



30-01-2019 15:12 CET

HAR TREDOBLET RULLESKISALGET: NÅ KOMMER KLASSISK KLÆBO

- Etterspørselen etter rosa Klæbo-rulleski har vært så stor, at det ble et krav fra kundene om å produsere en klassisk-modell i tillegg til den opprinnelige skøyteskia. Det har vi nå tatt konsekvensen av, og fra og med i dag er Klæbo Classic i salg gjennom [vår nettbutikk](#) og Oslo Sportslager, forteller markedssjefen Morten Iversbakken i IDT.

Etter at OL-vinneren lanserte sin egen Klæbo-edition rulleski tidligere i år, har interessen blant kunder og publikum tatt helt av. Til nå har Klæbo-ski kun vært å få kjøpt som skøyteski, men kravet fra kunder og publikum har vært

krystallklart: vi vil også ha klassisk Klæbo!

- Det er kjempegøy at folk liker rulleskiene vi lager. IDT er best på markedet og sammen tar vi noen steg nå. Spesielt artig er det at så mange barn og unge åpenbart synes det er stas prøve seg rulleski. Det er viktig for rekruttering og helt nødvendig å lære seg hvis du har lyst til å gå fort på ski som voksen. Derfor var det naturlig å møte kravet som er kommet om å produsere enn klassisk rulleskimodell også. Det gjelder jo å lære seg begge stilarter, smiler Johannes Høsflot Klæbo.



NYE SKI: Johannes Høsflot Klæbo på treningstur med den nye klassisk modellen av sin egen rulleski.

Hva er forskjellen på den nye Klæbo Classic og den eksisterende skøyteskia?

- Klassisk skiene er for det første lengre og har brede og stabile hjul slik at du har bedre balanse når du skal trene staking. Også har den naturligvis sperre på hjulene slik at det er mulig å gå diagonalgang. I likhet med alle IDTs modeller er også disse skiene lette og svært retningsstabile, forklarer Johannes Høsflot Klæbo.

Etter at den helnorske innovasjonsbedriften fra Lena på Østre Toten inngikk en samarbeid med 21-åringen om utvikling av rulleski tidligere i år, har salget praktisk talt tatt noen solide Klæbo-klyv.



POPULÆR: Interessen var stor da IDT Solutions og Johannes Høsflot Klæbo inngikk samarbeid tidligere i år.

Markedssjef Iversbakken i IDT er naturlig nok svært fornøyd med utviklingen:

- Av konkurransehensyn vil jeg ikke ut med eksakt hvor mange par rulleski vi har solgt i 2018, men vi har nok tredoblet i forhold til tidligere år, erkjenner han.

Foruten private samarbeid med Klæbo, Martin Johnsrud Sundby og Ingvild Flugstad Østberg, har offensiv markedsføring og eksklusive avtaler med det norske ski- og skiskytterlandslaget, samt de svenske- og italienske langrennslandslagene gitt merkevaren IDT en meget sterk posisjon.

[Merkevareruksessen ble nylig omtalt i lengre artikkel i det internasjonale](#)

[magasinet Dailyskier med tittelen "IDT. Possibly Most Talked About Brand In Cross Country Skiing This Year."](#)

- Vi har jobbet målrettet med både innovasjon, service og markedsføring gjennom mange år, og nå ser det ut til at vi får betalt for innsatsen. Men vi kommer aldri til å bli fornøyde eller lene oss tilbake. IDTs kjernevirksomhet er innovasjon og utvikling, og den stopper aldri, poengterer IDTs Morten Iversbakken.

IDT Solutions er en helnorsk, høyteknologisk produksjonsbedrift. Siden starten i 1995, har vi utviklet et unikt innovasjonsmiljø og etablert oss som en kvalitetsleverandør av teknologi og design. Du kan blant annet se våre avtrykk i signalbygg over hele Norge, på oljeplattformene i Nordsjøen og når norske langrenn og skiskytingløpere tar gull i OL. Verden er alltid i utvikling - det er IDT også.

We Are Innovation!

Kontaktpersoner



Morten Iversbakken

Pressekontakt

Markedssjef

Salg og marked

morten.iversbakken@idt.no

90877752