

JOKER

NUMMER 4/22 ÅRGANG 8

Sjefen
gratulerer
SIDE 2

The Winner Takes It ALL!

Side 6-7

Nyåpninger

Side 3-5

Smaken av Norge

Side 10

Fest og moro

Side 12-13

Kjetils sommerlige reisebrev

Side 14-15

Nærbutikken Sørarnøy: Årets Butikk!

Side 18-19

Butikkene som vokser og vokser

Side 8-9 og 20-21



KJETIL FLÅTRUD
► KJEDEDIREKTØR

Jeg er dypt imponert og stolt over den jobben dere gjør – hver eneste dag, året rundt. På hver deres måte er dere noen prakteksemplarer av Norges beste nærbutikker.

KJETIL FLÅTRUD

Tips oss!

Vi ønsker å være tett på våre kolleger ute i butikk i arbeidet med Joker-magasinet.

Derfor spør vi:

- Hva ønsker du å lese om?
 - Har du selv noen gode tips å dele med dine medarbeidere?
- Det er mange gode historier der ute!
- Har du tips, innspill eller kommentarer, vil vi gjerne høre fra deg!

Send oss din
tilbakemelding;
hanne.evensen@
kjopmannshuset.no

JOKER
► NUMMER 4
► ÅRGANG 8, 2022

Takk for sist – og gratulerer igjen!

Kjære alle kjøpmenn og medarbeidere i Joker,

La meg først få takke for et kjempeflott Kjøpmannstreff på Gardermoen i slutten av august. Det var flott og inspirerende å se dere alle igjen – ikke minst etter at vi hadde planlagt og avlyst storsamlingen flere ganger på grunn av pandemien.

Og en spesiell takk til Årets Butikker, Joker Vaset og Nærbutikken Sørarnøy, og øvrige regionvinnere i begge kjeder. Jeg er dypt imponert og stolt over den jobben dere gjør – hver eneste dag, året rundt. På hver deres måte er dere noen prakteksemplarer av Norges beste nærbutikker. Gratulerer igjen – vel fortjent!

Vi fikk godt over 300 tilbakemeldinger fra dere etter Kjøpmannstreffet. På en skala fra 1 til 6, der 6 er beste karakter, fikk samlingen gjennomsnittskarakteren 4,97. 90 prosent av dere ga terningkast mellom 4 og 6. Det tyder på at dere i all hovedsak syntes samlingen var nyttig og bra.

At 80 prosent av dere fikk nyttige tips fra salgsmessen, og 77 prosent føler seg mer motivert enn før samlingen til å ta fatt på jobben i butikk, er også betryggende å konstatere.

Dessverre ble det litt misforståelser med logistikken til og fra hotellene. Det er bare å beklage, selv om vi

aldri kan utelukke menneskelig svikt. Mange av dere ville gjerne bodd på et hotell i umiddelbar nærhet til Quben. Utfordringen er rett og slett at det ikke er rom nok til alle der. Dere skal imidlertid vite at vi lytter til tilbakemeldinger og anstrenger oss til det ytterste for å få til et friksjonsfritt opplegg.

Jeg vet at mange av dere, i alle fall sør for Dovre, er svært opptatt av strømprisene. Og jeg har stor forståelse for at frustrasjonen er stor. Men jeg vil oppfordre alle til å puste med magen både en og to ganger før dere publiserer eller kommenterer innlegg på sosiale medier. Vi kan ikke akseptere personhets mot noen i det offentlige rom. Det er ikke slik Den Gode Naboen skal framstå.

I Kjøpmannshuset og NorgesGruppen jobber vi hver eneste dag for å påvirke beslutningstakere på ulike nivåer. Selv jobber vi langs fire akser i spørsmålet om strømpriser:

- Hva tjener oss på kort sikt?
- Hva tjener oss i det lange løp?
- Bygge omdømmet til Joker og Nærbutikken.
- Fortelle om viktigheten av å opprettholde nærbutikker over hele landet.

Derfor er det avgjørende at vi står samlet, og ikke bidrar til stigmatisering og utelukkelse. Og nettopp derfor gjelder det å beholde roen før man setter seg til tastaturet.

Norge står foran en tøff høst. Renten vil trolig stige mer, og prisene på strøm, drivstoff, mat og drikke øker. Så lenge vi betaler regningene våre i kroner og ikke prosent, vil topplinjen alltid være det viktigste.

Vi holder nå på å utvikle en rekke verktøy som skal bidra til å styrke omsetning og resultat. Eksempler er, som dere så på Kjøpmannstreffet, optimalisering av planogram, sortiment og bemanning.

NGFLYT, NGFLYT Mini og etter hvert Luminare hjelper oss med å bruke mindre tid på bestillinger. Vi innfører soneleveranser, som betyr at containere kommer mer sortert til butikkene, noe som igjen gjør varep-fylling mer rasjonell.

Uansett hvor vondt det kommer til å gjøre – det går ingen vei utenom digitalisering. Vi må rett og slett ta steget over i den digitale verden på så mange områder som overhodet mulig.

For digitale løsninger er ingen fiende, men tvert imot verktøy vi bruker for å holde inntjeningen oppe og kostnadene nede.

Jeg ønsker dere alle noen lønnsomme høstuger, så ses vi snart igjen!

Med kjøpmannshilsen,
Kjetil Flåtrud.



Knallåpning for Joker Sel!



SEL



REGION ØST

Fakta: Joker Sel

Salgsareal: Ca. 280 kvadratmeter.

Budsjett første driftsår: Håper på 12 millioner.

Medarbeidere: Tre med stort og smått.

Aktuell: Da Coop Marked la ned, kjøpte bygda eiendommen. Charlotte og Torunn opprettet driftsselskap og er nå i Joker.



RADARPAR: Charlotte Lien og Torunn Ulen kan glede seg over at kundene strømmer til Joker Sel.



DET DAGLIGE BRØD: Bakeriavdelingen frister noen og enhver.



GODT VARETYKK: Her mangler det ikke på noe.



SJARMERER: Denne plakaten falt vi for: «Skræm kjærringe – kjøp blomme».



SENTRALT: Joker Sel ligger fint til ved fylkesvei 438 og ikke langt unna E6.

Over 500.000 kroner i omsetning første uken: Jokers nye butikk på Sel går så det griner. – Helt fantastisk og over all forventning, jubler kjøpmennene Torunn Ulen og Charlotte Lien.

I butikklokalene, som ligger en drøy mil nordvest for Otta i Gudbrandsdalen, var det i mange år Coop Marked. I oktober i fjor fikk de ansatte og bygdefolket beskjed om at butikken skulle legges ned. 28. januar i år var det ugjenkallelig slutt.

Fantastisk åpning

Men Torunn, som da hadde arbeidet i ti år i Coop-butikken, syntes det var for galt at ikke det skulle være dagligvarebutikk i Sel. Flere andre mente det samme, og sammen kalte de inn til et møte. Resultatet var at innbyggerne dannet et aksjeselskap, og kjøpte aksjer for hele 753.000 kroner! Selskapet kjøpte så butikkbygningen, mens Torunn og Charlotte etablerte et driftsselskap som skulle drive butikken.

– I begynnelsen tenkte vi mest på Nærbutikken, men driftsapparatet mente vi ville passe bedre inn i Joker. Så da ble det slik, smiler Torunn. Og endelig kunne Joker Sel åpne dørene for første gang 1. juli. Mellom 150 og 200 mennesker møtte opp til åpningen, og stemningen kan best beskrives som helt fantastisk.

Mange fortjener ros

– Det var en tidkrevende prosess, men mest av alt utrolig artig. Vi har hatt kjempeflinke folk i driftsapparatet rundt oss, de er helt enorme og

fortjener mye ros. Det samme gjør innbyggerne her, som har utvist en enestående dugnadsånd. Over 50 mennesker har bidratt med mye – alt fra gulvlegging og maling til snekring og varepåfylling, forteller Torunn.

– Da blir det en skikkelig dugnadsfest som takk for hjelpa?

– Å ja, det skal vi virkelig ha. Men vi venter til etter ferien for å kunne samle så mange som mulig.

Fullt trøkk under Dansefestivalen

Den første hele uken med full drift stoppet ikke kassene før de hadde passert 500.000 i omsetning. Og uken etter begynte med salgsinntekter på 96.000 – bare på mandagen!

Da var det nemlig Dansefestivalen på Sel hele uken til ende. Det betyr mellom 1.300 og 1.500 campingvogner med dansegilde og feststemte mennesker som trenger både mat og drikke.

– Nå er det fullt kjøp her. Det går mye av alt, en bedre start kunne vi ikke drømme om, rapporterte Torunn.

Sterkere eierskap

Hun sier også at det virker som om at innbyggerne i Sel allerede er blitt glade i butikken og bruker den flittig.

– Mange fikk nok øynene opp for hvor viktig det er med en butikk her da Coop Marked stengte ned. Og nå som mange innbyggere også har blitt aksjonærer, kan jo det føre til at de følger et sterkere eierskap til butikken.

Joker Sel ligger helt inntil fylkesvei 438 og et par drøye steinkast fra E6. Det er med andre ord mye gjennomgangstrafikk rett utenfor butikken. Ikke minst lastebilsjåfører på vei fra Vågå, Lom eller Skjåk til Oppdal og Trondheim pleier å stoppe her for en aldri så liten rast.

– Vi skal i alle fall gjøre vårt ytterste for å være Den Gode Naboen – uansett om kundene kommer fra fjern eller nær, sier Torunn energisk. Også kjededirektør Kjetil Flåtrud er begeistret for den nye butikken og entusiasmen fra alle involverte parter.

– Jeg vil skryte av hele verdikjeden som har strukket seg langt for å få alt på plass. En spesiell honnør til ASKO, som virkelig beviser hvorfor de er Norges absolutt beste grossist, sier en stolt kjededirektør.

