

Byggnadsbranschens märkesindustrier

FRUNCKS JÄRNAFFÄR

*En mönsteraffär i byggnadsmaterialbranschen.
Kundtjänst genom permanent utställning av byggnadsbeslag.*

Så snart man skall bygga, stort eller litet, så blir man beroende av järnhandlaren. Hur man än bygger och vare sig man bygger av trä, tegel eller betong, så är han en av huvudleverantörerna. Och man är beroende av att han har alla de erforderliga varorna framme i tid och att åtminstone de allmännaste standardvarorna finnas hos honom i lager i rätta mått och dimensioner.

Fordringarna växla naturligtvis betydligt efter arten av bygghusen på orten. En järnhandlare i ett mindre landsortssamhälle måste alltid lagrföra en massa artiklar för byggnadsbehov, alltifrån pappspik till grovbeslag och han för dessutom nästan alltid en del byggnadsmaterial, som kanske egentligen inte skulle räknas höra till järnhandlens oerhört omfattande bransch, men hans sortering blir naturligtvis något mindre artrik och varierad än storstadsjärnhandlarens.

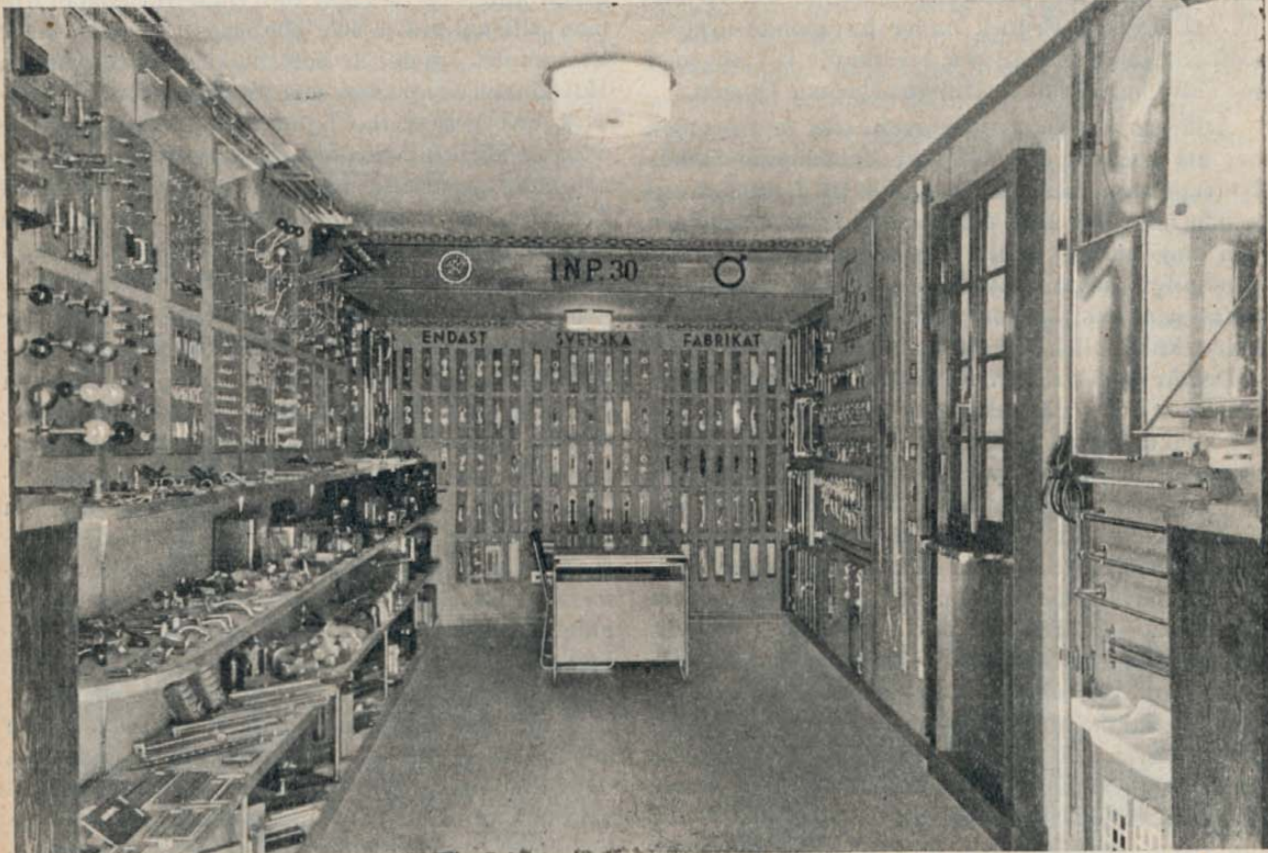
En järnhandlare i huvudstaden, som lägger an på att fournera byggnadsbranschen i större skala,



Ragnar Frunck.

måste inte bara hålla utomordentligt stora lager med väl säkrad prompt förnyelse — vilket ingalunda alltid är det lättaste — utan han måste även i mycket hög grad vara med sin tid,

Det är nämligen så, att även om de stora tekniska framstegen gå relativt långsamt i vår bransch, så gå de små så mycket snabbare — gå och förgå. Och därtill kommer att smaken växlar. Byggnadsmaterialbranschen är ingalunda okänslig för modeväxlingar. Tvärtom. Om trådspiken förblir sig lik



Interiör av utställningslokalen.

