

# OSLOHANDEL

**VARE-  
LEVERING I  
BYEN BØR BLI  
BEDRE**

SIDE 3

**EN  
FRANCHISE-  
TAKERS  
FORPLIKTELSER**

SIDE 6

**FORNEBU  
I FARTA!  
OMRÅDET I STERK  
UTVIKLING**

SIDE 4 OG 5

# OSLOHANDEL

NR 1 **FEBRUAR** 2012

## REDAKTØR

Rannveig Mølmen Nergården

## REDAKSJON

Janne Holtet Westbye

Lars Fredriksen

Gunnar Larssen

Hanne Hassel

## FORSIDEFOTO

OHF

## FORMGIVING

www.comosi.no

## TRYKK

Kraft Digitalprint

## OPPLAG

2400

## NESTE UTGAVE

Mars 2012

## 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

## Hverdagskriminalitet må bekjempes

*Det er ganske dramatisk når store deler av handelen mister tillit til politiet og er i ferd med å gi opp å anmelde. Politiet i Oslo har registrert 5000 anmeldelser for naskeri og tyveri i hele 2011, og er fornøyd med at det har vært en nedgang. OHF har dokumentert at antallet burde vært 120000, og er økende også på landsbasis. Nå må det skje noe!*

Det er mange grunner til at handelen ikke anmelder. En av de viktigste er at det er tidkrevende og at det likevel ikke skjer noe etter at anmeldelsen er levert, og før beskjed mottas om at saken er henlagt. Ber butikkene politiet om assistanse, tar det ofte lang tid (inntil 2 timer) før de kommer. Det sier seg selv at det ikke er spesielt hyggelig og produktivt å vente sammen med en tyv så lenge. Trusler om vold er en annen vesentlig grunn til at butikkene ikke anmelder. Liv og helse er tross alt viktigere enn noen stjålne varer. Kriminaliteten får utvikle seg og butikk som arbeidsplass blir mindre attraktiv. Slik vil vi ikke ha det!

Den kriminelle løpebane starter ofte i det små. Ofte som nasking. Det må reageres fast og bestemt for å hindre at det utvikler seg til tyngre kriminalitet. "Du skal ikke stjele". Slik lyder det 7.bud. Det er barnelærdom som sitter klistret. Og som vi lærer videre til våre barn og barnebarn. Det er viktige grunnholdninger i livet. Det er faktisk forskjell på mitt og ditt. Det mener lovgiverne også. I straffeloven §§ 257 og 391 omhandles henholdsvis tyveri og naskeri. Naskeri kan straffes med bøter eller fengsel inntil 6 måneder eller begge deler. Tyveri kan straffes i form av bøter eller fengsel i inntil 3 år. Videre kan dette få store konsekvenser for videre karriere og utdanning.

Det må investeres i et effektivt IKT-system som gjør at næringslivet kan anmelde elektronisk på en enkel og rasjonell måte vedlagt aktuell dokumen-

tasjon. Systemet som gjør at privatpersoner kan anmelde, ser ikke ut til å være rasjonelt og effektivt. Tvert i mot.

Det offentlige har tatt i bruk systemer for innlevering og behandling av regnskap, selvangivelser osv som fungerer utmerket. Nå må politiet følge opp intensjonen til lovgiverne. Og de bevilgende myndigheter må øremerke midler til formålet. Og resultatene må dokumenteres. Det må nå settes av ressurser slik at både politiet og næringslivet kan arbeide effektivt på dette området. OHF bidrar gjerne med kompetanse i et slikt prosjekt.

Hverdagskriminaliteten må bekjempes før den får utvikle seg til enda større problemer. Tar justisminister Grete Faremo ballen? Eller er det andre som tar ansvar?

Det er skuddår i år. Det gir oss en ekstra dag. Den trenger vi for å gjennomføre alt det spennende OHF har på programmet. Noe av det kan dere lese om lenger bak i bladet.

