

Tett med tapet

Enkelte steder i Rogaland selges mer tapet per innbygger enn noen andre steder i landet. Vi har besøkt tre fargehandlere i Haugesund og på Karmøy for å finne svaret på hvorfor, og hvilke tapeter det er som selger best.

Av Chera Westman/ifi.no, ifi.no



I Haugesund og på Karmøy bor det til sammen rundt 80.000 mennesker. Innenfor en times kjøring fra Haugesund bor det opp mot 150.000 mennesker.

Svært oppussingsglade er de som bor her. Og spesielt glade er de i tapet.

Uoffisielle opplysninger fra tapetleverandørene tilsier at her selges det mest tapet per innbygger i hele Norge.

– Her er vi generelt aktive med oppussing, sier Ben Sørensen, som i nærmere 40 år har drevet fargehandel i Kopervik på Karmøy.

– Vi er mye hjemme og inne grunnet dårlig vær under høst og vinter, når det stormer mye. Da er det viktig å ha en lun og koselig atmosfære hjemme, sier han som forklaring på oppussingslysten i regionen.

Like fint som hos naboen

At det er mye penger i omløp vitner størrelsen på lystbåtene i haven om.

Under ifi.no sitt besøk i slutten av oktober, er fortsatt noen av de store cabincruiserne i sjøen. Og at innbyggerne også gjerne putter penger i boligen, vitner de lokale fargehandlerne om. Pusser en nabo opp, følger gjerne andre etter.

Og har man først startet med ett rom, drar det andre rom med seg.

Området har tradisjon som viktig skipsbyggings- og rederby, og mange har tjent seg rike på fiske. Det sies at Haugesund er bygget på sildebein.

Dessuten er olje- og gassnæringen en stor arbeidsgiver i regionen, og avstanden til Stavanger har minnet etter at en ny tunnel kortet ned reisetiden til omtrent halvannen time. Samtidig er husprisene en god del lavere enn i oljehovedstaden, noe som også gir mer økonomisk rom for oppussing.

– Vi merket det for eksempel under karnapp-tiden. Når én bygget karnapp på huset sitt, kom naboen straks med en som var litt større, sier Ben Sørensen.

– Her er det mange gamle, store trehus som blir godt tatt vare på, er Cathrine Storesund enig i, og peker ut den ene flotte byvillaen etter den andre når vi kjører gjennom Haugesund. Hun er interiørkonsulent og avdelingsleder for tapet- og tekstilavdelingen ved Fargerike Raglamyr – trolig en av dem som selger mest tapet i hele landet.



Mye tapet

Atle Waka, daglig leder for nabobutikken IBO, har også merket at oppussingsaktiviteten er høy i regionen.

– Her er mange eneboliger. Folk gjør mye selv, har god økonomi, og er interessert i å ta vare på det de

har, sier han.

Men pulsen her er annerledes. Det som går på Østlandet trenger nødvendigvis ikke å selge i Haugesund.

Kombinasjonen kontrastvegg med tapet og malte, matte vegger selger bra også her, i tillegg til tapet på fire vegger i alle rom. I hvert fall når det kommer til eksisterende hus og boliger – i moderne nyproduserte boliger og blokker er det mer vanlig med malte, matte vegger.

– Tapet har vært populært her lenge. Det kommer nok av det internasjonale miljøet og tradisjoner. Mange har også vært i Amerika og fått med seg inspirasjon derfra, sier Ben Sørensen.



Lyse, grå farger

Men det er ikke de fargesprakende, stormønstrede designtapetene som selger best.

Når vi ber de tre fargehandlerne vise frem den rullen de selger mest av, er de påfallende like hverandre – også når tapetene kommer fra tre forskjellige kolleksjoner og leverandører.

Felles er at tapetene er ensfarget, med tekstilstruktur, og lyst gråfarget.

Hos Uniton Koppervik holder de frem Borges Alte Gamma, på Raglamyr selger de mye Flamant og Arte, og hos IBO er det en Decorama fra Eco Wallpaper som er storselgeren.

– Du får en annen dybdeeffekt med tapet enn med maling, også med et ensfarget tapet. Det har folk her vokst opp med og liker å ha, sier Cathrine Storesund.

– Trendene veksler, og det er ikke én type tapet som selger hele tiden, sier Lina Munkejord, som leder tapet avdelingen hos Uniton Koppervik. Vi selger mye lyse, ensfargede tapeter – men fargen går mer

mot grått enn beige som tidligere.