«Mange fikk nok øynene opp for hvor viktig det er med en butikk her da Coop Marked stengte ned.»

Rustam er på sporet av noe stort på Sandvika Stasjon



SANDVIKA

Joker Øst

REGION ØST

Fakta: Joker Sandvika Stasjon

Salgsareal: 99 kvadratmeter

Budsjett første driftsår: Håper på rundt 300.000 i uken.

Antall medarbeidere: 15, fordelt på Joker Rosenkrantz' gate og Sandvika stasjon.

Aktuell: Første døgnapne butikken i Sandvika i helgene.



GOD STEMNING: Kjøpmann Rustam Khan serverte bløtkake til kjededirektør Kjetil Flåtrud, noe sistnevnte åpenbart satte stor pris på.



VITAMINER: Det mangler ikke på frukt og grønt i butikken.



GODT TRYKK: Rustam legger stor vekt på at folk skal få tak i det de ønsker.

Nesten på dagen etter at han åpnet sin første Joker-butikk i fjor, kunne en optimistisk kjøpmann Rustam Khan ønske kundene varmt velkommen til splitter ny butikk på Sandvika Stasjon i Bærum.

– Potensialet er stort, ingen tvil om det. Beliggenheten er veldig god. Jeg har stor tro på at dette blir bra, sier han noen minutter før åpning, og viser til at rundt to millioner mennesker er innom stasjonen hvert år. Rustam har ikke noe offisielt budsjett for første driftsår, men tror at omsetningen kommer over – kanskje godt over – 300.000 kroner i uken.

Travle mennesker

Butikken ligger midt inne på stasjonen, ved siden av en Narvesen-kiosk og bakeriutsalget Backstube. Rett utenfor stasjonen ligger det sågar en Extra-butikk. Men det skremmer ikke Rustam, snarere tvert imot.

– Vi skal ikke konkurrere med Extra. Nei, vi satser i hovedsak på travle mennesker på vei til og fra buss og tog, forklarer han. Og i minuttene før åpning var det tydelig at reisende har savnet en dagligvarebutikk på stasjonen. Mange måtte høflig opplyses om at butikken først åpnet klokken 10.

Mat i farta og butikkstekt

Det manglet heller ikke på kunder da «startskuddet» gikk. En jentegjeng var på vei til toget da en av dem utbrøt:

– Oi, her har det åpnet en Joker!

Dermed marsjerte troppen inn og handlet, til stor glede for Rustam og gjengen.

Kjøpmannen er da også klar på hva han skal satse på. I tillegg til sortimentet til Joker By, står mat og drikke i farta samt butikkstekte bakevarer øverst på listen.

– I det hele tatt varer som er enkle å ta med seg for reisende, poengterer han, og legger til at han ikke tror gjennomsnittshandelen vil bli så stor. Men det skal til gjengjeld kompenseres med høy kundefrekvens.

Første døgnapne i Bærum

Butikken holder åpent fra klokken seks om morgenen til midnatt. I helgene er det døgnapent. – Dette blir faktisk den første butikken i Bærum kommune som holder åpent hele døgnet. Ellers er det bare bensinstasjoner som holder åpent om natten, sier Rustam stolt.

Det var 26. august i fjor at han åpnet sin første Joker-butikk, nærmere bestemt i Rosenkrantz' gate i Oslo. Også det er en typisk bybutikk som er avhengig av høy frekvens. Kundegrunnlaget er typisk folk med dårlig tid, som handler raskt og haster videre.

Flere nedstenginger under pandemien gjorde at mange kunder dessverre uteble. De siste månedene peker imidlertid pilene rett vei og utviklingen er meget positiv.

– Omsetningen vokser, og driften går riktig vei. Det blir skikkelig bra der også.

Godt fornøyd med Joker

– Hva er motivasjonen din for å åpne enda en butikk?

– Jeg er godt fornøyd med Joker. Konseptet er riktig. Kombinasjonen av dagligvarebutikk og storkiosk treffer kundene, mener kjøpmannen som tidligere var i Bunnpris før han åpnet sin første Joker.

Medregnet kjøpmannen selv, er det nå 15 medarbeidere som jobber i de to butikkene. I løpet av bare et år er han dermed blitt en betydelig arbeidsgiver. Også det står det skikkelig respekt av.

Vi håper alt går på skinner for stasjonsbutikken, gratulerer Rustam med butikk nummer to og ønsker lykke til!



PREMIERE: Joker Sandvika Stasjon skal ha døgnapent i helgene. Det er den første butikken i Bærum kommune som holder åpent om nettene.

Fantastisk nyåpning på Lillehammer!



REGION ØST

Fakta: Joker Kuben

Salgsareal: 99 kvadratmeter

Budsjett første driftsår:

Butikk 15 millioner, spiseri 8 millioner.

Antall medarbeidere: 8-9, med smått og stort.

Aktuell: Åpnet Lillehammers første søndagsåpne dagligvarebutikk.

KUBEN



KLARE TIL INNSATS: Denne gjengen, med kjøpmann Jørn Harald Granum i spissen, er klare for å gi lillehamringene et nytt dagligvare- og spisetilbud.



FLOTT KAFÉ: Spiseriet har sitteplasser til om lag 30 gjester.



SELVBETJENT: I tillegg til et betjent kassepunkt, har Joker Kuben to selvbetjente kasser.



BUTIKKSTEKT: Joker Kuben satser på at nystekte bakevarer skal lokke kunder til butikken.

To ringrever i Joker – Simen Littmann Lunde og Jørn Harald Granum – gledet seg fredag over at Joker Kuben endelig ble offisielt åpnet. De to står bak Lillehammers første søndagsåpne dagligvarebutikk!

Ikke nok med det: De to har også, sammen med kokk Inger Helen Haave, etablert Spiseriet i tilknytning til butikken. Her kan sultne sjeler bestille et stort utvalg av kalde og varme retter tilberedt med kunnskap og kjærlighet. I tillegg kan tørste ganer kjøpe et godt utvalg leskende drikker, både med og uten alkohol.

To ringrever

Mange i Joker vil kjenne igjen Simen fra Joker Tingnes, Nes på Hedmarken – en butikk han har drevet med stor suksess i mange år.

Kanskje enda flere vil dra kjensel på Jørn Harald. Han kan se tilbake på 17 år i Kjøpmannshuset, de siste årene som prosjektleder for Joker og Nærbutikken på Vestlandet.

– Jeg ønsket å trappe ned reisevirksomheten og få et mer normalt liv, forteller Jørn Harald.

I fjor kjøpte han seg derfor inn i Joker Tingnes, og nå åpner de to altså Joker Kuben sammen.

– Det må jo være et kvalitetsstempel for Joker at en av våre egne etablerer butikk, skyter kjededirektør Kjetil Flåtrud smilende inn.

– Ja, det ville aldri vært aktuelt å gå til en konkurrent, ler Jørn Harald.

Flott beliggenhet

Butikken ligger meget godt til i første etasje av det splitter nye leilighetskomplekset Kuben

i Kirkegata i Lillehammer. Bygget rommer 43 leiligheter, og beboerne trenger ikke en gang kle på seg uteklær for å handle mat og drikke.

Et kontorbygg, med godt over 100 ansatte, er nærmeste nabo.

Og skystasjonen, som er Gudbrandsdalens viktigste offentlige trafikknutepunkt, ligger bare 100 meter unna. Mange hundre studenter på Høgskolen Innlandet passerer dermed butikken på vei til og fra studiestedet.

Beliggenheten kunne med andre ord ikke vært bedre!

Gode på alle måltider

Simen skal fortsatt ha hovedansvaret for Joker Tingnes, mens Jørn Harald skal styre Joker Kuben.

– Vi samarbeider tett og drar veksler på hverandres kunnskap, forteller Simen.

Joker Kuben blir den første dagligvarebutikken som holder søndagsåpent i Lillehammer. De tror at en betydelig del av omsetningen nettopp vil være på søndager.

– Vi satser mye på at butikkstekte bakevarer skal trekke kunder, samtidig som butikken er et utstillingsvindu for hva vi tilbyr resten av uken, utdyper kjøpmannen.

Både Jørn Harald og Simen er klare på at de skal tilby langt mer enn en «vanlig» Joker By.

Kundene skal kunne velge blant et stort antall frivillige varer – ikke minst et bredt sortiment fra Jacobs Utvalgte.

– Vi skal skille oss med et godt utvalg mat i farta, drikkevarer, bakevarer og det meste man trenger både til hverdag og fest. Vi skal være gode på alle måltider, understreker Jørn Harald.

Perfekt kombinasjon

Simen forteller uten blygsel at både han og Jørn Harald er glade i mat, men at de måtte ha med seg en profesjonell kokk. Dermed ble Inger Helen, som foruten å være kokk også har vært ferskvarekonsulent i Spar, medeier i Spiseriet.

– Kombinasjonen er perfekt, mener Simen, og fortsetter:

– I Spiseriet tilbyr vi alt fra varmmat via delikate salater, ostetallerkener og tapas til påsmurt – alt av meget høy kvalitet. Mangfoldet, som butikken og kaféen tilbyr i fellesskap, drar opp helhetsinntrykket kundene sitter igjen med.

Spiseriet har totalt sitteplasser til om lag 30 gjester. Under åpningen registrerte vi at det var mange kunder som satte seg med mat i kafeen etter endt handleturn. Det lover godt!

Vi gratulerer og ønsker lykke til – både med butikk og spiseri!

Storeslem til Harald og



HEDER OG ÆRE: Harald Lasskogen på Vaset har fått de to gjeveste prisene en kjøpmann i Joker kan drømme om.

