

Hårete mål for gründersjel

Han beskriver seg selv som en gründersjel, en som liker en utfordring. Neste mål er å få flere av DAY-systems produkter inn som egne merkevarer. Oppgaven krever at Truls-Petter Rosenvinge henter frem konkurranseinnstinktet sitt.

Av Chera Westman/ifi.no, ifi.no



En bakgrunn som idrettsutøver kommer bra med nå som Truls-Petter Rosenvinge skal sette fart på DAY-systems i Norge. Krydret med et uttalt konkurranseinstinkt og erfaring fra salgsledelse, strategi og markedsføring kan han komme riktig så langt.

– Vi skal vokse på det norske markedet og bli en solid leverandør og et godt alternativ til alle kjedene og de som ønsker å kjøpe våre egne brands, eller få levert egne merkevarer, EMV.

Men å få det til, er ikke gjort på et blunk. Arbeidet er langsiktig og oppgaven med å få ut produktene til kjeder og butikker er en lang prosess. Ikke desto mindre er målsetningen klar:

– Vi skal bli en attraktiv leverandør til alle som ønsker et godt alternativ til merkevarer.

Unngå prispress

For butikker og kjeder er det nyttig å ha et eget alternativ til merkevarer. I malingssegmentet har de fleste kjedene allerede dette. Disse ulike produkter er kvalitetsmessig på høyde med merkevarene, men har fordelen av å ikke være like hardt prispresset.

– Og hvis kunden er fornøyd med produktet, er det bare et sted de kan få tak i det. Derfor må de komme

tilbake, sier Truls-Petter Rosenvinge.



GOD–BEDRE–BEST: Stiwex maleverktøy lages i tre kvalitetsklasser for både proffer og aktive hjemmefiksere.

Ulike kvalitetsklasser

Når det kommer til verktøy er det ofte en fordel for både kunde og butikk å ha et sortiment med verktøy i flere prisklasser, bygd opp etter en god-bedre-best-strategi.

– Det vil alltid være behov for «bruk-og-kast»-pensler til mindre arbeider, og for kvalitetspensler når du skal male mye. Butikken trenger å ha hele spekteret, sier Rosenvinge og påpeker til at

DAY-system fører maleverktøy både for innendørs og utendørsarbeider og at kvalitet er i nivå med andre leverandører.



KVALITET: Malingen produseres Danmark og Sverige, og penslene lages for hånd på Stiwex' fabrikk i Sverige.

Sortimentsbredde

DAY-system var for noen år siden en stor leverandør av EMV, og nå skal Rosenvinge igjen utfordre etablerte leverandører av «private labels»-produkter innenfor maling, maleverktøy, veggbekledning, slipeartikler og rengjøringsprodukter. Sortimentet består blant annet av Fiona Wallpaper, maleverktøy fra Stiwex og malinger under navnet Yunik.

Malingen produseres Danmark og Sverige, og penslene lages for hånd på Stiwex' fabrikk i Sverige.

– Vi har et omfattende sortiment med alt du trenger av tilbehør. Det er både det som blir produsert i egne fabrikker, og GFR, altså Goods For Resale, sier han.

Gründer i hjertet

Truls-Petter Rosenvinge har lang erfaring fra maling- og interiørbransjen, og har i sin jobbkarriere alltid satt seg høye mål og nye mål underveis. For det meste er disse nådd.

– Jeg er en form for gründer. Jeg liker å starte fra scratch og bygge opp ting. Å få ting til. Da kommer konkurranseinnstinktet frem. Derfor er jeg ikke i tvil om at vi kommer til å lykkes denne gangen også.

DAY-SYSTEM

DAY-system er en nordisk totalleverandør av kvalitetsprodukter til konkurransedyktige priser.

Har salgsdivisjoner i Norge, Sverige og Danmark samt produksjon og lager i henholdsvis Sverige, Danmark og Polen.