

## Den sanna historien om stolen Sting, från Blå Stations perspektiv

Historien bakom Sting grundar sig egentligen i mitt möte med Fredrik Mattson, Fredrik som är en otroligt positiv person och som lever efter sin egen uppfattning om vad som är möjligt, och inte efter andras självpåtagna sanningar och uppdiktade regler. Fredrik brinner, han brinner inifrån. I Fredrik såg jag mycket av min far, formgivaren Börge Lindau.

Vi presenterade två produkter från Fredriks penna år 2002, L-Connection i februari på den svenska möbelmässan och Innovation C på mässan i Milano. Där i Milano startade stingresan. Vi hade bjudit med Fredrik för att vara på plats när vi presenterade Innovation C på den internationella scenen. Innovation C blev en publiksuccé, besökarna stod i kö för att provsitta, snurra, byta sittställning och be om information, och våra vita golvpodier blev positivt svartare och svartare av allt snurrandet.

Jag tog tag i Fredrik och ritade snabbt upp den tänkta montern på möbelmässan i Stockholm året därpå. Montern skulle bestå av tre podier; ett podie med vår kollektion, ett annat med Innovation C och ett tredje med **"en helt vanlig stol – men gjord på ett ovanligt sätt"**. Detta blev uppgiften, eller nöten, för Fredrik att knäcka. En uppgift som jag visste var i stort sätt omöjlig att förverkliga, en dröm från en producent och en tuff utmaning för en formgivare. Men skulle någon lyckas så var det Fredrik, tänkte jag.

Samtalen kring denna uppgift skapade projekt "Stingray" (rocka på svenska). "Stingray" var en formpressad stol i trä med ett stativ av stål och med en extra funktion. Fredrik kämpade och samtalen var många, tiden gick och vi närmade oss en deadline för att ta beslut om hur vi skulle gå vidare. Vi träffades under värmeböljan i början av augusti 2002. Jag såg i Fredriks ögon att han hade ett ess i skjortärmen, först gick vi igenom skisserna på "Stingray" men där fanns inte det, "det" som skulle etsa sig fast hos alla betraktarna. Jag sade till Fredrik att detta håller inte, men utan någon märkbar besvikelse så plockade Fredrik fram esset ur skjortärmen. Jag betraktade noga de cirka 20 sidorna under tystnad, skisserna hade gjort de flesta producenter glada, men jag kunde inte dölja min besvikelse. Värmen blev påtaglig för både mig och Fredrik, då kom orden ur munnen: "Detta duger inte!"

Efter en stunds tystnad säger Fredrik:

"Jag och Stefan (Stefan Borselius kände jag till sedan tidigare då jag hade följt honom under hans skoltid) har ritat en aluminiumstol som du kommer att gilla!"

Min omedelbara reaktion på detta blev:

"Jag vill in ta ha någon j... aluminiumstol!"

I min visuella fantasi såg jag gjutna spanska och italienska aluminiumstolar, och detta skulle inte passa in varken i vår kollektion eller i vår filosofi. Men Fredrik stod på sig och accepterade inte ett nej förrän jag sett en

presentation av stolen. Vad visste Fredrik som inte jag visste? En förhoppning spred sig i kroppen och jag skulle nu vänta otåligt fram till vårt nästa möte då Fredrik och Stefan skulle presentera aluminiumstolen för mig.

Vi träffades i Blå Stations showroom i Stockholm den 12 september, timmarna innan en vernissage och fest för Fold, Fredriks examensarbete från Konstfack. Fredrik och Stefan hade gjort en presentation på 56 sidor. Redan efter första bilden, som var en rak sidovy av stolen, frågade jag:

"Är det den stolen?"

Då visste Johan Bosson, vår produktionschef som också var med under presentationen, att jag redan hade bestämt mig. Men jag lyssnade artigt vidare. Efter det att presentationen var gjord och grabbarna hade förklarat produktionsprocessen och sin syn på en industriell stol på löpmetar, så fälldes omdömet av stolen med frågan:

"Hur sätter vi igång?" Svaret var enkelt, unisont svarade de:

"Det är bara att trycka på knappen, där är inga problem!"