Bare de aller beste vinner OL og VM i samme sesong: Midt i august ble Harald Lasskogen hedret med NorgesGruppens gjeveste utmerkelse, Kremmerprisen. Et par uker etterpå ble Joker Vaset kåret til Årets butikk i Joker!

– Det var veldig overraskende og veldig spesielt. Utmerkelsene er flotte anerkjennelser til alle her, og til oss som har utviklet butikken over tid. Ofte kan man føle seg litt alene når store beslutninger skal tas. Prisene er en anerkjennelse på at man har gjort noe riktig i så måte. Nå, som ting har roet seg litt, føler jeg også på en forpliktelse til å trække enda mer til, sier Harald til Joker over en kopp i butikkens kaffehjørne.

Stort utvalg og Fjellservice

Vaset er et av de mest attraktive hytteområdene i Valdres, med flotte turmuligheter sommer som vinter. Og midt i dette norske paradiset ligger Joker Vaset.

Butikken er viden kjent for sitt utsøkte utvalg og strålende service. Her er flust med delikatesser som får selv feinschmeckere til å smatte lengselsfullt.

Og her er en nonfood-avdeling som dekker de fleste behov – uansett om man skal reparere noe på hytta, hogge ved eller varme seg på et saueskinn. Kort sagt: Det du ikke finner hos Harald og teamet på Vaset, trenger du sannsynligvis ikke!

I tillegg tilbyr han en rekke tjenester til hyttefolk under betegnelsen Fjellservice:

- Oppbevaring av nøkler og tilsyn med hyttene

når eierne selv ikke er til stede. Butikken kan også være bindeledd mellom hytteeiere og eksempelvis håndverkere.

- Hytteeiere kan bestille dagligvarer som leveres og settes i kjøleskapet.
- Butikken kan også kjøre ved til hyttene i området.

Rekordomsetning

Og det er nok denne kombinasjonen av mildt sagt bredt sortiment og strålende service som gjør Joker Vaset til hytteeiernes favoritt.

Omsetningen har økt så å si hvert eneste år, og i fjor landet salgsinntektene på nesten 42 millioner kroner. Dermed er butikken en av de aller største i Joker.

Gjennomsnittshandelen, som er på godt over 300 kroner, er også langt høyere enn snittet i Joker. Når vi spør Harald om forklaringen på suksessen, er han ikke i tvil. Som siste butikk på veien til alle hyttene, må han ha varene som folk etterspør. Og han må ha nok av dem. Samtidig er den omfattende servicen alfa og omega.

- Vi må gi kundene gode grunner til å bruke nettopp oss. De skal kunne føle seg trygge på at vi har det de skal ha, og at vi stiller opp for dem så godt det lar seg gjøre. Lojaliteten går begge veier: Vi legger oss i selen for at

hyttefolket skal ha det så bra og bekymringsfritt som mulig. Til gjengjeld handler de hos oss oss, sier Harald.

Tredje generasjon kjøpmann

Den driftige og serviceinnstilte kjøpmannen er tredjegerasjons-driver driver av Joker Vaset. Det var hans bestefar som etablerte butikken i 1964, noe som var tidlig for fjellbutikker.

Han er oppvokst i butikken, og har med seg sin søster Tove som butikksjef.

Harald hadde planlagt en fornyelse av butikken i mange år. Kjøl- og fryseanlegget var fra 2007, og den gamle delen av butikken stammet fra 1980. Før eller siden måtte man også gjøre noe med gulvet.

I fjor var tiden inne for å gi Joker Vaset en «ekstrem forvandling».

- Vi bestemte oss for et større løft av to årsaker: Å gi medarbeiderne en enklere hverdag i forhold til logistikk og kundene et bedre tilbud, forklarer han.

Snudde butikken på hodet

Han medgir at ombyggingen ble dyrere enn først tenkt, siden det dukket opp noen uforutsette ting underveis.

- Men har du sagt A, må du si B. Du kan ikke

teamet på Vaset!



REGION ØST

Fakta: Joker Vaset

Nettoomsättning 2021: 42 millioner

Antall medarbeidere: 15-16 med stort og smått

Antall varelinjer: Godt over 4.000

Aktuell: Joker Vaset har fått både NorgesGruppens Kremmerpris og er kåret til Årets Butikk i Joker.

VASET

Joker Øst

«Jeg tror man må bestemme seg for å bli best på noe. Gi kundene en grunn til å handle hos nettopp deg.»

TREKKER FRAM: Harald og teamet sørger for at alt er på stell i butikken.



PRODUKTINFO: Kundene kan lese om varer og produsenter på skilt rundt om i butikken.



FLOTT AVDELING: Ølavdelingen står virkelig ut i butikken, med en «shop-in-shop»-løsning.



MYE VARER: Joker Vaset framstår som et moderne supermarked, med et utvalg som tilfredsstiller de mest kresne ganer.

bremsen når du har bestemt deg. Alt i alt snakker vi om rundt ni millioner kroner. Butikken ble praktisk talt snudd på hodet. Salgsarealet ble utvidet til over 900 kvadratmeter. Lokalet er lyst og luftig, og med plass nok til at kundene kan slå av en prat mellom diskene og reoler. Bare den nye kjøle- og frysavdelingen kostet om lag fire millioner.

Enorme kontraster

Joker Vaset er som nevnt viden kjent for sitt utmerkede utvalg av ferskvarer, og butikken er så å si bygget rundt dette. Det byr imidlertid på noen utfordringer, siden Joker Vaset i stor grad lever av hyttefolket.

I årets minste uker, kan salgsinntektene beløpe seg til rundt 250.000 kroner. I en drøy påskeuke kan butikken derimot omsette for fire millioner. Kontrastene er dermed enorme.

– Vi ser at svinnet har økt etter ombyggingen.

Sesongene blir stadig større, mens bunnene er like dype som før. Vi forsøker å brede ut sortimentet, men ser at det er vanskelig å gjennomføre i stille perioder. Derfor jobber vi hardt for å justere sortiment og volum. På den annen side må vi nok akseptere litt høyere svinn enn andre, nettopp for å kunne opprettholde profilen vår, forteller Harald.

Har mer å gå på

Han skal imidlertid ikke hvile på laurbærene. Kjøpmannen mener butikken kan bli enda bedre på varerepresentasjon og sameksponeringer. Han vil også gjerne ha flere demo'er i butikken.

– Vi har god plass, og forsøker å ta inn alle de nye, spennende produktene vi kommer over. Men vi kan bli flinkere til å presentere dem for kundene. Gi dem noen påskudd for å handle inn varer de ikke har prøvd før eller ikke visste om i det hele tatt. Vi vil nok også tilrettelegge for flere produktdemonstrasjoner i høysesongene.

Jeg mener vi har et potensial som vi enda ikke har tatt ut der.

– *Til slutt: Ditt råd til andre kjøpmenn som vil lykkes?*

– Jeg tror man må bestemme seg for å bli best på noe. Gi kundene en grunn til å handle hos nettopp deg. Og gjerne en grunn som gjør det nødvendig for kundene å komme innom hver dag. Finner du den, og gjennomfører godt, vil du lykkes.

Vi gratulerer Harald og teamet på Vaset med begge priser, og ønsker en god høsthandel på Vaset!

«Ofte kan man føle seg litt alene når store beslutninger skal tas. Prisene er en anerkjennelse på at man har gjort noe riktig i så måte.»

Fra 9 til 15 millioner på ti år: Joker Tveit har aldri gått så bra som nå!



REGION SØRØST

Fakta: Joker Tveit

Omsetning 2021:

14.126.000,-

Salgsareal: 98 kvadratmeter

Antall medarbeidere:

Fem med smått og stort.

Aktuell: Inne på veksttoppen

– ligger an til rekordomsetning i år.



«Kundene kommer jo ikke av seg selv, vi må gi dem gode grunner til å handle hos oss.»

BARE VOKSER OG VOKSER: Kjøpmann Elisabeth Lillesvangstu kan glede seg over stadig høyere omsetning.



STRIGLET: Sjekk denne eksponeringen. Ekstremt ryddig og innbydende!



KJØLESKAP MED VINGER: Salget av Red Bull økte med over 30 prosent etter at energidrikkene kom inn i eget kjøleskap.



SMÅTT ER GODT: Joker Tveit pakker fortsatt smågodt i poser. Det setter kundene pris på – hittil i år har de solgt godt over et tonn!



LÆRLINGER: Corneila (t.v.) og Emilie trives godt med å få mer ansvar hos Joker Tveit.

Til neste år kan Elisabeth Lillesvangstu feire 10-årsjubileum som Joker-kjøpmann. Hun har virkelig fått fart på butikken – med to lærlinger i staben!

Joker Tveit ligger fem kilometer nordøst for Kjevik lufthavn utenfor Kristiansand. Sammen med Anna Terese Eretveit, som også eier Joker Tinnheia, kjøpte Elisabeth butikken tilbake i 2013. Siden har omsetningen økt jevnt og trutt, i takt med at butikken er blitt oppgradert og sortimentet utvidet.

Helt rått!

Det første som slo oss da vi kom inn i butikken, var eksponeringene: Her ligger eplene sirlig plassert ved siden av hverandre. Man får nesten følelsen av å komme til et marked i Syden, hvor selgerne virkelig har lagt sjelen sin i å presentere markens grøde på absolutt beste måte. Resten av frukt- og grøntavdelingen er så strøken at vi skjønner butikken bruker mye tid på at den skal framstå ren, ryddig, velfylt og innbydende. Og selv om vareleveringen etter helgen først skulle komme dagen etter vi var på besøk, var varetrykket og framtrekket i hele butikken helt rått!

Joker Tveit er trygt inne på Veksttoppen for ukene 20-32. I forhold til samme periode i fjor, økte omsetningen 21,42 prosent. Kassene stoppet ikke før Elisabeth og teamet hadde hentet inn 4.589.380 kroner.

