Musum - 50 år på gulvet

Det blir ikke champagne og fyrverkeri når Musum Interiør As i Trondheim runder 50 i sommer. Like stødig og sindig som 2. generasjon styrer sitt tepperike vil nok anledningen passere. – Vi har da nok å hoill på me læll, sier daglig leder Bjørn Musum når ifi.no/Fargemagasinet lurer på hvordan anledningen skal markeres.

Av Bjørg Owren/ifi.no, ifi.no



Og holder på gjør de, han og bror Terje. I Fossegrenda noen lange teppelengder fra sentrum har de et av landets største engroslager av vegg-til-vegg tepper, løpere, salongtepper og gulvbelegg. Faren Svein Musum, som startet virksomheten, flyttet firmaet til nybygde lokaler i 1972. Den gang skulle det være lager som supportet et stort korps med dørselgere som reiste land og strand rundt og fristet husmødre med nye tepper. 70 hyggelige selgere godsnakket og viste prøver, kundene lot seg friste, mål ble tatt og fra Trondheim kom snart et spesiallaget teppe. Det var slik man solgte tepper da, i dag er det annerledes.

Trondheim ligger sentralt



Midt i Norge er en bra plassering for import og videre distribusjon av varer.

Når vi kommer på besøk en regntung fredag ettermiddag, stikker hodet på en trailer ut av bygget; praktisk rygget inn på lageret for lasting av varer. Snart ruller tepper og gulvbelegg videre til Bringterminalen for omlasting til tog, båt eller bil. Og om ganske kort tid er varene på plass hos kunder i nord, sør eller vest.

– Det er en stor fordel å ligge midt i landet. Vi får varene med båt fra Belgia og sprer dem effektivt herfra. Det er rimeligere å sende varer fra Trondheim og sørover enn andre veien. Ja, faktisk er det rimeligere å sende en tepperull til Østlandet via Trondheim, enn direkte fra fabrikken i Belgia, sier Bjørn Musum.

Og systemet er effektivt.

– Får vi en bestilling fra Drammen på formiddagen, så skal de ha den på døra før åtte dagen etter, men det tør vi ikke gå ut med, for da får vi kjeft den dagen det ikke gjelder, humrer brødrene.

Samkjørt team

Mens praten går om virksomheten i fortid, nåtid og framtid er det tydelig at brødrene er et samkjørt team. De konkurrer ikke om ordet, men lar den ene snakke ferdig og kommer så med tilleggsopplysninger og utfyllende kommentarer.

– Vi utfyller hverandre, han er teoretisk og jeg mer praktisk, sier Terje Musum.

De startet i farens virksom het mens de gikk på skolen og har lært faget fra bunnen. Terje minnes hvordan han dro rundt i byen og la tepper på kvelden etter skoletid og stortrivdes med det. Storebror Bjørn gikk på Trondheim Økonomiske skole og stortrivdes med det.

– Studietida var så trivelig at jeg ble der til de hadde lært meg det de hadde å lære bort. Og da kom jeg ut som revisor, sier han.

Det var visst ikke så mye snakk om at de skulle inn i farens firma. Det ble bare slik og i 1988 tok de over driften og etablerte et felles AS. Om det blir noen tredjegenerasjon, vet de ikke. Foreløpig ser det ut til at de seks barnebarna til gründerbestefar ikke deler forfedrenes fasinasjon for gulv.



Terje Musum

Bransje i endring

– Det er kanskje ikke så attraktivt å holde på, på denne måten lenger, reflekterer de og skjeler samtidig til utviklingen i faghandlen.

– Der sliter de også med rekrutering. Det samme med agenter og selgere der gjennomsnittsalderen begynner å bli høy. De tenker at det er mye som endrer seg nå, mange butikker forsvinner og selgerne reiser mindre. Kontakten foregår på pc.

– De tror den tradisjonelle fargehandelen vil halveres og at mer av salget vil flyttes til byggvarehus, og det blir mindre varer på lager rundt om. Med åpningstider til langt utover kvelden, har ikke de små mulighet til å konkurrere, sier de.

Om vi vil se mer av spesialforretninger på tepper og gulv? De tror de ikke det. Men en del større showrom og shop-in-shop opplegg ser de for seg. De tror også på netthandel, uten at de selv har noen planer om å bevege seg dit.

– Nei, da vil vi møte oss selv i døra. Ikke aktuelt å konkurrere med egne kunder, sier de.



Bjørn Musum

Folk er nysgjerrig

Men de har tro på markedet. Nå om dagen er folks interesse for tepper er økende og de vil ha noe som er bra.

– Det er ikke pris som er avgjørende lenger, de vil ha noe som er årn'tlig og det er bra, for blir de fornøyd så velger de teppe også i neste rom, mener Bjørn.

