



*Kan det bli pittoreskt än så här?
Öregrunds Järn & Färg i två låga
trähus utefter huvudgatan.*

Övervintrande sommaridyll, Öregrunds Järn & Färg

Öregrund är en av landets bäst bevarade trästäder och helt stilriktigt ligger en järnhandel av klassiskt snitt i två låga trähus utefter huvudgatan. Träder man in i butiken blir man inte besviken. Man kommer in i en överraskande stor lokal som innehåller en väl sorterad järnhandel. Alla de trivselvärden som en traditionell järnhandel äger understryks av lokalens ganska låga takhöjd. Intill ligger tre mindre rum på rad med tapeter, färg och husgeråd.

Den gamla kuststaden Öregrund, en gång en viktig handels- och sjöfartsstad är nu framför allt ett sommarparadis. Läget vid havet och den pittoreska miljön med låga välskötta trähus från 1700 och 1800-talet har stark dragningskraft på sommargäster och turister. För många sommargäster och bofasta bidrar säkert Öregrunds Järn & Färg, till stadens charm och attraktionskraft.

Tre dar i juli omsätts mer än hela januari

Björn Hansson som har ägt och drivit butiken i tio år berättar för JBF:s utsände:

- Butiken i Öregrund är ca 60 år gammal och ingick tidigare i en lokal järnhandelskedja med butiker i Österbybruk och Norrskedika. Jag började min bana i den sistnämnda butiken som anställd för drygt 42 år sedan. När vi startade upp butiken Österbybruk lärde jag också känna Tommy

Morell som nu är anställd i butiken och en viktig stöttepelare i verksamheten. Att Öregrund är en sommarstad sätter avgjort sin prägel på butikens verksamhet. Under sommarmånaderna ökas ortens befolkning från ca 1600 personer till det tredubbla. Ungefär 75-80 % av vår omsättning på 5,5 milj per år hänför sig till perioden mellan påsken och höstens skolstart. Tre dagar i juli omsätter vi mer än hela januari månad. Strikt ekonomiskt borde vi kanske stänga butiken under vinterhalvåret, kommenterar Björn med ett småleende.

Brett sortiment med anknytning till hav och fritid

- Sommargästerna önskemål och behov sätter naturligtvis sin prägel på sortimentet, fortsätter Björn. Sortimentets stora bredd gör att vi har ca 20 leverantörer, vilket kanske är i mesta laget. Utöver det traditionella järnhandlssortimentet, där

Thomeé är vår huvudleverantör, säljer vi också färg, tapeter, vvs-prylar, trädgårdsredskap, båtillbehör och fiskeredskap. Färg och tapeter kommer från Alcro och Scala resp Tapetterterminalen. Vi säljer mycket vvs- och rördelar, särskilt på lördagar! Då har ortens rörfirmor stängt och hit kommer då alla sommarstugeägare som fått vvs-problem! Avståndet till hamnen, ortens hjärta, är mindre än 100 m och båtprylar är också en viktig varugrupp för oss, Watski är vår leverantör. Närheten till havet och skärgården innebär att fiskeredskap är en annan viktig varugrupp och här vi köper grejerna från ABU och Nordmarks.

B&D har fått vika för Ryobi

- Vi var länge stadiga kunder hos Black & Decker. Vi hade ett mycket fint samarbete med företagets lokale representant som kom ett par gånger per år och visade

upp nyheter. Han försvann i samband med någon omorganisation. Efterträdaren var inte alls lika intresserad av en liten butik som vår och hörde sällan av sig. Då fick vi veta att vår gamle Black & Decker-man hade övergått till Ryobi så numera satsar vi på detta märke som exponeras på en snygg vägg i butiken, berättar Björn.

Butikens arbetssätt är synnerligen traditionellt. Man använder inte streckkoder, dator finns men har ingen större betydelse i verksamheten. Beställningar till leverantörerna faxas i regel. Orten har mycket få företag och dessa samt ett fåtal privata stamkunder faktureras. Men den alldeles övervägande delen av kunderna betalar kontant.

Kunskap, sortiment och miljö säljer

- I en butik av det här slaget förväntar sig kunderna få sakkunnig hjälp, påpekar Björn, och ett problem är att kunna fylla på personalstyrkan under sommarmånaderna med kunnigt folk. Vintertid går vi runt på 2,5 heltidstjänster, på sommaren måste vi fylla på med två heltider. Hittills har det gått bra, vi har några pensionerade järnhandelsmedarbetare som tycker det är kul att jobba och en studerande som



Två branschveteraner bakom disken i Öregrund's Järn och Färg, stöttepelaren Tommy Morell t v och ägaren Björn Hansson t h.

kan jobba i kassan.

Lagerutrymmena i husets vindar och källare är relativt stora men ganska tungarbetade. Och det blir stora omflyttningar av grejer vid säsongskiftena, men Björn är medveten om butiksmiljöns betydelse för kundernas trivsel. Man möter också mycket uppskattning från kunderna över miljön och det stora sortimentet. Han berättar

också om några exempel på att andra järnhandlare som satsat mycket pengar på att kraftigt modernisera sina butiker och kort därefter tvingats göra konkurs. Alla vi som har den äkta traditionella järnhandeln nära våra hjärtan hoppas naturligtvis att han har rätt!

Text o bild Håkan Hardenborg

Besök oss på Nordbygg, C16:31!

OSBFAKTA

- » 100 % formaldehydfritt limmat. Kronoply OSB klarar ett värde på 0,03ppm. Gränsvärdet är 0,10 ppm.
- » Sväller mindre än 9 %. Normen är 15 %.
- » OSB-skivorna Contirollimmas vilket ger en speciell yta, Contifinish. Contifinishytan gör att vattnet pärlar av från skivan genom att ångdiffusion-motståndet höjs.
- » Kronoply OSB 3 är en fukttrog, limmad skiva

BYGG MED SETRA

Setra levererar allt från interiör- och konstruktionsträ till dörrar och skivor av högsta kvalitet. Vi är Sveriges största träindustriföretag och det är vi stolta över. Läs mer på www.setragroup.com



WOOD FOR LIFE