Jag hade dock ett önskemål, för alla de som tycker (framförallt damer i de nordiska länderna) att det är kallt att sitta på aluminium, nämligen en klädsel, och hur klär man en aluminiumstol? För så otraditionell som stolen är så måste klädseln vara lika nytänkande. Ännu en tuff utmaning.

Härifrån började resan med att färdigställa aluminiumstolen Sting, en stol som på grund av sin konstruktion och sin materialhantering kräver en industriell process med högsta precision och med minsta möjliga toleranser. Vi beslöt att Fredrik och Stefan skulle ta den första kontakten med aluminiumföretaget Sapa. Att vi valde just Sapa var på grund av att de äger den största strängpressningsmaskinen i norra Europa, just en sådan maskin som vår stol krävde.

Efter en dag på Sapa och möte med tekniker och ingenjörer, fick jag ett samtal från en mycket nedstämd Fredrik. Han berättade att ingen av de sex närvarande hade sett någon möjlighet att tillverka denna stol, utan unisont svarat att detta går inte att tillverka.

Anledningarna var många men, framförallt framhöll man:

1. Sitsprofilens längsta mått var 399 mm och Sapas digitala ritbord var förvisso 400 mm men det var samma mått som öppningen på den stora strängpressningsmaskinen i Finspång, och så stora profiler var omöjliga att göra då det bara hade en halv millimeter till godo på var sida.
2. Precisionen på de båda profilernas sammankoppling rygg mot sits krävde toleranser som de med säkerhet inte kunde leva upp till. Risken för att ryggen skulle luta för mycket framåt eller bakåt var uppenbar.

Mitt och Fredriks samtal slutade med att jag lovade att besöka Sapa snarast möjligt för att se om jag möjligtvis kunde påverka situationen. Men snarast möjligt blev inte förrän i mitten oktober på grund av en resa till Japan. Mitt

första möte med Sapa blev till en början likvärdigt med Fredrik och Stefans, alltså ett unisont -det går inte! Då återstod bara "OM-teorin", denna teori får vi producenter ta till när totalt motstånd råder men då ens egen övertygelse fortfarande finns kvar. "OM-teorin" går ut på att försöka lura in sina motståndare i en diskussion:

"OM det skulle gå vilka är då problemen som vi måste beakta?"

Mitt försök lyckades, först i fällan var den äldste, mest erfarna och största motståndaren. Med hans fall föll även majoriteten av de närvarande dit och diskussionen om problemen tog fart. Vid nästa möte veckan därpå bad jag artigast att få slippa de två som fortfarande inte trodde på projektet. Nu handlade allt om toleranser och beräkningar som ingen verkade kunna beräkna. För min del handlade samtalen mycket om det positiva som Sapa skulle få ut av projektet oavsett om det skulle lyckas eller misslyckas, nämligen att låta sig tänja på gränserna och kanske finna nya möjligheter eller i värsta fall hitta maxgränsen för sin industriprocess. I vilket fall som helst skulle detta vara utvecklande för företaget, och jag försökte få dem att se det som en internutbildning.

När vi väl tagit beslutet att köra igång projektet med ett mål att nå möbelmässan i Stockholm den 5 februari 2003, föll den sista kommentaren: "Vi har en princip inom koncernen, nämligen att kunden betalar alla kostnader."

Alla kostnaderna i detta projekt skulle bli väldigt tunga för Blå Station och i stort sätt omöjliga att bära vid ett misslyckande. Men vågar man inta satsa så kan man inte heller vara innovativ. Internt på Blå Station pratade vi mycket om "kejsarens nya kläder" och historien om skraddaren, den ni vet: – vad bidde det då? – det bidde ingenting! Allt för att hålla nervositeten stängd.

Några dagar senare åkte jag på chans till Stockholm för att försöka få till ett möte med koncernchefen Staffan Bohman, jag hade nämligen misslyckats med att boka ett möte inom rimlig tid. Men via hans sekreterare visste jag att han var på plats och jag skulle försöka tränga mig på. Jag ringde upp, lyckades få telefonkontakt och berättade som det var, att jag stod nere på gatan och ville komma upp och presentera ett projekt. Ett projekt som skulle innebära en expensionsmöjlighet för Sapa och öppna dörren för ett nytt tillämpningsätt av deras produktionsteknik. Han svarade att han kunde boka in ett möte i mars nästa år, tack och adjö. Då skulle vi missa mässan i Stockholm med hästlängder. Men skam den som ger sig, jag ringde upp telefonisten och låtsades att jag glömt namnet på vice vd:n.

