

Faghandel med plass til flere

Med 45 kjedeeide butikker og 9 franchise-takere, mener Flügger at det er plass til mange flere i konseptet. Nå leter de aktivt etter folk som vil drive egen fargehandel.

Av Chera Westman/ifi.no



Via annonser på finn.no, LinkedIn og egen hjemmeside søker Flügger Farve etter personer som vil starte egen fargehandel.

– Vi har ni -i dag, og det er plass til mange flere. Vi ser etter nye butikker over hele Norge, det er mange steder i landet der vi ikke er ennå, sier Truls-Petter Rosenvinge, Sales Manager Franchise hos Flügger.

Målsetningen er å etablere 30-40 nye butikker i løpet av en treårsperiode, og å ende opp med en noenlunde lik fordeling mellom antallet kjedeeide butikker og franchise-partnere.

Konsept med muligheter

Nye franchise-takere må stille med kontrakt på lokaler, og kjeden hjelper til med å bygge ferdig butikk. Innredning, blandemaskiner, en startpakke med varelager fra det store sortimentet og opplæring inngår i konseptet.

– Konseptet er attraktivt å starte opp med, og Flügger er et kvalitetsbrand som oppfattes positivt i markedet. Kjeden hjelper til med ferdig innredet butikk, kursing og markedsføring. Dessuten får kjøpmannen tilgang til kjedens kjøpsfremmende avtaler med boligbyggelag som OBOS og NBBL, og Flügger-andelen, med mer, sier Rosenvinge.



KUNNSKAP: For å lykkes med butikken er det viktig å ha gode ansatte. Dag Thu har blant andre sin egen sønn Robert som medarbeider. Gode leverandører, produkt- og butikksupport er også viktig.

Opplæring

Rosenvinge leter etter de rette menneskene blant folk som allerede driver butikk, som kjenner faget og kanskje til og med en fargehandel, men ser også etter gode drivere blant folk som aldri har pusset opp før.

– Man trenger ikke være maler for å drive malebutikk. Men du må kunne noe og ha en vilje til å lære. Det er viktig å ha tro på konseptet, være en god leder og ha evnen til å drive butikk. Maling kan læres, sier han og får støtte fra franchisetaker Dag Thu.



UTPRØVD: Forbrukerkundene er en viktig inntektskilde, og det er en utfordring å holde butikken aktuell og innbydende for både konsumenter og proffer. Dag Thu har i sin butikk laget store oppstrøksprøver med de mest populære fargene.

Innsats for inntjening



BELIGGENHET: Med riktig beliggenhet i lokaler der det ferdes folk, gir mye gratis markedsføring. Flügger Farve i Moss har fått flere forbrukerkunder etter at butikken ble relokalisert.

– Det går fint å tjene penger som Flügger-franchise-taker, men du må være på jobben selv. Du må være tilstede med egeninnsats, engasjement og gå foran med godt eksempel. Jeg åpner butikken selv hver dag og ordner med de faste tingene, sier Thu.

Sammen med en kompanjong driver han selskapet Thu og Johansen Faghandel AS, med butikk som er tilknyttet Flügger Farve-kjeden og en håndverkeravdeling med 15 ansatte.

– Å være «Malerfagets leverandør» slår litt begge veier. Butikken må appellere til både konsumenter og til håndverkere, sier han.

Kreativ med fargeprøver

Butikken til Thu flyttet for et par år siden til en adresse i Moss bak Rygge storsenter, et område hvor mange ferdes og som er lett å komme til. I de nye lokalene har andelen konsumentkunder økt og er i dag like stor som andelen proffkunder.

– Beliggenheten er viktig, du får mye gratis markedsføring ved å være godt synlig. For proffene spiller det ikke så stor rolle hvor de kjører, bare det er lett å komme frem og få varene levert, sier Thu, og legger til at det også er viktig hvordan butikken ser ut innvendig.



DEN FEMININE SIDEN: – Det er ofte en utfordring å være litt i forkant og å være kreativ med farger. Vi lager egne fargeprøver på de farger som selger mest. Tapetavdelingen er stor og har også egen reol med verktøy som trengs.

Utprøvd sortiment

Butikken er stor og oversiktlig, innredet med kjedens hyllesystemer i treverk og sort, med tydelig skilting. Lengst inn i lokalet er tapet- og fargeavdeling. Her er de standardiserte reolene komplettert med egen skilting som viser verktøyet du trenger ved tapetsering, og en inspirasjonsvegg med oppstrøksprøver på plater i omtrentlig A4-størrelse.

Her finner vi navn og fargekoder på farger fra både egne rekker og andre leverandører. Håndverkeravdelingen holder til vegg-i-vegg, og mellom avdelingene er det lager for utleie av maskiner som håndverkerne for øyeblikket ikke bruker.

– Vi har ingen produkter i butikken som vi ikke bruker selv i håndverket. Vi kan gå god for alt og har prøvd alt. Sortimentet er tilpasset oss, sier Dag Thu.

Flügger Farve

Flügger utvikler og produserer en lang rekke produkter innenfor maling og trebeskyttelse, sparkelmasse, tapet og maleverktøy. I tillegg forhandler kjeden kvalitetsprodukter fra andre produsenter.

Malingprodusenten ble etablert i Danmark i 1890, og siden 1975 har de også drevet egne utsalg.