

OSLOHANDDEL

VELKOMMEN
TIL GENERAL-
FORSAMLINGER
27. MARS

SIDE 3

GOD
PÅSKE!

SIDE 2

HELE
REMA 1000
MED I OHF

SIDE 6

HILS PÅ
AKER BRYGGES
NYE SENTER-
DIREKTØR

SIDE 4

OSLOHANDEL

APRIL 2010

REDAKTØR

Rannveig Mølmen Nergården

REDAKSJON

Lars Fredriksen

Gunnar Larssen

Hanne Hassel

Janne Holtet Westbye

FORSIDEFOTO

OHF

FORMGIVING

www.comosi.no

TRYKK

07 Aurskog

OPPLAG

1750

NESTE UTGAVE

Måi 2010

ADRESSE

Karl Johans gate 37 A

0162 Oslo

Telefon: 22 40 34 40

Telefaks: 22 42 70 31

E-post: admin@ohf.no

www.ohf.no

Redaksjonelt stoff kan sendes

Oslo Handelsstands Forening

pr. e-post: admin@ohf.no



OSLO HANDELSSTANDS FORENING

Møter, møter og atter møter

Hverdagen er fylt med møter. Mange møter. Korte møter og lange møter. Informasjonsmøter, samarbeidsmøter, koordineringsmøter og beslutningsmøter.

Det er møter med medlemmene både enkeltvis og gruppevis. Noen ganger møtes vi på kontoret på Karl Johan, andre ganger i butikkene, på kjøpesenteret eller på kjedekontoret. Dette er viktige møter med våre kunder. Her får vi innspill til små og store saker som må løses, og vi kan gi viktige råd. Temaet kan være infrastruktur som påvirker handelen og lønnsomheten. Det kan dreie seg om det stadig større problemet med sikkerhet og kriminalitet eller handle om juridiske problemer knyttet til drift og leieavtaler. Kompetanseutvikling står også sentralt for å sørge for god kundebehandling som igjen resulterer i lønnsomt salg. Oslo Handelsstands Forening skal oppleves som nær og nyttig for sine medlemmer.

Kontaktflaten vår er stor. Politikere og embetsverk er viktige samarbeidspartnere. De legger rammene som er avgjørende for å skape lønnsom handel. De vil skape en levende Oslo by, men det stemmer ikke alltid med handelens ønsker og behov. Da er det viktig at vi gjennom aktiv deltakelse og dialog bidrar til å legge forholdene godt til rette. Stikkord er fremkommelighet, parkering, offentlig kommunikasjon, vareleveranser, renhold og ikke minst trygghet for ansatte og kunder. Vi påstår at uten handelen, stopper Oslo. Det er verdt å delta aktivt på møter for å sikre handelens interesser. Nyttige møter.

Generelt ønsker jeg færre møter. Kortere møter. Mer effektive og målrettede møter. Og mye kan løses på telefon eller e-post. Noen av oss bruker også

Facebook og Twitter. Det viktigste er at vi skaper resultater.

Nå er det straks påske. Noen av oss drar til fjells, mens andre drar sørover for å møte våren. Og flere nyter hjemmepåske. Oslo byr på en mengde tilbud og muligheter. Shopping, servering og kultur er noen av dem. Jeg ser at mange allerede har nytt årets første "utedrikke" under ulltepper på byens serveringssteder. Andre utsetter dette til påsken.

Selv velger jeg hytta på Skeikampen sammen med min kone Kristin, barn, svigerbarn og barnebarn. Der skal jeg samle krefter til nye møter. Nyttige møter.

Snart er det generalforsamlinger med fortid og fremtid på dagsorden. Se egen innkalling og på www.ohf.no.