– Etter to gode år under pandemien, hadde vi egentlig regnet med at vi skulle tilbake til

«normalen», altså 2019-tall. At vi fortsetter å vokse, er bare så utrolig gøy, smiler hun.

Satser på butikkstekt

Hun forklarer at en del av veksten nok skyldes at en Kiwi nærmere Kristiansand stengte i oktober i fjor. Den skal inn i nytt bygg som fortsatt ikke er ferdig.

Likevel: Beboerne i området har mange andre muligheter til å handle mat og drikke.

Så hvorfor vokser nettopp Joker Tveit så mye i år – sågar målt mot knallsterke 2021-tall?

– Da vi fikk vite at Kiwi'en skulle stenge, bestemte vi oss for å kjøre på – ikke minst med butikkstekte bakevarer. Det er virkelig noe vi kan skille oss ut med. Vi lytter også nøye til hva kundene sier og savner, og tar inn varer som de etterlyser. Kundene kommer jo ikke av seg selv, vi må gi dem gode grunner til å handle hos oss.

Sterke søndager

Ikke minst har søndagshandelen formelig eksplodert. Tidligere omsatte butikken for 40-50.000 kroner på en søndag. Nå er den ofte dobbelt så høy. Nystekte bakevarer er en vesentlig del av årsaken.

– Vi steker utrolig mye, både brød og ikke minst småbakst. Det går store mengder boller og wienervarer.

Nå utgjør søndagene en tredel av totalomsetningen.

Joker Tveit har også en liten varmdisk med komper, pizzabaguetter og tacoboller. Ikke rart butikken er et populært stoppested for trailer-sjåfører som kjører langs riksvei 41.

Tar ansvar

Elisabeth skryter veldig av teamet sitt.

– De står skikkelig på. Og selv om det til tider har vært veldig mye å gjøre, er det ingen som klager. Det er virkelig en flott gjeng her, smiler hun.

To av dem er Cornelia og Emilie. De begynte i butikken da de var 17 og 18 år. Cornelia og Emilie la virkelig sjelen sin i jobben fra første stund. Etter hvert spurte Elisabeth om de kunne tenke seg å ta fagbrev i salg og service. Det ville de, og nå har Joker Tveit to lærlinger!

– Det er utrolig flott å se hvordan de tar ansvar når de får det. De tar initiativ til eksponeringer og har utallige idéer til hvordan vi kan oppnå mersalg. Da jeg hadde ferie i sommer, var det Cornelia og Emilie som hadde ansvaret. De gjør ganske enkelt en kjempejobb, sammen med de andre, skryter kjøpmannen.

Vi gratulerer med en flott gjennomført sommerhandel, og ønsker Elisabeth og teamet lykke til i månedene og årene som kommer!

Nå peker pilene riktig vei!



STØ KURS: Etter kraftig omsetningsfall under pandemien, kan Assnan Jamil Sajid glede seg over stadig nye rekorder.

STRØKENT: Frukt- og grøntavdelingen framstår velfyllt og innbydende.



FIN GJENG: Medarbeiderne hos Joker Akersgata står på så det holder.



STEKER OG STEKER: Joker Akersgata satser mye på butikstekte bakevarer.



REGION ØST

Fakta: Joker Akersgata

Salgsareal: 99 kvadratmeter

Antall ansatte: Syv med stort og smått.

Aktuell: Etter tunge tider under pandemien, er Joker Akersgata i Oslo på Veksttoppen.

Endelig har det snudd for Assnan Jamil Sajid og Nouman Munir: Etter at omsetningen gikk i kjelleren under pandemien, kan de to driftige kjøpmennene glede seg over stadig nye rekorder!

Assnan og Nouman åpnet Joker Akersgata i Oslo i mars 2019. Beliggenheten er meget god, bare et par steinkast unna Stortinget: Både Treider videregående skole og Høyskolen Christiania ligger i umiddelbar nærhet. Store firmaer som Flyn og Kredinor «sokner» også naturlig til butikken, det samme gjør flere ambassader.

– Vi fikk en fin start på driften og bygget oss sakte, men sikkert, oppover. Omsetningen lå omtrent på 300-350.000 i uka.

Slo av bryter

Så kom pandemien.

Det var som å slå av en bryter. Kontoransatte skulle ha hjemmekontor, skoleelever og studenter hadde undervisning hjemme. For en butikk som lever av høy kundefrekvens, får en slik nedstenging store konsekvenser.

Omsetningen falt som en stein med en nedgang på over 70 prosent!

– Det gikk rett ned, og vi skjønte først ingenting. Når en sånn situasjon oppstår, har man egentlig bare to valg: Gi opp eller forsøke å finne løsninger. Selv om vi ikke hadde rukket å bygge oss opp et solid økonomisk fundament etter bare et års drift, valgte vi det siste, forteller Assnan.

Ga trygghetsfølelse

Han roser driftsleder Tom Hanstad for uvurder-

lig hjelp i den første fasen av pandemien.

– Han veiledet oss og ga mange råd og tips angående permitteringer, bestillinger, åpningstider også så videre. Tom ga oss en trygghetsfølelse. Det satte vi stor pris på.

Så kom alle hygieneforskriftene, den berømte «meteren» og at mindre butikker bare kunne ha åtte kunder i butikken samtidig.

– Vi sa til hverandre at dersom vi kommer gjennom dette, klarer vi hva som helst.

Kø gjennom butikken

Gjennom 2020 og 2021 var det flere gjenåpninger og nedstenginger av samfunnet. Prosedyrene gjentok seg, men nå hadde de to kjøpmennene fått erfaring i krisehåndtering.

Da Norge endelig åpnet i mars i år, tok det helt av. Allerede den måneden satte Joker Akersgata omsetningsrekord. April var helt grei, før det igjen eksploderte i mai.

– På 17. mai var det kø gjennom hele butikken, og nasjonaldagen ble den klart beste dagen noensinne for oss. Juni ble enda bedre og da slo vi omsetningsrekorden fra mai. I august smalt det igjen og vi slo vår egen rekord igjen.

I ukene 20-32 er da også Joker Akersgata inne på Veksttoppen, med en omsetningsøkning på 25,75 prosent i forhold til samme periode i fjor!

Håper på 20 mill. og mer

– Hvordan er det å håndtere så mye mer varer?
– Ja, vi merker på fakturaene fra Ekrheim at det går flere varer, sier han spøkefullt og ler, før han fortsetter:

– Medarbeidere våre står virkelig på og gjør en kjempejobb. Vi har snakket mye om hvor mentalt slitsom situasjonen var under pandemien. Nå kan vi riktignok være fysisk slitne etter en vakt, men har likevel verdens beste følelse!

2023 blir, forhåpentlig, det første fulle driftsåret hvor butikken kan få ut hele potensialet sitt. Assnan håper og tror at omsetningen kan nå 20 millioner netto og kanskje mer enn det.

– Vi må bare jobbe hardt for at kundene skal være så fornøyde at de kommer igjen og igjen, i tillegg til å høre på driftsapparatet. Da klarer vi det meste, er Assnan overbevist om.

«Vi har snakket mye om hvor mentalt slitsom situasjonen var under pandemien. Nå kan vi riktignok være fysisk slitne etter en vakt, men har likevel verdens beste følelse!»

Vi gir kundene Smaken av Norge!

«Smaken av Norge» er verktøyet som gjør det mulig for hver enkelt kjøpmann i Joker og Nærbutikken å skape verdier.»



SMÅTT ER GODT: «Smaken av Norge»-produsentene markerte seg sterkt under salgsmessen.

SYNLIG: Butikkene får eksponeringsmateriell, blant annet vippetasser.



STINES FAVORITTER: Servicekontoret har laget plakater til «Smaken av Norge», og her er favorittene til Stine Eldorhagen ved Joker Ljan.

Nå skal butikkene i Kjøpmannshuset bli Norges råeste på lokalmat fra sitt område. «Smaken av Norge» er et enormt viktig verktøy for å skille oss ut fra konkurrentene.

Kjøpmannshuset består av over 900 butikker over hele landet med en samlet markedsandel på 11,2 prosent av den norske dagligvarehandelen. Gjennom «Smaken av Norge» samler vi alle de gode smakene og varene, laget av dedikerte produsenter over hele landet.

– «Smaken av Norge» er verktøyet som gjør det mulig for hver enkelt kjøpmann i Joker og Nærbutikken å skape verdier. Det er verktøyet som skiller deg fra lavpris, styrker din lokale forankring og ikke minst: Bidrar til større og mer lønnsomme handlekurver, sier kategoriansvarlig for blant annet lokalmat i Kjøpmannshuset, Therese Sønneland Jørlo.

Mange spesialiteter

Det er også viktig å poengtere at «Smaken av Norge» ikke er noen kampanje, men et strategisk satsningsområde over tid.

Akkurat som butikkene i Joker og Nærbutikken, er lokalmatprodusentene ofte små og familieeide. De spiller en viktig rolle i sitt nærrområde. Og akkurat som våre kjøpmenn har disse bedriftene høy kompetanse og stor yrkesstolthet.

– Smaken av Norge er derfor en perfekt symbiose som bidrar til å styrke konkurransekraften til Norges beste nærbutikker, er hun overbevist om. Foreløpig er 18 produsenter over hele landet med i «Smaken av Norge». De tilbyr forskjellige spesialiteter innen fisk, kjøtt og pålegg, meieriprodukter, grønnsaker, drikkevarer og mye annet godt.

Kan velge fritt

Kjøpmannshuset benytter Matmerks definisjon på lokalmat: «Mat- og drikkeprodukter med en lokal identitet / særegen opprinnelse eller spesielle kvaliteter knyttet til produksjonsmetode, tradisjon eller produkthistorie.»

