



Slutt for Narvesens senterkiosk

Seks ansatte; tre i faste stillinger og tre lørdags- og sommerhjelper, mister jobben når Narvesen-kiosken på Grisen storsenter i Tvedestrand stenger dørene for godt 28. februar. – Salget har vært milevis unna det vi forventet, sier salgssjef Brede Andersen i Reitan Servicehandel til Tvedestrandsposten.

Skremte raneren med potetgullposer

Da raneren hoppet over disken på Herøya Grillen og skjøt med pistolen for å true til seg penger, kastet gatekjøkkeneier Bashar Bitar potetgullposer på ham og skremte ham bort. – Det må ha vært refleks, sier gatekjøkkeneieren om reaksjonen, til Telemarksavisa.

Begikk ran, gikk tom for bensin

Ironien og rettferdigheten seiret da en mann som ranet en bensinstasjon i Florida ble tatt av politiet, etter at bilen han kjørte komisk nok gikk tom for bensin. Dermed kunne politiet hanke ham inn da bilen stoppet kort tid etterpå, melder Metro.co.uk. Det hadde vært smartere å stjele bensin.

Kvitter seg med salgsfremmere

TAR GREP: Kjeldsberg Kaffebrenneri i Trondheim sier opp sine egne salgsfremmere og overlater eksponeringsarbeidet i butikkene til andre.

KJELL EVENSEN
ke@handelsbladet.no

Den nye strategien betyr at ni personer i salgsvdelingen blir overtallige. Styreleder Berit Kjeldsberg bekrefter at det blir en nedbemanning i kaffeselskapet. – Vi har en nedfelt strategi som skal føre til en mer effektiv produksjon, lansering av flere produkter og en mer effektiv distribusjon og eksponering i butikkene. Et viktig tiltak i den nye strategien er å overføre eksponeringsarbeidet i butikk til andre, sier Berit Kjeldsberg til Handelsbladet FK.

Ifølge Kjeldsberg er det ikke avgjort hvem som skal overta jobben ute i butikkene. Etter det Handelsbladet FK erfarer, er det storkundene Rema 1000 og Bunnpris som selv skal overta jobben.

Etter nedbemanningen vil Kjeldsberg Kaffebrenneri ha 20 ansatte, og deler av salgsvdelingen vil bli opprettholdt. Ifølge Berit Kjeldsberg planlegges det en vesentlig utvidelse av produktspekteret, uavhengig av det som skjer med salgsvdelingen. En ny mørkbrent spesialvariant med kaffe, tilpasset mer kontinentale smaker, er først ut av de nye produktene.

Avgjørelsen og oppsigelsene skal ha ført til stor misnøye blant de berørte. Men styret står fast på at det var et nødvendig trekk for å styrke selskapet. – Målet vårt er at arbeidet med eksponering i butikkene skal bli enda sterkere fremover, sier Berit Kjeldsberg.

Kjeldsberg-familien er hovedaksjonær i kaffeselskapet med det finske kaffehuset Gustav Paulig og Lykke-familien som medaksjonærer. 70 prosent av produksjonen går til storkundene Rema 1000 og Bunnpris, mens 30 prosent er storkjøkkenkunder. I fjor omsatte kaffeselskapet for 100 millioner kroner, men lønnsomheten har vært dårlig de siste årene.

Styreleder Berit Kjeldsberg har flere utfordringer i selskapet. Som du tidligere har lest i Handelsbladet FK, så er adm. direktør Odd Arne Dalsegg i Kjeldsberg Kaffebrenneri ansatt som ny konsernsjef i kjøttkonsernet Spis Grilstad. Han vil arbeide i kaffeselskapet frem til i mai, mens styret arbeider med å hente inn en ny direktør.

Men det er også noe positivt som skjer. Reklamefilmen og webhilsenen på nettet om de syngende kaffebønnene til Kjeldsberg har nettopp vunnet gull og Grand Prix i en reklamefilmkonkurranse (Sterk Reklame).

Bedre barnesikring

■ Satser på kundevennlighet og sikkerhet



SIKKERT: Shoppers Aid er til utprøving på Smart Club Alna. Barna festes med sikkerhetsbelter, så de sitter trygt samtidig som foreldrene har kontroll med dem. Et par strategisk plasserte ratt gir mulighet for tidsfordriv.



