Ellen butikkene til Jon Egeland i Spydeberg.

lik drev hun både i Spydeberg og på Mysen helt til 2008. Da avviklet hun forretningen på Mysen. Det nyåpnede ørstadsentret hadde tappet sentrum for kunder. Siden har det ikke vært denne type handel i «Handelshuset».

I Wilses vei i Spydeberg driver hun i 2019 fremdeles «Tekstilmagasinet Ellen B. Vinnes Raknerud», med en god undekrets.

### **Fjærrenseriets utvikling**

Fru Lyng i Oslo var i alle år fjærrenseriets største og viktigste kunde. Trond og Stein begynte alt som store barn å pakke dyner for forsendelse til Oslo etter skoletid. Fra fylte 18 og med sertifikat begynte Stein, og senere Trond, å kjøre dyner til Oslo to ganger i uken, etter skoletid. Derfor, da Fru Lyng skulle selges i 1985, var det Stein og Trond som fikk henvendelse om å overta bedriften. De slo til og skapte dermed ny dynamikk når det gjaldt fjærrenseriet. Trond begynte å produsere dyner i store kvanta, som ble solgt gjennom brorens firma i Oslo, og flyttet produksjonen til større lokaler på Mona.

### **Norsk Dun A/S**

I 1987 kjøpte Trond den nedlagte lakkfabrikken på Folkenborg og stiftet firmaet Norsk Dun A/S. Da begynte produksjonen av dyner og puter å skyte skikkelig fart. Stein kjøpte produkter for opptil 10 millioner kroner i året av sin bror.

Gjennom 1990-årene kjøpte Trond opp flere firmaer i samme virksomhetsområde og utvidet produktspekteret til også å omfatte engros-virksomhet for boligtekstiler som sengetøy, håndklær osv.

I 1990 leverte Trond alt av dyner og puter til det nybygde hotell Plaza i Oslo. Salget tok av. Firmaet fikk nye tilganger gjennom oppkjøpte sidefirmaer og konkurrenter. Slik vokste bedriften til å bli ledende i Norge, sammen med Høie fabrikker. I 1999 hadde firmaet rundt 50 millioner kroner i omsetning, med 10 ansatte.

Dun og fjær kom hovedsakelig fra Kina, men noe også fra Europa.

Forbindelsene med leverandørene ble viktig, og ble godt tatt vare på.

### «Dynekulturens Mekka» og Turiform

I slutten av 1990-årene ble Mysen nevnt i pressen som «dynekulturens Mekka» i Norge. Samtidig ble porteføljen av firma- og merkenavn så omfattende at det trengtes en opprydning.

Designeren *Turid Tobiassen* ble engasjert til å kultivere firmaets merkeprofil.

Det resulterte i et skifte fra å drive en produksjons- og engrosbutikk, til også å bli en design-avdeling for boligtekstiler med sin egen merkevare: Turiform.

Dette skjedde samtidig med at Stein kom inn i selskapet på eiersiden, sammen med *Tom Fjeld-Nielsen*.

### Nordicform

Sammen med danske samarbeidspartnere var Trond og Stein med på å etablere det danske firmaet Quilts

of Denmark. Dette firmaet kopierte bedriftsprofilen på Mysen og gjorde samme suksess i Danmark. Fremstøtet resulterte i at de døpte om konsernet til Nordicform. I 2003 etablerte de Nordicform i Sverige, i Skene ved Borås.

I 2006 var lokalene på Folkenborg blitt for små. Da leide de lagerbyggene etter Susebakke Trævarefabrik som Bergerkrysset Eiendom eier og forvalter. Eierne pusset opp, bygde om og gjorde de nødvendige arealene klare til innflytting.

Etter 2006 har selskapet vokst og lagt på seg til flere kanter. I 2016 ble all virksomhet i firmaet utenom den danske fabrikken, flyttet hit til Mysen, inkludert ansatte. Flyttingen omfattet designavdelingen i Kristiansand, et utstillings- og salgsrom i Oslo og datteravdelingen i Sverige. Fra da av er Sverige-firmaet en ren salgsavdeling.

Kjærlighetsstien I ble oppgradert



*Sengeutstyr som produseres hos Nordicform. Foto: Stein Lie.*





– i ininstrasjonslokalene hos Nordicform på Susebakke. Foto Stein Lie.

og påbygd. 6500 kvm. ble stilt til disposisjon for Nordicform. Ansatte ble også flyttet hit. Lagerhallene for produktene deres fyller større volum enn de på en norsk Ikea-butikk.