God påske til dere alle fra

GUNNAR LARSSEN

Adm. direktør (konstituert)

gunnar@ohf.no



Invitasjon til ordinære generalforsamlinger

Tirsdag 27. april 2010 kl. 19.00



AGENDA

- 18.30–19.00: Registrering
- 19.00–19.40: **GENERALFORSAMLING OSLO HANDELSSTANDS FORENING**
(alle medlemmer både personlige og bedriftsmedlemmer innmeldt før 31.12. har stemmerett)
 Til behandling: Formaliteter, årsberetning, regnskap, kontingent for 2011, valg, honorar og andre saker nevnt i innkallingen
- 19.45–19.55: **GENERALFORSAMLING OSLO HANDELSSTANDS FELLESKONTOR**
(kun bedriftsmedlemmer pluss og basis har stemmerett)
 Til behandling: Formaliteter, årsberetning, regnskap, serviceavgift for 2011, valg og andre saker nevnt i innkallingen
- 20.00–20.40: **SAMRÅD OM INVESTERINGSSTRATEGI**
 Innledning om OHFs kapital og verdier
 Gjennomgang av muligheter for plassering, forvaltning og investeringsmandat
 Kommentarer og innspill fra medlemmene for videre beslutning av styret
- 20.45–21.20: **SAMRÅD OM VEIEN VIDERE**
 Innledning om visjon og prioriterte områder
 Kommentarer og innspill fra medlemmene for videre oppfølging av styret
- 21.25–22.45: **SOSIALT SAMVÆR**
 Bevertning og ymse godt drikke
- 23.00: Alarmen går og alle må være ute av lokalene



VELKOMMEN!

Generalforsamlingene holdes hos OHF *Karl Johans gate 37A, 4. etasje, 0162 Oslo*
 Av hensyn til serveringen, ber vi om påmelding innen 20. april
 på tlf. 22 40 34 40 eller e-post: admin@ohf.no

Sjef for mer enn sho

Tomas Oberg heter den nye senterdirektøren på Aker Brygge. Hans oppgave er å smelte shopping, servering, underholdning og kultur enda bedre sammen.

Det var for spennende til å la det være. Tomas Oberg takket ja til jobben som senterdirektør på Aker Brygge, selv om han likte seg der han var som daglig leder for VAMI og Naturlig Vis, skjønnhet, helse og velvære-konsepter hos Validus.

- Stillingen som senterdirektør her er helt spesiell. Aker Brygge er mye mer enn et kjøpesenter, det er en destinasjon! Shopping, bevertning, kultur og underholdning skal fungere sammen på best mulig måte, og vi skal få besøkende til å se helheten og bruke oss godt. Aker Brygge tilbyr ikke enten eller, men gir kundene en helhetsopplevelse. Bare tenk på Valentines day eller morsdagen, da skal vi være et selvfølgelig stedsvalg. Først beskjæresten eller mor med på shopping, så spiser og drikker man på et passende sted før en hyggelig kveld på Latter for eksempel.

Oberg er ikke i tvil om at han har kommet til rett sted. Som Oslogutt har han selv brukt bryggen mye oppgjennom, og all arbeidserfaring på cv-en berører kommende oppgaver.

- Jeg har jobbet med senterledelse og drift både på Liertoppen Kjøpesenter og Buskerud Handelpark, samt mye med mar-



Tomas Oberg begynte som senterdirektør på Aker Brygge 1. mars.

kedsføring, kulturliv, kurs og konferanse forskjellige steder. Kompetanse innen handel og service er bred, konstanterer mannen som satt seg i direktørstolen 1. mars.

- Aker Brygge skal være top of mind for Stor-Oslos befolkning, ikke bare for nærområdet. Vi skal bli flinkere på å kommunisere internt og eksternt hvem vi er, om produktpakken vår, og hele tiden levere mer enn hva folk forventer. Kundene blir særere

og krever mer. En shoppingtur består av mer enn konkrete kjøp, det skal være en serviceopplevelse.

Oberg snakker om at riktig miks av leietakere er viktig. Han vil ha inn flere krydderbutikker som han sier og mener et større utvalg av unike konsept. Vi skal



Litt stille på vinteren, men masse mennesker om sommeren, sier butikksjef Mette Sjova i sko- og veskebutikken Enzo Poli om Aker Brygge. Hun ønsker den nye senterdirektøren velkommen.

pping

bli bedre på sport, hjem og interiør, og tekstil – både kjedebutikker og mer eksklusive forretninger. I dag er det 70 butikker og 45 spisesteder med adresse Aker Brygge. I kjøpesenterdelen pågår prosjektet med å samle et spekter barnebutikker i 3. etasje, samt å få inn leietakere i ledige lokaler.

