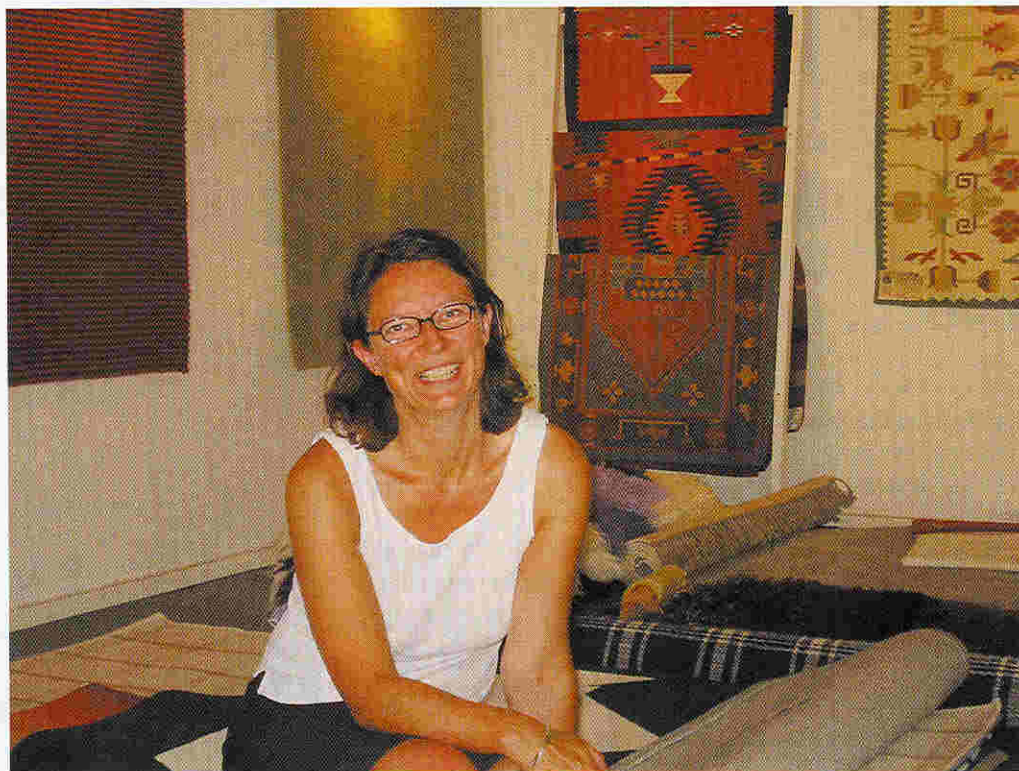


Kateha/Bromatt Designs kontor är ett stort rum granne med Smålands Konstarkiv i Värnamo. Tre kontorsarbetsplatser är placerade längs med fönstret, resten av rummet är täckt med mattor. Mitt i myllret av färger och mönster rör sig förstås Barbara Hosak.



Hon kommer från en familj som arbetat med mattor i sju generationer. Barbara Hosak valde en annan väg och gjorde karriär i reklambranschen. Men för fem år sedan gick hon in i familjeföretaget och då tog hon reklamtänkandet med sig till Brokmatt Design och Kateha.

– Pappa säger ibland att så där gör ingen vanlig mattimportör. Men det fungerar ändå, säger Barbara Hosak och ler stort.

Elisabet Näslund

## Branschbyte river gränser

I stället för den traditionella kund–leverantörsrelationen söker Barbara Hosak partnerskap. Hon är van vid teamarbete från tiden på Brindfors reklambyrå i Düsseldorf och även van vid att söka det högt upp i organisationen – där är det lättast att få klara direktiv.

Genom partnerskap har Barbara Hosak byggt upp mattavdelningar hos möbelbutikerna Stalands Möbler, Svenska Hem i Mölndal, Posh Living och Norrgavel. För Norrgavel utvecklar hon också mattor som passar deras sortiment.

– Jag agerar som produktchef för de här företagen. Butikspersonalen har ofta inte till-

räcklig kunskap om mattor, säger Barbara.

### Utvecklar med Mairo

En annan typ av partnerskap har Kateha med textilföretaget Mairo i Ronneby. Mairo screentrycker mönster både på metervara och tabletter, gardiner med mera. För att få ett komplett sortiment som textilhus vill man addera mattor. Här utvecklar Kateha och Mairo gemensamt produkter.

Att överföra screentryckta mönster till vävda mattor är inte alltid enkelt: blom- och bladmönster är inga större problem men rutmönsterna med tredimensionell effekt är svårare att

överföra till tuskaftväv eftersom varpen gör att den inte blir solitt enfärgad. Man lägger därför en satinrand, en extravarp som floterar ovanpå och ger samma tredimensionella effekt som i tygerna.