"Kåre Wettergren", sade telefonisten.

"Ja just Kåre, jag skulle prata med honom", svarade jag.

Kåre var lika uppbokad han, men jag stod på mig och ifrågasatte om man han inte hade kafferast klocka tre. Han svar blev nej, och klockan tre skulle han in i ett möte. Klockan var nu halv tre och jag bad om att få fem minuter av hans dyrbara tid, till slut gav han med sig, mycket p.g.a. att jag stod nere på gatan.

Jag fick en halvtimme av hans tid och försökte övertyga honom om projektets värde för Sapa oavsett resultat, hans slutkommentar kände jag dock väl igen:

"Vi har en princip inom koncernen..."

Jaha!?

Detta hände en onsdag och redan dagen efter på torsdagen så ringde min kontakt på Sapa i Vetlanda och berättade om samtalet han hade fått av Kåre. Sapa var nu beredda att gå förbi sina principer och erbjöd nu Blå Station en uppgörelse om projektet skulle misslyckas, nämligen att vid ett misslyckat resultat, dvs. om det inte blev någon stol så skulle Sapa nöja sig med att vi betalade 50 % av kostnaden.

Kanon nu kör vi! Blå Stations framtid såg helt plötsligt lite ljusare ut vid ett eventuellt misslyckande. Tiden fram till de första pressningarna fylldes nu av ritningsarbete och toleransberäkningar samt att verktygen skulle tillverkas, två gigantiska verktyg.

Första pressningen gjordes torsdagen 19 december och samtalet från Sapa samma dag lät inte så alarmerande. Peter frisk från Sapa ringde och berättade att sitsen hade pluggat i sitt verktyg. Min följdfråga blev givetvis:

"Vad gör vi nu?"

"Vi får försöka igen", svarade Peter.

Dagen efter ringde jag upp Peter för nu hade jag tusen frågor om, "plugga i sitt verktyg och försöka igen"

"Hur ofta pluggar aluminium i sitt verktyg?", frågade jag.

"Jag har jobbat här i 14 år och detta är första gången för mig", svarade Peter.

"När försöker ni igen, idag eller?"

"Näe! Först skall verktyget kokas ur sen skall det lutas av därefter måste det grafitas upp innan vi kan göra ett nytt försök, och det tar minst tre dygn", sa Peter.

"Då hinner vi inte före julafton!?"

"Nä, det får bli efter helgerna. God jul och gott nytt år!", svarade Peter.

7 januari (min födelsedag) pressades ryggprofilen och det fungerade utan minsta problem. 8 januari pressades sitsprofilen för andra gången och samma sak igen, den pluggade. Nu började oron sprida sig och tiden fram till mässan i Stockholm bara rusade iväg. Tankarna var nu helt fixerade vid hur många gånger Sapa kommer att prova innan de ger upp!? Peter på Sapa försökte muntra upp mig genom att säga tredje gången gillt, och jag försökte hålla projektet vid liv genom att säga, att det kommer snackas mycket om Sapa om vi lyckas.

13 januari skedde försök nummer tre, men det blev inte tredje gången gillt, det pluggade igen och utan märkbara framsteg. Nu uppenbarade sig en permanent handsveit.

"Vi får försöka en gång till", sa Peter, och killarna i Finspång skulle putsa lite på verktyget.

16 januari, fjärde försöket och det pluggade igen, dock hade små framsteg med putsandet kunnat skönjas. Nu berättade Peter för mig att Sapa lade ner projektet tills vidare och eventuellt nya försök skulle kanske kunna göras så att möbelmässan i Milano kunde räddas.