Følg med på [www.ohf.no](http://www.ohf.no)

Vennlig hilsen



**GUNNAR LARSEN**

Adm. direktør

[gunnar@ohf.no](mailto:gunnar@ohf.no)

# Vanskelig varelevering

*OHF ba bystyrepolitikere og byråder legge bedre til rette for varelevering og kundeparkering i Oslo sentrum.*

*– Handelen må ha levelige driftsvilkår, poengterte Erling Ølstad, eier av blomsterkjeden Mester Grønn.*

Ølstad, som også er styremedlem i OHF, la frem utfordringene for handelsnæringen i hovedstaden. Han la særlig vekt på hvor vanskelig varelevering ofte kan være og fikk støtte fra salen.

- Dersom vareleveringen er så vanskelig som dere sier, oppfordrer jeg dere til å skrive et brev, slik at vi kan fremme en sak på dette, sa ordfører Fabian Stang.

Ølstad kunne gi flere eksempler på hvor kronglete og lite miljøvennlig det er å levere varer i sentrum. Han brukte bilder fra sin egen kjede for å vise problematikken. Når Mester Grønn skal losse av varer i Frognerveien, rygger de den minste bilen mot butikken, men blir likevel stående delvis på fortauet.

- Vareleveringslommen ligger mye lenger nede i veien, og det er håpløst å trille flere hundre kilos tunge traller over veien med

trikkespor i all slags vær. Særlig med tanke på at orkideer fryser ved 16 varmegrader. Da blir ikke HMS-regelverket ivaretatt for sjåføren, blomster dør og kunder blir misfornøyde.

Ølstad sa at måten de må stå parkert på i dag, fører til mange bøter, selv om noen viser forståelse for at varene må frem.

- Vi gjør vårt ypperste for ikke å være til hinder eller irritasjon, men det blir vanskelig når vi ikke har gode alternativ for levering flere steder i byen. Og det verste er at vi må kjøre små biler, noe som fører til flere turer og mer forurensing.

OHF har nå oppfordret medlemmer til å bidra med dokumentasjon på forholdene, for eksempel manglende vareleveringslommer/parkering eller tilfeller hvor man får bøter for å stå ulovlig uten å ha reelle alternativ. OHF vil bruke dokumentasjonen videre i sitt næringspolitiske arbeid.



*Mester Grønn sliter med vareleveringen flere steder i Oslo sentrum, blant annet her i Frognerveien.*

Mester Grønn-eieren pekte også på at få parkeringsplasser og dyre kollektivsatser gjør Oslo sentrum lite tilgjengelig og kundevennlig. OHFs styremedlem Hege Susanne Rognlien fra NorgesGruppen var helt enig.

- Det går ikke an å ta med dagligvarekjøp til en familie på fire på trikken. Skal folk handle stort i sentrum, så trenger vi parkeringshus, sa hun.

- Vi trenger både kollektivtransport og bilparkering, men jeg tror også vi må kunne organisere kjøpene på en annen måte, så vi ikke gjør oss avhengig av bil, svarte bystyrepolitiker Rina Mariann Hansen fra Ap.

- Folk handler matvarer i snitt 4-5 ganger i uken pluss større helgekjøp. Vi som driver med handel, må forholde oss til hva folk flest gjør, opplyste Rognlien.

## GRATULERER OSLO HANDEL!

**I fjor høst kunne OHF markere 170 års virksomhet. I år skal vi markere et nytt jubileum; Oslo Handel fyller 30 år.**

Perioden 1970- og 80 årene var preget av fornyelse og store endringer i Oslo Handelsstands Forenings arbeidsform og mål. Det oppsto et behov for en ny og mer aktiv form for medlemskontakt. Før 1982 skjedde all medlemskommunikasjon gjennom sirkulærer som ofte tok opp bare ett tema av gangen.

I 1982 så det første nummeret av *Oslo Handel* dagens lys. Det var i avisformat på lyserødt papir og skulle gi assosiasjoner i retning av Financial Times med Morgenbladet som samarbeidspartner. I løpet av noen få nummer viste det seg at dette var et bomskudd. Økonomien var helt håpløs.

