Bygg i mur og glem vedlikeholdet i 20 år.
Eller bli en av «The Chain Gang» – for alltid lenket til skrape, stige og malerkost.

Det er ingen tvil lenger:

FOLK VIL HA BOLIGER I MUR

Tekst: Morten Müller, marketingsjef maxit a.s

I et blad som Mur, er det å preke for menigheten når vi sier dette, men i maxit a.s (tidligere Optiroc a.s), har vi klokkertro på murhus. Dette er bakgrunnen for årets murhuskampanje – en omfattende kampanje som allerede har båret frukter. Og den entydige konklusjonen er at folk vil ha murhus.

Men aller først litt om forutsetningene: Norge er som kjent et trelastland. Det hjelper lite å vise til enkeltstående murbygg eller utvalgte miljøer (f.eks. jugendbyen i Ålesund) spredt i vårt langstrakte land. Når nordmenn bygger hus, så bygger de i tre. Dette er i høy grad historisk betinget, også rent markedsmessig. For hvis det er en person som vil bygge seg en enebolig i mur, hvor i all verden skal han henvende seg?

Riktignok settes det opp et antall arkitekttegnede murhus hvert år, men det hjelper lite. Majoriteten av eneboliger bygges av typehus-/ ferdighusfirmaer, og disse er nærmest uten unntak dypt fundert i trelast, skog og planker. Murgaardhus i Ålesund er vel eneste unntak, med sine rundt 100 murhus i året.

Meget positive markedsundersøkelser

Nå er ikke denne markedssituasjonen basert på at nordmenn ønsker seg trehus for enhver pris. Vi er blitt mer internasjonale, og forholder oss ikke lenger like sterkt til det tradisjonelle norske som tidligere, noe som blant annet gir en øket interesse for mur. Samtidig vokser vår interesse for hus, hjem, interiør og design, noe som er tydelig i magasinfloraen. Man kan knapt åpne et slikt blad uten å finne en presentasjon av et moderne murhus.

Markedsundersøkelser fra 2003 viser gledelig positive tall mht. interesse for murhus. Hele 59% sier at de «ville vurdere murhus dersom tilbudet var tilstede og prisen var konkurransedyktig». Dette er et oppsiktsvekkende høyt potensiale, tatt i betraktning at markedsandelen i dag er nærmest mikroskopisk. Ifølge Dagbladet var 41 av 2627 eneboliger i 2003 murhus. Kun 1,6 prosent!

Mange har gjennom årene henvendt seg til oss i maxit og bedt om hjelp til å få satt opp murhus. Nedenfor er et eksempel på en slik henvendelse – mottatt pr. mail:

> *«Jeg er en frustrert og husletende mulig husbygger med tomt på hånden som ønsker meg et enkelt, funkisinspirert murhus, men som snart gir opp. Det er svært få i distriktet som har satt opp enebolig i ren mur. Hvor eller hvem kan jeg henvende meg til? Kan dere hjelpe?»*

Dette er mildest talt sterke kjøpssignaler!

Eksempel fra huskatalogen:

«Moduleca»

Moduleca arkitekter gjennom arkitekt MSA/ SAR Lennart Gustavsson og Kjell Håkansson

Arkitektkonkurransen

For å gjøre noe med mangelen på murhus i typehuskataloger, gjennomførte vi i 2003 en arkitektkonkurranse (tidligere omtalt i Mur nr. 4/2003) i samarbeid med Mesterhus og Nordbohus, som begge uttrykte stor interesse for å ta inn murhus i sine kataloger. Resultatet av konkurransen ble en del fine hus, men ingen av disse havnet i noen huskataloger. Dette har vi nå tatt konsekvensen av:

