

# OSLOHANDEL



**SPØR  
JURISTEN  
GJENNOM OHF**

SIDE 3

**YR  
INVITERER  
TIL KVELDS-  
SEMINAR**

SIDE 3

**I KØ FOR  
LØNN SOM FORTJENT  
FRA PROBLEM  
TIL RESSURS  
FOR OSLO**

SIDE 4

## OSLOHANDEL

OKTOBER 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

November 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

# Samarbeid i sentrum

*OHF skal arbeide for optimale forhold for handel og service i hele Oslo-regionen. Regionen sett under ett utvikler seg positivt. Men vi synes det er synd for Oslo at handelen går tilbake. Oslo blir litt fattigere uten en velfungerende handel.*

Vi deltar i prosjektet Levende Oslo som er et samarbeid mellom Oslo kommune, staten og privat næringsliv i sentrum. Levende Oslos hovedmål er å gjøre byens sentrum mer tilgjengelig og attraktivt. Dette søkes oppnådd ved konkrete prosjekter som skal bidra til å:

- *Ruste opp gater, gågater, plasser og torg med vekt på god design og estetikk*
- *Skape og utvikle gode møteplasser*
- *Stimulere til mer effektiv kollektivtransport og bedre parkeringsdekning*
- *Høyne standarden på renhold og snømaking*
- *Etablere programmer for områder som belysning og blomster*
- *Stimulere til aktiviteter og arrangementer til alle årstider*

Det arbeides også med en tilgjengelighetsplan for Karl Johans gate. Det vil være et viktig bidrag for å gjøre Oslo universell utformet, og vil være i samsvar med Regjeringsens handlingsplan om et universelt utformet Norge innen 2025. Målet er at Oslo skal være en åpen by hvor universell utforming er en selvfølge.

Vi har deltatt i Arbeidsgruppen for helhetlig parkeringstilbud i Oslo sentrum i håp om at det blir tilrettelagt for bedre parkeringstilbud. Vi har foreslått at det opprettes flere parkeringshus, både under jorden og i sjøen. Nå er det opp til Bystyret å avgjøre om det skal utarbeides en ny parkeringsstrategi for Oslo. Og det trengs.

OHF samarbeider med Kirkens Bymisjon i det viktige arbeidet de gjør. Det er hjelp

til selvhjelp, og deltakerne får lønn som fortjent. Dette bidrar til å gjøre Oslo til en bedre by også for handelen. Les mer inne i bladet.

Magasingruppen (kjøpesentrene i sentrum) har gått sammen om å utgi magasinet Oslo som kommer i november. Det skal stimulere kunder til å bruke sentrum, og selvsagt til å handle i sentrum. Bra initiativ som vi trenger flere av.

Strøksforeningen Studentertunden er i aktivitet for å skape mer liv i byen. Flere andre strøksforeninger er også i ferd med å mobilisere. Og det trengs for å skape mer handelsaktivitet i Oslo.

Handelen i Oslo sentrum har vist en negativ trend gjennom flere år. Vi ønsker en levende by hvor det også er handel i sentrum. Sentrum må styrkes, og sentrum må samarbeide. Dugnad må til. Alle gode krefter må mobiliseres for å snu trenden. OHF støtter gjerne oppunder gode initiativ.

## GUNNAR LARSEN

Adm. direktør

gunnar@ohf.no



# SPØR JURISTEN

Har du spørsmål innen handel som krever svar fra juristen? Da kan Oslo Handel hjelpe deg.

**A**dvokater fra firmaene Ræder og Storløyken svarer på spørsmål knyttet til handel, service og næringsliv fra leserne av Oslo Handel. Etter at svarene har stått på trykk, arkiveres de på [www.ohf.no](http://www.ohf.no). Dersom dere ønsker juridisk bistand utover dette, finner dere kontaktinformasjon til advokatene her, samt på [www.ohf.no](http://www.ohf.no). OHF minner om at de to første timene ved konsultasjon hos Ræder er gratis for Pluss-medlemmer, så lenge henvendelsen skjer via oss. Ved ytterligere bruk av tjenesten får OHF-medlemmer en gunstig timepris.