I stedet valgte man å gå over i til tidsskriftformat på 36 sider. Samarbeidspartnere var Bjarne Reenskaug Forlag, senere Jann T. Lund Presse og kommunikasjon. På det meste hadde bladet et opplag på 9000 som ble

sendt som gratisabonnement til alle handels- og servicebedrifter i Oslo. Men heller ikke dette var et optimalt konsept. Tidsskriftet kom bare seks ganger per år, og det var vanskelig å være aktuell. Dessuten kostet det enormt å gi ut et så stort tidsskrift med innleid redaksjon.

I 1989 besluttet derfor OHF å legge ned tidsskriftet og satse på et enkelt nyhetsbrev sendt per post. Dermed hadde *Oslo Handel* funnet en form som viste seg nyttig for medlemmene. Rask og kortfattet aktuell informasjon. Til tross for IT-revolusjonen virker det som medlemmene fortsatt setter pris på papirutgaven *Oslo Handel*. I tillegg får de enda mer dagsaktuell informasjon med hjemmesiden [www.ohf.no](http://www.ohf.no). Endringene i 1989 var et riktig og fremtidsrettet valg. Kanskje blir det 40-årsjubileum i 2022?



1982



1989

# Utvikling i øst og vest

*Osloregionen er alltid under utvikling. Lønnsom handel i Groruddalen er tittelen på OHFs første frokostmøte i år. Hør politikere og handelsdrivere sine syn 7. februar.*

Flere av bydelene i Groruddalen har en negativ handelsutvikling, noe som betyr at beboere reiser ut av nærområdet og ut av Oslo for å handle. Nå er området i sterk utvikling og OHF spør: Hvordan få til lønnsom handel i Groruddalen? Hør blant annet byutviklingsbyråd Bård Folke Fredriksen og senterleder Hans Georg Helberg ved ALNA Senter sine synspunkt på frokostmøte hos OHF tirsdag 7. februar. Helt gratis, men husk påmelding! Se [www.ohf.no](http://www.ohf.no)

Vest i Osloregionen foregår et svært utbyggingsprosjekt, nemlig utviklingen av Fornebulandet. Området vest for Oslo i Bærum kommune skal totalt få 6300 nye boliger i løpet av 10-15 år, flesteparten i regi av Fornebu Utvikling. KLP Eiendom skal begynne å bygge kjøpesenter i år, som er planlagt ferdig i 2014. Selve kjøpesenterdelen blir på 22600 kvadratmeter fordelt på to etasjer, og på toppen skal det bygges fire boligblokker med til sammen 90 boliger.

Bærum kommune reduserte kravet om ferdigstilte boliger før kjøpesenterutbyggingen i fjor høst. Et enstemmig plan- og miljøutvalg sa ja til bebyggelsesplanen for det store områdesenteret nord for Kokså. I tillegg til kjøpesenter, vil det bli videreutvikling av skoletilbud og barnehager i området. Det samme gjelder videreutvikling av infrastruktur og offentlig kommunikasjon. Næringslivet vokser, og antall arbeidsplasser vil øke de nærmeste årene.

Et annet eksempel vestafør er Nesodden. Kjøpesenteret Tangen Senter, eid av



*Byutviklingsbyråd Bård Folke Fredriksen besøker OHFs frokostmøte 7. februar. Meld deg på du også!*



*KLP tror på byggestart i tredje kvartal for det nye kjøpesenteret på Fornebu. På illustrasjonen ses kontor til venstre og kjøpesenter med glassgata rett frem og til høyre. Boliger på taket i fire lameller (Eve Images AS).*

NorgesGruppen ASA, er rehabilitert og utbygd med 5000 kvadratmeter for å gi rom til nye butikker og en parkeringskjeller. Det er etablert flere forretninger, nytt varemottak og blant annet en oppgradert Meny-butikk på 1600 kvadratmeter. I

tillegg er det bygd fire nye boligblokker med totalt 36 leiligheter på Tangen.

«Det er en steintøff kamp om kundene i Osloregionen.»

Et selskap bestående av NorgesGruppen og Veidekke står bak boligutbyggingen som ble ferdigstilt på slutten av fjoråret.

