



Lokale gründere relanserer norske møbelklassikere

Forhåpentligvis snart på plass i Sirdal

Med alpinesset Aksel Lund Svindal som en av investorene, er møbelprodusenten Eikund på Hellvik ved Egersund i ferd med å etablere seg på det norske markedet.

Jørgen Tengesdal, CEO og én av tre gründere i selskapet, har planer om at også innbyggere, hytteeiere og ferierende i Sirdal skal få muligheten til å se, prøvesitte og kjøpe de håndproduserte stolene etter norsk design fra 1950- og 60-tallet fra et utsalgssted i Sirdal. Før den tid går det an å bestille direkte fra fabrikk.

Vi tar det personlig

Vårt lokketilbud: Stol & kaffe



Vi er i Stavanger, Sandnes og Bryne for deg som ønsker å være smart og ansvarlig med pengene dine. Om du vil sitte ned med oss for å finne løsninger som kan passe deg, lover vi deg gode råd til ditt beste. Og en kopp kaffe!

| | |
|---|---|
| Stavanger Sentrum handelsbanken.no/stavanger_sentrum | Bryne handelsbanken.no/bryne |
| Stavanger Straen handelsbanken.no/stavanger_straen | Sandnes handelsbanken.no/sandnes |

Handelsbanken

STORDALEN KJØPTE FØRST

Petter Stordalen har allerede kjøpt og plassert 331 eksemplarer av Torbjørn Bekkens Veng-stol, produsert på Hellvik, i det nye luksushotellet At Six i Stockholm, noe Tengesdal og kollegaene fikk se da de nylig viste fram møblene sine på messa i den svenske hovedstaden. Med seg til Sverige fikk de en e-post fra Aksel Lund Svindal, da i Peyong-Chang i Korea, der han ønsket dem lykke til.

– At han husker på oss midt oppi OL-bobla og –sirkuset i Korea, sier ikke rent lite om Aksel Lund Svindal, mener Tengesdal og hans tidligere skolekamerat, nå kollega, medgründer og –eier, Frode Tingbø, som stort sett befinner seg i produksjonslokalene til trappefabrikken på Hellvik, der Eikund er samlokalisert med flere andre lokale trevarebedrifter.

KOMPETANSEMILJØ

– Noe som er en kjempefordel for oss ikke bare når det gjelder tilgangen til utstyr og maskiner, men like mye i forhold til tilgangen på gode folk og relevant kompetanse, påpeker Tingbø. Selv om de norske møbelklassikerne plasseres i det såkalte «high-end»-segmentet, er gründere selv opptatt av at møblene de produserer skal finne veien til så mange som mulig.

– Denne stolen, som vi leverte til hotellet i Stockholm og som vi har fått en ytterligere bestilling på til Choice-hotellet på Gardermoen, koster rundt 14.000 per stykk. Folk flest kommer ikke til å kjøpe flere av den, men det er heller ikke nødvendig, sier Tengesdal engasjert.

HÅNDVERK OG KVALITET

Han forteller oppglødd om hvilke kriterier de legger til grunn for innkjøp av såvel treverk som skinnmaterialer.

– Vi finner dessverre ikke garvere i Norge og bestiller derfor skinnproduktene våre fra Sverige og Danmark, opplyser CEOen som hele tiden jobber med flere flere parallelle løp. Akkurat nå er han for eksempel opptatt av å få tatt nye produktbilder, en jobb han gjerne vil gjøre i Sirdal.

– *Hvorfor?*

– Jeg kjenner Sirdal veldig godt etter en oppvekst med hytte på Nesset. Jeg har mer eller mindre tilbrakt ferier og helger der siden jeg var spedbarn. Nå er han på jakt etter en hytte eller et annet egnet sted der de kan fotografere flere av møbelklassikerne.

NETTVERK OG KOMPETANSE

Gründerne har fått en flying start. Vanligvis tar det flere år fra en idé unnfanges til de første produktene lanseres på markedet. I dette



Eikund firer ikke på kvaliteten enten det gjelder materiale eller håndverk. Det skal være skikkelig.

tilfellet har flere møbelsier blitt produsert og levert på i underkant av tre år siden ideen først ble unnfanget sommeren 2015, noe som er ekstraordinært.

Tengesdal oppgir de tre gründernes nettverk og kompetansesammenheng som en vesentlig forutsetning.

– Vi kjenner ulike folk og har innsikt i hver våre fagområder, noe som til sammen har vist seg å tale til prosjektets fordel, sier han.

TIDLIGE SALG

Ordren fra Choice og Petter Stordalen betydde selvsagt svært mye.

– Morten (red. anm.: Morten Hippe, medgründer i Eikund) kjente godt til hotellkjeden, og vi hadde lyst til å sjekke ut responsen.

Gründerne fikk derfor relativt tidlig presentere en av stolene sine for beslutningstakerne, noe som altså skulle utløse en bestilling nærmest der og da.



Møblene produseres på møbelfabrikken på Hellvik, like ved Egersund. Her Frode Tingbø, en av gründerne.



Jørgen Tengesdal, CEO og én av tre gründere i Eikund, har vokst opp med hytte i Sirdal og håper at flere, både hytter og hus skal få seg et møbel fra Eikund.

Eikund har også levert et titalls stoler til Utenriksdepartementets kantine på Viktoria Terrasse i Oslo.

Et omfattende medieoppslag i D2, magasinet til næringsavisen Dagens Næringsliv, høsten 2016, resulterte også i en god del bestillinger, – denne gangen fra privatpersoner.

DIREKTE ELLER VIA FORHANDLERE

– Er det slik dere selger. Kan folk bestille direkte fra fabrikk?

– Ja, dersom de ikke har en forhandler i umiddelbar nærhet.

I dag finnes Eikund-møbler hos Møbelgalleriet i Stavanger, Dfu på Sandnes og ellers i Oslo, Bergen og Trondheim.

– Folk i Sirdal, Flekkefjord, Egersund kan med andre ord bestille direkte fra oss, påpeker Tengesdal smilende og legger til at dette er avklart med forhandlerne.

Gründerne ser store muligheter for Eikund også internasjonalt og fremhever Asia som et spesielt interessant marked.

– Timingen er svært god. Norsk design har en høy standing og nyter stor popularitet i verden i dag, noe vi kan benytte oss av, sier han.

Over radioen tidligere i dag har han fått med seg at statsminister Erna Solberg er i Japan for å forhandle om handelsvilkårene de to landene imellom.

– Japan er et meget interessant marked for oss.

PROSJEKTER INTERESSANTE

Mulighetene er mange. Det gjelder imidlertid å velge riktig kurs og ikke minst være villig til å endre kursen undervegs. Det er Tengesdal veldig klar over der han viser oss møblene de nylig presenterte for møbelforhandlere og leverandører over hele verden under messa i Stockholm.

– Målet er selvsagt å øke produksjonen, noe vi ikke bare trenger forhandlere til. For oss er det interessant å komme inn i store prosjekter, som hoteller og næringsbygg. Utfordringen er bare at møbler ikke er noe av det første som blir tatt stilling til. Men slik er det. Vi må bare jobbe for å komme inn på et tidligere tidspunkt, sier han offensivt og ønsker alle velkommen til å sjekke ut Eikunds møbelklassikere.