Advokatfirma Ræder DA leverer tjenester innen hele spekteret av det forretningsjuridiske området. Hovedvekten ligger imidlertid på syv fagområder som er organisert internt i faggrupper. Firmaets klienter er hovedsakelig næringsdrivende innen privat sektor.

Advokatfirmaet Storløyken AS er fast advokatforbindelse for en rekke av de største aktørene innen entrepriser, tjenesteyting og varehandel i Norge – herunder ledende franchise- og distribusjonskjeder.

Noe dere vil spørre juristen om? 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.

## CARL A. CHRISTIANSEN



Carl A. Christiansen er partner i Ræder og spesialisert i handelsrett. Han har i mer enn tyve år arbeidet som rådgiver for handelsbedrifter, kjeder og handelens organisasjoner. [cac@raeder.no](mailto:cac@raeder.no)

## ELIZABETH EGE



Advokat Elizabeth Ege er partner i Ræder, og leder firmaets faggruppe for arbeidsrett. I tillegg til generell og strategisk rådgivning bistår Ege med forhandlinger. Hun har også betydelig prosedyrerfaring. Ege jobber også med markedsføringsrett, opphavsrett (varemerker mv.) og mellommannsrett (forhandlerrett og agentrett). [eeg@raeder.no](mailto:eeg@raeder.no)

## HANNE HEUM KARLSEN



Hanne Heum Karlsen er advokat i Ræder, og spesialiserer seg på eiendomsrett og generell kontraktsrett. I tillegg holder Heum Karlsen også kurs innen bl.a. næringsleie, forbrukerkjøp og agentrett. Heum Karlsen har utstrakt prosedyrerfaring. [hkk@raeder.no](mailto:hkk@raeder.no)

## BERNHARD HALVORSEN JR



Bernhard Halvorsen jr er partner og advokat, i Storløyken og bistår klienter fra både inn- og utland: Det offentlige, ambassader, store og små bedrifter, organisasjoner og privatpersoner. Firmaet har bred erfaring innen forretningsjus. [bh@storloekken.no](mailto:bh@storloekken.no)

## Young Retailers INVITERER TIL KVELDSSEMINAR: UFORUTSIGBARE KUNDER – EN MYTE OM SOSIALE MEDIER?

*Hvor stor makt får forbrukeren gjennom nye kommunikasjonskanaler, og i hvilken grad påvirker dette omdømmet til bedriftene? Møt opp på Young Retailers (YR) sitt seminar under Oslo Innovation Week og hør kjente foredragsholdere gi svar.*

YR ønsker velkommen til arrangementet under Oslo Innovation Week tirsdag 19. oktober fra kl. 16-21 i OHFs lokaler. Seminaret, hvor en rekke kjente foredragsholdere står på programmet, er gratis og deltagerne får servert tapas og andre godbiter gjennom hele kvelden. Meld deg på: [www.ohf.no/yr](http://www.ohf.no/yr)

### TEMA

På nett og gjennom nye kommunikasjonskanaler som sosiale medier, kan forbrukerne raskt tilegne seg produktinformasjon og kunnskap om markedet. Fremtidens forbrukere blogger

om sine siste kjøp, kaster terning med ett tastetrykk, skriver og leser anbefalinger. I hvilken grad påvirker dette omdømmet til bedriftene, og hva må bedriftene gjøre for å henge med i utviklingen? Har forbrukeren fått mer makt eller er det bare noe vi tror?