Tilbake på østsiden, skjer det blant annet



Slik vil det nye kjøpesenteret til KLP på Fornebu se ut innvendig (Eve Images AS).



Hans Georg Helberg leder ALNA Senter og har meninger om hva som må til for lønnsom handel i Groruddalen.

kjøpesenterutvikling på Romerike. Nye Strømmen Storsenter står ferdig i oktober i år, og målsettingen er ikke snauere enn å bli Norges største kjøpesenter i omsetning etter nyåpningen. Senterdirektør Per Kristian Trøen er trygg på at Strømmen som en del av Romerike, har gode handelsår fremfor seg. Hovedflyplassregionen har en betydelig befolkningsvekst, og antall næringsetableringer og arbeidsplasser øker.

– Men det er en steintøff kamp om kundene i Osloregionen og ikke rom til alle etter min mening. De mest tilpasningsdyktige som hele tiden er på hugget, vil vinne.

## FALSK LEGITIMASJON?

Bruk av falsk eller stjålet legitimasjon er en av mange utfordringer handelsnæringen har. Det er viktig med gode kontrollrutiner for å oppdage bruk av falsk legitimasjon tidlig. Her er noen tips fra Næringssetaten:

### Kontrollere ID

Det er ikke tilstrekkelig for de ansatte bare å be om legitimasjon. Man må også kontrollere legitimasjonen opp mot personen for å forsikre seg om at vedkommende er den samme som på legitimasjonen.

### Hvordan kontrollere legitimasjon

- Vær høflig og diskret.
- Kontroller bildet på kortet og se på personen. Ligner bildet? Det kan være vanskelig å se om det er samme person på bildet som i virkeligheten, men følgende momenter kan være til hjelp:
  - Ansiktsformen:** Rundt, ovalt, avlangt, smalt, bredt?
  - Hår:** Sort, brunt, lyseblondt, mørkeblondt, rødt, skallet, viket?
  - Frisyre:** Glatt, bølget, krøllet, kort, langt, halvlangt?
  - Øyne:** Tettsittende, langt fra hverandre, tunge øyelokk, briller, skjeløyd?
  - Nese:** Stor, liten, rett, skjev, bred, smal, ørnenese?
  - Munn:** Stor, liten, smale lepper, fyldige lepper?
  - Tenner:** Jevne, ujevne, hvite, misfargende, mellomrom?
  - Skjegg:** Glattbarbert, ubarbert, helskjegg, hakeskjegg, bart?
- Se på fødselsdatoen: Samsvarer alderen på legitimasjonen med alderen til personen foran deg?
- Se på navnet på kortet og på personen: Er det samme kjønn?
- Se på utløpsdatoen: Er kortet gyldig?

### Hvis man er i tvil om legitimasjonen er korrekt

- Spør om personen har flere ID-kort, for eksempel førerkort og bankkort. Sammenlign så fødselsdatoen på kortene.

### Konsekvenser av å selge alkohol til mindreårige

Butikker og utesteder som selger alkohol til personer under 18 år risikerer at kommunen inndrar salgs- eller skjenkebevillingen og at politiet kan bøtelegge stedet.

### Konsekvenser for den som bruker falsk ID

Konsekvensene av å jukse med legitimasjon kan bli større enn å bli nektet kjøp av alkohol eller å bli kastet ut fra stedet. Blir saken anmeldt, havner den på rullebladet og kan gjøre det vanskelig med enkelte yrker, studieplasser og reiser/studier i utlandet.

Den som har forandret på legitimasjon for å få det til å fremstå som man har fylt 18 år, og så bruker det i butikken, gjør seg skyldig i dokumentfalsk, jf. straffeloven § 182. Dersom man ikke har forandret på legitimasjonen, men benytter en annens som sitt eget (f.eks. egen bror eller venn), rammes dette av straffeloven § 372 annet ledd.