- Noen tror kanskje vi har hatt svakere vekst enn andre, men faktum er at tall på et sammenlignbart grunnlag, viser at Aker Brygge har utviklet seg som landsnivået og noe høyere enn sentrumshandelen i Oslo. Men vi skal ligge høyere og har derfor satt oss ned for å lage en plan.

Oberg mener Aker Brygge har alt som skal til for å være attraktivt.

- Det mangler ikke på kollektive fremkomstmidler i umiddelbar nærhet, dessuten er det gode parkeringsmuligheter for bil med priser som ligger lavere enn flere andre steder i sentrum. Hos oss er det kort avstand mellom å handle, spise, slappe av og bli underholdt, og med tanke på turistene ligger de store severdighetene inntil oss.

Handelsutviklingen i Oslo, som viser at Akershus spiser omsetning fra Oslo og spesielt sentrum, uroer Oberg.

- Jeg er mer bekymret for konkurransen fra sentre utenbys enn i Oslo, og mener sentrum må stå sammen for å gjøre handel i bykjernen mer attraktivt. Det må være lett å skygge seg til oss og enkelt å bevege seg rundt når kundene først er her. I tillegg må vi få et butikktvalg som det er verdt å vende tilbake for.

Ny giv for Aker Brygge

Aker Brygge er mye mer enn sommer, utepils, sjø og turister. Konsernsjef Olav Line i eiendomsselskapet Norwegian Property vil at Aker Brygge skal bli et attraktivt helårssted for Oslobefolkningen.

Norwegian Property leier ut og forvalter flesteparten av butikklokalene og serveringsstedene på Aker Brygge, som nå er i ferd med å revitaliseres.

- Først har vi latt arkitektene boltre seg fritt, og så er det vår tur til å utarbeide en masterplan. Om et halvt års tid skal den være klar, men da venter prosessen i det politiske systemet. Det vil ta en stund, men det er ingen tvil om at Aker Brygge skal fremstå som noe mer enn hva det gjør i dag, forteller Line og begynner med kjøpesenteret.

- Shoppingdelen er for komplisert. Senteret består av tre bygg med ulikt antall etasjer som ikke henger godt sammen. Vi må ta mer hensyn til at kunder vil bevege seg enkelt fra butikk til butikk. I tillegg er det for liten forbindelse mellom det som skjer på kaifronten og det som skjer innendørs. Det er vanskelig for butikkene å skape glitrende resultater under sånne forhold.

Den ferske konsernsjefen, som kom til selskapet i januar etter seks år som administrerende direktør i Steen & Støm, synes ikke Aker Brygge har levert gode nok resultater de siste årene.

- Beliggenheten er kjempefin og potensialet stort, men vi må bli bedre til å profilere oss. Hva skal Aker Brygge være for hvem? Vi er for eksempel i altfor liten grad til for folk som bor i nærområdet. Når det kommer til shopping har Aker Brygge mye av det samme som alle andre steder. Vi må



Det kommer til å skje endringer på Aker Brygge, lover konsernsjef Olav Line i Norwegian Property.

ha trekkplaster og tenke hva som vil være lønnsomt. Hvor mange går ikke i dress på Aker Brygge? Mange, ikke sant, men så har vi ikke ett eneste renseri her. Skjønner du? Vi må tenke mer sånn.

Line ser også for seg flere åpningstimer i kjøpesenteret.

- Det er om dagen vi må oppnå høyere omsetning, slik at vi er mest mulig attraktive for butikketablerer og kontorleietakere. Og med Tjuvholmen forsterker vi vår rolle som et unikt arbeids- og fritidssted. Men Aker Brygge skal være mer enn bare sommeren. Det har vært flere store utenlandske kjeder for å kikke på stedet, men de snur når de først og fremst oppfatter det som en turistdestinasjon. Sånn skal det ikke være. Aker Brygge skal være et helårssted for alle innbyggerne i Oslo.

