

# Fargehandleren som følger kundene

Fargehandleren i Sandnes vil selge alt til alle. – Vi gjør ikke forskjell på håndverkere og privatkunder, sier Asle Nysted.

*Av Robert Walmann/ifi.no, ifi.no*



I Stokkamyrveien 3A i Sandnes ligger D. Nysted. En tradisjonsrik fargehandel som har holdt på i 70 år og som har blitt et begrep i distriktet. Tidligere i år åpnet familien Nysted dørene til sin splitter nye butikk, bare 200 meter fra den gamle.

**LES OGSÅ:** Tar sats i fargebransjen.



*NYTT HUS: Fargehandler D. Nysted er et kjent begrep i Sandnes-traktene. Nå har butikken åpnet i nye lokaler, et steinkast unna der de holdt til før. – Vi har stor tro på dette næringsområdet, sier Asle Nysted.*

## Butikk i generasjoner

Asle Nysted er tredje generasjon fargehandler. Faren Audun og hans bror Kristian overtok etter sin far. Audun er i dag arbeidende styreformann, og sammen med sønnen Asle, driver han familiebedriften med 75 ansatte og egen håndverksavdeling.

## Selger alt til alle

– Vårt mål er å skape en butikk som kundene trenger. Et sted der håndverkere og privatpersoner kan møtes, utveksle erfaringer og få inspirasjon. Derfor satser vi på et levende butikkmiljø der alle kan kjøpe alt. Vi fjerner vareskille mellom håndverker og forbrukere, og sørger for å vise flere varer i butikken, sier Audun Nysted.



*TRÅKKER PÅ: Butikken er lekkert innredet med prøver på alt fra gulv, hansker og gardiner. – Vårt konsept er at vi selger alt til alle. Vi skiller ikke mellom håndverker og forbruker, sier Asle Nysted.*

## Sol i Sandnes

Det må være mange varer i butikken. Og varemiksen må fungere. Vi har også valgt å ha kassen et stykke inn i butikken, slik at folk lettere kan bli inspirert før de betaler, sier Asle og legger til at de selger mye gulv og solskjerming.

– Det er alltid sol i Sandnes, smiler han.

LES OGSÅ: Steng solen ute med gardiner.



MYK STEMNING: I andre etasje hos Nysted finnes tapet, gardiner og solskjerming.

## Trives best alene

Nysted har valgt å stå uten kjedetilknytning. Far og sønn mener det er enklere å tilpasse seg markedet på egenhånd.

– Det gjelder å følge med i timen. Ting skjer fort. Vi må hele tiden ha fokus på hva kundene trenger og vi tror er riktig. Derfor føler vi oss friere i forhold til kampanjer og informasjonsflyt. I det siste har vi jobbet med "Kjøp på nett – hent i butikk". Det er blitt en suksess, sier de.



*UTSTILLING I SKYENE: Hos D. Nysted vil de ha utstilling uten å bruke gulvplass. Derfor har de valgt en ny løsning. Den utstillingen kan vi endre raskt og enkelt, sier Asle Nysted.*

## Lever av kunnskap

Asle er opptatt av at butikken skal være tilgjengelig for flest mulig. Derfor satses de mye på nettet.

– Alle varene vi har i nettbutikken skal vi også ha i den fysiske butikken. Nettet må spille på lag med butikken og motsatt. Det er ingen tvil om at malerhandlere må ta mer tak i teknologien fremover. Jeg tror også de som satser på kunnskap vil overleve. Vi lever under mottoet "Vår kunnskap er din garanti", sier han.