## HAR DU SPØRSMÅL OM HANDEL SOM KREVER SVAR FRA JURIST? OSLO HANDEL HJELPER DEG

Advokater fra firmaene Ræder og SGB Storløkken svarer på spørsmål knyttet til handel, service og næringsliv fra leserne av Oslo Handel. Svarene arkiveres på [www.ohf.no](http://www.ohf.no), hvor det ligger kontaktinformasjon til alle fire advokatene dersom du ønsker juridisk bistand utover svarene i Oslo Handel. De to første timene ved konsultasjon hos Ræder er gratis for bedriftsmedlemmer, så lenge henvendelsen skjer via oss. Ved ytterligere bruk av tjenesten får OHF-medlemmer gunstig timepris.

Send spørsmål til [rannveig@ohf.no](mailto:rannveig@ohf.no) og merk mailen med «Spør juristen». Husk å skrive med fullt navn. Advokatene har ikke lov til å besvare spørsmål fra andre advokaters klienter.



# FRANCHISEFORPLIKTELSE

## SPØRSMÅL: Plikter en ny franchisetaker å overta forpliktelser overfor ansatte i det gamle franchiseforetaket innenfor samme franchisekonsept?

**SVAR:** Endring av eier og driftsforhold innenfor det samme franchisekonseptet vil i mange tilfeller betraktes som virksomhetsoverdragelse etter arbeidsmiljølovens regler. Dette får som konsekvens at den nye franchisetakeren overtar forpliktelsene overfor den gamle franchisetakerens ansatte.

Det er viktig å merke seg at "virksomhetsoverdragelse" omfatter mer enn de tilfeller hvor den "gamle franchisedriver" selger sin virksomhet til den nye franchisetakeren.

Reglene kan også komme til anvendelse hvor en overføring finner sted i to omganger, for eksempel ved at virksomheten først tilbakeføres fra opprinnelig franchisetaker til franchisegiver, som deretter overfører rettighetene til en ny franchisetaker. Det samme gjelder når en franchisekontrakt opphører og franchisegiver senere gir en tredjemann rettigheter i medhold av en ny franchiseavtale med franchisegiver.

For å forstå reglene må man se hen til deres hensikt – nemlig å beskytte arbeidstageres rett til sin arbeidsplass uansett hvem som eier og driver denne. Så lenge arbeidsplassen beholder sin "identitet" er arbeidstager beskyttet.

Det er ingen spesielle regler for virksomhetsoverdragelse av franchiseforhold. Slike overdragelser vurderes etter samme regler som overdragelse utenfor franchiseforhold.

Reglene finnes i Arbeidsmiljølovens kapittel 16 hvor "virksomhetsoverdragelse" er definert som «overføring av en selvstendig enhet som beholder sin identitet etter overføringen».

Ved overdragelse av en hel virksomhet er vilkåret om selvstendig enhet oppfylt.

Ved overføring av en del av en virksomhet kan det ofte være uklart om den delen som overføres utgjør en selvstendig enhet. Selger en virksomhet en hel avdeling, vil vilkåret ofte være oppfylt. Mer usikkert blir det om det kun er en funksjon i en virksomhet som settes bort.

For det andre kreves at den selvstendige enheten som videreføres, beholder sin identitet etter overføringen. Det innebærer at erververen fortsetter eller gjenopptar driften i form av de samme eller lignende aktiviteter.

For det tredje kreves at den overførte enheten må bevare sin identitet etter overdragelsen. Dette blir en samlet vurdering hvor elementer er om (noen) ansatte skal følge med, om utstyr og andre aktiva følger med videre, om oppgaver, driftsmåter og de ytre rammer for virksomheten endres mv.

Hvert tilfelle må derfor vurderes for seg. Men de fleste tilfellene vil ikke være vanskelige å vurdere.

Et rent salg av virksomheten vil omfattes. Videre, dersom en franchisegiver eier lokalene, og en franchisetaker senere sier opp eller avtalen opphører, og franchisegiver overtar driften for en periode, for så å overlate driften til en ny franchisetaker, vil også dette måtte vurderes som en virksomhetsoverdragelse. Også hvor franchisegiver tilbyr den nye franchisegiver å fortsette virksomheten i butikklokaler i umiddelbar nærhet, vil man falle innenfor virksomhetsoverdragelsesreglene. Hvis derimot en butikk legges ned, og franchisegiver gir en ny franchise til en butikk et annet sted i byen, er vi utenfor regelverket.