ALLE ALDRE: Shoppers Aid er også tilpasset spedbarn i bilstol.



MERSALG: Med kurv foran rullestolen, blir handelen enklere.

SIKRING: Barn og handlevogner kan være en farlig kombinasjon, og bare i USA registreres det over 20 000 ulykker årlig. Nå kommer en ny og sikrere vognvariant fra Silmar, som i første rekke henvender seg til kjøpesentre, varehus og hypermarkeder.

ARE KNUDSEN
ak@handelsbladet.no

– Jeg har ikke tallene for Norge, men i USA har man rundt 20 000 ulykker årlig, der barn på en eller annen måte kommer til skade i forbindelse med bruk av handlevogn. Siden 1985 har faktisk fem barn dødd. I de fleste tilfeller er det snakk om tippeulykker, sier daglig leder Ingar Paul Taxt i Silmar til Handelsbladet FK.

Silmar har levert elektriske handlevogner (Mart Cart) til kjøpesentre og hypermarkeder siden 2007. Nå utvides sortimentet med et handlevognsupplement for bedre barnesikkerhet.

Handletog

Den nye barneløsningen «Shoppers Aid» er tilpasset to barn, eventuelt ett spedbarn som sitter i medbrakt bilstol. Løsningen innebærer at man trer barneløsningen inn på handlevognen bakfra, slik at man får et lite «tog». Shoppers Aid har dessuten plassert to små ratt foran barnesetene, slik at passasjerene kan få styre litt, de også.

– Med disse vognene kan man sikre barna med hvert sitt sikkerhetsbelte. Dermed unngår man at de faller ut, og foreldrene kan trygt gå fra vognen et øyeblikk, sier Taxt, som i disse dager tester ut løsningen på Smart Club Alna i Oslo.

– Et viktig poeng med Shoppers Aid er dessuten at sikringen av barna ikke går på bekostning av handlekapasiteten, man får jo hele kurven fri. Derfor er ikke dette bare et godt tilbud til barnefamilie, men det er god butikk, også, poengterer Taxt.

Langt å gå

Silmars øvrige sortiment henvender seg til kunder som av ulike årsaker har

problemer med å ta seg rundt i store varehus eller kjøpesentre.

– Én million nordmenn har en eller annen form for funksjonshemming, og for mange av disse er det problematisk å gå langt. Det er ikke rart om eldre og funksjonshemmede kvier seg for å dra på en Obs eller Smart Club med tanke på hvor langt det er å gå. Med elektriske handlevogner blir det mye enklere for dem. De er veldig lettma-

nøvrerte, holder ikke høyere fart enn vanlig gåtempo og har en kurv foran der man kan samle varene. Her på Alnabru har vi også satt ut en type manuelle rullestoler, men med kurv foran. Mens rullestolbrukere ellers må legge varene i fanget, og går til kassen når fanget er fullt, kan de med denne løsningen få handlet alt de trenger, sier en entusiastisk Taxt.

Kjøper mer

– Dette er kundeservice. Man åpner jo varehuset sitt for flere kunder, samtidig som de får mulighet til å handle mer enn de ellers ville ha gjort. Mange av disse kundene kommer dessuten i følge med familiemedlemmer eller en medhjelper, som også ender opp med å handle. Vi har målinger som viser handel for denne kundegruppen med og uten Mart Cart, og mersalget er betydelig, hevder Taxt.

– *Hvordan går salget for Silmar?*

– Vi er jo i en oppbyggingsfase, og dette er jo en type produkter som ikke selger seg selv. Det må demonstreres. Men det går bra. Jeg opplever at de jeg tar kontakt med ser det positive i det, og jeg blir ikke avvist noe sted. Og de som har hatt produktene til utprøving, har så langt alltid blitt kunder, sier Ingar Paul Taxt i Silmar, som har avtaler med blant andre Sandvika Storsenter, Metro, og Nordby Shoppingsenter.



INKLUDERENDE: Man gjør lurt i å tilrettelegge for bevegelseshemmede. Det gir flere kunder, økt kundelojalitet og godt salg, hevder Ingar Paul Taxt i selskapet Silmar, som blant annet leverer Mart Cart (bildet).