Terje samtykker, han har erfart at kunder som flytter fra hus til leilighet, kommer med 15 år gamle tepperester og vil ha maken fordi dette var bra vare. Nå som «alle» har råd til parkett håper de at folk som vil «ha noe annet» oppdager det eksklusive i tepper. De blir nesten teppemyke i stemmen når de forteller om hvordan amerikanerne bruker tepper. Helt annerledes marked der enn i England. Der bryr de seg verken om kvalitet eller renhold. Amerikanerne derimot har sans for kvalitet, og myke dype tepper. – med mykt underlag også, blir nesten som en madrass å gå på, i følge Terje. Forståelig at dette er et drømmescenario for en norsk teppegrossist.

Nålefilt og teppefall

Hvem vet? Tidene skifter og det har de gjort før i denne bransjen. De rister oppgitt på hodet over tilstandene som herjet da nålefilten red bransjen som en mare.

– Til slutt var det så ille at vi konkurrerte om å selge den til 29.90. Og folk ble forledet til å legge det på stua, dessverre for etter et halvt år ble filten hevet ut og parolen var «aldri mer teppe». Terje fnyser nesten. Bjørn har mer på lager, for nålefilten ble lagt på skoler også, og argument om rimelig

vedlikehold. Harde gulv måtte pleies hver dag, mens nålefilt derimot…

– Helt umulig å holde rent! Så greit var det. Når det er trampet brunost er ned i filten i 15 år er det lett å forstå at noen reagerer. Men journalister og legestanden så ikke sammenhengen, og teppene fikk skylda. Dette er heldigvis historie, sier de.



Fra lageret i Trondheim leveres det raskt og effektivt til kunder i nord, sør, øst eller vest.

Lever av grått

Brødrene Musum konkurrerer ikke i high-end markedet. De er en solid og effektiv leverandør av vegg-til-vegg tepper og vinylgulv til boligmarkedet. Deres force er stort lager, rask levering og varer de vet selger. Hva det er kan forresten variere fra landsdel til landsdel, det klareste bilde på det opplevde de da de startet med vinylbelegg fra IVC for 10 år siden. Plankemønsteret Rustica kom i fire farger, to lyse og to mørke.

– De lyse solgte vi nordover og nedover gikk de mørke, husker Terje og det var nytteløst å forsøke mørkt i nord og omvendt, ler han.

Nå er skillet mindre. Smaken har blitt mer lik. Folk reiser, følger med på nett og lar seg påvirke.

– Fabrikkene har også endret seg; før kom nyhetene i 30 farger. Og vi sto der og sa «åhh det var en fin farge, men vi tar den grå», beretter Terje.

Nå har de kuttet til 10-12 farger, de «fine» fargene er borte, og det er beige og grått som gjelder.

-Ja, det er det vi lever av, selge grått! slår revisorbroren fast.

Så når de tar inn nyheter på lager nå så blir det 4-5 ulike varianter av grått. Og han legger til at slik har et alltid vært.

– Men stopp! Nå ler de, for det har ikke vært slik bestandig. – Husker du for 20-30 år siden, da var lilla og rosa i skuddet. Rosa ble en av bestselgerne på 80-tallet. Engelskmennene hadde vært her noen år tidligere med rosa og vi sa «aldri», det ristes på hodet over minner.

– Utrolig hva man synes er fint når man venner seg til det, sier Bjørn.

–Ja, men det kommer aldri igjen, påstår Terje.

– Nå, du skal aldri si aldri, repliserer broren, som selv vente seg til både tepper og rosa skinnsalong for noen tiår siden.



Går i grått: Teppefliser i størrelse 100 cm x 25 cm gir muligheter for å leke med mønstre.

Det meste kan skaffes

De har ingen planer om storfeiring av femtiårsdagen, kanskje blir det noen gode tilbud og en kopp kaffe til kunder som stikker innom. For de har butikk også ute på Fossegrenda. Det er ikke bare bransjen som har endret seg siden oppstarten; da de bygde lå tomta langt utenfor byen på et jorde. Nå er grenda bygget ut med boliger, 3 – 4000 innbygger og utviklet til et handelsområde. Mange kommer innom og handler og for å få råd. Og her får de gode råd. De skryter ikke av egen kompetanse brødrene Musum, men de kan sitt fag. Jobben har vært livet.

– Har aldri slått en golfball eller tatt i en fiskestang. Om vi er på ferie og det en teppebutikk der, så må vi jo innom for å se. Det kan jo være ideer å hente, avslører Bjørn.

De to har kunnskap og kontakter og kan løse det meste, men ikke alt ligger på lager. Filtgress til minigolfbane kan ordnes bare de får noen dager på seg, vinyl til våtrom i fire meters bredde derimot ligger på lager! Det samme gjør snart teppefliser i 25 X 100 cm. De hadde besøk fra Balta-konsernet i Belgia, en av de største leverandørene i verden, rett før vi stakk innom og vi fikk smugtitte på nyhetene. De er grå!



Det er ingen lov som sier at et vinylbelegg på bad må være beige eller lysegrått. Her er det parkettlook på badet.