– Med denne definisjonen som grunnlag, utvider vi horisonten fra det som ble definert som lokalmat i Joker og Nærbutikken tidligere. Vi går inn i fremtiden med fokus på de unike og fantastiske smakene over hele landet. Her kan hver enkelt kjøpmann velge fritt og fremme sine favoritter.

Godt tidspunkt

Dette gjør at det innenfor Smaken av Norge ligger varelinjer i alle sortimentskoder 11, 12, 17 og 19. Noen av varene er de tradisjonelle og klassiske varene som flatbrød, oster og fiskemat, mens andre er de mer innovative og nyskapende som bl.a. varene til Klokk & Co, ASK Spekemat og sammen blir dette Smaken av Norge.

Det er første gang at Kjøpmannshuset skaper en tydelig ramme rundt lokalmat. Og tidspunktet kunne ikke vært bedre: Interessen for kortreist

mat har aldri vært høyere, og vi ser tydelige tendenser til at kundene ikke er så prissensitive når de virkelig skal kose seg. Mange forbrukere handler heller litt mindre volum, men desto høyere kvalitet.

– Ikke minst er historiene bak «Smaken av Norge» utrolig viktig. Produktene er genuine på hver sin måte – akkurat som landets beste nærbutikker er det, sier Sønneland Jørlo.

Disse produsentene er med i Smaken av Norge:

Aron Mat	Tromsø
Ask	Jevnaker, Viken
Bjertnæs & Hoel	Nøtterøy, Vestfold
Den Sorte Havre	Våler, Østfold
Dybvik	Ålesund
Galåvolden Gård	Røros
Grøstad	Vestfold
Himmelspannet	Hemsedal
Hovelsrud	Helgøya
Klokk & Co	Oslo
Mydland	Tromsø
Røros Bryggeri	Røros
Rørosmeieriet	Røros
Røyland Gård	Engesland, Agder
Tind	Strand
Troll	Vestby
Valdresmeieriet	Valdres
Vossakjøtt	Voss

Stor interesse for framtidens butikk



DELVIS SELVBETJENT: Med digitale løsninger kan butikken holde åpent døgnet rundt uten bemanning.



OPERATION ROOM: Bakvakter kan ivaretas av et såkalt «operation room»



PØLSER, PIZZA OG BURGERS: Joker satser tungt på mat i farta, blant annet med spesiallagede disker.



PLANOGRAMMER: Butikktilpassede planogrammer kan løfte omsetningen vesentlig.



NYTT SYSTEM: NGFLYT og NGFLYT Mini er til uvurderlig hjelp i hverdagen. Nå kommer Luminat.

Delvis selvbetjente butikker, mat i farta, butikktilpassede planogrammer og sortiment: Dette er ikke lenger søt framtidsmusikk, men dagens virkelighet for landets beste nærbutikker!

På Kjøpmannstreffet fikk vi et innblikk i hvordan kjedeleddelsen tenker seg framtidens butikker i Joker og Nærbutikken. Og det er ikke småtterier vi har i vente!

Viktige stikkord er digitalisering og automatisering. For ikke å snakke om individuelle planogrammer og vareutvalg, samt en større satsning på mat i farta. Alle tiltakene skal tjene butikkenes topplinje og forbedre lønnsomheten.

Selvbetjente butikker og mat i farta

Joker og Nærbutikken har allerede ganske mange delvis ubetjente butikker. Fellesnevneren for dem alle er høyere topplinje og bedre lønnsomhet. Deltakerne på Kjøpmannstreffet fikk en grundig innføring i konseptet, og interessen for den fortsatt ganske så nye teknologien var da også stor hos mange av kjøpmennene.

De siste årene har vi opplevd stadig større bransjegliding. Som et svar på dette, har Joker utviklet et eget «Mat i farta»-konsept. Speziallagde møbler og fristende menyer er spikret sammen for butikker som vil satse. At bruttomarginene slår det meste, gjør det ikke mindre fristende for framoverlente kjøpmenn.

– Bestem deg for noe du skal bli best på, helst noe som kundene vil ha hver eneste dag, lyder oppfordringen.

Økt topp- og bunnlinje, mindre svinn

Man skulle kanskje ikke tro at det var så viktig hvor produktene står i hyllene. Men tester viser at det kan ha stor betydning for både topp- og bunnlinje.

Bare ved å flytte og bytte om på noen varer, økte omsetningen hos Joker Abildsø 4,6 prosent!

Vi kommer derfor til å fortsette arbeidet med butikktilpassede planogrammer for å sikre optimale resultater for hver butikk.

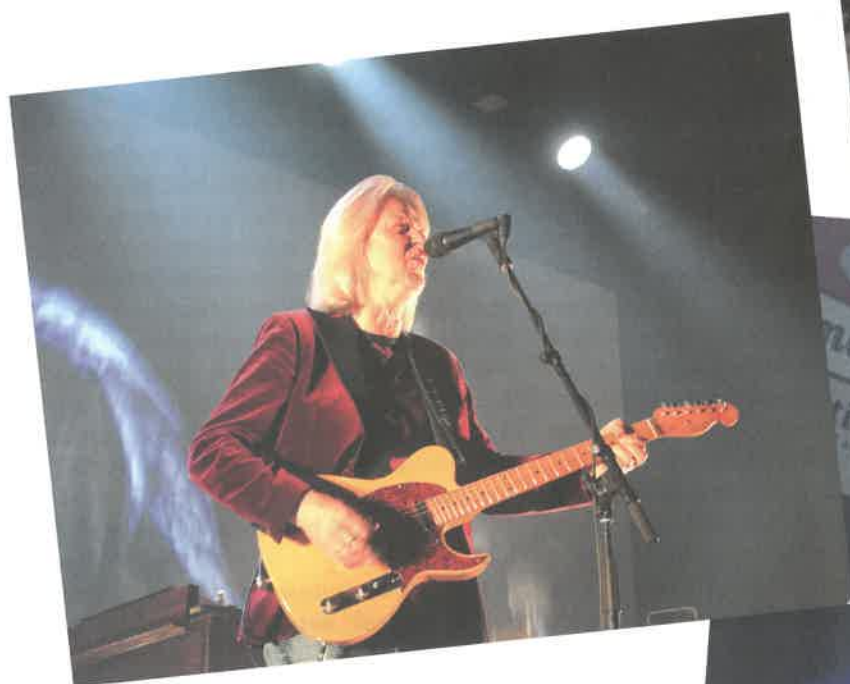
NGFLYT og NGFLYT Mini er kjente og uvurderlige hjelpemidler i en travelt kjøpmannshverdag. Snart kommer Luminat i tillegg: Luminat-prosjektet jobber med at NGFLYT automatisk kan prognostisere hvor mye butikken skal ha av alle varer, også på kampanje, basert på kjent historikk.

Målet er å komme bort fra forhåndsordre, redusere svinn i butikk og sikre bedre og mer riktig vareflyt i blant annet sesonger. Luminat skal testes fra november, og målsetningen er at alle butikker skal bruke den nye løsningen i løpet av neste år.



Flott 25-års feiring!

Stemningen var usedvanlig god under Kjøpmannstreffet og jubileumsmiddagen til Joker. Våre venner i Nærbutikken sørget også for liv og røre. Vi lar bildene tale for seg selv!







Sjefens reisebrev fra Helgelandskysten

Det var en utrolig spennende helg rett i forkant av sommerbesøkene i butikkene langs Helgelandskysten. Blir det pilotstreik eller blir det ikke?

Svaret fikk jeg mens jeg satt på Starbucks på Gardermoen – klar for innsjekk – her må det gjøres tiltak for å komme seg videre. Norwegian kom til unnsetning og alt løste seg helt perfekt. Det kanskje mest frustrerende var en sms fra SAS hvor de tilbød alternativ reiserute på onsdag 6. juli med Widerøe – to dager etter oppsatt reise. SAS greide også det kunststykket å kansellere oppsatt reise med Widerøe fra Trondheim til Mo i Rana, da jeg hadde bestilt denne via SAS. Mente SAS oppriktig at jeg skulle sittet å dingle med beina i 2 dager på Gardermoen for å vente på dette alternativet? Herved høytidelig erklært; SAS takk for meg – aldri en reisebestilling til fra denne kanten.

Nå er alle pilotstreik-frustrasjoner lagt til side og Widerøe er i ferd med å lande på Værnes for å ta oss videre til vakre Mo i Rana hvor Joker Røssvoll er neste stopp. «Svartiskongen», eller Karl Johan Westermarck som han er døpt, møtte meg på sokkel på utsiden av butikken. Det var en fascinerende historie å lese om denne mannen som i år 2000 ble hedret med tittelen århundrets ranværing.

Å komme en halvtimes tid før åpningstid til Joker Røssvoll var en god idé. Her starter de nemlig dagen med samling i kaffekroken for å klargjøre dagens/ukens gjøremål og holde hverandre oppdatert. Seks trivelige og engasjerte medarbeidere hadde allerede fått dagens første leveranse fra Bama, og ventet på hovedleveranse fra ASKO om kun kort tid. Her var det forberedelser til Dagens Meny på kjøkkenet og god stemning etter en uke med rekordvarme og fine dager.

