

Arbete & ekonomi

Ensam är inte alltid stark

Mattföretag satsar på partnerskap

VÄRNAMO (VN)

Affärsidén är att göra rätt saker i rätt tid. Ett sätt att hamna rätt är att söka partnerskap med andra företag. Ensam är nämligen inte alltid stark.

Så arbetar Barbara Hosak i Värnamo med sitt företag Kateha. Framgången har inte låtit vänta på sig.



Tillsammans. Ensam är inte stark. Som småföretagare måste man kunna bygga nätverk och samarbeta med andra, menar Barbara Hosak, Värnamo.

Kateha betyder på gammelarabiska "matta med lugg". Och det är just mattor som företaget jobbar med. Med hjälp av egna och externa designer ritas mattor som sedan tillverkas i Indien och transporteras till Sverige för att säljas här.

Inriktningen är att erbjuda kunderna dekorativa handgjorda moderna mattor som håller höga funktionella krav. Det är alltså inga mattor med "orientaliska" mönster, utan nutida modernistiska skapelser.

Det är en tuff bransch, men Kateha har år från år tagit marknadsandelar. Omsättningen är cirka fyra miljoner kronor och har ökat de senaste två åren med 20 procent (2002) respektive 30 procent (2001).

Utmärkelsen Utmärkt Svensk Form 2001 kan också ses som ett bevis på framgången.

På tvären

Barbara Hosak kom in – som hon själv säger – på tvären i branschen. Vilket kan vara på både godo och ondo. Hennes pappa, med lång erfarenhet av branschen, menade inledningsvis att man inte kan arbeta som hon gjorde. I dag är han av en annan uppfattning.

– Jag kom från reklambran-

schen, där jag bland annat var ekonomichef, och hade lärt mig hur viktigt det var att bygga relationer, partnerskap. Och att jobba med folk på rätt beslutsnivå, inte för långt ned i en organisation, menar Barbara Hosak.

Hon använde sin kunskap i den nya mattbranschen, och idag ingår hennes företag i flera olika nätverk. Bland annat "Unifocus", som är ett samarbete med företagen Iherborn (möbler), Mateus (keramik), Mairo (tyger) och Propeller (designbyrå). Senast hade de fem företagen gemensam utställning på möbelmässan i Stockholm.

Indien

Kateha är ett ungt företag, det bildades 1998. Självt kom Barbara in i branschen två år tidigare, då hon flyttade från Tyskland till Värnamo för att ta över pappans mattagentur för Brok-matt Design AB.

Antalet anställda på hel- eller deltid är fyra, inklusive henne själv, och exklusive pappa Hans Hosak som fortfarande finns med och hjälper till. Tillverkningen av mattorna sker som sagt i Indien.

Kateha har kunnat bygga vidare på det långa samarbete Hans Hosak haft med ett familjeföretag i Indien.

På frågan om barnarbete fö-

rekommer i mattknytningen slår Barbara ifrån sig med båda händerna. Tvärtom är det så att hennes företag ingår i ett aktivt arbete som slår vakt om mänskliga rättigheter i Indien.

Kundrelation

Barbara återkommer ofta till frågan om partnerskap när hon ska beskriva företagets sätt att arbeta.

– Det går inte att köra som ensam småföretagare i dag. Man måste samverka med andra. Ensam är inte stark. Det är viktigt att skapa styrka genom nätverk och samarbete, säger hon.

Genom att ha täta kontakter med väletablerade butiker runt om i landet, får hon respons och influenser från dem och deras kunder. På så sätt skapas en kollektion som det finns efterfrågan på. Det handlar dock inte om att massproducera mattor för möbelvaruhus eller andra stora kedjor.

Till hösten inleds ett samarbete med Svenssons Möbler i Lammhult, som även har butiker på ett par andra ställen i Sverige. Svenssons säljer som bekant moderna och traditionella kvalitetsmöbler. Möbler som passar Katehas mattor.

CHRISTER NORDMARK
christer.nordmark@varnamonyheter.se



Blomstrar. Satsningen på handgjorda kvalitetsmattor med moderna mönster, har varit framgångsrik för Kateha och dess ägare Barbara Hosak. Ökad omsättning och utmärkelser kan noteras.

Foto: JERRY JOHNSON