

SNEDKEREN SÆLGER SELV MØBLER

Hos Auning Boligmontering ved ejeren, hvor svært det kan være at finde den rigtige stol. Hans egen ryg er nemlig ødelagt af arbejdet som maskinsnedker

Af CARSTEN LORENZEN



Når Steen John Pedersen får nye møbler i Auning Boligmontering åbner han altid skuffer og skabe for at se på materialer og samlinger. Den tidligere maskinsnedker skal lige tjekke, at kvaliteten er i orden.

"Jeg har arbejdet med møbler i mange år. Og når man kan lave møbler, var det sjovt også at prøve at sælge dem," fortæller Steen John Pedersen. Da ryggen for godt ti år siden ikke længere kunne holde til arbejdet ved maskinerne, tog han en uddannelse som detailsælger med speciale i møbler hos Idé Møbler og blev så ansat i Auning Boligmontering.

"Så jeg har gået selv meget op i sidde- og liggekomfort. Og det er noget kunderne kan forholde sig til," siger Steen, der overtog butikken sammen med en partner for tre år siden. Det seneste år har han ejet den alene.

STOLE I MANGE STØRRELSER

Især er det vigtigt for Steen, at kunderne får den rigtige stol. Derfor fører han blandt andet Stressless, der laver stole i tre størrelser. Og det handler ikke kun om bredden på bagdelen.

"Dybden er mindst lige så vigtig. Folk har forskellige benlængder, og får benene ikke den rigtige støtte, så begynder de at sove," forklarer Steen. Derfor bruger han meget energi på at finde den stol, der passer bedst til kunden.

"Det hjælper ikke at sælge noget pænt, hvis ikke stolen eller sengen passer til den, der skal bruge den. Så bliver kunden hurtigt utilfreds."

ALTID SAMLET OG LEVERET

Kunderne kan også få en stol hjem for at prøve den et par dage. Og der er ikke noget med selv at slås med skruer og dårlige vejledninger.

"Det eneste, kunden skal gøre, er at åbne døren og

pege på, hvor møblet skal stå henne. Hos os er samling, levering og opstilling altid gratis," siger Steen John Pedersen, der tit brugere aftenen på at besøge kunder for at vejlede om, hvordan kunden får de helt rigtige møbler.

"Jeg finder ud af, hvad de har behov for, så vi kan løse det på den bedste måde. Hvis de for eksempel har børnebørnene på besøg hver uge, så er et kakkelbord måske bedre end et bøjebord," fortæller Steen, der især sætter på kunder over 45 år.

"De har måske haft møbler fra Jysk og Ikea i 20 år. Men nu er børnene så store, at de ikke længere grisser i sofaen. Og så vil de gerne have noget ordentligt."

ÆRLIG SERVICE

Steen er kendt for altid at sige sin mening. Og kunderne sætter pris på den ærlige og ordentlige behandling kombineret med udstrakt service.

"Vi får mange kunder ved mund-til-mund-metoden. For eksempel solgte vi en stue til Mariager for et år siden. Den så naboen, og nu har det spredt sig som ringe i vandet i Mariager," siger Steen.

Han sælger ikke kun møbler, men også tæpper og gardiner. Og med over 200 leverandører kan Auning Boligmontering skaffe det meste.

Mange af møblerne kan også tilpasses i størrelse, så de kan bruges steder med specielle mål. Og Steen John Pedersen elsker en god handel.

"Jeg plejer at sige, at jeg aldrig tager mere end den vejledende pris, men at jeg da godt kan finde på at tage mindre," smågriner han.

Kig forbi Auning Boligmontering. Måske er der et godt tilbud til netop dig.