

I mer enn 70 år har HBH innredning produsert møbler, først for hjemmemarkedet, og siden 1980-tallet spesialinnredning for kontor, hotell og skip/offshore. Nå vil de ikke lenger bare være en underleverandør, og har inngått et samarbeid med Danmarks ledende kontormøbelselskap med totalinnredning som spesialitet.

- Vi har holdt på siden 1938, og takket være unik kompetanse og stor grad av omstillingsevne er vi i dag den eneste gjenlevende møbelprodusent på Osterøy. Vi har alltid vært flinke til å endre i produksjonen. Ingen ting er samlebåndprodusert, slik at vi hele tiden har kunnet levere produkter alt etter hva markedet har ønsket, forteller daglig leder i HBH Innredning AS, Stein O. Olsen.

Skipsindustrien har fått levert mye spesialdesign fra Fotlandsvåg, blant annet større produksjoner for Kongeskipet «Norge», men skipsmarkedet har nærmest tørket ut de siste par år, så nå satses det enda mer mot næring og kontor.

- Vi har alltid vært en underleverandør mot andre aktører i markedet og dermed vært lite kjent blant sluttbrukere og beskrivende ledd. HBH har for eksempel levert innredning til alle VIP-losjer, samt spesialdesignede spillergarderobes til prestisjeprosjektet Telenor Arena på Fornebu, uten å oppnå mer anerkjennelse i markedet av den grunn.

Dansk design

Og når HBH Innredning nå har sett seg etter en samarbeidspartner, så har valget falt på Danmarks ledende kontormøbelselskap, som har mye til felles med HBH; spesialisering innen totalinnredning.

- Vår kjernekompetanse er innredningsrådgivning, produktutvikling og logistikk. Vi utvikler, produserer og markedsfører flere kontormøbelseserier, og tilbyr i stor utstrekning også skreddersydde løsninger. Så for oss er det helt perfekt å samarbeide med HBH. For oss er det ikke viktig å ha 10 forhandlere av våre produkter i Norge, da er det bedre med noen få samarbeidspartnere som kan det samme som oss – og på den måten gjøre begge bedriftene bedre og sterkere,



Fra underleverandør til totalleverandør

Helhetlig kontormøblering

Samarbeid. HBH Innredning AS er Osterøys siste gjenlevende møbelfabrikk. Nå har de inngått et samarbeid med Danmarks største leverandør innen produksjon og salg av kontormøbler, Duba-B8 AS. – Nå tar vi steget opp fra å være en underleverandør til å være totalleverandør, sier daglig leder i HBH, Stein O. Olsen (midten), her sammen med Hans Christian Laursen (t.h.) og Jan Ivar Huseby fra Duba-B8, i det nye showrommet i Kanalveien i Bergen. (Foto: Dag Folkestad)

sier hans Christian Laursen, som har tatt turen fra Danmark.

Visningsrom

Vi sitter i det nye showrommet som HBH og Duba-B8 åpnet i Kanalveien i april, og en stor bank har nettopp vært innom og diskutert kontorinnredning. - Våre showrom er viktige, for her får kundene mulighet til å få et inntrykk av hvordan det kan bli,

samtidig som de får nye ideer, sier Jan Ivar Huseby, regiondirektør for den norske virksomheten i Duba-B8. Nå har de slike rom i Oslo og Bergen, i tillegg til tre i Danmark.

- Vi stiller gjerne våre showrom til disposisjon for både arkitekter og interiørdesignere, slik at de kan ha sine kundemøter i våre lokaler, og samtidig se på ulike møbleringsløsninger, legger Huseby til.

- Her får vi vist frem totalpakker, enten det er spesi-

alsnekrede ting fra fabrikk på Osterøy, eller designmøbler fra Danmark, sier Olsen fornøyd.

Det beste for kunden

Det unike for samarbeid mellom HBH og Duba-B8 er at de nå kan tilby katalogvarer i tillegg til spesialdesign og skreddersydde løsninger, alt etter hvordan bygget ser ut, eller hva kunden ønsker.

- Vi ønsker å bygge en visjon for kunden – kontoret blir virksomhetens visittkort, og vi tenker helhet. På de første møtene trenger vi ikke se på møbler, det er viktigere å bli kjent med hva kunden tenker, hvem de er, og hva de ønsker å signalisere. Som totalleverandør skal vi tilby alt fra rådgivning og utvikling av innredningsforslag til ferdig møblering og montering av

møblene ute hos kundene. Vi ser på hvordan kunden jobber, og skaper ulike miljøer i kontorlandskapet, sier Laursen.

- Hvor skapes verdiene? Er det på cellekontoret, i sofaen eller ved kaffemaskinen, spør Huseby. – Det er det viktig å kartlegge, og ikke minst gjøre kunden bevisst på.

Kunnskapsdeling er et viktig stikkord i dagens og morgendagens virksomheter.

- Vi ønsker å gjøre noe unikt for kunden, gi dem valgmuligheter i forhold til hvordan og hvor de ønsker å arbeide. Og da er det en fordel å kunne tilby helhetlige løsninger som understøtter dette i kundens daglige virksomhet. Her kommer også arkitekter og interiørdesignere inn i bildet – siden vi kan

Fakta:

HBH Møbelfabrikk:

Etablert i 1938 i Fotlandsvåg, Osterøy. Er nå, mer enn 70 år etter oppstarten, eneste gjenlevende møbelprodusent i kommunen. Organisasjonen, hvor interessen for, og fagkunnskapen om, møbelfaget settes i høysetet, består i dag av 15 dyktige medarbeidere. HBH Innredning fremstår i dag som en fleksibel og innovativ produsent av kundetilpasset innredning, med sterkt fokus på deg som kunde og samarbeidspartner.

Kilde: HBH

Duba-B8:

Fusjon mellom System B8 Møbler og Duba Møbelindustri: Duba B8 siden 2005. Er ledende i bransjen innen produksjon og salg av kontormøbler i Danmark. Moderne og dynamisk bedrift med 200 ansatte. Har en markedsandel på vel 20 prosent. 100 % danskeid med mer enn 60 års erfaring innen design og produksjon av kontormøbler, konferanse- og kantine møbler til private bedrifter og den offentlige sektor – både i Danmark og i utlandet. Totalleverandør, tilbyr alt fra rådgivning og utvikling av innredningsforslag til ferdig møblering og montering hos kundene.

Kilde: Duba-B8