Selv om planprosessen vil ta tid og det ligger enkelte begrensninger på grunn av fredede bygninger, så er Line sikker på at eiendomsselskapet gjør grep som er lønnsomme.

- Vi vil investere stort fordi vi har tro på Aker Brygge! Jeg ser mange muligheter, og har energi og vilje til å være med på videreutviklingen.

- VIKTIG Å VÆRE MED I OHF

Rema 1000 har meldt alle sine dagligvarebutikker i Oslo inn i OHF. – Det forebyggende arbeidet som foreningen gjør i forhold til kriminalitet, er viktig for oss, sier regionsdirektør Per Åge Dahl.

Medlemskapet til Rema 1000 omfatter 45 butikker i Oslo. Utfordringene byen har med kriminalitetsutviklingen, er en av mange gode grunner til å melde seg inn, forteller Dahl, regionsdirektør for kjeden i Oslo.

- Rema 1000 vil også levere tall på tyveri/naskeri og ran, slik at vi kan støtte arbeidet OHF gjør opp mot politi og politikere. Tilbakemeldinger fra kjøpmenn forteller at OHF har gjort en god jobb for dagligvarehandelen, og det vil vi ta del i. Dessuten er det nyttig å være med for å bygge ut kontaktnettet, sier regionsdirektøren, som startet sin karriere i kjeden i 1997.

- Jeg begynte som flaskegutt på hjemstedet Vadsø og fortsatte som kjøpmann i Tana og Finsnes, før jeg havnet i Bodø og endte opp som regionsdirektør der. Når sjansen bød seg med en region for bare Oslo, ble det fristende å flytte til hovedstaden.

Han snur seg og ser på bykartet hvor hver Rema 1000 er merket med tegnestifter.

- Det er for få prikker, men flere i sikte, sier han.

I fjor ble to nye butikker etablert og i løpet av året skal fem til finne sin plass på kartet. Like mange etableringer er planlagt for 2011. Dahl vil gjerne smi mens det er varmt. Etter at alle butikkene ble bygget om i 2006, har omsetningen gått oppover. Veksten for Oslo var på 16 prosent i fjor og totalveksten så langt i år på 10,5 prosent. Norges største Rema 1000 på Lambertseter forventes en omsetning på 190 millioner kroner netto i 2010.

- Vi måtte gjøre noe da vi så at omsetningstallene stagnerte. I tillegg til ombygging, ble det mer fokus på ferskvarer, frukt og grønt. Forbrukerne krevde mer av Rema 1000, og vi måtte tilpasse oss. Nå gjør vi suksess med den siste kampanjen med italienskinspirert middag til under hundrelappen. Ved å bruke egne leverandører i større grad, blir varene rimeligere og produktene mer eksklusive.



Regionsdirektør Per Åge Dahl og franchisetaker Jan Tore Berg på Rema 1000 Ensjo smiler over omsetningsvekst. Sistnevnte har sørget for å gjøre butikken klar til påskehandelen.

Kampen om kundene er hard og rett over gata for Rema 1000 sitt regionskontor på Ensjo, flyttet Kiwi inn i fjor høst.

- Jeg er ofte innom konkurrentene for å se hva de gjør bra. Det kan dreie seg om alt fra pris og kvalitet på varene til renhold i butikken, sier Dahl, og forter seg å legge til: - Men jeg handler ikke hos konkurrentene. Ett av kriteriene for hvor jeg skulle bo i Oslo, var at det lå en Rema 1000 i nærheten, humrer han.



HMS FOR LEDERE

Arbeidsmiljøloven stiller krav til at alle arbeidsgivere må gjennomføre opplæring i helse-, miljø- og sikkerhetsarbeid. Plikten er personlig og kan ikke delegeres. OHF tilbyr derfor et kortkurs som tilfredsstillers lovens minstekrav og som er egnet for travle virksomhetsledere. **Kurspermer inkludert i prisen.**

KURSHOLDER: JON JEVNE

DATO: 25. MAI

TID: KL. 09.00 - 14.00

PRIS: kr 1 500,- for pluss-medlemmer
kr 2 500,- for basis-medlemmer
kr 3 000,- for ikke-medlemmer