#### **Norvy Group**

i 2009 ble alle aksjene i de ulike virksomhetene samlet i et nytt konsern som heter Norvy Group.

Det har hovedkontor i Danmark og eier „Nordicform A/S på Mysen, Nordicform i Sverige som nå er et rent salgsselskap, og Quilts of Denmark. Konsernet eies av Nordicform Holding der Trond og Stein er de største eierne og har aksjemajoritet. Konsernet omsetter for rundt 450 millioner norske kroner samlet. Firmaet har rundt 50 ansatte på Mysen og rundt 150 totalt.

#### **Stein Lie**

Stein (født i 1953), bor i Askim. Han har drevet Fru Lyng og et par andre firmaer i Oslo siden 1985. Etter at han ble medeier med broren Trond i Turiform i 1999, og dermed også i den etterfølgende Nordicform og i Norvy Group, har han i flere år vært styreleder i firmaet og daglig leder i bedriften på Mysen.

For Stein har familie-genene resultert i en sterk og langvarig interesse for moderne kunst. Han drev et kunstgalleri for slik kunst i noen år. Nå er galleri-engasjementet trappet ned til en mer lavmælt forretning uten daglig drift.

Han har spesialisert seg på uttrykksformene til to av de mest markante nåtids-kunstnerne i vår kultur: Bjarne Melgaard og Sverre Koren Bjertnæs. De rommelige lokalene til

Nordicform på Mysen er fylt av en stor bredde i kunstuttrykk av disse to internasjonalt verdsatte bidragsyterne til samtidskunsten.

### **Trond@eventyrlie**

Trond, (født 1955), bor i Skjeberg. Ved siden av det som er nevnt ovenfor, driver han event-firmaet Eventyrlie A/S.

Han ble med i ledelsen i Momarkedet i 1977 og jobbet sammen med faren Knut til han døde i 1980.

Deretter ble han leder av underholdnings-komiteen og senere leder av Momarkedet frem til 50-årsjubiléet i 1999. Der deltok dronning Sonja, ensemblet Riverdance fra Irland og en rekke andre internasjonale artister.

I 1981 gjennomførte Momarkedet en direktesendt TV-overføring til 52 land i forbindelse med 25-årsjubiléet til Melodi Grand Prix. Tina Turner var også et høydepunkt med sin opptreden og sitt nærvær.

I alle disse årene gikk Momarkedet med overskudd. Samtidig ga markedet fokus og oppmerksomhet til ulike merkesaker for Røde Kors. I tillegg genererte det også flere millioner kroner til lokale lag og foreninger for dugnadsinnsats under markedsuka.

I de siste 25 årene har Trond produsert eventer over hele verden (Kina, India, Myanmar, Saudi-Arabia, Oman, Russland, Brasil, Malaysia, Filippinene, Thailand og Tyrkia, for å nevne noen).

Trond eier dette selskapet sammen med blant andre Joachim Berg (fra Mysen). Tronds datter, Tara Lie, er ansatt i selskapet.

De er ett av de største og raskest voksende eventselskaper i Norge.

Allerede etter tre års drift hadde de over 75 millioner kroner i omsetning og god inntjening.

De produserer eventer for næringslivet og arrangerer konserter og oppsetninger. De har også et eget booking-byrå til formidling av artister. De forvalter rettighetene til Jahn Teigen og er aktuelle (oktober 2019) med musikalen «Optimist» som spiller for fulle hus på Chateau Neuf i Oslo.

De er 100% eiere av «Allsang på Grensen» og produserer disse programmene hvert år for TV2 fra Fredriksten Festning i Halden. Opplegget er jo ikke så ulikt det som foregikk fra scenen på Momarkedet: Utekonserter og messeområde på historisk grunn.

### **Kilder:**

- Hans Wåler: Mysen-leksikon, 1999
- Halfdan Lie, Stein Lie, Trond Lie,
- Marit Olaussen og Ellen Raknerud

## **Tomme kasser**

**Han vesle Amund var oppfodt hos besteforeldra sine. De bodde i ei lita hytte og hadde hjelp tå fattigkassa. Veslegutten hørte titt og ofte at døm fekk så lite tå kassa. Han hadde noen plikter, han Amund au. Han skulle sørge for at vedakassa alltid var full. Det var'n lei, og vedakassa var tom støtt, syns'n. Siden besteforeldra talte om fattigkassa, at den au var tom støtt, så sa'n:**

**– Fattigkassa og vedakassa er de verste kassene, for døm er tomme støtt!**