Utskarpen hadde, dagen før min visitt, hatt besøk av Dronning Sonja og feiring av hennes 85-årsdag på restaurant «Hos Elise» som ligger på dette lille stedet i Mo. Her finner man også en fantastisk Joker-butikk som jeg sist besøkte i 2020 og som imponerer igjen. Nå var ladestasjoner på plass på utsiden og nylagt asfalt på hele parkeringsplassen. Her burde Dronningen ha handlet inn til sin videre ferd med kongeskipet videre sørover igjen! Stokkvågen fergekai – ja, i dag ble vi godt kjent. Først kom det en ferge hvorpå jeg håpefullt kjørte frem og la frem mitt ærende; «Jeg skal til Sleneset», og svaret var «Da må du vente på neste ferge og den går om 2 timer!» Jaja, da ble det et par timer i regnet på kaikanten. Ny ferge og nytt forsøk på øyhopping. «Jeg skal til Sleneset og deretter videre til Lovund». Dette viste seg å bli noe vrient med åpningstidene til butikkene. Da ble det rett til Lovund og jeg måtte gjøre en endring i reiseruten i siste liten. Joker Sleneset må jeg besøke ved neste anledning. To timer og ti minutters fergetur i øs pøs regn. Men plutselig, når vi ankommer Lovund, kommer solen frem og det blir et fantastisk skue. Joker Lovund er virkelig «Den Gode Naboen». Og visste du at etter brannen på den gamle butikken i 2009 (de bygget ny butikk i løpet av 6 mnd.), var dette den første Joker-butikken med elektroniske hylleforkanter? Joker Lovund var også den første Joker-butikken med selvbetjente kasser. Her snakker vi om en kjøpmann som tar i bruk ny teknologi, og selvsagt er han nå også på NGFLYT. Og hva kjennetegner prikken over i 'en i en fantastisk Joker-butikk? Jo, egenprodusert Øl, som du ikke får kjøpt andre steder enn på Joker Lovund. Brygget smakte forresten helt fortreffelig!

Ny dag og nye fergemuligheter. Jeg trodde vi skulle rett til Stokkvågen, men plutselig var det lagt inn en liten ruteendring som gjorde at vi skulle

innom Indre Kvarøy først. Da var dagens tidsskjema allerede i fare. Jeg har lært at jeg må tilegne meg, som kjøpmannen på Joker Lovund forklarte det, inkludert «øy-kompetanse» som å lese fergetider og bokstavkombinasjoner. Joker Kvina ligger på Tonneshalvøya hvor det er 40 fastboende som naturlig sokner til butikken. Kjøpmann Nina har en fantastisk flott butikk med medarbeidere som har vært ansatt i opp imot 40 år!

Dagens butikk sto ferdig i 2009 og den ligger «koblet» sammen med den gamle. Den er nå omgjort til isenkram-bu hvor du finner alt du trenger, og også noe du helt sikkert ikke behøver. Kort sagt: Det du ikke finner hos Nina på Kvina trenger du mest sannsynlig ikke.

Veien videre skal gå til Joker Tonnes. Men, her hadde Vegvesenet bestemt seg for å utbedre veiskulder og rekkverk. Da ble veien like godt stengt en times tid. Dette passet litt dårlig med ny fergetur foran meg, og ikke minst med en times lengre fergetid enn planlagt fra Lovund. Her skal man holde tritt med mye for å opprettholde oppsatt besøksplan. Så da ble det dessverre ikke et besøk på Joker Tonnes denne gang.

Bodø by er et flott sted å være tilreisende, og jeg gleder meg til å besøke fem flotte Joker-butikker i morgen. Etter fem timer på ferge i løpet av dagen, en time i veiarbeids-kø, og ytterligere fire timer i bil, logger jeg av for kvelden! Joker Reinslettveien har lange åpningstider og her var kjøpmannen på plass kl. 08:00. Sjarmerende butikk på 100 kvadratmeter, og som fyller rollen «Den Gode Naboen» i sitt nærmiljø. Ferden gikk videre til Tor Eriks andre Joker-butikk i Bodø, på Rønvik, litt utenfor sentrum.

Midt i Sjøgata har vi fått en ny Joker-butikk mens pandemien herjet. Malik åpnet 24. april 2020 sin andre Joker-butikk. Han startet som kjøpmann i Joker Parkveien i 2015. Parkveien har hatt en noe trist periode bak seg med stengte veier på alle kanter i et år. Men nå peker alle piler rett vei og omsetningen vil nå nye høyder.

Litt utenfor Bodø finner vi Joker Mørkved. Denne butikken opplever lavsesong om sommeren når alle studentene forlater området butikken ligger i. Her hadde det vært et strømbrydd for en måned siden som fortsatt ikke var fullt ut utbedret, og jeg har aldri før sett så mange skjøteledninger og byggestrømskabler som det som midlertidig var lagt opp i påvente av utbedring. Kjøpmann er kjent for sin fantastiske service og kjører ut varer i et ganske så stort omland for de som trenger hjelp til det.

Fire dager på reise er nå over. Jeg er og blir imponert over hvor dedikerte medarbeidere vi har, og ikke minst våre flotte butikker som ligger overalt i Norge. Hvis jeg skal prøve å oppsummere litt:

1. Fergetider er vrient å forstå, og fergene går veldig sjelden!
2. DAB-radiodekningen er oppskrytt!
3. Fartsgrenser på RV 17 er noe «veiledende» grenser.
4. Sist, men ikke minst: Vi har de flotteste kjøpmennene og beliggenhetene i Norges land!

Kjetil Flåtrud
Bodø Lufthavn, 7. juli 2022



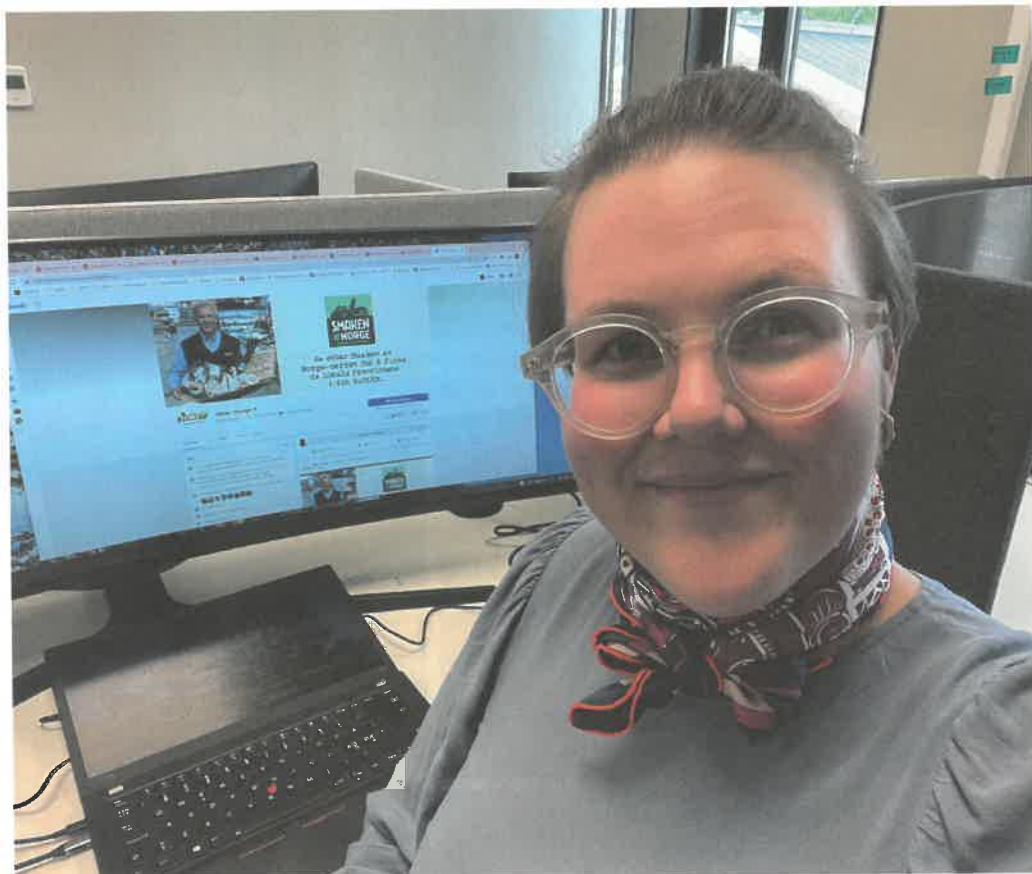
ØL ER UTEN
SAMMENLIGNING
MENNESKETS BESTE
OPPFINNELSE.
HJULET ER OGSÅ
FINT,
MEN DET PASSER
IKKE SÅ GODT
TIL MAT

ER DU
GLAD?



Sosiale medier:

Pust med magen før du hamrer løs på tastaturet!



PUST DYPT: – Vi forstår godt den frustrasjonen mange føler over de skyhøye strømprisene. Likevel: Nå opplever vi at det er noen som går ganske hardt ut mot medlemmer av regjeringen og andre myndigheter. Det bør man ikke gjøre, sier kommunikasjonssjef i Kjøpmannshuset, Hanne Evensen.

Frustrasjonen er stor blant mange kjøpmann over de høye strømprisene. Tenk deg likevel godt om før du skriver eller kommenterer innlegg på sosiale medier.

– Vi forstår godt den frustrasjonen mange føler over de skyhøye strømprisene. Likevel: Nå opplever vi at det er noen som går ganske hardt ut mot medlemmer av regjeringen og andre myndigheter. Det bør man ikke gjøre, sier kommunikasjonssjef i Kjøpmannshuset, Hanne Evensen.

Hun fortsetter:

– Det er helt greit å diskutere sak, men man bør ikke å gå inn på karakteristikk av eller trusler mot personer man er uenige med. Dette gjelder også mot politikere eller andre offentlige personer. Slik oppførsel virker i de fleste tilfeller mot sin hensikt.

Du er ansvarlig

Hun minner om at det generelt er viktig at man tenker over alt man gjør i sosiale medier. Selv om du ikke har lagt ut en post selv, og bare kommenterer på en annen post, er likevel din kommentar knyttet opp mot deg.

Det er du, og ingen andre, som er ansvarlig for det som står der.

– Du må også huske at du som privatperson på

Facebook fremdeles er ansatt i Joker og at andre også vil oppfatte deg som det.

