

Krosby Møbler: Nye fine møbler og

Av Øystein Munz

Nylig fylte Trond Krosby 70 år. Det betyr så visst ikke at møbelhandleren i Møllergata 12, en av de forsvinnende få som fremdeles holder fanen høyt hevet for sentrumshandelen med møbler fra en familieeiet butikk i Oslo har tenkt å gi seg.



Henning og Trond Krosby demonstrerer en av kontinentets nye tendenser, integrerte løsninger som kombinerer spisebord og sofagrupper. W.Schilligs nye konsept "seat & eat" er velegnet for trangbodde husholdninger.

Han har heller ikke tenkt å overlate all daglig og faglig dont til sønnen Henning Krosby, selv om Henning på sin side allerede har rukket å bli en bransjeveteran - i en alder av 38 år. Er det historiene som gjentar seg? Som en annen legendarisk møbelhandler (Birger Schøyen) i Møllergata engang sa til sin sønn Erik: "Du kan bli hva du vil i hele verden, så lenge du blir møbelhandler".

Tilbake til Trond Krosby: Siden 1962 har han hatt møbelhandel som levebrød. Det er godt og vel 45 år siden. Men Krosby Møbler AS kan føre tradisjonen med møbelhandel i sentrum mer enn 100 år tilbake i tid.

Dagens butikk er et resultat av en fisjon i det opprinnelige familieselskapet. Man skal ha tungen rimelig rett i munnen for å holde styr på detaljene når 100 års møbelhistorie bringes på banen.

Denne gang skal vi holde oss i den nyere tid og det er godt og vel 20 år siden Trond og

Sonja Krosby inntok lokalene i Møllergata 12 etter Agnæs Møbler.

Hva sortimentet som Trond Krosby bringer til torgs angår, har han gått sine egne veier. Før han kom til Møllergaten var det hudmøbler han solgte. Mye fra Finland. Trolig var han den første i Norge til å sette Natuzzi på gulvet i butikken. Og etterpå har det tatt tid å finne den riktige leverandørmiksen av stoppmøbler.

Nye tendenser

–Vi har ofte vært tidlig ute med nye tendenser, sist nå med møbler for såkalt "seat & eat", komfortable sofaer og stoler tilpasset bord i god spisebordhøyde, forteller Trond Krosby. Sammen med sønnen Henning forklarer han finessene, detaljene og de mange variasjonsmulighetene disse møblene fra tyske W. Schillig byr på.

–Vi fant dem i København, men med dette er vi

nok litt tidlig ute med i det norske markedet, sier Trond. Det tyske fagbladet *Möbelmarkt* spanderte en forside på W.Schilligs konsept.

Både Trond og Henning påtreffes ofte på de internasjonale møbelmessene, blant annet København og Stockholm, tidligere også København.

–Man må ut og orientere seg, følge med på hva som rører seg i den store verden.

Dessuten er møbelhandel et fag som krever at man vet hva som rører seg.

Spisestuespesialisten

På gulvet hos Krosby Møbler våren 2009 finner vi et godt utvalg av spisestuer, med komfortable stoler for de lengste middagene og fleksible uttrekksbord, bord av god kvalitet, gjerne fra danske Skovby.

–Men det behøver du vel ikke nevne i et blad alle konkurrentene leser, eller hva?

–Eh, det vet de da utmerket godt allerede.

god, gammeldags service



Krosby Møblers lokaler er på to etasjer. I underetasjen er det satt av god plass til å demonstrere spisestuebord, som dette fra Skovby.
–Fullt utslått får 22 personer god plass rundt dette bordet, kan Henning fortelle.



70-årsjubilant Trond Krosby ved inngangspartiet til butikken i Møllergata 12. Bildene på veggen viser episoder fra familiebedriftens 100-årige historie i Oslo sentrum. Hyllen på bildet er Swedeses ultramoderne "Libris".