ARBEIDSRETT INNGÅELSE OG OPPHØR AV ARBEIDSFORHOLD

Å opptre profesjonelt er avgjørende for å unngå kostnadskrevenne etterspill. Dette gjelder både ved ansettelse og ved opphør av arbeidsforhold. Kurset tar sikte på å forberede bedriften på en profesjonell og trygg håndtering av disse situasjonene, i samsvar med lovens vilkår og arbeidslivets spilleregler. Advokat Elisabeth Ege leder arbeidsrettsavdelingen i advokatfirmaet Ræder. Hun

KURSHOLDER ELISABETH EGE

DATO: TIRSDAG 13. APRIL

TID: KL. 09.00 - 15.00

PRIS: kr 700,- for pluss-medlemmer
kr 950,- for basis-medlemmer
kr 1 250,- for ikke-medlemmer

Alle kursene kan også arrangeres som bedriftsinterne kurs. Ønsker du vite mer eller melde deg/dere på et kurs, ring oss for en uforpliktende prat!

TELEFON 22 40 34 40 ELLER SE WWW.OHF.NO

PERSONALLEDELSE I VAREHANDELEN

Neste medlemsaktivitet på Young Retailers kalender er et handelsarrangement som tar opp personalledelse i varehandelen.

OHFs undergruppe **Young Retailers** er en forening for unge mellom 18-35 år som studerer eller arbeider innen varehandel. Tidligere BI-student, nå HMS-konsulent, Christine F. Thoresen kommer **15. april kl. 17-22** med sine kollegaer, direktør Erik J. Knudsen og personalsjef Christin Blomberg, fra byggvarekjeden Optimera for å fortelle om deres erfaringer og utfordringer knyttet til personalledelse. Da besvarer de blant annet hva som skal til for å finne, utvikle og beholde gode medarbeidere, hva en feilansettelse koster og hvilken nytte medarbeidersamtaler gir.



Christine F. Thoresen har bachelor i varehandelsledelse fra BI og jobber nå som HMS-konsulent hos Optimera.

I tillegg til det faglige programmet, er det satt av tid til sosialt samvær og servering. Handelsarrangementet holdes i OHFs lokaler. Les mer om Young Retailers aktiviteter, medlemskap og priser på www.ohf.no.

RANSSTATISTIKK

ANTALL GROVE OG SIMPLE RAN FRA HANDELEN I OSLO:

MND/ÅR	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
JAN.	13	14	1	4	2	4	5	13
FEB.	12	22	8	2	6	5	10	6
MARS	3	13	4	4	6	9	10	
APRIL	5	8	3	5	2	4	3	
MAI	7	1	5	8	2	2	2	
JUNI	4	3	6	2	1	6	6	
JULI	6	3	2	4	5	4	5	
AUG.	7	6	4	3	2	9	10	
SEPT.	4	7	1	10	4	4	4	
OKT.	2	5	7	5	1	7	5	
NOV.	9	8	12	6	7	9	2	
DES.	6	6	9	3	7	11	6	
TOTALT	78	96	62	56	45	74	68	19

MÅNEDENS HMS-TIPS skal bidra til at våre medlemmer har et levende HMS-system. Et godt HMS-system forebygger sykdom, skade og tap av verdier. Det skal bidra til å sikre medarbeidere, kunder miljø, drift og materielle verdier, samt skape økt konkurransevne.

Månedens HMS-tema kan tas opp på personalmøter eller andre former for samlinger hvor alle ansatte er til stede. Det er beregnet ca. 15 minutter til gjennomgang pr tema. For å få utbytte av temaene må eventuelle avvik følges opp.

Ta kontakt med OHF ved Janne tlf: 22 40 34 40 om dere har spørsmål eller behov for bistand.

