

# Golvabia - midt i Skandinavia

En drøy times kjøring sydøst for Göteborg finner vi det lille tettstedet Anderstorp. Dette er hjemstedet til AB Golvabia, en av de virkelige aristokratene i svensk gulvbransje.



Her i Anderstorp bor det rundt fem tusen mennesker. Til tross for en begrenset befolkning, er tettstedet blitt et lite kraftsenter for etablering av ulike virksomheter. I dag teller vi godt over to hundre bedrifter på dette lille tettstedet i Gislaved kommune. Om stedsnavnet virker kjent, kan vi bare minne om navn som Niki Lauda og Ronnie Peterson. Riktignok er det noen år siden Anderstorp huset Grand Prix-løp i Formel 1, men det er fortsatt full aktivitet med bil- og motorsykkelløp på den tidligere Scandinavian Raceway.

## Tidlig ute

Golvabia er en av Sveriges ledende aktører innen produksjon og salg av ulike typer gulv og har godt over seksti år i bransjen. Det hele startet med en ung ambisiøs mann, med eventyrlyst og ambisjoner. Nitten år gammel, i 1927, pakket Ivar Andersson kofferten for å søke lykken i Amerika. Her fikk han etter hvert jobb som parkettlegger i Connecticut. Etter noen år vendte Ivar tilbake til Sverige, og registrerte firmaet som ble forløperen til Golvabia i 1949. Opp gjennom årene har virksomheten stadig utviklet seg. Fra å være ren parkettinstallatør, er AB Golvabia i dag en velassortert gulvgrossist med et bredt sortiment.

## Markedstilpasset sortiment

– Vi er opptatt av å kunne tilby de produktene kundene etterspør, både til boliger og offentlige miljøer, forklarer daglig leder Peter Albertsson.

– Vi ser at interessen for innredning vokser, så vel i Norge som i Sverige, og kundene blir stadig mer kunnskapsrike.

Det krever mer av oss som leverandører. Vi må oppdatere oss kontinuerlig både når det gjelder trendutviklingen og materialutviklingen.

I sortimentet i dag finner du tregulv, keramiske fliser og glassfliser, tekstile gulv, vinyl og korkbaserte gulvløsninger. Det hele er samlet på to lokaliteter her i Anderstorp, og det er ingen tvil om at den geografiske plasseringen er en stor strategisk fordel for oss som driver grossistvirksomhet.



## Hjemmemarkedet

Albertsson forteller at Golvabias største produkt i Sverige er "kakel och klinker", eller vegg og gulvfliser, som vi kaller det:

– Vi har et stort sortiment av fliser. Vi kjøper dem fra utenlandske produsenter som tilfredsstiller våre strenge krav til kvalitet og design. Våre medarbeidere reiser regelmessig til Italia for å finne de riktige produktene og for å henge med på trendene. Vi kjøper for øvrig fliser fra ledende produsenter over hele verden for å bygge opp et sortimentet som er spesialtilpasset det skandinaviske markedet. I den senere tid har vi sett en økende interesse for mer kreativ flisbruk, blant annet på badet. Fondvegger av mosaikk, i markerte farger, har blitt svært populært. Dessuten selges det stadig mer fliser i store formater, som 30 cm x 60 cm og 45 cm x 45 cm, både til gulv og vegg.



## Golvabia i Norge

– Vi har salgsrepresentanter spredt ut over hele Norge, forteller Henrik Andersson, salgssjef for Golvabia i Norge.

– Det er viktig for oss med nærhet til markedet og våre store kunder. Vi skal være nærværende til enhver tid. Det er kun på denne måten vi kan skape langsiktige relasjoner og lojalitet.

Dette har vært viktig for oss helt siden vi etablerte oss på det norske markedet i 1981, med egne selgere og agenter over hele landet. Våre største kunder i Norge er faghandel innen gulv og maling, og selvfølgelig de store byggevareforretningene.

For tiden er korkbaserte gulvløsninger de produktene vi har størst suksess med hos dere. Vi tilbyr korkgulv med mønstre inspirert av tre, metall og lær, samt gulv med vinyl- og linoleumsoverflater.

Vi snakker om gulv med en kjerne av kork som gir deg korkens deilige egenskaper. Gulvene i kork er komfortable og deilige å gå på, har god svikt, og de er lyddempende. Gulvene installeres flytende med klikkfuge. Det er ikke til å undres over at dette selger bra i Norge, konkluderer Andersson.



## Tregulv til Europa

– Markedet vårt er først og fremst i Skandinavia, presiserer daglig leder Albertsson, men vi har også et visst salg ellers i Europa. Det dreier seg i første rekke om våre gulvløsninger Lightwood og Maxwear.

Lightwood er et prisgunstig, trebasert gulv som oppleves som varmt og behagelig å gå på, og som leveres i mange ulike moderne mønstre og eksklusive treslag. Maxwear er et laminatprodukt som vi har utviklet i samarbeid med en av Europas ledende LVT-produsenter. Gulvet er utviklet for å tilfredsstille tøffe utfordringer, både i private og offentlige miljøer. Med en lyddempende bakside og et litt røft utseende, med en lett taktil overflate, mener vi at dette er akkurat hva markedet etterspør.



## Klare mål

– For å lykkes i denne bransjen er det avgjørende å følge med i tiden. Kundenes smak og ønsker er i kontinuerlig utvikling – det må også vi være. Golvabia er, og vil være, en viktig brikke i denne utviklingen. Vi har et klart definert mål om, sammen med våre mange kunder, å fortsette å inspirere og utvikle det skandinaviske gulvmarkedet på samme måte som vi nå har gjort i mer enn seksti år, avslutter daglig leder Albertsson.



**For mer informasjon:**

[www.golvabia.no](http://www.golvabia.no)