### FOREDRAGSHOLDERNE

Høyskolelektor **Cecilie Staude** ved Handelshøyskolen BI introduserer. **Solfrid Flateby**, kommunikasjonsdirektør i Reitangruppen snakker om «kunden som øverste sjef». Deretter følger **Nils Marius**

**Apeland**, kommunikasjonsrådgiver i Apeland Informasjon AS, med «Omdømmebygging». **Henriette Hedløy**, rådgiver i Halogen intervjuer **Steinar Olsen**, gründer av Stormberg. Så følger «Blogg som verktøy ved lansering av nye produkter» ved **Martin Pira**, tidligere markedsdirektør i Bama/Chiquita, **Ole Emil Johnsen**, kommunikasjonsrådgiver i Gambit, med «Return on Investment i sosiale medier» og **Monna Nordhagen**, partner og konsulent i Brandlab, presenterer «Markedsføring med mening».

### VEILEDNING

Har du egen bedrift eller drømmer om å starte opp? Våre kompetente foredragsholdere gir gratis en til en veiledning innen omdømme, kommunikasjon, design, navneutvikling, konseptutvikling og lokaliseringanalyse. Vi har kun et begrenset antall plasser, så meld deg på i dag!

# JOBBSOM GJØR STOLT

*Tre morgener i uken står rusavhengige i kø utenfor Kirkens Bymisjon. De vil inn å skrive seg på listen, for så å ta på arbeidsantrekket. Men først må de få bingo i jobblotteriet.*

Klokka er litt over åtte. Et trettitalls personer i aktiv rus står rolig i kø for å skrive navnet sitt på listen som kan gi arbeid utover dagen. Denne onsdagen har Marianne Vennerød og de andre ansatte på prosjektet 20 jobber å dele ut til 16 heldige. Bingotrommelen sveives i gang. *Jan! Kjell! Rolf! Tom!* roper Marianne ut i kaféen hvor folk sitter spente med kaffekoppen og litt mat i hånden.

– Herlig, høres fra det ene bordet. Han har nettopp sikret seg søppelplukking de neste timene og kan vente seg lønn som fortjent etter arbeidet er unnagjort.

– Ja, ja, ja! sier en annen mens smilet brer seg utover ansiktet.

Det er tydelig at å få en jobb betyr mye for de oppmøtte.

– Å jobbe er en måte å holde meg selv i nakken. Denne ordningen gjør at jeg kommer meg opp om morgenen og unngår øldrikkning i mange timer. Dessuten er det veldig sosialt, og vi får greit betalt, forteller en.

Alle ønsker at flere jobber hadde ventet, at flere arbeidsplasser hadde bruk for dem.

– Jeg kunne tenkt meg å montere møbler, malt og tapetsert, men søppelplukking er også bra. Det viktigste er ikke hva jobben går ut på, men at jeg har noe å gjøre, sier en og legger til at han får mye skryt, særlig av eldre damer, når han gjør det rent og pent i bygatene.

Arbeidet gjennom *Lønn som fortjent*



*Det er kø utenfor døra hos Kirkens Bymisjon hver morgen det deles ut jobber*

gjør at rusavhengige føler seg verdsatt og sett. Det er et alternativ til tigging, stjeling og prostitusjon. Livet faller mer på plass når noen har bruk for arbeidskraften deres. Marianne skulle så gjerne hatt flere jobber å tilby, og aller helst noe som fikk kvinnene til å banke oftere på døren. Men de tre kvinnene som ses i kaféen denne dagen, vil heller plukke søppel enn mye annet.

– Jeg er så klønede med hendene og liker å få frisk luft, så jeg blir gjerne med mennene ut, sier Sissel Jacobsen, som har jobbet på denne måten i et og et halvt år.

– Dette er et fint prosjekt. Vi kommer sammen, og har det hyggelig før vi kanskje får en jobb å gjøre. Jeg trives godt og trenger pengene, sier hun og spisser ørene for å høre Mariannes stemme. Hun var ikke blant de heldige i dag dessverre.

Bingoen er over. De som ikke fikk en jobb å gå til, rusler litt skuffet ut igjen med påminnelsen om at neste sjanse kommer fredag. En påpeker at dette var tredje gangen han ikke ble trukket ut, og Marianne garanterer at han vil få utdelt en jobb neste gang. Den regelen gjelder for alle.



