Lister seg frem

Innovasjon og vekst er nøkkelbegreper for Södra Interiør. Selskapet, som er en ledende leverandør av interiørtre, har i Norge vokst fra å omsette 40 millioner kroner i 2003, til drøyt 480 millioner i år. - Til det norske markedet leverer vi årlig 29 millioner meter listverk, sier Truls Skaugen, sjef for Marketing og kommunikasjon.

Av ifi.no



- Det første jeg gjorde da jeg tok over bedriften Treprofil som faren min startet her i Brumunddal, var å selge den!

Dette forteller Truls Skaugen, som i dag er Marketing- og kommunikasjonsansvarlig i et nordisk konsern med 17 produksjonsanlegg, i fire land. Kjøper var svenske Södra Skogsägarna, som den gang nylig hadde etablert forretningsområdet Interiør, ved å kjøpe den svenske listprodusenten Gapro.

Og oppkjøpene har fortsatt – flere produksjonsbedrifter i Norge, Danmark og Sverige er tatt over, og i dag omsetter Södra Interiör for 1,2 milliarder svenske kroner på heltregulv, heltrepanel, MDF-paneler, limtreplater, listverk og utforinger. Dessuten produseres og markedsføres parkettgulv under varemerket Berg & Berg.

- Et par virksomheter integreres hvert år, og i Norge sysselsetter selskapet 80 personer. Siste tilskudd til selskapet er en ny distribusjonssentral her i Brumunddal, forteller Skaguen der vi sitter i tekjøkkenet ved kontoret på fabrikken.



Truls Skaugen er sjef for Marked og kommunikasjon i Södra Interiörs nye nordiske organisasjon.

Fin flyt i flyttingen

Inntil nylig var her både sentrallager for Østlandet og Sørlandet, samt et listhøvleri med tre høvellinjer. Nå er lagerdelen flyttet noen hundre meter borti veien, og deler av anlegget står tomt i påvente av nye leietakere.

- Vi åpnet vårt nye sentrallager den 5. mai etter en knirkefri flytteoperasjon, og disponerer to lagerhaller med til sammen 9.000 kvadratmeter lager med ni meters takhøyde, forteller Truls Skaguen.

Der lagerføres nærmere 1.000 interiørprodukter, og daglig ekspederes rundt 180 ordre.

- Grunnen til at vi flyttet lageret fra fabrikktomten, var at vi ikke kunne utvide mer. Der er vi nabo med både E6 og jernbanen, og fikk etter hvert store plass- og logistikkproblemer.

Mer informasjon:
www.sodra.com

Stort mangfold

Med dagens løsning har både produksjon og distribusjon nok plass for nå og overskuelig fremtid. Hver dag lastes og losses store mengder interiørtre ved lageret, og selskapet har et godt samarbeid med transportselskapet, som faktisk har etablert kontor vegg-i-vegg med listfabrikken. 90 prosent av alt listverk som leveres fra selskapet er malt, men i anlegget i Brumunddal produseres umalte lister, som

enten selges slik eller overflatebehandles eksternt eller av andre Södra-anlegg.

- Det er et stort mangfold ulike lister og profiler i omløp. Alle land har sine egne profiler og gjerne ulike mål. Det mest særnorske er en profilert 15x70 list. Vi har verktøy for cirka 1.500 ulike lister her, og produserer også spesialprofiler i serier på ned til to meters lengde, forteller Truls Skaugen.



Med dagens løsning har både produksjon og distribusjon nok plass for nå og overskuelig fremtid

Merkekjennskap blant proffkundene

Hovedkundene er privatpersoner og bygningsindustrien gjennom byggevarehandelen, husprodusenter, treforedlingsindustrien og møbel- og gulvindustrien.

- Proffkundene kjenner godt til Södra Interiör og våre ulike varemerker, men forbrukerne har ikke den kunnskapen, sier han.

Ta vare på kompetanse

Håndverkskunnskapene er omfattende i produksjonen. Å sortere treverk og lister i en høvellinje som mater nye lengder i en fart av 80 meter per minutt, er en oppgave som krever trening og et våkent blikk.

- Vi er på vei inn i et generasjonsskifte, og er i ferd med å rekruttere folk. Å ivareta kompetansen er en utfordring på alle nivåer i bedriften, sier han.



Håndverkskunnskapene er omfattende i produksjonen.

Viktig å få med seg de ansatte

Ved bedriftsovertakelsene er det spesielt viktig å få med seg de ansatte.

- Et par nye bedrifter integreres i selskapet hvert år, og de fleste medarbeiderne er blitt med videre og har funnet sin plass i organisasjonen. Vi har en personalgruppe med stort engasjement, her er ingen problemer med å få folk til å yte sitt beste, sier han.

Nye kategorisjefer

Også til hovedkontoret på Gardermoen rekrutterer Södra Interiör Norge AS nye mennesker.

- Vi ansetter nå tre nye kategorisjefer; for gulv, lister og paneler. Disse får også ansvar for produktutvikling og nøkkelkunder innenfor sine produktgrupper. Vi skal løfte oss på innovasjon, og det gjør vi ved å ansette dedikerte fagfolk til disse jobbene.

Kategorisjef for gulv blir Bjørn-Kristian Hilden, tidligere distriktssjef i Berry Alloc, og Magne Stige, tidligere innkjøpsansvarlig i Södra Interiör får ansvar for kategorien listverk, og svenske Fredrik Pettersson, med bakgrunn fra IKEA og Södra Timber er ny kategorisjef for panel.

Trapper opp utviklingen

Takten i utviklingen av nye produkter er høy, og skal bli enda høyere.

- Vi jobber med produktutvikling innen flere felter, og kommer med nyheter både på panel og list i høst. Blant annet kommer vi med nye farger på MDF-panel. Fra før har vi innført manuell påføring av siste strøk for å få en mer genuin opplevelse med penselstrøk i finishen på panelene, sier Skaugen og forsetter: - Vår største enkelte produktsuksess er malt og fingerskjøtt interiørpanel. Det har vi solgt for 6 millioner første halvår. Det kvistfrie panelet kommer i ulike profiler, slik som perlestaff og glatt panel, og i flere farger. Dessuten leverer vi det grunningsmalt for maling i spesialfarger.

Større behov

Andre nyheter er en klassisk hvit farge (S 0500)på listverk, som vil fungere bedre sammen med enkelte malte produkter, der den vanlige 0502-Y blir for gul.

- Vi opplever et større behov for helhvite paneler og et hvitt listverk, som komplement til paneler og dører der Eggehvit ikke passer, sier Truls Skaugen.

- Gjennom oppkjøpene har Södra Interiör skaffet seg et bredt spekter, godt renommerte varemerker slik som Krone Gulv, Beverpanel, Berg & Berg og Föllinge Golv. I fremtiden skal disse fases ut, og vi bygger Södra Interiör som varemerke i stedet.