

EN FIKA MED...



ROBERT PERSSON

GÖR: Platschef på AB Karl Hedin i Hofors

AKTUELL: Ser just nu till att alla semesterfixare får det byggmaterial de behöver

FIKA: Kaffe och kanelbulle

Robert Persson är inte någon älskare av fikabröd och har ibland svårt att få tiden att räcka till för kafferast. Vi på Entré Hofors fick honom att sitta ned en stund, äta en kanelbulle och berätta lite om vad som händer på Karl Hedin i Hofors i sommar.

Vad har ni laddat hyllorna med inför semestern? Vad bygger folk på sommaren?

Det är mycket utomhusjobb, man bygger altaner och uteplatser, målar om huset, fixar tak och fönster ... Sten säljer vi också mycket av nu och mycket tryckimpregnerat virke. April till oktober är högsäsong för privatkunderna, det är väl då man har tid att fixa hemma.

Vad har ni mest av annars – privatkunder eller företagskunder?

Det är nog ungefär lika, tror jag. Hedins är egentligen mest inriktade på proffsen och har oftast det sortimentet, men här har vi bredden. Det tror jag man måste ha på en mindre ort som Hofors. Hedins har visserligen riktlinjer för hur vårt sortiment ska se ut, men vi kan påverka själva vad vi vill sälja. Kaminer exempelvis, säljer bra här så det har vi fått behålla, trots att det inte är något som vanligtvis ingår i Hedins sortiment.

Du blev platschef för ett och ett halvt sedan. Vad har du förändrat?

Jag hade en idé om att börja sälja mer produkter för industrikunderna, eftersom bygg- och järnhandel hänger ihop väldigt mycket. Ett krav för att kunna göra den satsningen var att ta in personal som kunde den branschen och då anställde vi Fredrik Sparr som tidigare arbetade på Tools. Han har mycket kunskap om de produkterna och satsningen har funkat jättebra hittills.

Är det kunskapen om produkterna som är er framgångsfaktor?

Vi tycker att det är viktigt med kunskap. Man kan sälja på att enbart hålla låga priser, men det tycker inte jag känns bra. Man vill att kunden ska få det den behöver och inte känna sig lurad.

För drygt två år sedan gav tidningen "Byggaren" er det högsta betyget av 13 testade butiker i södra norrland. Ni verkar vara bra på det ni gör.

Ja, det är vi kanske. Men jag fäster inte så stor vikt vid sådana där tester. Det hänger ju ihop med dagsformen, att man har en bra dag när de väl kommer.

Så det var bara en tillfällighet att ni fick bra betyg?

(skratt) Nej, det var det väl inte. Vi försöker alltid att vara bra, men jag tycker synd om de som fick dåliga betyg. Just den personen kan ju ha haft en dålig dag just då. Jag tror inte att de butiker som fick sämst är så dåliga som testet visar.

Du berättade att du jobbat i den här butiken i ungefär 17 år. Kan du se några större förändringar under den tiden?

Mycket är sig likt, men för något år sedan, när de stora byggvaruhusen började öppna butiker runt omkring så märktes det att kunderna plötsligt ville att allt skulle vara billigt. Man såg bara till priset, det var det allra viktigaste. Man ville ha den allra billigaste skruvdragaren, även om den fungerade dåligt. Men nu tycker jag att det har vänt igen. Nu värdesätter kunderna kvalitet, service och kunskap i första hand och tittar kanske inte främst på priset.

17 år är lång tid på ett och samma ställe. Vad har fått dig att stanna?

Det är klart att det alltid går upp och ned, men i det stora hela så trivs jag väldigt bra. Det är roligt med kunderna, de allra flesta är trevliga och man känner igen många. Byggarna kommer ju in flera gånger om dagen så de blir nästan som kollegor. Det är kul. Vi har en bra stämning här.

CECILIA KLANG
info@ceciliaklang.se