

Kjeden med det store hjertet

Før var Gausdal Landhandleri en møteplass og problemløser for bygdefolket. Det er det fortsatt.

Av Robert Walmann/ifi.no



Det ser så moderne ut. Med stilige bokstaver på rød bakgrunn og en bygning designet for fremtiden. Alt er rent, pent og ryddig. Innenfor dørene ligger det store rommet. Her er alt du trenger for å skape et hjem. De kaller det hjerterom.



«GIRLPOWER»: – Vi kaller oss hjelpere. Ikke selgere. Dessuten sier vi aldri nei. Vi er her for å løse dine problemer, sier varehussjef Eline Solberg Lier og markedsjef Unn Elisabeth Tofthagen.

Sier aldri «nei»

Det var slik det var før. Og slik skal det være nå. For Gausdal Landhandleri vil alltid være en landhandler. De kaller seg ikke for selgere, men hjelpere. Kunder som svinger innom en av kjedens 16 butikker skal aldri høre ordet «nei».

Krambu med suksess

– Det er riktig. Vi er til for å hjelpe og løse problemer. Derfor gjør vi som i «gamle» dager. Vi finner en løsning på det meste, forteller markedsjef Unn Elisabeth Tofthagen.

Hun viser Fargemagasinet rundt i kjedens butikk på Gjøvik, eller i Hunndalen som det heter her. Det startet i 1938 med brødrene Torleif og Asbjørn Seielstad. De var kremmere av den gamle skolen og fikk på plass ei «krambu» som solgte det lokalbefolkningen hadde bruk for. Mat, klær og ting til hjemmet.



KUNDENE BESTEMMER: – Siden kjeden eier butikkene, kan vi raskt gjøre lokale tilpasninger. Kunder i Gudbrandsdalen har andre behov enn folk på Jessheim, sier markedsjefen.

Møteplassen i bygda

– Butikken ved Segalstad Bru i Gausdal ble en møteplass for folk i bygda. Torleif og Asbjørn tok seg god tid til den enkelte og skapte gode tillitsforhold til kundene. Den filosofien er fortsatt viktig og ligger godt forankret i navnet vårt, sier markedsjefen.

Da freden kom til Norge, var det lite varer å få tak i. Men pågangsmot var det mye av. Derfor ble byggevarer en viktig produktkategori for brødrene i Gausdal.

– Det har alltid vært slik. Kundene har vært med på å bestemme vareutvalg og våre satsingsområder. Bedriften har endret seg i takt med hva kundene vil ha, forteller hun.



PRØVER DØRER: Markedssjef Unn Elisabeth Tofthagen tror kundene vil prøve før de kjøper. – Her kan de blant annet åpne og lukke dører. Vi satser stort på utstillinger, sier hun.

Helt «Texas» i Gausdal

Mot slutten av 70-tallet tok det for alvor av for det lille landhandleriet. Etter noen små annonser i Aftenposten som reklamerte med «Ring og få byggevarer levert rett på døren» ble det «helt Texas» i Gausdal.

– Det var noe helt nytt. Folk fikk levert de trengte rett hjem. Det ble starten på slutten for den gamle butikken folk kjente. Mat og klær og andre varer ble faset ut til fordel for byggevarene, forteller hun.

Leverer rett hjem

I dag er det fortsatt hjemlevering som gjelder for Gausdal Landhandleri. De eier sin egen bilpark og har egne sjåførere som kjører varer land og strand rundt for å levere.

– Det er særlig viktig for håndverkere å få levert varer der de jobber. Jeg tror vi tar mange markedsandeler med vårt omfattende logistikksystem. Proffmarkedet er i vekst. Derfor har vi også eget proffsenter med mange selgere og proffselgere i alle våre butikker, sier hun.

Messe i butikken

I butikken på Gjøvik står utstillingene på rekke og rad. Som på ei boligmesse.

– Vi satser stort på utstillinger her på Gjøvik. Kundene skal se hvor fint det kan bli. Det er også viktig at

du får gått på gulvet før du kjøper. Eller åpnet og lukket døren du vurderer å kjøpe. Her er det lett å bli inspirert. Og lett å selge, smiler den bilde gausdølen mens hun peker på et tregulv som kan brukes i dusjen.

– Det hadde vært noe å hatt på hytta, ikke sant?



MESSEHALLEN: Hos Gausdal Landhandleri i Hunndalen på Gjøvik står utstillingene på rekke og rad. De vil at vi skal se hvor fint det kan bli.

Pakket og klart

Toftthagen mener de er spesielt flinke i hyttemarkedet.

– Det er mange hyttegrender i området her. Da er det kjekt å vite at du bare kan ringe inn bestillingen før du drar. Så pakker vi varene for deg, og du kan hente dem her på vei til hytta. Vi kaller det «henteklart», sier hun.

Tar alltid telefonen

Eline Solberg Lier er varehussjef i butikken i Hunndalen. Hun forteller at telefonen fortsatt er mest populær.

– Folk vil helst snakke med noen om varene de trenger. Vi får ikke så ofte bestillinger via epost og nettet. Det er alltid noen som tar telefonen her, forsikrer hun.

Varehussjefen og markedsjefen mener Gausdal Landhandleri er flinke til å tilpasse butikkene lokalt.

– Det at kjeden eier butikkene betyr at vi raskt kan gjøre lokale tilpasninger. Kundene i Gudbrandsdalen har kanskje andre behov enn folk på Jessheim, sier de.

«Få det gjort»

Det som kanskje er felles for de fleste er at mange trenger hjelp til å få jobben gjort. Det har landhandleriet tatt konsekvensen av. Under slagordet «Få det gjort», kopler de proffkunder med privatpersoner, slik at privatkundene får den hjelpen de trenger.

– Det er en økende etterspørsel etter håndverkere i privatmarkedet. Derfor kurser vi mange av våre proffkunder, slik at vi trygt kan sende dem ut til folket. Vi jobber også med å tilby «Ferdig montert». Det gjør at kundene betaler for varen og for selve monteringsjobben her i butikken når de handler. Det betyr at du i fremtiden kan kjøpe maling fra Butinox og samtidig betale for at huset ditt blir malt av en fagmann, sier markedssjef Tofthagen.

Vil bli best i landet

Torleif Seielstad er barnebarnet til grunnlegger Torleif Seielstad. Han eier virksomheten sammen med broren Asbjørn og faren Torbjørn. Torleif mener alt handler om å være bedre enn de andre.

– Jeg innrømmer at vårt mål er å bli best. Både på pris, kvalitet og service. Og så skal vi tilby kundene mer enn de forventer. Det gjelder å skille seg ut, sier han og minnes en kunde som kjøpte skruer for 47 kroner.

– Han trengte også å få skjært ut noen materialer. Det ble en stor jobb. Jeg jobbet på saga i over to timer. Det er alltid god investering å hjelpe kundene selv om det kanskje ikke er kortsiktig fortjeneste i det. Men én ting er sikkert: den kunden kommer tilbake, sier han.



TETT PÅ FOLKET: Torleif Seielstad er barnebarnet til grunnlegger Torleif Seielstad. Han følger i bestefarens fotspor og satser på personlig kundeservice. – Da kommer de alltid tilbake, sier han.