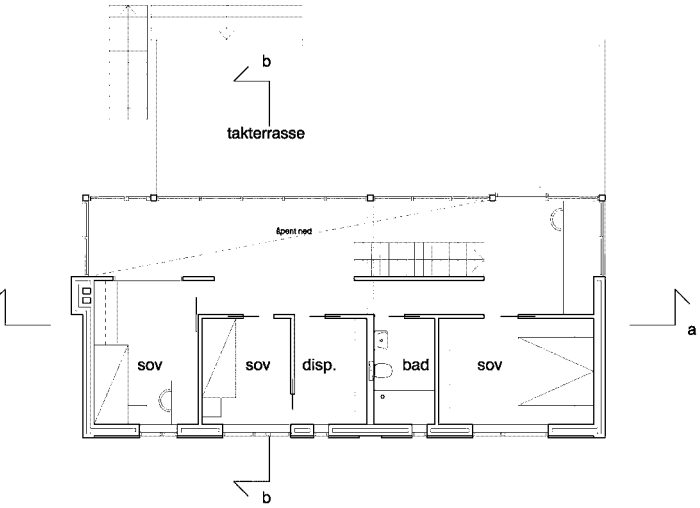
– Når ingen andre vil lage typehus i mur, får vi gjøre det selv.

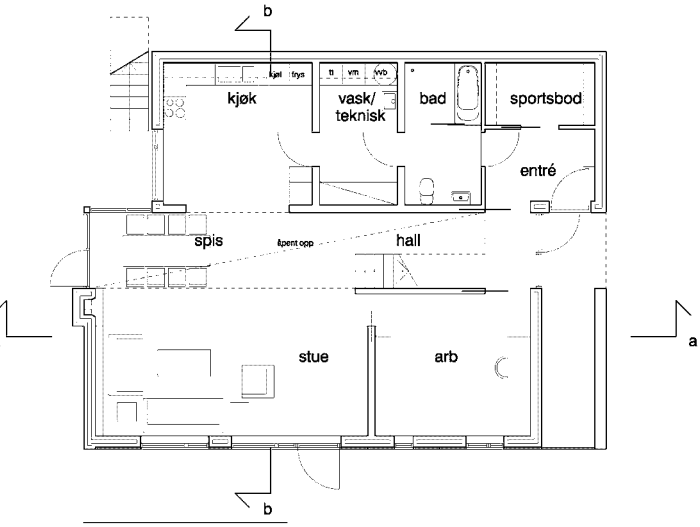
Derfor lagde vi en huskatalog med 21 typehus, hvorav 10 fra arkitektkonkurransen, 7 fra vårt finske søsterselskap maxit oy, og ett hus fra hver av typehusfirmaene Murgaardhus, Systemhus, Mesterhus og Blinkhus.

Eksempel fra huskatalogen:

«Basis +»

Sivilarkitekt MNAL Kyrre Pedersen og arkitekt MSA Gunilla Jansson





Dermed hadde vi et reelt tilbud om typehus i mur.

Da var det på tide med markedsføring. Målsettingen var å raskt skape ordentlig oppmerksomhet rundt murhus generelt og våre 21 typehus spesielt. Det har vi gjort med årets reklamefilm, som vi håper og tror at de fleste i bransjen har fått med seg. I hvert fall ser det ut til at målgruppen – «folk flest» – har gjort det. Budskapet om at murhuseiere gjør mindre vedlikeholdsarbeid har truffet som et skudd.

Og musikken, «Working on a chain gang» – en gammel Sam Cooke-klassiker – har blitt en ny hit. Vi har bokstavelig talt fått hundrevis av mailer om sangen, og de aller fleste legger til skryt av reklamefilmen. F.eks. denne:

«Hei.
Hvem er det som har musikken i reklamefilmen som går på tv nå?
For den er bare så sinnssykt tøff!
Liker forresten reklamefilmen deres!
Så hvis jeg noen gang skal bygge hus så skal jeg velge Leca!
Hilsen Bjørnhild.»