Noen ganger må selv møbelhandlere melde pass overfor arkitektenes blundere. Krosby har ved enkelte anledninger leid inn løftekran for å få møblene på plass hos kunden. (Foto: Henning Krosby.)

–Dessuten krever de bordene en aktiv innsats fra butikkpersonalet. Ja, man må være selger – og ikke ekspeditør.

En leverandør man kanskje ikke hadde forventet å finne på gulvet hos Krosby Møbler er svenske Swedese, som mange forbinde med såkalt avantgarde, kontraktmarkedet og ultramoderne designprofil.

–Det er en leverandør med røtter i den såkalte skandinavian design, den funksjonalistiske snekkertradisjonen fra 1950 og 1960 tallet. Enkelte av modellene deres, som Lamino-stolen er fra den tiden. Samtidig har Swedese fulgt godt med i timen og sluppet til en rekke av de beste av de nye møbeldesignerne etter hvert som de har dukket opp.

–Ja, ganske riktig. Swedese var blant annet tidlig ute med å slippe til Norway Says.

Fine møbler i trengsel

Utstillingen på gulvet hos Krosby er ikke spesielt jålete satt sammen, men den inneholder en nesten bemerkelsesverdig bred produktmiks. Det er slik man forventer at en tradisjonell sentrumsbutikk skal se ut, så man kan sikkert kalle akkurat dét den konseptuelle idéen bak utstillingen. Eller er det rett og slett bare møbler i trengsel? Omtrent nitti prosent

av møblene er skandinaviske. Resten av sortimenten er europeiske kvalitetsmøbler.

–Vi har vært flinke til å avvertere, også de moderne møblene. Det har resultert i godt salg, forteller Henning. En annen omsetningskanal Krosby Møbler har hatt mye glede av gjennom årene er forbrukermesser i forskjellige former. Tidligere samlet Oslos møbelhandlere seg til felles dyst og innsats i Njårdhallen. Senere har Krosby deltatt på "Gjør din bolig bedre"-messene, samt andre boligmesser på Hellerudsletta.

–Hva skal til for å få noe igjen for å delta på en slik forbrukermesse?

–Man må ha noe relevant å vise frem. Dessuten må man være aktiv overfor kunden, sier Trond og Henning, nærmest i kor. Det hender ikke så rent sjelden at folk kommer inn i butikken et år etter med henvendelser om produkter de har sett på messer.

Høy serviceterskel

Med både hel- og deltidsansatte er det i dag totalt syv som jobber hos Krosby Møbler AS. Butikken tilbyr kundene utkjøring og montering av møblene, men tar betalt for det.

–Når man forklarer hva det koster er det

sjelden noe problem, sier Trond. Fra tid til annen kan det være noe av en utfordring å få møblene i hus hos kunden. Enkelte moderne boliger har så små og smale, trange og lave trappehus at det ikke er mulig å få en normal treseters sofa eller en tung spisestueskjenk inn døra på normalt vis. Krosby vet råd:

–Vi har ved noen anledninger leid inn lift for å få møblene inn døra hos kunden, sier Henning Krosby.

–Hvordan har omsetningsutviklingen hos dere vært de siste årene?

–2007 var et meget godt år. Fjoråret sett under ett var ikke så bra. Så langt i år går det bedre enn vi hadde forventet ut fra signalene fra seinhøsten i fjor.

–I 2007 var vi svært aktive med avisannonsering. Det gir resultater men det er kostbart, sier Trond Krosby og avslutter med å uttrykke noe mange i varehandelen tenker:

–Finanskrisen er selvsagt reell nok, men mediene har sannelig bidratt til å gjøre situasjonen verre enn den hadde behovd å være. Det ligger mye psykologi i dette. Når avisene på sitt mest hysteriske roper opp om renteøkning blir folk nervøse, selv de som i utgangspunktet verken står i fare for å miste sine jobber eller tjener mindre enn før.