Pust dypt

Et godt råd er derfor å ta noen dype pust, logge seg av og gjøre noe annet når man blir frustrert og kjenner skrivetrangen melde seg.

– Etter all sannsynlighet vil innlegget ditt holde et langt høyere nivå hvis du roer deg litt ned, venter til dagen etterpå og heller legger ut et saklig og velargumenterende innlegg.

En annen mulighet er å ta kontakt med lokale medier og/eller politikere for å gjøre dem oppmerksomme på din situasjon. Dette gjøres best på en saklig og nøktern måte, og kan til og med ha større effekt enn noen linjer på sosiale medier.

«Det er helt greit å diskutere sak, men man bør ikke å gå inn på karakteristikk av eller trusler mot personer man er uenige med.»

Her er retningslinjene for privat bruk av sosiale medier i Joker:

- Husk at det du legger ut kan bli lest og videreformidlet til svært mange. Tenk derfor i forkant nøye gjennom hva slags informasjon du publiserer.
- Husk at du er ansatt i Joker, også når du bruker sosiale medier privat. Som ansatt har du en klar lojalitetsplikt til Joker som må tas hensyn til ved bruk av sosiale medier - også på fritiden.
- Publisér ikke innlegg eller lenk til innhold som støtter andre eller kan oppfattes som ærekrenkende, rasistisk, truende, pornografisk eller annen injurierende eller støtende art.
- Pass på at private ytringer formuleres slik at de ikke identifiseres med Joker. Ha derfor et bevisst forhold til om du ytrer deg som privatperson eller som arbeidstaker i Joker.
- Vær en god ambassadør for Joker. Spre gjerne relevant informasjon fra Jokers sosiale medier til kontoer på dine private profiler (f.eks deling på Facebook).
- Intern og konfidensiell informasjon skal aldri distribueres i sosiale medier.
- Ikke sitér eller referér til kunder uten deres tillatelse. Husk at all kundeinformasjon er taushetsbelagt.
- Kommunikasjonsavdelingen har ansvar for all offisiell intern og ekstern informasjon. Er du i tvil – kontakt nærmeste leder eller kommunikasjonssjef Hanne Evensen (tlf. 952 40 551).
- I krise- og beredskapssituasjoner styrer kommunikasjonsavdelingen i Norges-Gruppen all informasjon internt og eksternt.
- Husk at brudd på disse retningslinjene kan få betydning for arbeidsforholdet.

NÆR



**GRATULERER,
Geir Harald
og Agrita!**



Geir Harald og Agrita g



STOR STAS: Geir Harald Olaussen og kona Agrita fikk overlevert blomster og sjekk av kjededirektør Kjetil Flåtrud på scenen under Kjøpmannstreffet på Gardermoen.

Nærbutikken Sørarnøy hentet hjem seieren i konkurransen om å bli Årets Butikk. Fjerde generasjon kjøpmann Geir Harald Olaussen og kona Agrita er så visst verdige vinnere!

– Jeg synes det var i meste laget å bli regionvinner her i nord. Å gå til topps i konkurranse med hele landet er litt merkelig. Selvsagt er det kjempeartig. Men egentlig er vi vinnere alle sammen. Det er så mange av oss små kjøpmenn som sliter for å få hjulene til å gå rundt. Vi har en hverdag som nok er vanskelig å fatte for folk flest, sier Geir Harald, som dog synes det er moro at andre legger merke til hva man kan få til noe ute på en liten holme.

God vekst

For Nærbutikken Sørarnøy ligger på en holme 50 meter fra selve øya og er forbundet med en molo. I januar 2019 gikk butikken fra Joker til Nærbutikken.

– Vi ble litt for små for Joker, og hadde blant annet utfordringer med kampanjene. Vi kom til et punkt hvor vi måtte ta grep. Nærbutikken passer bedre for oss her ute, sier Geir Harald til Joker.

Og utviklingen viser at valget var rett. Butikken viser til god vekst de siste årene, og har en resultatforbedring på over 40 prosent. Lojaliteten har stabilisert seg rundt 90%. Og: Gjennom fjoråret hadde de 5.000 flere kunder enn i 2020.

Med en snitthandel på over 250 kroner gir det solide bidrag til driften.

Måtte kjøpe traktor

Og la det være sagt med en gang: Det er noe helt annet å drive butikk her ute i havgapet enn på det sentrale Østlandet. Utfordringene står i kø, ikke minst når det gjelder logistikk og varelevering.

Tidligere fikk Nærbutikken Sørarnøy levert varer med hurtigbåt to ganger i uken på kaien rett ved butikken. Det var en god og effektiv ordning. Men manglende kommunalt vedlikehold av kaien, gjorde sitt til at hurtigbåten ikke lenger kunne legge til. Et nytt anløpspunkt ble bygget om lag en kilometer unna butikken. Dermed måtte Geir Harald investere i traktor for å kunne hente varene sine. Det var tungvint og både arbeids- og tidkrevende.

I fjor høst kom endelig en løsning på plass der butikken får hovedleveranse med bil en gang i uken. Det har gjort hverdagen betydelig enklere.

– Tidligere måtte jeg sette av en dag i uken til å transportere varer og retur. Nå er alt unnagjort på et kvarter, forteller den driftige kjøpmannen.

Delvis selvbetjent butikk

En annen utfordring i mange øykommuner er personal, eller mangel på sådan. For i motsetning til på Østlandet, hvor det kan være hundrevis av søkere til en eneste jobb i dagligvarehandelen, er det umulig å oppdrive medarbeidere på Sørarnøy. Geir Harald har derfor ivret for å åpne delvis selvbetjent butikk, og 3. juni klippet ordføreren over snoren til stor jubel fra de frammøtte.

På skiltet står det at butikken er betjent fra klokken 10 til 16, men det er langt fra virkeligheten: Fra midten av juni til midten av juli jobbet ekteparet utrolige 640 timer til sammen!

– Vi har fortsatt utfordringer med å få nok personal, men får mer mannskap på plass utover høsten. Det kan kanskje høres rart ut, men da skal vi øve oss på å ha litt fritid. Det må vi lære oss på nytt, smiler den sære sympatiske kjøpmannen.

Stor søndagshandel

– *Hvordan har den digitaliserte butikken påvirket handelen?*

– Nå får vi med oss handel i forbindelse med både morgen- og kveldsferjer, samt skiftene ved lakseslaktfabrikken. Folk setter pris på å ikke

kk helt til topps!

SØRARNØY

Joker
Nord

REGION NORD

Fakta: Nærbutikken Sørarnøy**Omsetning 2021:** Om lag 11 millioner netto.**Salgsareal:** 120 kvadratmeter.**Aktiviteter:** Driver pub og kafé, gjestehavn, godsekspedisjon m.m.**Aktuell:** Årets Butikk i Nærbutikken.

«Egentlig er vi vinnere alle sammen.
Det er så mange av oss små kjøpmenn
som sliter for å få hjulene til å gå
rundt.»



OFFISIELL ÅPNING: 3. juni ble Nærbutikken Sørarnøy digital, og det var ordføreren som klippet snoren.



FOLKSOMT: Mange mennesker hadde tatt turen til butikken i forbindelse med åpningen 3. juni.



GJESTEBRYGGE: Butikken tar imot gjester og kunder både til lands og til vanns.



KJAPP PAUSE: Kjøpmann Geir Harald og kona Agrita tar seg tid til en kopp kaffe.

måtte stresse for å rekke åpningstidene. Hyttefolket vet også at de ikke lenger trenger å ta med seg mat fra byen, men kan handle i ro og fred her, sier Geir Harald og fortsetter:

– Vi ser også at handlemønsteret har endret seg. Det er om lag 250-300 fastboende her, og nå på søndager har vi ofte rundt 100 kunder innom. Lakselakteriet Salten N950, som blir verdens mest moderne lakselakteri, vil etter hvert sysselsette 60-70 mennesker. Også de vil kunne handle både før og etter jobb.

– Så nå har dere både verdens mest moderne lakselakteri og en av verdens mest moderne nærbutikker her ute?

– Ja, du kan så si. Ikke at vi så mye TV før, men nå har vi «Butikken – minutt for minutt». Spesielt utenlandske turister er ivrige etter å filme i

butikken, og vi får med oss at de prater forundret og begeistret med bekjente på Facetime mens de handler, ler Geir Harald.

Trenger sårt mennesker

I tillegg til butikken driver ekteparet kafeen og puben Pellerie med tilhørende uteservering. I tilknytning til denne har de investert i et flytebryggeanlegg som brukes mye av båtfolket. Det har blitt så populært at de allerede er i gang med utvidelse.

Av andre fasiliteter kan nevnes drivstoffanlegg, Post i butikk, kontant-tjeneste, tipping og Rikstoto. Geir Harald har også ansvaret for hurtigbåtanløpet til Sørarnøy hvor han håndterer gods.

– Det er ikke lett å få folk til å bosette seg her

ute. Vi jobber derfor hardt for å skape forskjellige tilbud som kan gjøre stedet mer attraktivt. Vi trenger sårt flere mennesker for å løse alle oppgavene vi står overfor. Da må vi yte vår skjerv. Vi gratulerer Nærbutikken Sørarnøy med en særdeles velfortjent tittel som Årets Butikk, og ønsker lykke til i tiden som kommer. Og spesielt fritiden!

«Vi har fortsatt utfordringer med å få nok personal, men får mer mannskap på plass utover høsten. Det kan kanskje høres rart ut, men da skal vi øve oss på å ha litt fritid.»

Vokser som delvis selvbetjent butikk!



FORNØYD: Kjøpmann Kariann Ekren opplever god vekst etter at butikken ble delvis selvbetjent.



SELVBETJENT 1: For å komme inn i butikken når medarbeiderne ikke er der, bruker kundene betalingskort og pin-kode.



