

Det familjära är deras styrka

Hos Lunds Kakelvaruhus erbjuds såväl byggare som privatkunder en fantastisk service.

– Målet är att hjälpa kunden så mycket som det går, oavsett vem det är, berättar butikssäljaren Philip Jeppsson. De ska aldrig behöva känna sig ensamma i projektet. Att dessutom ha en relation med byggaren där vi hjälps åt betyder mycket för båda parter.

Arbetsteamet på Lunds Kakelvaruhus är väl sammansvetsat sedan många år och bjuder på en gemytlig stämning som uppskattas – och ofta kommenteras – av kunderna. Det välsorterade lagret ligger i direkt anslutning till butiken.

– Tack vare att Oscar Lamgren sköter logistiken på lagret med bravur, så har vi på senare tid haft möjlighet att importera och lagerhålla egna märken och klinkerserier, berättar Thomas, Jeppsson, som är vd och butikschef.

Efterfrågan på klinker och kakel växer i takt med att badrummets design får en allt större betydelse i de svenska hemmen.

Från att förr ha varit ett utrymme där behoven skulle uträttas, har det idag blivit en designad del av hemmet där många vill skapa känsla av ett mini-spa eller hotellbadrum.

Omtanke från start till slut

Bland alla de beslut kunden står inför för att få ihop helheten är den personliga servicen av största vikt. – De flesta kunder uppskattar om vi engagerar oss helhjärtat i planeringen, så att det i slutändan både blir snyggt och funktionellt. Tanken är inte att det ska gå så snabbt som möjligt, för badrummet är ju en stor investering. Det är viktigare att det blir riktigt bra, konstaterar Philip.

Den som besöker butiken kan räkna med omtänksam och lyhörd guidning ända från valet av klinkerplattor till de sista detaljerna som handdukskrokar. Byggaren har i sin tur möjlighet att få hela kundens order levererad till arbetsplatsen på en plastad pall, som körs dit med varuhusets egen lastbil.

– Då har han allt han behöver ända ner till pensel och roller, vilket sparar mycket tid, berättar Philip. Till båda parter hjälp erbjuder Lunds Kakelvaruhus också 3d-ritningar, vilket är mycket uppskattat av privatkunderna vars största oro ofta bottnar i svårigheten att se det tänkta resultatet framför sig.



Vy från den välbesökta butiken bara ett stenkast från Nova Lund.

Avgränsad entreprenad

I år är det 30-årsjubileum och när det begav sig drev Fredrik Persson företaget med butik och entreprenad, där det fanns el och VVS. Så småningom bröts dessa ut i egna enheter, bland annat VVS-cirkeln som idag ingår i koncernen.

Efterhand som bolaget växte blev det svårare att ha en butik ihop med entreprenaden eftersom det kunde skapa en oro hos byggarna. 2010 togs därför beslutet att separera det hela till två enheter även fysiskt och därmed skapades Lunds Kakelvaruhus Montage, idag även kallat Lunds Kakeltjänst.

Också idag läggs stor vikt vid att byggarna ska kunna känna sig helt trygga med att ta med sina kunder till butiken.



Oscar Lamgren, alltid lyssnande och intresserad, viktiga egenskaper man har tagit fasta på bland varuhusets samtliga medarbetare.

– Vi är alltid lyhörda för vilken byggare kunden har och är extremt noggranna med att inte involvera vår egen entreprenad, säger Thomas. Vi vill ju inte stå på ett ben utan vi vill ha samverkan med flera byggare! ■

David Boysen



Lunds Kakelvaruhus har satt en ära i att ha ett lager som är snyggt och välorganiserat och ligger vägg i vägg med butiken.



En välsorterad och inspirerande kakelbutik med allt som behövs för ett badrum.