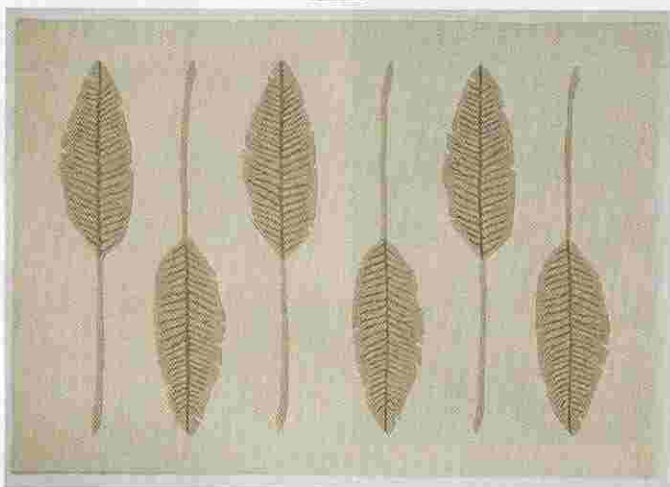
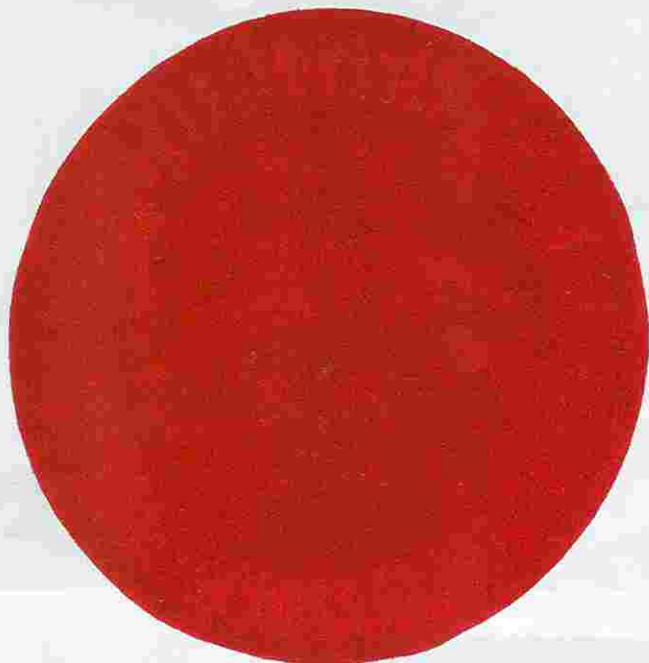
– Katehas affärsidé är att jobba med rätt saker i tiden, säger Barbara. Vi har traditionell teknik men nutida form.

Designen utvecklas ofta av Barbara och kunden. Pappa Hans Hosak, nu över 70 år, är fortfarande aktiv i företaget som formgivare. Några fria designers, som Hampus Persson som fick Utmärkt Svensk Form för en Kateha-matta i höstas, Anna Doll och Annika Rappe

arbetar också med Kateha. Alla mattor är handvävda, handknutna eller handtuftade i naturmaterialen ull, lin eller bomull. Företaget tummar aldrig på kvaliteten även om man gör större produktioner.

### Medlem i Rugmark

– Det är viktigt med rätt ylle och antal knutar, men kvalitet är inte bara kvalitet på garnet. Det är lika viktigt med vattenrening och andra miljöåtgärder, säger Barbara Hosak, som är aktiv i det tyska handlarinitiativet Rugmark och betalar en viss procent på sin import vilket går tillbaka till bland annat skolor i Indien.



Tre faktorer är utmärkande för Katehas mattor: Att göra mattor i specialstorlekar. Att visa mattorna på podier som är ihåliga och fungerar som lager. Att visa också stora mattor, största podiet är 2,5 x 3,5 m.

Medan Brokmatt Design säljer mattor över hela världen stannar Kateha i Sverige. Åtminstone just nu. Om fem år hoppas Barbara Hosak att företaget är så konsoliderat att Katehamattor säljs i finare inredningsbutiker runt om i Europa. Då måste den lilla organisationen i Värnamo (Barbara och Hans Hosak samt en halvtidsanställd) förstärkas. Barbara har erfarenhet från internationell handel och vet att det gäller att attackera marknaden på rätt sätt:

– Ska du ut på exportmarkna-

den måste du synas på mässor och ta hand om efterarbetet. Jag har inte haft tid att ägna mig åt sådant, det kommer i nästa steg. Kateha säljer utomlands då och då men det är ingen medveten strävan.

#### Samarbete över gränserna

På Stockholm Furniture Fair syns dock Kateha. Nästa år tillsammans med Mairo, Ihreborn Produktion, keramikföretaget Mateus och designkontoret Propeller i ett gränsöverskridande samarbete. Propeller har tillsammans med de tillverkande företagen arbetat fram en kollektion där designprocessen skett parallellt mellan de olika produktkategorierna.

Och ett projekt som går över gränserna passar Barbara Hosak bra!

#### BROKMATT DESIGN

Agentföretag för indiska mattor, i huvudsak MA Trading och Shyam Ahuja, som säljs över hela världen.

Grundades 1979 av Hans Hosak.

Omsätter 4 Mkr (inklusive Kateha).

Förutom vd Barbara Hosak arbetar Hans Hosak och en assistent i Brokmatt och Kateha.

#### KATEHA

Dotterbolag till Brokmatt Design.

Formger och importerar mattor i samarbete med en indisk producent (familjerna har arbetat tillsammans sedan 30-talet).

Byggt upp bland annat Norrgavels och Svenska Hem Mölndals mattavdelning men finns även i många andra butiker.

Kateha kommer från Al-Katifa, gammalarabiska för matta med lugg.

Två mattor från Kataha, båda i handtuftad ull. Den övre heter "Lea". Den undre, "Bananblad", är ett exempel på samarbetet med Mairo.



## KOMPLETT MÖBELVÅRDS- PROGRAM

REPARATIONSUTBILDNING  
EN GÅNG PER MÅNAD!

Ring 031-69 51 50 för mer information

[www.leathermaster.se](http://www.leathermaster.se)