

Gulvinner som lytter til kunden

– Sørlendirer vil ha ærlige gulv, sier butikksjef Cathrine Motitz hos Stormo i Nordsjø Ide & Design.

Av Robert Walmann/ifi.no, ifi.no



En velkledd herre med stram mine kommer inn. Han ser seg målrettet rundt. Gutten bak kassen er lærling. Han smiler pent til mannen og aner fred og ingen fare. Han vet ikke at kunden egentlig er en «mystery shopper». En som kommer for å se etter rot, dårlig service, feil lyssetting, dårlig vareplassering og uferdig utsmykking.



BEST I KLASSEN: Stormo ble kåret til den beste butikken i Nordsjø Idé og Design for 2015.

Best i test

Lærlingen er interessert i hva kunden vil ha. Han spør og graver. Snart kommer også butikksjefen for å hjelpe til. Til slutt smiler også kunden. Resultatet blir at Stormo kåres til den beste butikken i Nordsjø Idé & Design for 2015. I dag er den unge gutten, Tor Erlend, lærling i malerfaget, men han ønsker også å lære gulvlegging. Hans fremtid i fargehandelkjeden er så lys at det svir i øynene.



RYDDIG: Stormo har vært tilknyttet Nordsjø Idé & Design siden 2013. To år senere ble butikken kåret til den beste i kjeden.

Etablert 40-åring

I snart 40 år har Stormo levd av fornøyde kunder. På Sørlandet heter det ikke god service. Det heter omsorg. De ansatte her er allergisk mot misfornøyde kunder.

– Jobben vår er å beholde det gode ryktet som har vært siden Olav Stormo etablerte butikken i 1977, forteller daglig leder Cathrine Moritz (44).

Selger kunnskap

Hun leder det som kan kalles et flaggskip i Nordsjø Idé & Design-kjeden. Her er egen hobbyavdeling. Egen lærling, egne håndverkere og et kompetent korps på 8 medarbeidere i butikken som selger mye av alt. Særlig maling, tapet og gulv. Det er blant annet fordi gulvlegger Vidar Haddeland også smiler til kundene.



VIL HA SELSKAP: Vidar Haddeland er en av få gulvleggere på Sørlandet. – Det er et skrikende behov for flere gulvleggere her. Mange legger gulv i tørre rom selv, men i våtrom kreves kunnskap og erfaring. Jeg håper flere vil velge dette yrket.

Ensom ulv

34-åringen er glad fordi han brenner for jobben sin. Han vet at hans håndverk trengs, og at han har en trygg jobb.

– Da jeg studerte overflateteknikk i 1999 var det 19 elever i klassen. Det var bare jeg som valgte å bli gulvlegger. Det er i grunnen rart, med tanke på så trygg og spennene jobb dette er, sier han.



GULV PÅ VEGG: Sørlendirer er ikke kjent for å kaste seg over «siste skrik». Men det finnes unntak. – Det var en kar som ville ha rødt gulvbelegg på veggene. Det var gøy, minnes gulvleggeren, som merker at folk stadig spør om flere farger.

Vil ha ærlige gulv

Siden 2005 har han vært tilknyttet Stormo. Kundene kjøper gulv i butikken og Vidar blir med hjem og legger det.

– Sørlendirer er moderne på en konservativ måte. Vi vil for eksempel at materialene skal være det de er – og ikke utgi seg for å være noe annet. Belegg skal være belegg. Laminat skal være laminat, og ikke late som om det er treverk, sier han.

Nøkkelen til salg

Stormo selger mye gulv. Det har de alltid gjort. Kundene vet at her får de kvalitet. Prisene er det heller ingenting å si på.