Morten Aasland og Marianne hos Kirkens Bymisjon roper opp de heldige som kan hente seg arbeidsavtale.



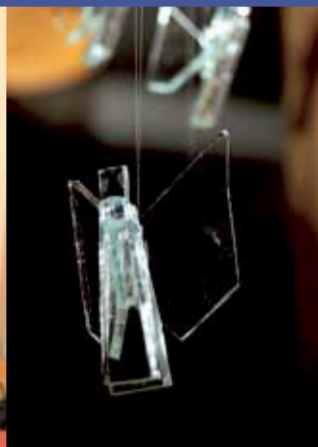
Marianne Vennerød tar seg tid til å prate med ei ung jente som ikke fikk jobb denne dagen.



– Jeg var heldig og fikk jobb i dag. Bare det å si at jeg har en jobb å gå til, betyr mye for meg.

## LØNN SOM FORTJENT

- Startet i 2004
- Dagsoppdrag til rusavhengige hvor lønn utbetales kontant samme dag
- Arbeidsutdeling mandag, onsdag og fredag hver uke med trekning rundt 8.30 på morgenen
- Holder til i Herslebsgate 43 på Tøyen
- Har du arbeidsoppdrag? Ta kontakt på [firmapost.lsf@skbo.no](mailto:firmapost.lsf@skbo.no)



Lederne Marianne Vennerød og Sigmund Ruud er godt fornøyde med nye lokaler på Tøyen.

# –VI HAR FÅTT ET HJEM!

Prosjektet Lønn som fortjent har flyttet fra Oslo sentrum til Tøyen, men det hindrer ikke håpefulle rusavhengige fra å banke på døren og ønske seg et anstendig dagsarbeid.

– Jeg har gledet meg til å flytte og har tro på at det er bra for oss å «bo» her. Her har vi større og bedre lokaler, og vi får flere kollegaer og kan styrke samarbeidet med lignende organisasjoner i nærheten. Her har vi fått et hjem, sier Marianne Vennerød, daglig leder for Lønn som fortjent i Oslo. OHF har støttet sysselsettingstiltaket for mennesker i aktiv rus i mange år. Handelsstanden vil at kundene skal ferdes i en trygg og hyggelig by, og er positive til tiltak som hjelper mennesker til en meningsfull hverdag i stedet for tiggning, prostitusjon og kriminell aktivitet.

I starten av august åpnet dørene for rusavhengige med arbeidslyst igjen. Sigmund Ruud, overordnet leder på prosjektet, er lettet over at de verken mistet oppdrag eller arbeidstakere i løpet av sommeren, da de måtte holde stengt en periode på grunn av bygningsarbeidet.

– Vi var spent på om brukerne ville finne veien til Tøyen og heldigvis gjorde de det. Det var like mange som møtte opp første dagen her som siste dagen i Fred Olsens gate, sier Ruud, og legger til at det er flest menn.

– Grunnen er at vi ikke har opprettholdt engleproduksjonen på en stund. Det ser ikke ut til at kvinner synes det er attraktivt

å plukke søppel og rydde baner, perronger og stasjonsområder, sier Ruud, og viser til den faste oppdragsgiveren Oslo T-banedrift. De sørger for at 12 personer har en jobb å gjøre hver dag.

– Men markedet er ikke mettet for glassengler. I starten av oktober regner vi med å være i gang igjen. Det er mange som ønsker seg engler til jul. I tillegg tenker vi på andre alternativer til utejobber som kan gi arbeid til flere kvinner. Dongeriveske og keramikkprodukt er blant forslagene, sier Vennerød.

Kirkens Bymisjon er takknemlig for det mangeårige samarbeidet med OHF.

– Vi har selvfølgelig forståelse for at rusmisbrukere er ubehagelig for butikker og kunder, men det er bedre å ta tak i problemene enn å snu seg vekk, sier ansatte ved Oslo-avdelingen.