Enorm respons

I skrivende stund (tre måneder etter kampanjestart) passerte vi akkurat 5.000 bestillinger på typehuskatalogen. Og daglig renner det inn nye bestillinger. Dette er langt over våre forventninger, for vi har igangsatt denne kampanjen med et langsiktig perspektiv. Vi skal tross alt konkurrere med en århundrelang tradisjon. Slikt endrer seg ikke over natten. Tre måne-

der er nesten ingenting i beslutningsprosessen som starter med at en potensiell kunde skaffer seg en huskatalog og forhåpentlig ender med at han bygger et hus. Dette tar minst 12–15 måneder, ifølge ferdighusbransjen. Men det er allerede solgt hus. Og flere er underveis.

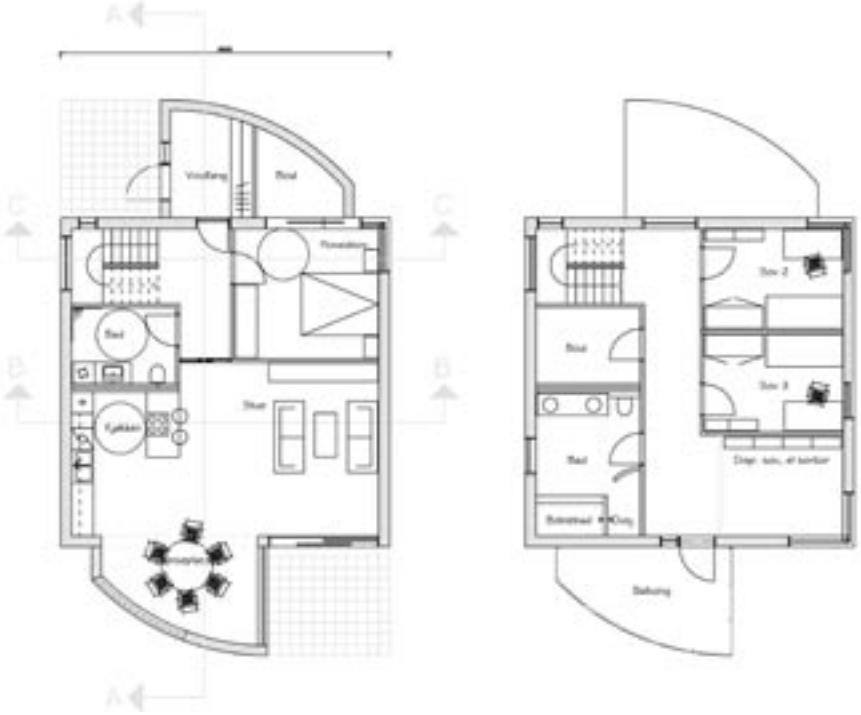
Vi skal fortsatt være materialleverandør, ikke husbygger

Hvem er det så som skal sette opp alle husene? Vi har opprettet kontakt med kvalifiserte utførende over store deler av landet, som vi samarbeider med. Arbeidsfordelingen er slik: Vi utvikler husene, markedsfører typehuskatalogen, skaffer kundenavn, og kvalifiserer kundene mht. hvor seriøse og interesserte de er. Deretter overfører vi stafettpinnen – kundepotensialene – til neste ledd: De som bygger.

Når dette markedet tar av for fullt – for det vil det gjøre, det er vi sikre på – så kan det være mangel på kvalifiserte utførende. Men det vil endre seg. Ved flere anledninger har vi presentert kampanjen på møter i NML-systemet, og mottatt godord for denne satsingen som vil gagne hele bransjen. Der er gjennomgangstonen: «Nå må vi slutte å bare drive med grunnmurer, peiser og flislegging. Det er murhus som blir markedet vårt fremover. Dette må vi være med på.»

Og med murmestre som tar murskjeen fatt for å sette opp typehus, er vi helt sikre på at dette bare vil gå én vei. Oppover.

Eksempel fra huskatalogen:

«Optibox»

Sivilarkitekt MNAL Birgitte Magnussen og interiørarkitekt Marie Grevstad