– Våre kunder vil fortsatt ha det lyst, men velger nok mer grått enn beige. En periode var det populært med fondvegger i alle rom – nå blir det kanskje én fondvegg i ett rom. Fondveggstapetet kombineres gjerne med et dusere tapet, ikke med malte flater. Maling brukes mest i soverom og i nye leiligheter, sier hun.

Vinyltapeter med fiberbakside er det som går mest, sammen med rene fibertapeter – gjerne av tykk og god kvalitet.

Egen nisje

Konkurransen er tøff i området. Nye veier fører til at avstandene minker. Til Ben Sørensen i Kopervik reiser folk gjerne langt for å handle – hans lange erfaring og store fagkunnskap innen maling og tapet er vel kjent. Men han opplever også handelslekkasje til Haugesund.

På Raglamyr deler langt på vei IBO og Fargerike parkeringsplass med hverandre, og like ved ligger både Neumann Bygg og Coop Obs Bygg som er store på tapet.

– Vi har hatt flere år med hurtig vekst, den har nå flatet ut. Folk her har stor kjøpekraft, men begynner å prioritere annerledes. De reiser mer, og bruker mer penger på fritid enn på oppussing. For oss innen handel gjelder det å finne vår egen nisje i markedet, og å ha en tydelig identitet. Kundene stiller høye krav til butikken og fagkunnskapen hos personalet, sier Atle Waka.

Uniton Kopervik

Kjedetilhørighet: Fargerike

Daglig leder: Ben Sørensen

Antall ansatte: 3,5

Omsetning: 5 millioner kroner

Ben Sørensen har drevet butikken i 40 år. Fra starten tilknyttet Farveglede og deretter Kulør.

Da kjeden ble lagt ned, valgte han å gå inn i Fargerike, men har holdt fast ved Nordsjø og Tjeralin som hovedleverandør på maling. Butikken samarbeider med flere selvstendige håndverkere.

I tillegg til å drive butikk, eier og forvalter Sørensen eiendom i Kopervik, og leier ut boliger til blant andre håndverkere som har flyttet med familien fra Polen.

– Det er arbeidsomme og dyktige folk som får jobben gjort. De lærer norsk, og barna går på skolen, sier han.

Uniton Kopervik er en liten butikk med et bredt sortiment. Utover tapet og maling er de store på gulv og fører både tepper og vinylbelegg samt våtromsvinyl. Å ta inn våtromspaneler kan også bli aktuelt.



IBO Raglamyr

Kjedetilhørighet: Nordsjö Idé & Design

Daglig leder: Atle Waka

Antall ansatte: 5

Omsetning: 18 millioner kroner

Den typiske kunden hos IBO Raglamyr er 30 til 50 år gammel. Kundene er godt påleest og stiller stadig høye krav til kompetansen hos ekspeditørene. Butikken er stor på gulv, og halvparten av omsetningen stammer fra parkett, vinylkork, gulvbelegg og laminat.

Resterende fordeles likt på kategoriene tepper og maling og tapet.

– Vi er store på tepper og importerer avpassede tepper gjennom velrenomerte europeiske produsenter, sier Atle Waka.

– Gjennom medlemskapet i NID får vi en felles markedsføringsplattform, men vi lager våre annonser selv, tilpasset lokalk markedet. Vi har en egen identitet og dyktig personale, sier han.



Raglamyr Fargeutsalg

Kjedetilhørighet: Fargerike

Daglig leder: Frode Lie

Antall ansatte: 10

Omsetning: 19 millioner kroner

Butikken drives av Frode Lie og er på over 1.300 kvadratmeter. Hver av produktgruppene interiørmaling, eksteriørmaling og tekstil/tapet står for om lag for 30 prosent av omsetningen.

– Gulv og solskjerming ser vi en økt interesse for, forteller daglig leder Frode Lie.

Cathrine Storesund er en av flere ansatte interiørkonsulenter, og leder for tapet- og tekstilavdelingen, som også innehar en egen systue.

Butikken driver med omfattende konsultasjon i forbindelse med oppussing, og interiørkonsulentene gjennomfører mange hjembesøk og arbeider frem forslag til fargepaletter og materialvalg sammen med kundene.

Bedriften ble startet 1947, og etter hvert overtatt av Einar Lie. Sønneren Frode har arbeidet i butikken over 20 år, og vært daglig leder siden Einar trakk seg ut i 2006. Butikken har en stabil personalgruppe, med lang fartstid – flere har vært ansatt i over 20 år.

