

# Koncentrerer os om det, vi er gode til

## FAKTA

Navn: Click Ikast

Indehaver: Erik Kreuzfeldt

Etableret: 1998

Antal ansatte: 2

www.click.dk/ikast

## Hvad gør I, for at gøre butikken interessant for kunderne?

”Vi koncentrerer os, om det vi er gode til og lader være med at tage alt muligt andet ind. På den måde kan vi bliver endnu bedre til det, vi kan. Og når vi vælger at bygge mere på, så gør vi det, med noget som relaterer til vores kerneprodukt. Et godt eksempel er, at billeder hitter helt vildt lige nu. Men det samme gør blæk, fordi folk gerne vil kunne printe derhjemme. Det sælger vi meget af. På samme måde er vi i gang med at lave en hel afdeling med rammer og store billeder, fordi det hitter. Salget af rammer eksploderer: Bare i år har vi oplevet en vækst på 35 %. Folk tager billeder som aldrig før, fordi stort set alle har et kamera i lommen. Man kan godt sige noget om faglig stolthed og at billeder burde tages med et rigtigt kamera, men det geniale er, at telefonen

er lige ved hånden – og i dag kan man sagtens lave fine store billeder ud fra fotos taget med telefonerne.”

## Hvordan skiller I jer ud?

”På billedsiden er vores absolut største konkurrent internettet. Og der skiller vi os meget ud, fordi vi kan levere på en time, selvom der ikke er den store forskel på prisen. Desuden er det oftest den, der tager imod bestillingen, som laver billedet. Det gør det nemt at håndtere individuelle ønsker. Før i tiden måtte billederne gerne tage en uge at fremstille. I dag, hvor man selv kan printe billeder, går den altså ikke. Forstår man ikke at gribe den tankegang, mister man fremtidens forbrugere. Al den faglighed vi lægger i billederne betyder selvfølgelig også noget. Men det er typisk ikke noget, vi taler om. For Fru Hansen er ikke interesseret i, hvordan vi har lavet det. Andre, som ved en masse om billedfremstilling, synes det er sjovt at komme og nørde-snakke med os.”

## Hvad er historien bag butikken?

”Jeg købte butikken for 19

år siden, men der har været fotoforretning mange år før. Dengang fremkaldte vi film og havde kun én computer til regnskab. I dag foregår stort set alt på computer, og vi har ni af dem. Folk udvælger deres billeder på en skærm eller en app. Der er ikke mange, der afleverer en film til fremkaldelse mere. Den dag, hvor vi har modtaget flest film i 1990'erne, fik vi 453 film på én dag. I dag har vi ikke en gang så mange på et helt år. Men mængden af billeder er ikke faldet – og i dag bliver de ikke bare fremkaldt som billeder, men også på lærred, T-shirts eller om foto-bøger og meget andet. En anden ændring er, at det er blevet en hobby at fotografere. Det betyder, at gennemsnitsprisen på det, vi sælger, er væsentlig højere. I dag er det ikke unormalt, at vi sælger et kamera til 25.000-30.000 kroner, men ser man det som en hobby er det jo ikke dyrere en eksempelvis cykelsport.”

## Den fedeste oplevelse du har haft med kunder/i butikken?

”Der har været mange fede oplevelser. Men en af de bedste er, da vi lavede foredrag med



Erik Kreuzfeldt

Steffen Jensen, der netop var udkommet med en bog om foto. En kollega på Sjælland sagde, at det kunne man da ikke. Men det lykkedes, og vi solgte 250 billetter – i Ikast. Men Steffen Jensen er også en fed person og meget passioneret omkring billeder.”

## Hvorfor er det vigtigt at bakke op om det, der sker i Ikast/Vores Ikast?

”Alle byer er bygget op af synergi: Hvis det går skidt for min nabo, kunne jeg i princippet være ligeglad. Men hvis den butik forsvinder, kan det betyde, at der kommer færre kunder i

min butik, fordi der kommer færre mennesker til byen. Så jo flere kunder vi kan trække til byen, desto bedre er det for alle. Og det virker som om, at Vores Ikast – med tankegangen om at Ikast er vores alles – er med til at flytte noget holdning og forståelse.”