Dersom man står overfor en virksomhetsoverdragelse, vil konsekvensen være at de ansattes lønns- og arbeidsvilkår overføres til den nye arbeidsgiveren.

Den nye arbeidsgiveren blir også bundet av den tariffavtale som de ansatte var tilknyttet på det tidspunktet virksomheten ble overført. Den nye arbeidsgiveren kan imidlertid skriftlig reservere seg overfor fagforeningen senest innen tre uker etter tidspunktet for overdragelse, jf. § 16-2. Dersom arbeidsgiveren reserverer seg, vil imidlertid fagforeningen kunne fremsette krav om at det inngås en tariffavtale, og eventuelt ta i bruk de virkemidler som arbeidstvistloven tillater.

Når en virksomhetsoverdragelse skjer, vil det i mange tilfeller oppstå en overtalls situasjon, det vil si at den nye arbeidsgiveren har flere ansatte enn det de har bruk for. Det vil da etter overdragelsen finne sted en omorganisering og eventuelt nedbemanning. Disse prosessene må imidlertid følge arbeidsmiljølovens regler og de ansatte som er overført fra den gamle virksomheten vil nyte godt av den ansiennitet vedkommende opparbeidet seg hos sin tidligere arbeidsgiver.

I forbindelse med en virksomhetsoverdragelse er det viktig å merke seg at både den tidligere og den nye arbeidsgiveren plikter å informere og drøfte overdragelsen med så vel de tillitsvalgte som de ansatte, jf. §§ 16-5 og 16-6.

Avslutningsvis minner vi om at en overdragelse også kan være meldepliktig etter konkurranselovens regler (dersom omsetning i den virksomhet som overdras er over 20mnok – og samlet omsetning overstiger 50mnok).



**CARL A. CHRISTIANSEN**

Ræder Advokatfirma  
Partner  
Handelsrett

# FØLG SJEFEN FØR LÆRETIDEN

Varehandelens Opplæringskontor (VOKss) vil gi elever og bedrifter en forsmak på lærlingordningen gjennom prosjektet *Følg sjefen*.

Tanken bak prosjektet er at både elever og bedrifter får prøve hverandre ut før eventuelt å kunne tegne en lærekontrakt. VOKss synes dette er en god ordning som gir VG2-elever anledning til å fordype seg litt i salgsfaget før den praktiske læretiden begynner.

Dette er allerede prøvd ut ved at elever fulgte forskjellige sjefer en runde i fjor høst, og prosjektet fortsetter i første halvdel av 2012. Ikke alle møter ute i bedrift etterfølges av lærekontrakt, men ordningen kan være interessant for eleven og bedriften likevel.



Håpet er at *Følg sjefen* skal gi elevene en spennende opplevelse av hva som egentlig foregår i løpet av en arbeidsdag. I tillegg får elevene fordypet seg litt i faget, og fordypningsperioden varierer fra skole til skole.

*Illustrasjonsbilde fra Reitangruppen.*

Noen har en dag i uken, andre har en hel uke.

VOKss trenger deg som bedrift til å være med. Kan du tenke deg dette? Send meg gjerne en mail: [agb@vokss.no](mailto:agb@vokss.no)

## TAKK FOR TILLITEN!

OHFs medlemmer mener *Oslo Handel*, *Ohf.no*, e-postinvitasjoner og nyhetsbrev fra OHF er interessant og relevant. Vi takker for tilliten som fremkommer i en fersk spørreundersøkelse om våre kommunikasjonskanaler.

I oktober mottok medlemmer en elektronisk spørreundersøkelse fra OHF. Spørsmålene omhandlet våre viktigste kommunikasjonskanaler: *Oslo Handel*, *Ohf.no*, kurs- og møteinvitasjoner på e-post, nyhetsbrev og Facebook. Vi takker alle dere som satte av noen minutter for å svare på spørsmål. OHF arbeider med å nå ut til medlemmene på best mulig måte, og vi håper svarene dere har gitt, gjør kommunika-

sjonen oss imellom enda bedre i fremtiden.