Lønn som fortjent ønsker seg flere oppdrag fra gårdeiere/forretningsdrivere i Kvadraturen, Tøyen/Grønland, Grønland/sentrum og rundt Oslo Sentralbanestasjon. Ta kontakt med Marianne på e-post: [marianne.vennerod@skbo.no](mailto:marianne.vennerod@skbo.no) eller telefon: 22 67 15 58 / 22 67 15 59

Les hva OHFs sikkerhetssjef sier om samarbeidet på neste side. >>

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 tilstede, og er beregnet å ta ca. 15 min. For et godt utbytte bør eventuelle avvik følges godt opp.

## HUSK Å ENDRE KODE!

1. Koder til fysiske og tekniske innretninger må endres med jevne mellomrom for å hindre uvedkommende adgang og at virksomheten lider tap.
2. Hvert år anbefales endring av følgende koder:
  - Passord/avlysningskode alarm
  - Felles kode til alarm
  - Verdiskap
  - Seddelbokser
  - Kodelås dører
3. Alle ovennevnte koder som medarbeider er kjent med, skal endres dagen etter at medarbeider har avsluttet sitt arbeidsforhold. Dette gjelder også innleid personell
4. Dekoding skal alltid utføres når leverandører, servicepersonell og øvrige eksterne har fått oppgitt koder.

## SAMARBEID MOT FALSKE VARER

*Antall falske merkevarer i salg har økt kraftig de siste årene. OHF samarbeider tett med Tollvesenet for å begrense omfanget av slik piratvirksomhet.*

Hvordan er det med deg som selger merkevarer i din butikk, merker du av og til konkurranse som kan oppleves som usunn? Hender det dine tilbud blir utkonkurrert av midlertidige forretninger med konstante supertilbud, lagersalg, 70 %, opphørssalg og lignende?

Tollvesenet tilbakeholdt **873** falske merkevarer på grensen i 2001, hittil i år er tallet **151 087** produkter – altså en formidabel økning de siste årene. Kanskje noen av disse produktene ligner på dem du har rettigheten til?

Et eksempel kan være at du selger leker til barn av god kvalitet. Så leser du i avisen at en av «dine» leker inneholder blyholdig maling og at barn har blitt syke som følge av dette. Da er det vært greit å ha en «midlertidig forføyning» for din merkevarer slik at tollvesenet er oppmerksom på at dine produkter er gjenstand for forfalskninger.

Vil du vite hva tollvesenet kan gjøre for deg, og hva du kan gjøre i samarbeid med tollvesenet, er du velkommen til å ta kontakt med OHF, ved Janne, på tlf. **22 40 34 40** eller e-post: [janne@ohf.no](mailto:janne@ohf.no)

## OHF FOR EN TRYGG BY

*Kriminaliteten i Oslo bare øker og for å trygge varehandelens ansatte, eiere og kunder, er det nødvendig å iverksette forebyggende tiltak.*



Janne Holtet Westbye, sikkerhetsjef i OHF

Narkotikaproblematikken har gitt handelen i Oslo store utfordringer i mange år, og derfor har OHF inngått samarbeid med Kirkens Bymisjon i Oslo for at organisasjonene i fellesskap skal arbeide aktivt mot rusmiddelmisbruk. Det er spesielt viktig for OHF å bidra til en trygg by for publikum, men også for de som arbeider i varehandelen.

Etter å ha sett på mange mulige samarbeidspartnere og aktiviteter, falt valget på Kirkens Bymisjons prosjekt *Lønn som fortjent*. Tiltaket gir mulighet for arbeid til personer i aktiv rus. Dette prosjektet gir direkte resultater. Personer med rusproblemer får mulighet til lønnet arbeid, og en arena der de får oppleve verdien av lønnet arbeid. Målet er å gi brukerne en følelse av mestring som kan være avgjørende i forhold til å kunne foreta konstruktive endringer i eget liv. *Lønn som fortjent* representerer et alternativ til tiggung, prostitusjon og vinningskriminalitet. Og nettopp de tre sistnevnte områder gir handelen store utfordringer daglig.