"Kejsarens nya kläder" var nu nästan ett faktum. Vad gör vi nu? Mässan i Stockholm börjar om drygt två veckor och där måste vi bara visa nyheter. Reservplan B fick nu aktualiseras, och även här låg vi nu långt efter ett rimligt tidsschema. Fredrik Mattson fick uppgiften att omedelbart färdigställa hans sittmöbelprojekt Fold, som var ett ifrågasättande av den ultimata sittkurvan. Fredrik skulle vara på plats i Åhus och igång senast måndagen den 20 januari klockan 08:00, tid var bokad hos tapetserare och snabbt skulle det gå. Måndagen den 20 januari 09:30 ringer Peter från Sapa och ställer den något ledande frågan:

"Vad skulle du säga om jag satt med sitsprofilen i mitt knä?"

Jag blev förstås överlycklig och bad Peter vänta i luren medan jag ringde Fredrik och stoppade eventuellt dyra ingrepp, Fredrik blev naturligtvis ännu gladare. Peter berättade att killarna på fabriken i Finspång inte hade tagit nederlaget med ett misslyckande utan hade, utan mandat från ledningen, själv gjort ett nytt försök på söndagens nattskift, och detta hade uppenbarligen lyckats. Fega pojkar får aldrig kyssa vackra flickor.

Nu hade vi nio arbetsdagar till fotografering samt helgen på oss innan mässmontern skulle resas. Det betydde dygnet runt arbete. Benmedarna i rostfritt stål skulle färdigställas, de var inte ens påbörjade pga. motgångarna tidigare, plastfötter skulle tillverkas, dessa fick vi fräsa fram i nylon för verktyget skulle ta sex veckor att tillverka, klädseln skulle fram och ett provisoriskt verktyg skulle produceras. Sen skulle vi igenom den riktiga skärselden, stolen skulle ju monteras och vi hade förträngt att det var här de befarade problemen skulle uppstå, i knutpunkten mellan rygg, sits och ben.

Fredagen 31 januari monterades de första "Sting"-stolarna, och det var precis lika lätt som Fredrik och Stefan hade påstått fem månader tidigare och problemen sken med sin frånvaro. Fotografering på eftermiddagen och Mimi (min syster) fick nu lägga benen på ryggen om vi skulle få fram något broschyrmaterial till mässan.

5 februari 2003 stod vi på möbelmässan i Stockholm med 30 st "Sting", och lika självklar som "Sting" är i sin konstruktion, materialhantering, tillverkningsprocess och fulländning, lika självklar blev mötet med publiken. Det verkade som alla förstod allt till 100 % (även vår konung och prinsessa). Så redan efter första dagen kunde man nöjt luta sig tillbaka med ett glas vin i handen och gratulera Fredrik och Stefan till en succé och milstolpe inom den internationella möbelindustrin. Fredrik och Stefan hade nu visat att där fanns utrymme för tillägg, utveckling och kreativitet för vanliga stolar, och med Blå Stations hjälp, envishet och risktagande kunde en innovation förverkligas.

9 april 2003. Nu skulle det upp till bevis om "Sting" var det alla sagt om stolen. Den internationella publiken i Milano ger nämligen fan i vad formgivarna heter och vilket varumärke som ligger bakom, de är på mässan för att titta och stannar till om något är bra. Sting tog den internationella publiken med samma övertygelse, om inte större än hemma. Sting var bevisligen något nytt och efterlängtat.

Hur ställde sig då marknaden till att Blå Station hade en aluminiumstol i sin kollektion!? Än är det ingen som ifrågasatt detta, snarare så verkar Sting, just i Blå Station kollektion, vara en lika stor självklarhet som stolen i sig själv, eller som någon sa: "Sting är en innovation, och Blå Station är ett innovativt företag, stolen kunde inte ligga någon annanstans."

"Sting" är ett mästerverk, fulländad i sin konstruktion, materialhantering och sin industriella process. En stol på löpmeter ritad av två friska och hittills opåverkade hjärnor som valt att gå vid sidan om den traditionella vägen. "Sting" är en milstolpe.

Det enda jag nu glömt är att vägen hit här fyllts med många och långa skratt, både av rädslan att misslyckas och av glädjen att lyckas. –vad bidde de då ? – jo, det bidde en stol!

Stinsen Johan Lindau

