

Kungspporten bjuder nu på

Fyra nya affärer öppnar i dag i Kungspporten. Och mera är på väg inom både möbler och hemelektronik. Affärerna välkomnar konkurrensen; det är bra att allt går att hitta på ett ställe.

BORGÅ. – På möbelsidan är trenden allt mera den att affärerna koncentrerar sig till vissa ställen. Och det är ju bara bra för kunden. Nog vet jag med mig själv vart jag först åker för att handla om det på ett ställe finns en ensam affär och på ett annat fyra olika affärer, säger **Janne Vuorela**, försäljningschef på Suomi-soffa.

Han tror att Kungspporten har goda möjligheter att bli en verklig kundmagnet. Vägförbindelserna är goda, parkeringsproblem finns inte och kunderna får många affärer att välja mellan.

– Kungspporten täcker ett stort ekonomiområde. Vi ville därför komma med hit genast från början, säger Vuorela om kedjans adertonde affär.

I nybygget med fyra affärer behöver Suomi-soffa mest utrymme, 3 200 kvadratmeter. Till en början är de anställda nio stycken.

– Det här är minimum och efter några månader ser vi om det behövs fler.

Soffor är, som namnet redan säger, kedjans starkaste fot. 80 procent är av egen inhemsk tillverkning i Kajana.

Efterfrågan har varit så stor att

fabriken nu håller på att utvidga och anställa mera folk. Därtill satsar kedjan på sängar och matsalsgrupper.

– Vi koncentrerar oss på sådant som säkert finns i varje hem. Hylor och soffbord finns nödvändigtvis inte hos alla. Och smått kras har vi inte, det får andra sälja, säger Vuorela.

Klassiker och nytt

Betydligt mindre är Lundia, en tiondel av grannen på andra sidan väggen. Här bjuds förstas på det klassiska Lundiakonceptet med element som kan byggas till hyllor, skrivbord, skåp och sängar. Borgå-affären är Lundias tionde och den andra som även börjar sälja av kedjans egna sängar och sängkläder.

– Det här görs lite på prov nu, säger **Paulina Söderström**, ansvarig för den två kvinnors starka butiken.

Till nyheterna hör också glasföremål och lampor. Därtill finns här soffor och lästolar.

Söderström anser läget i Kungspporten vara bra, och hoppas därmed att även andra än de Lundiatrogna hittar in. Hon berättar att kedjan börjat satsa mera på marknadsföring än tidigare.

Liggandet testas

Sängar, och tillbehör till sovrummet, är det som gäller i 500 kvadratmeter stora Unikulma. Kedjan började med vattensängar, men i dag är de individuellt tillverkade,

måttbeställda sängarna den viktigaste produkten. Det utgör rejält över hälften av försäljningen.

– Visst har vi även standardmadrasser och det är OK om de passar kunderna. Men många kunder säger direkt att de har problem med sovandet och vill att vi undersöker hur de ligger, säger teamansvarige **Jouni Kettunen**.

Kunderna får då lägga sig på en matta som mäter kroppsformen och hur trycket fördelar sig då man ligger i sängen. Dessa data används sedan för sängtillverkningen i företagets egen fabrik i Vanda.

Kettunen, som tidigare jobbat i huvudaffären i Petikko, ser att Unikulma nummer 17 fyller en lucka i Borgå.

– Det har varit efterfrågan härifrån, och jag tror att Borgåborna gärna handlar på närmare håll.

Till en början sysselsätter affären tre personer.

– Vid behov kan vi lätt lappa på med hjälp från affärerna i huvudstadsregionen. Vi får sedan se om det finns behov av att anställa mera. Men just nu råder det också stor efterfrågan på försäljare och vi tar inte vem som helst, det behövs en hel del produktkunskap, säger Kettunen.

Balans pris-service

Markantalo är först i raden av elektronikaffärer, och räds inte konkurrenterna som också ska etablera sig i Kungspporten.

– Det är riktigt positivt, i allmän-

het brukar vi dra nytta av varandra. Så välkommen bara, säger butiksansvarige **Antti Viertola**.

Bra service och rätt pris, nämner Viertola som Markantalo profilerar i konkurrensen.

– Vi konkurrerar inte bara med priset, även om priset förstås spelar en betydande roll. Det är helt klart att kunderna inte vill betala 200–300 euro mera bara för att få bättre service.

Det var med vitvaror – kylskåp, frysar, spisar, diskmaskiner och tvättmaskiner – Markantalo började, och på den grunden står kedjan fortfarande stadigt då affärerna utökats till 33.

Men underhållningselektroniken har, särskilt tack vare platt-TV:n, blivit allt viktigare. Det samma gäller datatelefonerna. Det har ändå inte skett på bekostnad av vitvarorna.

– Många vill i dag satsa mera på sitt kök än tidigare och köper då inte det enklaste och billigaste, säger Kettunen som basar över tio anställda på 1 300 kvadratmeter.

Richard Floman

020 7569 635
richard.floman@bbl.fi

Bilar säljs på bästa platsen

BORGÅ. Först till kvarn får mala, heter det. Och i och med att Autosalpa var först på plats då Kungspporten börjades gestaltas för sex år sedan, fick företaget välja den första tomten.

Valet lär ha varit lätt, på en synlig plats precis vid infarten och bredvid brandstationen.

Autosalpa reste ändå inte den första affären, det var inte så bråttom med den saken, men nu har bygget nått taklagshöjd. Efter påsk är det meningen att öppna den nya affären.

Här finns det dubbelt mera utrymme – 4 250 kvadratmeter – och tre gånger fler bilplatser – 190 stycken – jämfört med den nuvarande affären på Veckjävivägen.

Borgåchefen **Stefan Berlin** är glad för att slippa trångboddheten och för möjligheten att utveckla verksamheten. I nybygget utlovas bland annat biltvätt, snabbservice

och en större matservering. Några nya bilmekaniker ska anställas, och då uppgår personalen till 35–36 personer.

En konkurrent får Autosalpa i Autotalo Laakkonen som också bygger i Kungspporten. Men fler än så blir bilfirmorna inte.

– Vi vill inte att området stämplas för mycket som en bilhandel, säger projektutvecklingschef **Jouko Pöyhönen** på SRV-yhtiöt.

Detta anser Autosalpas verkställande direktör **Jorma Sirén** vara bra:

– Det skulle vara illa om här bara fanns bilaffärer. Branschen är känslig för konjunkturen. När tiderna är sämre går affärerna sämre, och med bara bilaffärer skulle här då bli ganska tyst. Det är mycket bättre att blanda all slags verksamhet.

Autosalpa investerar 7,5 miljoner euro i nybygget som det förvaltar via ett fastighetsbolag. RF



Slut på trångboddheten. Autosalpa i Borgå med Stefan Berlin i spetsen flyttar snart till Kungsporten.

Bbl – Maarit Lehto