SELVBETJENT 2: Både unge og eldre benytter de selvbetjente løsningene hos Nærbutikken Kvingo.

Etter at Nærbutikken Kvingo ble delvis selvbetjent butikk, har omsetningen økt betydelig. Butikken, som ligger en time nord for Bergen, er inne på Veksttoppen i sommer. I ukene 20-32 økte nettoomsetningen 12,61 prosent!

Etter at butikken ble bygd om i april i år, er den nå betjent mellom klokken 10 og 17 på hverdager, samt mellom 10 og 16 på lørdager. Ellers i døgnet og på søndager er den ubetjent.

Kjøpmann Kariann Ekren forklarer veksten med de utvidede åpningstidene.

– Vi har fått flere nye, faste kunder. Det er også en del som tidligere bare supplerte hos oss, som nå handler mer. Mesteparten av veksten skjer faktisk mellom klokken 17 og 23, sier en fornøyd kjøpmann Kariann Ekren.

Sparer lønnsutgifter

Den første tiden etter at butikken ble delvis selvbetjent, var personalet også til stede på søndager. Kariann følger alltid nøye med tallene og kundenes handlemønster. Og tallenes klare tale viste at omsetningen var like stor før og etter som når butikken var betjent.

– Søndagsomsetningen har vært veldig varierende, ikke minst er den avhengig av været. Jeg snakket derfor mye med kundene og fortalte dem at vi kom til å være selvbetjent hele søndagen. Kundene viste stor forståelse for det, og da bestemte vi oss for det.

Bare på dette grepet sparer Nærbutikken Kvingo



STRØKENT: Kariann Ekren bruker mye tid på å fylle på varer, slik at butikken er klar for kunde hele tiden.

4,5 lønns timer hver søndag. Og for en butikk der lønnsutgifter er en stor post, betyr det mye.

Alle aldersgrupper handler

Kariann forteller at alle kundegrupper benytter seg av den selvbetjente butikken – fra 14 år gamle ungdommer til godt voksne over 70.

– Noen eldre var litt skeptiske før de prøvde løsningene, men de fant jo fort ut at dette er noe de klarer. Vi hadde også selvbetjente kasser i noen måneder før vi ble selvbetjent butikk. Da benyttet vi anledningen til å lære opp en del kunder. Og også nå – når butikken er betjent – hjelper vi til for å gjøre kundene tryggere. På grunn av butikkens størrelse og beliggenhet, kvalifiserte Kariann til maksimal støtte fra Merkur på 75 prosent.

– Det gjorde valget om å ta investeringen enklere, tilkjennegir hun.

Klar for kunde hele døgnet

– Men hvordan har overgangen til delvis selvbetjent butikk påvirket deg som kjøpmann?

– Jeg har i alle fall ikke fått bedre tid, ler hun og fortsetter:

– Nå selger vi mye mer kioskvare enn før. Salget

av blant annet energidrikker, røyk og snus er mye høyere. Det er langt fra alle som har registrert fingeravtrykket sitt, og dermed må vi kontrollere alderen til kundene. Det er derfor mye å gjøre på bakvaktene. Og før vi går hjem, rigger vi butikken for timene fram til neste morgen. Vi utsetter ikke noe. Nå er butikken klar for kunde 24 timer i døgnet!

Dette er framtiden!

Kariann angrer definitivt ikke på valget om å bli delvis selvbetjent butikk. Tvert imot:

– Jeg er overbevist om at dette er framtiden som sikrer at vi små kan overleve. For oss er lønn en stor utgiftspost, og du kan ikke forsvare å ha personal i butikken til enhver tid. Samtidig har kundene fått full handlefrihet til å gå i butikken når de selv ønsker det. Dette er bare vinn-vinn for alle parter: Kjøpmenn, kunder og lokalsamfunn over hele landet, sier en tilfreds kjøpmann i Kvingo.

«Jeg er overbevist om at dette er framtiden som sikrer at vi små kan overleve.»



RENT OG RYDDIG: Nærbutikken Kvingo tilbyr også sitteplasser utenfor butikken.

REGION VEST

Fakta: Nærbutikken Kvingo

Salgsareal: 99 kvadratmeter

Antall medarbeidere: 2

Aktuell: Inne på Veksttoppen etter at butikken ble delvis selvbetjent.

KVINGO

Endelig kan Anne Marit i Trysil glede seg over gode tall!

«Nå har jeg drevet her i åtte år, og det er fortsatt veldig spennende. Ja, faktisk så spennende at jeg akkurat har undertegnet en ny tiårs-avtale på butikklokalene.»



SOLID VERTSKAP: Anne Marit Myhre og samboer Alfred Bakken går løs på nye eventyr på Trysilfjellet og har undertegnet ny tiårs-avtale på butikklokalene.



FYRER OPP: Det går mye ved hos Nærbutikken Fageråsen Handel – til bålpanner om sommeren og peisen om vinteren!



SOMMERVIBBER: I sommer ble kundene hilst velkommen av Sommervibber.



SESONGBUTIKK: Det er ikke noe å si på sortimentet til Nærbutikken Fageråsen Handel.

Etter to knalltøffe år med pandemi, kan Anne Marit Myhre på Nærbutikken Fageråsen Handel i Trysil endelig glede seg over at pilene peker oppover. Fra uke 1 til og med 32 har omsetningen vokst 59 prosent målt mot samme periode i fjor!

I kroner og øre ser det slik ut: I fjor omsatte butikken for 3.566.929 kroner i ukene 1-32. I år utgjorde salgsinntektene hele 5.672.784 kroner! For korona-pandemien traff Trysil med voldsom kraft. Hit kommer spesielt danske og svenske turister, men også mange fra andre europeiske land, for å nyte landskapet og ikke minst stå på ski. Da grensene stengte i mars 2020, mistet butikken 90 prosent av kundegrunnlaget sitt. Å si at det var som å slå av en bryter, er kraftig underdrevet.

– Trysil ble nok mer skadelidende enn mange andre steder. Riktig nok kom nordmenn etter hvert tilbake til hyttene sine, men ikke nok til å kompensere for bortfallet av utenlandske tilreisende, sier Anne Marit.

Bråstopp

Hun hadde forberedt seg på en knallsesong vinteren 2020/2021, og investert tre millioner kroner i butikken. Nytt CO2-anlegg for kjøling og frys, to nye selvscanningskasser og ny panteautomat – bare for å nevne noe – sto klart til å betjene vinter- og sommerturistene i fremtiden.

Januar og februar 2020 ble superbra, før pandemien kom. Det hører med til historien at Anne Marit også driver Cafe Nero – et populært spisested i Fageråsen – rett ved siden av butikken. Stengte grenser betød bråstopp for all virksomhet.

Surrealistisk

– *Hvordan vil du beskrive de siste to og et halvt årene?*

– Som bedriftseier med økonomi- og personalsvar er dette noe av det aller tyngste jeg har vært med på i mine 28 år i Trysilfjellet. Jeg måtte innkalle 12 ansatte, åtte i restauranten og fire i butikken, til møte og fortelle dem at de sto uten arbeid. 12 mennesker mistet jobben sin over natta. Det var helt surrealistisk å stå midt oppi, minnes Anne Marit.

I dag er kjøpmannen og restauranteieren glad for at hun fortsatt har virksomhet i Fageråsen, og takker Merkur for god støtte til butikken under pandemien.

– Det var ingen selvfølge da det sto på. Og det var usikkerheten som var verst, tilkjennegir hun åpenhjertig.

Forskjellige matvaner

Fageråsen ligger et godt stykke oppe på fjellet, om lag en mil fra Trysil sentrum. Der råder lavpriskjedene grunnen.

I tillegg er norske matpriser stive for danske og svenske skiturister. Nærbutikken Fageråsen blir dermed en suppleringsbutikk.

– Vi selger mye melk, brød, kioskvarer, øl og mineralvann. Ferskvarer går det derimot lite av: Det har de fleste turistene med seg.

Men ikke nok med det. Dansker og svensker har vidt forskjellige preferanser når det gjelder mat. Anne Marit følger derfor nøye med på hvilken nasjonalitet som kommer i de forskjellige ukene igjennom sesongene.

I den senere tid har det også kommet mange briter til Trysil, og de kjøper mest dypfrys mat. – Det tok meg noen år før jeg fant ut hva de ulike nasjonalitetene foretrekker og handler.

10 år til

Siden butikken i hovedsak betjener turister, har Anne Marit ikke så veldig mange stamkunder – om man ser bort fra hytteeiere som bruker butikken.

Til gjengjeld har hun en ny sjanse til å vinne kunder hver eneste søndag, når nye turister ankommer destinasjonen. Og tallenes klare tale viser at hun tar godt vare på de mulighetene.

– Nå har jeg drevet her i åtte år, og det er fortsatt veldig spennende. Ja, faktisk så spennende at jeg akkurat har undertegnet en ny tiårs-avtale på butikklokalene. Vi har tro på en god framtid her i Fageråsen, avslutter hun med et smil.

Vi ønsker lykke til og håper at vintersesongen 2022/23 blir knallbra for kjøpmannen og restauranteieren Anne Marit Myhre!

Leverandørene leverte til tusen!

Har du sett på maken til messe! Et stort knippe leverandører hadde virkelig satset alt og leverte så det holdt. UNIL og lokalmatprodusentene i Smaken av Norge gikk av med seieren for beste stands i sine respektive kategorier.

Vi gratulerer samtlige leverandører med strålende innsats under Kjøpmannstreffet!







SMAKEN AV NORGE

Lokale favoritter

Rundt om i hele Norge finnes det mange unike
produkter som fortjener å bli løftet frem.
Og du fortjener å få smake på dem.

Se etter Smaken av Norge-merket
for å finne de lokale favorittene
i din butikk.

