



I ett industriområde i Malmö lackas och lagras Johans stol "C". En fransk agent har köpt in hans stol "C" i 400 exemplar, både orange, svart och olika träslag.

BILD: LOUISE VOLL ERCOLINO

Han ska få fransmän att sitta fint

HÖLLVIKEN

I dag lämnar en lastbil Malmö med 250 stolar, designade av Höllvikenbon Johan Berhin. Stolarna ska lanseras och säljas över hela Frankrike.

Johan Berhin har under flera år målmedvetet byggt upp sin verksamhet som möbelformgivare och producent. En stor fransk möbelagent, Sentou, såg hans stol "C" på möbelmässan i Köpenhamn tidigare i år.

Efter förhandlingar bestämde sig Sentou för att

köpa in 400 stolar, 200 av Johans C-stol och 200 av modellen Half C.

Sentou har 360 butiker över hela Frankrike och en stor nätbutik. Nu finns Johans produkt i Sentous sortiment, bland möbler formgivna av designstorer som Verner Panton och Arne Jacobson.

På den franska möbelmässan i oktober fick mina stolar en egen monter. Det gjorde att även den franska pressen upptäckte dem, säger Johan Berhin.

Det resulterade i bilder och reportage i franska Elle, Marie Claire och Le Figaro. Att Johan talar flytande franska var ingen nackdel.

Jag är ju halvbelgare och det är alltid bra att kunna uttrycka sig på landets språk. Stolarna säljs för 369 euro styck, så det är inga Ikea-priser på möblerna.

Målgruppen är moderna, exklusiva hem som



Johan Berhins C-stolar fick en fransk möbelagent att haka till.

till exempel vill ha dem som matsalsmöbel. Eller bara som en solitär.

Tufft jobb

Uppmärksamheten och den första franska storordern gör honom knappast rik.

Det stora värdet är i

stället att stolarna syns. Det tuffa jobbet är ju att få någon att våga satsa på produkterna. När både produkten och man själv är tämligen okänd på en marknad krävs det mycket arbete för att slå igenom.

Johan Berhin är civilingenjör i botten och har bland

annat utbildat sig inom industridesign i Delft i Holland.

Stolen C började han rita på redan 1995 och lyckades sedan utveckla en prototyp av den tillsammans med ett småländskt företag, Åberg & Söner.

När TA träffade Johan

"Målgruppen är moderna, exklusiva hem."

Johan Berhin.

Berhin i hans hem i Höllviken tidigare i år hade ännu ingen stor möbelagent nappat på hans idéer. I Sverige gick försäljningen trögt och han letade efter en agent i olika länder.

Det känns som att det har lossnat nu. Bär det här sig bra kan jag satsa på att utöka med fler produkter, kanske ett bord.

Nu är målsättningen att satsa i fler länder.

Jag vill gärna hitta en agent i till exempel Italien och jag har kontakter på gång i Singapore.

Louise Voll Ercolino

0410-545 41

louise.voll.ercolino

@trelleborgsallehanda.se