

DANSKE MØBLER

NUMMER 7 SEPTEMBER 2007

Fagblad for møbelbranchen i Danmark

FORENINGEN DANSK MØBELINDUSTRI



8000c har design og kvalitet som kendetegn og engagement som drivkraft. Læs mere side 8-9.

ENGAGEMENT I DESIGN OG KVALITET

8000c er en helt ny aktør på den danske møbelscene. Efter fire måneder er salget godt i gang, og det nye Århus-firma gør allerede nu klar til at lancere de næste designmøbler.

Det var led i en plan og udlevelsen af en drøm, da Søren Velling opgav jobbet som møbelsælger og skiftede adressen 7400 Herning ud med 8000 Århus C: Han ville sammen med designere opbygge sin egen kollektion af møbler med fokus på design og kvalitet, og engagement skulle i lige så høj grad som økonomi være afgørende for valget af produkter.

ARKITEKTSAMARBEJDE

Da firmaet 8000c gik i luften den 1. maj 2007, var samarbejdet med møbeldesigner Morten Kokkendoff godt i gang.

»Allerede da jeg om efteråret traf beslutning om at starte for mig selv og flytte til Århus, tog jeg kontakt med Morten om hans Duo-stol, der som prototype havde været vist på udstillingen Designworks05. Stolen kom nu slet ikke med i første runde af 8000c-lanceringer, for det tog ganske

enkelt længere tid end ventet at gøre Duo færdig. Men nu er den klar og kan lanceres i oktober sammen med mødebordet Basic,« forsikrer 32-årige Søren Velling. Han glæder sig over, at Morten Kokkendoff havde andre produkter på tegnebordet, som kunne præsenteres i forbindelse med firmaåbningen i maj: loungestolen D-lounge med tilhørende bord samt bordserien Ocho. Til oktober vil kollektionen fra 8000c bestå af fem produkter, der alle er kendetegnet ved deres store anvendelighed i såvel bolig- som kontraktindretning.

Ved siden af egen-kollektionen af møbler tilbyder 8000c som eneagent i Danmark og Sverige desuden tilbehør til boligen og kontoret fra det schweiziske firma Mox og belysning fra tyske K.B. Form. Det har givet 8000c-kollektionen mere fylde fra starten, og Søren Velling håber desuden at handelsvarerne vil give ham økonomi til også at arbejde med produkter, der ikke er udpræget kommercielle.

EN SAND DØRÅBNER

Bordserien Ocho har sammen med Mox-produkterne været gode døråbnere til mø-

belbutikkerne. I første omgang er det dem – og især de selvstændige butikker og butikker med indretningsafdeling – Søren Velling har besøgt, og efter fire måneder har 8000c allerede 30 forhandlere i Danmark. »Jeg har brugt meget tid hos møbelbutikkerne for at få lidt volumen på fra starten, og det er hurtigere at komme i gang på boligmarkedet end med kontraktssalget,« forklarer Søren Velling. Ocho er solgt ind i de fleste butikker, og desuden har Søren Velling fået en forespørgsel på et meget stort antal Ocho-borde til et indretningsprojekt.

Otte af 8000c-forhandlerne er rene kontraktindretningsfirmaer, men når Duo og Basic er klar i oktober, intensiverer Søren Velling markedsføringen af de to nye produkter og D-lounge-serien over for arkitektfirmaer og kontraktforhandlere, og det er netop i salg og rådgivning til professionelle indretningskunder, at han har sin møbelerfaring.

Søren Velling er uddannet i en kontorforsyning i Silkeborg og har de seneste syv år været sælger af projektindretninger i Danmark for møbelvirksomheden Erik

32-årige Søren Velling er kommet godt fra start med møbelfirmaet 8000c.



D-lounge stol og bord.

Foto: Bradl Fotograf





Ocho har været en vigtig døråbner for 8000c.

Boisen A/S. Da Erik Boisen og Hansen & Sørensen samlede salgsaktiviteterne i OneCollection, fik Søren Velling en række nye kontakter, bl.a. arkitekt Lars Frank Nielsen, som har tegnet reolsystemet NN for Hansen & Sørensen og desuden har stor erfaring med projektindretning fra sit partnerskab i arkitektfirmaet 3XN og OneN Design. Lars Frank Nielsen har i opstarten fungeret som sparringspartner og er senere på året klar med et nyt kontraktmøbel til 8000c. Det er ikke udpræget kommercielt, men Søren Velling forventer at møblet vil være med til at profilere 8000c.

EKSPORTAMBITIONER

Søren Velling driver 8000c fra privaten i centrum af Århus, men firmaet har ikke et specielt lokalt fokus, selv om navnet er hentet fra områdets postnummer. Ambitionerne rækker ud over de danske grænser:

»Inden for en overskuelig fremtid skal jeg i gang med Norge og Sverige. Når Duo og Basic er klar, pakker jeg kassevognen og drager nordpå, men der bliver kun tale om nogle få forhandlere uden for Danmark, for det skal være noget, jeg selv kan hånd-

tere – en slags Export Light-model,« siger Søren Velling. Når der en gang skal ansættes folk i 8000c, bliver det i første omgang ikke på salgssiden, men til det praktiske. I dag har møbelfirmaet lager hos transportfirmaet Anders Sørensen i Hedensted, som også står for levering til landets møbelbutikker.

MARKEDSFØRING

Søren Velling har indtil nu valgt at koncentrere sit begrænsede markedsføringsbudget på udvikling af 8000c's hjemmeside, som er et vigtigt element i udbredelsen af kendskabet til produkterne. Senere når budgettet er øget, skal der følges op med profilannoncering, men det personlige besøg hos møbelhandlere og arkitekter er helt afgørende for salget.

8000c deltog i juni i Copenhagen Furniture Festival, og Søren Velling er positiv over for de små designarrangementer, men han vil også se på muligheden for at udstille på møbelmesserne i Stockholm eller København – og på Formland i Herning, hvor Ocho-bordene og Mox-produkterne vil passe fint ind.

DANSKE LEVERANDØRER

8000c's møbler fremstilles af underleverandører i Danmark, fordi Søren Velling vil have stor fleksibilitet og korte leveringstider, samtidig med at han ønsker så lille binding i lagervarer som muligt. »Jeg har valgt danske leverandører, fordi jeg ikke vil bruge for meget tid på at rejse rundt for at sikre den rette kvalitet. Jeg betaler måske lidt ekstra for varerne nu, men jeg er klar til at acceptere et mindre dækningsbidrag, indtil der kommer mere volumen på, og jeg kan forhandle min indkøbspris ned – sådan som det allerede er gået med Ocho,« forklarer Søren Velling.

Hans mål er at have 10 produkter i 8000c-kollektionen inden et-års jubilæet, og på lidt længere sigt ønsker han sig et kombineret kontor og showroom, hvor der kan laves arrangementer for forhandlerne.



jga
»Det røde kryds« fra Mox-kollektionen af boligtilbehør gør sig som blikfang i mange danske møbelbutikker.

Det nye Basic-bord med stolen Duo.
Design: Morten Kokkendoff.

