

STARK HØRSHOLM



DANMARKS FØRSTE BÆREDYGTIGE TRÆLAST HAR STOR SUCCES

I februar måned 2020 slog STARK dørene op for en helt ny og bæredygtig trælast i Hørsholm, der skal gøre det nemmere for kunderne at bygge bæredygtigt. Trælasten har fået en flyvende start på trods af Corona og generelle restriktioner i branchen. Med elektroniske pris-skilte sparer personalet desuden store mængder tid, som i stedet skal bruges på at give kunderne den nødvendige rådgivning.

Der bliver i stigende grad efterspurgt bæredygtighed flere og flere steder. Det gælder også i byggebranchen, hvor Danmarks første bæredygtige trælast er åbnet med en god placering i Kokkedal Industripark i Hørsholm, tæt på hovedvej og motorvej. Det er STARK-kæden, der har åbnet den 5.500 kvadratmeter nye store trælastforretning, der er bygget efter DGNB-standarden i forhold til miljømæssig, social og økonomisk bæredygtighed.

STARKEs fokus på bæredygtighed er baseret på håndværkerens egne ønsker, da mange i dag ser bæredygtigt byggeri som en fordel.

Ifølge Britta K. Stenholt, der er adm. direktør for STARK Danmark, er idéen, at det skal give både håndværkere og STARK en fordel i en tid, hvor interessen for bæredygtigt byggeri stiger.

- Vores nye trælast i Hørsholm er indbegrebet af vores ønske om at gøre det nemmere for håndværkerne at bygge bæredygtigt. Det ser vi som en af vores fornemmeste opgaver, siger hun.

VÆSENTLIG EFFEKTIVISERING AF TRÆLASTEN

Hos STARK rykkede man trælasten fra Nivå til de helt nye rammer i Hørsholm. Siden flytningen er forretningen kommet rigtig godt fra start med massivt kundeflow og stor vækst på trods af Corona og generelle restriktioner i branchen. Den nye trælast byder også på en væsentlig effektivisering, både i forhold til sortiment og logistik.

Den nye placering tæt på indfaldsveje og motorvejsafkørslen skal være med til at effektivisere de professionelle kunders hverdag yderligere, hvor mange håndværkere og entreprenører ligger vejen forbi. I forhold til sortimentet tillader den nye og større forretning et markant større grundsortiment, som i sidste ende gavner kunderne.

DET SKAL VÆRE LET AT FINDE VARERNE

Indretningen i den nye trælast er miljøvenlig, da alt inventar er fremstillet af bæredygtige materialer og der anvendes lavenergi lyskilder. Men for STARK handler det om mere end blot bæredygtighed. For kunderne er det nemlig vigtigt, at man kan finde den rigtige vare på det rigtige sted. Derfor kan man i enhver STARK-forretning finde et garantisortiment af de 1000 mest afhentede varer. Samtidig har STARK også et særligt stort fokus på at have de rigtige varer på hylderne.



- Vi har et kæmpe vareudvalg i alle prisklasser. Derudover er det blevet særligt let at finde de bæredygtige produkter, som stadig flere kunder efterspørger i dag. Alle varer har desuden fået elektroniske hyldeforkanter, der ikke kun viser prisen, men også markerer de bæredygtige produkter, så de er lette at finde, fortæller Jonathan Bisgaard, der er trælastdirektør hos STARK Hørsholm og fortsætter:

- Hvis kunden efterspørger en specifik vare, så bestiller vi den gerne hjem og vi gør også vores ypperste for at kunne have den efterspurgte vare hjemme allerede dagen efter.

ELEKTRONISKE PRISSKILTE ER ET NATURLIGT ELEMENT

STARK har en klar strategi om, at personalet altid skal være klar til kunderne og har den nødvendige tid til at levere en professionel rådgivning. Ifølge Jonathan Bisgaard, er kundeservice et vigtigt fokusområde for det er netop dér man kan gøre en forskel hos kunderne.

Derfor indledte STARK et samarbejde med it-virksomheden Delfi Technologies omkring elektroniske prisskilte til forretningen, der giver store tidsbesparelser hos personalet.

- Det var et naturligt element at installere elektroniske prisskilte i den nye forretning – simpelt hen fordi vi kan bruge de massive tidsbesparelser til at levere en endnu bedre rådgivning. Vi har også fået mere tid til at koncentrere os om vores sortiment, varebestillinger- og opfyldning, fortæller han.

I forbindelse med avissskift kunne det før tage op til 2-3 dage at gøre forretningen klar med nye priser. Det samme var gældende når en avis sluttede, og priserne skulle skiftes igen.

MANGE FORDELE VED ELEKTRONISK SKILTNING

STARK oplever også en anden fordel ved den elektroniske skiltning i forretningen. Der er en del løbende korrigeringer af pris og vareinformation, der ikke har noget med de almindelige avissskift at gøre. Det er blandt andet på varer, som især er afhængige af udbud og efterspørgsel. I den seneste Corona-tid er det f.eks. varer som masker, engangshandsker og håndsprit, hvor der har været særligt mange løbende ændringer.

- Normalt ville det måske tage en medarbejder en dag hver uge at håndtere de løbende pris- og varekorrigeringer, men det er vi helt udover

nu med de elektroniske prisskilte, forklarer Johan Ankerstjerne, der er butikschef i den nye STARK trælast i Hørsholm.

Selvom størstedelen af kunderne hos STARK er professionelle håndværkere og entreprenører, så sælger STARK også til private kunder. Derfor kører STARK med en tilbudsavis til både professionelle og en til private. På de elektroniske prisskilte kan man desuden se varens pris ekskl. moms og inkl. moms. Derudover vises flerstykspriser også på skiltene.

- Den største fordel er helt klart tidsbesparelsen, og så ved vi også nu at priserne altid stemmer – der er ikke længere skilte, som kan risikere at have en anden pris på hylden end i kassen, fortæller Johan Ankerstjerne afslutningsvis.

OM STARK

STARK er en kæde af lokale trælastere for både professionelle og private. Kæden så dagens lys i 1896 og har siden da haft flere navneskift. Navnet STARK kom til i 1987, hvor de danske trælastere samlede sig som en selvstændig division under DDT Detail. Senere hed koncernen DT Group og ændrede i 2017 navn til STARK Group. I dag beskæftiger STARK over 2.700 medarbejdere og er landsdækkende i Danmark og Grønland.