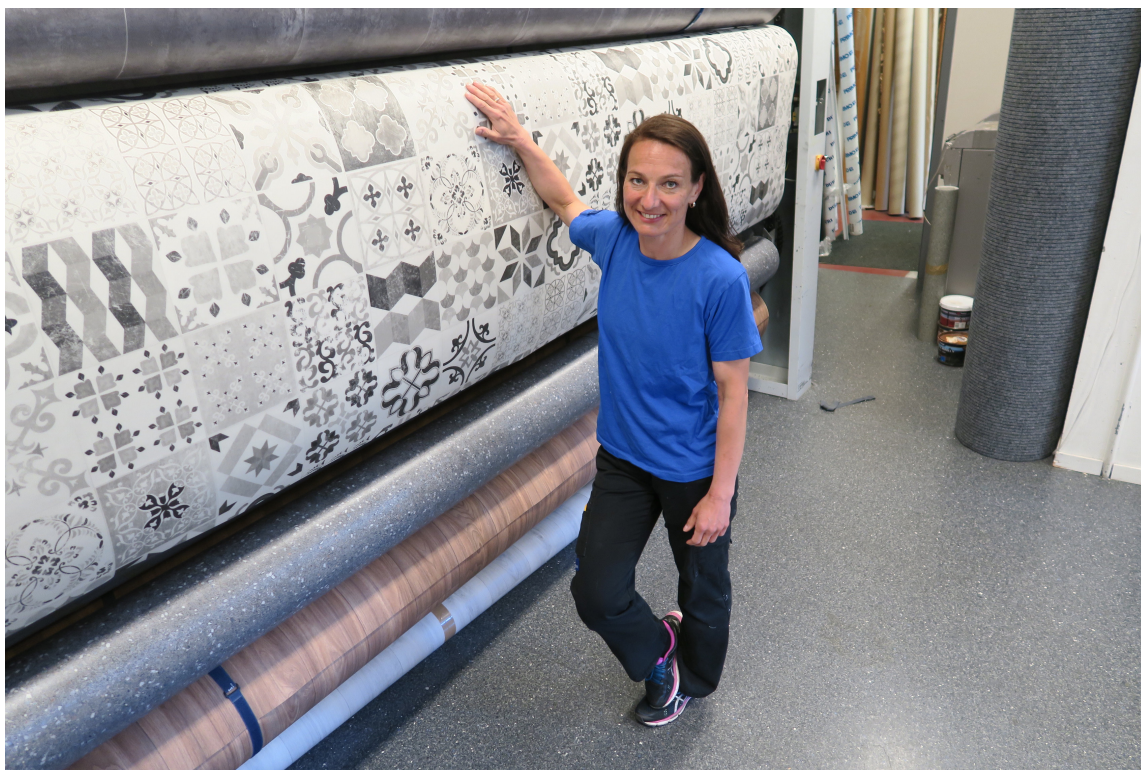
– Hemmeligheten bak et godt gulv salg er å stille de riktige spørsmålene. Det gjelder å være interessert. Bruke tid med kunden og bli kjent med behovet slik at kunden velger riktig. Å velge et nytt gulv er ikke noe du gjør i forbifarten. Det krever tid og kunnskap, forteller Cathrine.

Belegget alle vil ha

Nå er det belegget fra Tarkett alle vil ha. Et grått belegg med mønstre av historiske fliser.

– Vi selger enormt mye av dette belegget. Det legges overalt her på Sørlandet. I kjellerstuer, kjøkken og

i ganger. Dette mønsteret har tydeligvis truffet noe i den sørnorske folkesjelen, sier hun.



Tepper tilbake

Hun merker seg at kundene også vil ha struktur i gulvet. De vil føle hva de går på.

– Før var det bannlyst med teppe på soverommet. Nå har den vinden snudd. Vi erfarer at svært mange spør etter kvalitetstepper til soverom. Folk vil også ha mer farger. Dypere farger. Billigere tepper vil folk ha i utleieboliger, uten at vi helt vet hvorfor, sier hun.

Tilbake til naturen

Vidar og Cathrine vet at kundene på «det blide» Sørland vil ha det hyggelig.

– Jeg tror folk forbinder naturen med noe hyggelig. Treverk er hyggelig. Derfor selger vi mye parkett. Særlig hvit eik. De vil ha lange og brede planker med rustikk overflate, sier Cathrine, og legger til at Stormo alltid skal være billigst i byen på parkett.

– Folk prøver stadig å prute på parketten. Det går dessverre ikke. Våre priser er ferdigprutet. Få pruter på tapet eller maling. Rare greier, sier hun.

Å selge mye gulv er ifølge Cathrine ikke så vanskelig.

– Ha et stort utvalg. Selg kunnskap og vær oppriktig interessert i kundens behov. Det handler om å få kunden til å smile når han kommer – og når han går, sier hun.

Mer informasjon:

Nordsjø Idé og Design