så är det gott och väl, men mycket annat varierar efter smakens skiftet — särskilt, när det gäller alla olika arter av byggnadsbeslag. Och så är det, som sagt, alla de tallösa små tekniska »framstegen» — en aldrig sinande ström av nyheter, nya uppfinningar och förbättringar av järnhandelsdetaljer, som ingå i ett stort bygge. Det fordras faktiskt, att järnhandlaren själv är tekniker

En sådan vaken tekniker med ett påfallande starkt utvecklat praktiskt sinne synes järnhandlaren Ragnar Frunck vara. Det är inte så många år sedan, att man har svårt att minnas det, när hans järnaffär vid S:t Eriksgatan var en rätt vanlig liten butik, men den tilldrog sig snart uppmärksamhet för sin sortering av trevliga nyheter och sitt sätt att göra dem synliga för kunderna... en uppmärksamhet, som mycket snart nödvändiggjorde en utvidgning av affären. Från att ha varit en relativt liten järnaffär för »Birkastaden med omnejd» har den på få år utvecklat sig till en affär, som oberoende av sitt läge vidgat sitt distrikt till Stockholm och hela landet.

Den är blott en av de stora och välskötta järnaffärer, vilka kunna räknas som huvudleverantörer till byggnadskonsten i huvudstaden och dess omgivningar, men den är en av dem som byggaren, arkitekten, byggmästaren eller byggherren, besöker med det största intresset och behållningen. Vilket märks på att man ofta ser branschens män där med anteckningsblocket i hand, men även där på att Ragnar Frunck under nuvarande byggnadskonjunktur står som leverantör till uppemot ett halvt hundratal samtidigt pågående byggen

Affärens snabba frammarsch, som är av sådan art att den väl förtjänar ett uppmärksammande i fackpressen, beror naturligtvis på flera samverkande faktorer. Men den förnämsta är säkerligen den ungdomligt vitala ledningen, som med ett personligt framträdande, som vinner byggnadsbranschens män, förenar verklig branschkunnet, klar teknisk blick och ett ovanligt praktiskt sinne.

Det är måhända en förmån, att affären börjat i en liten lokal, där man från begynnelsen tvingats att inrikta sig på ett rationellt utnyttjande av utrymmena och en mycket sträng ordning, men i så fall är det en förmån som många andra haft och de flesta betackat sig för. Här har emellertid utrymmesbristen vänts i en klar förtjänst, och fastän den nuvarande affären har en golvyta av c:a 600 kvm., — vilket inte kan sägas vara litet ens för järnhandelsbranschen — är »butiken» alltigenom anordnad som en av dessa högorganiserade små specialaffärer, som lägga an på hög försäljning pr kvm. golvyta. Det slår en redan vid inträdet, hur rationellt allt är ordnat, och ju bättre inblick man får, dess mer intresseras man av den praktiska organisationen, som väl torde få räknas som ett mönster för branschen.

Det är intet tvivel om, att denna organisation underlättar affärsdriften och den för branschen synnerligen besvärliga inventeringen — men den är i lika hög grad tillkommen för kundernas skull. På ett sätt är hela affären som en permanent, levande utställning — och det gäller lika mycket om man skall ha en pennkniv, ett hänglås, ett hundkoppel, ett primuskök eller någon detalj för byggnadsbranschen, verktyg, material eller beslag. Affärsledaren och hans medhjälpare äro här helt enkelt uppfinnare, som gjort den ena uppfinningen efter den andra för att göra det bekvämt för kunderna och stå till deras tjänst.

Så är till exempel en verklig utställningslokal anordnad för allt som rör byggnadsbeslagens artrika familj. Den byggnadsfackman, som ännu inte hittat dit, bör inte neka sig nöjet och nyttan av detta prov på god kundtjänst i vår bransch. Det är flera byggnadsmaterialfirmor, som ha sina permanenta utställningar, så Ragnar Frunck är inte alldeles ensam, men han har gått lite längre än de flesta och ordnat en detalj av »bygg-tjänst» på ett synnerligen förnämligt och praktiskt sätt.

Det första som frapperar är den välgenomtänkta ordningen, överskådligheten och prydligheten. Därnäst att nästan alla beslag, om vilkas funktion någon ovisshet kan råda, demonstreras monterade i modeller, så att de omedelbart kunna av provas. Och till sist är man som kund tacksam för att utställningen är sovråd. Där finns väl nästan allt man vill se, pröva och jämföra, men välgörande litet av det om det är bortkastad tid att titta på. Man finner de nyheter, som verkligen kunna intressera och ett tillräckligt jämförelsematerial för olika smakriktningar, men de svagare »nyheterna» äro klokt utgallrade med gott omdöme. Så säkert förresten, att mången »uppfinnare» bör betrakta det som en liten utmärkelse att bli representerad i denna praktiska utställningskollektion.

För att ta ett exempel: Vad säger en hake för kopplade fönsterbågar, när man håller den i handen? Först när den är monterad på plats kan man bilda sig en riktig uppfattning om hur den fungerar. På Fruncks »utställning» har man väl ett tiotal olika koppel-hakar monterade och demonstrationsfärdiga. Detsamma gäller sådana beslag som espagnoletter, fönsterhakar, gångjärn, dörrstängare, patentlås m. m. Allt finns monterat för demonstration. Särskilt stort intresse väcker espagnolettfabriken Fix's tillverkningar och dess trevliga monstrar.

Det är ett betydande arbete som ligger bakom en sådan utställning av lagerförda artiklar, men det är ett arbete som lönar sig att ha gjort och som byggnadsbranschens män ha anledning att vara tacksamma för ej minst genom att det väsentligt underlättar uppgörandet av arbetsbeskrivningar.

S—m.