KONTANTHÅNDTERING

1. Alle pengesedler inneholder sikkerhetslementer som bør kontrolleres ved mistanke om falsk seddel. De mest vanlige elementene er: papirkvalitet, vannmerke og sikkerhetstråd.
2. Kasseskuff skal alltid være låst og forsvarlig sikret mot tilgang fra uvedkommende når den ikke er i bruk.
3. Beslutt en beløpsgrense for kontanter i kasseskuffen. Dette beløpet skal aldri overstiges. Seddelboks eller sikring av kontanter i verdiskap benyttes aktivt for å ivareta dette. OHF anbefaler at beløpsgrensen for sedler pr kasse settes til maksimalt kr. 2000
4. Tilgang til telling gis kun til butikksjef og fast stedfortreder, eventuelt et svært begrenset antall medarbeider skal bestrebes utført i rom uten innsyn eller fra butikkområdet. Dør skal være lukket og låst.
5. Transport av kontanter til nattsafe bestrebes utført av vaktsekskap. Ved bruk av ansatte bør to ansatte gå sammen. Butikker med ressursproblemer bør forsøke å gå sammen med nabobutikk. Telefonnr til politi og eventuell vekttertjeneste skal være lagt inn på raskest mulig måte for bruker ved behov for assistanse.



Returadresse: Oslo Handelsstands Forening, Karl Johans gate 37 A, 0162 Oslo

MORGENDAGENS SELGERE

Skapergleden er stor blant elever på ungdomsskoler og videregående skoler i Oslo. 148 bedrifter viste frem sine idéer og produkter på Entreprenørskapsmessen 5. mars.



Den beste logoen sto ungdomsbedriften On Air Records fra Akademiet videregående skole for.



En gåstokk for blinde tilhørende Super Smart Stick fra Lofsrud skole vant for beste produkt/tjeneste blant elevbedrifter.

Messen arrangeres av Ungt Entreprenørskap Oslo (UEO) med OHF som en av flere samarbeidspartnere fra næringslivet og skoleverket. Vår fagsjef i HR og utvikling, Lars Fredriksen, satt i juryen som blant annet kåret beste produkt/tjeneste, salgs- og markedsføringsteam, logo og forretningsplan.

Det var mange bedrifter som stolt kunne ta imot pengesjekker, samt heder og ære i messehallen Exporama på Lillestrøm 5. mars. Av de 84 påmeldte elevbedriftene fra ungdomsskoler i Oslo, gikk blant annet bedriften Super Smart Stick fra Lofsrud skole seirende ut med sin gåstokk til blinde. Beste salgsteam ble gjengen bak en utedress til barn med glidelås på midten. Bedriften het Easy Zip og kom fra Bjørnsletta skole. Fire Folk fra Apallokka skole mottok deltakernes hederspris for sin holder til brannslukkingsapparat.

Den beste ungdomsbedriften scoret godt i alle deltakerkonkurranser og var i sum suverene, ifølge jurymedlemmene. Filmprodusentene Multifilm fra Elvebakken



"No Apple without pineapple" var slagordet bak den spesiallagde hansen for iPhone. Guttene tilhørte Pineapple elevbedrift fra Bjørnsletta skole.

videregående skole fikk med andre ord en velfortjent førsteplass. Beste forretningsplan gikk til Lambertseter videregående skole og elevene bak Blinkis som hadde laget blinklys til sykkel. I konkurransen om beste logo ble plateselskapet On Air Records stående øverst på pallen.



Fire Folk elevbedrift fra Apallokka skole mottok deltakernes hederspris.



PRESENTASJONSTEKNIKK

Hvis du vil ha gjennomslag for dine tanker, ideer og ønsker må du presentere budskapet ditt på en overbevisende måte. Vi lærer deg hvordan du forbereder, gjennomfører og lykkes med en presentasjon. Lær deg å trollbinde ditt publikum for å nå dine mål! Ved **Hanne Sofie Løkkevik** og **Jens-Otto Løkkevik**

DATO: **20. APRIL**

TID: **KL. 17.00 - 21.00**

PRIS: kr 600,- for pluss-medlemmer
kr 800,- for basis-medlemmer
kr 1 000,- for ikke-medlemmer

Alle kursene kan også arrangeres som bedriftsinterne kurs. Ønsker du vite mer eller melde deg/dere på et kurs, ring oss for en uforpliktende prat!

TELEFON 22 40 34 40 ELLER SE WWW.OHF.NO