Undersøkelsen viser blant annet at 4 av 5 medlemmer i snitt bruker/leser *Oslo Handel*, *Ohf.no*, e-postinvitasjoner og nyhetsbrev. Det gjør de først og fremst fordi innholdet er interessant og relevant for jobben, og fordi man må holde seg oppdatert. De som ikke har tatt i bruk kanalene, har ikke tid eller kjenner ikke til kanalen/har ikke tilgang.

Facebook er den eneste kanalen som flertallet av respondentene aldri har brukt eller lest. Har tid, bruker ikke Facebook eller kjenner ikke til kanalen, er svaret på hvorfor. De som har brukt siden en eller flere ganger, har gjort det for å holde seg oppdatert, finner innholdet interessant og relevant for jobben.

På spørsmål om hvilke tema medlemmer helst vil lese om i alle våre kanaler, var trender i handelen, næringspolitiske saker og statistikk/analyse de tre på topp. På spørsmål om hvordan de ønsker å motta invitasjoner til kurs og møter, var en enkel e-post det mest foretrukne. På Facebook ønsker medlemmene helst å lese om aktiviteter i Osloregionen og linker til aktuelle saker.



OHFs kommunikasjonskanaler, fra venstre: Hjemmesiden [www.ohf.no](http://www.ohf.no), elektronisk nyhetsbrev, *Oslo Handel* i posten og kursinvitasjon på e-post.

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

*Pluss på kunnskap!*

NOEN AV KURSENE OG MØTENE OHF HAR Å TILBY DENNE VÅREN:

## HANDEL I GRORUDDALEN

Groruddalen er i sterk utvikling. Hvordan bør Norges største bydel utvikles for fremtiden med tanke på lønnsom handel? OHF utfordrer byrådet, utbyggere, sentrale eiendomsbesittere i området til å fortelle om sitt syn på den videre utviklingen av Groruddalen.

FROKOSTMØTE 7. FEBRUAR | KL. 08.30 - 12.00 GRATIS

DET BLIR FLERE FROKOSTMØTER OG SEMINARER UTOVER ÅRET. FØLG MED PÅ [WWW.OHF.NO](http://WWW.OHF.NO)

## HMS-KURS FOR LEDERE

KORTKURS SOM TILFREDSSTILLER LOVENS MINSTEKRAV, FOR TRAVLE VIRKSOMHETSLEDERE.

14. FEBRUAR / 15. MAI / 19. JUNI | KL. 9 - 14

## VERNEOMBUDSKURS

OPPFYLLER KRAVENE OM OPPLÆRING I ARBEIDSMILJØ FOR VERNEOMBUD OG ARBEIDSMILJØUTVALGETS MEDLEMMER.

9. OG 10. MAI / 13. OG 14. JUNI | KL. 9 - 17

## BEREDSKAP OG KRISELEDELSE

24. MAI | KL. 9 - 15

LES MER I KURS- OG MØTEOVERSIKTEN PÅ [WWW.OHF.NO](http://WWW.OHF.NO) OG HUSK PÅMELDING!



Adm. dir. Marianne Bjarstad i Bik Bok gjestet OHF på frokostmøte for å fortelle om trender i handelen.



Het debatt med Rema-sjef Ole Robert Reitan og Helge Hasselgård, adm. dir. i Dagligvareleverandørens forening.

## FRA KURS OG MØTER 2011



Full sal for å høre siste om sosiale medier til bruk i bedrifter.



Tid til å treffe kollegaer fra handelsbransjen.

## HUSK SOMMERFESTEN!

Sett av onsdagskvelden 13. juni! Da arrangerer OHF sommerfest sentralt i Oslo med smakfull mat og stemningsfull underholdning. Mer informasjon om tid, sted, program og påmelding kommer.



Stella Mwangi sørget for Haba-haba-stemming, heftig dans og høftvrikk under fjorårets sommerfest.

KURS & MØTER | VÅR 2012

MER INFO OG PÅMELDING PÅ:

[WWW.OHF.NO](http://WWW.OHF.NO)