*Lønn som fortjent* gir privat og offentlig næring mulighet til å delta i et konstruktivt og oppbyggende arbeid i Oslo sentrum eksempelvis som rydding/feiing, plenklipping, lusing, planting, snørydding, maling, trappevask, strøing med mer. Flere av kjedene er på ulike måter bidragsyttere i det forebyggende arbeidet, og oppdragsgivere rapporterer at kvaliteten på utført arbeid er god.

Etter å ha fulgt prosjektet i flere år, er jeg stolt når jeg på vegne av OHF kan si at dette er vellykket både fra brukernes og handelens ståsted.

## 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	8
APRIL	5	8	3	5	2	4	3	9
MAI	7	1	5	8	2	2	2	4
JUNI	4	3	6	2	1	6	6	0
JULI	6	3	2	4	5	4	5	6
AUG.	7	6	4	3	2	9	10	1
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	47

13.–14. OKTOBER 2010  
NORGES VAREMESSE | OSLO

**BILLETT**

VERDI KR 150,–

Spar tid og penger, hent fribilletten din på  
[www.easyFairs.com/butikk-no](http://www.easyFairs.com/butikk-no)

easyFairs®

# BUTIKKLEVERANDØR

NORGES STØRSTE OG LEDENDE MESSE MED  
INNREDNING OG UTSTYR FOR HELE VAREHANDELEN

Besøk **MESSEN**  
som er varehandelens  
viktigste møteplass!

UTSTILLERE | PRODUKTNYHETER | SEMINARER | NYE IDEER

Varehandelens mest komplette  
møteplass – mer innholdsrik enn  
noensinne!

Besøk messen som viser siste nytt innen utstyr og innredning for hele varehandelen. Uansett om du planlegger en større strategisk utvikling innen virksomheten din, eller en mindre og mer praktisk rettet endring i butikken din – er dette messen for deg.

## UTSTILLERE

På messen møter du mengder av utstillere. Alle bransjens ledende leverandører er på plass for å vise produktnyhetene sine.

For oppdatert utstillersliste & produktnyheter,  
besøk: [easyFairs.com/butikk-no](http://easyFairs.com/butikk-no)

Spesialområde  
på messen:  
easyFairs® VISUAL  
COMMUNICATION



### Messen som

- ✓ øker salget
- ✓ utvikler butikkmiljøet ditt
- ✓ minsker kostnadene
- ✓ maksimerer inntektene per kvadratmeter

Skriv ut fribilletten din: [www.easyFairs.com/butikk-no](http://www.easyFairs.com/butikk-no). Din kode 1121

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

# Seminarer

## KOM TIDLIG - inspirerende morgenmøter gir en god start på messen



13. okt. kl. 8.30

Øk salget og få maksimalt ut av hver potensiell kunde  
Jens Nordfält er en av verdens fremste forskere, pioner og ekspert innen kjøpeatferd, og viser med flere aktuelle caser hvordan du skaper et spennende butikkmiljø som øker salget og får kundene til å handle som aldri før.

Jens Nordfält, Doktor i konsumentatferd



14. okt. kl. 8.30

Why do shoppers shop the way they do?  
De siste 15 årene har Tony Durham ledet Procter & Gambles forskning og utvikling innen kunde- og kjøpeatferd, samtidig som han arbeider som konsulent for ledende dagligvarekjeder i Europa.

Tony Durham, Associate Director, In-store Innovation, Procter and Gamble

## Flere eksempler på kostnadsfrie seminarer på messen

**Kunnskap og inspirasjon fra eksperter som hjelper deg å lykkes med din virksomhet. Når du har meldt deg på messen får du gratis adgang til seminarene.**

### Hva er sosiale medier?

Hvordan kan man investere i stedet for å bruke penger i markedsføringen sin? Og hvordan leder man legioner av folk som ikke bare ønsker å skaffe bedriften kunder, men som liker det? Hvilke grep, spesielt innenfor innovasjon og markedsføring, kan bedrifter ta for å lykkes i 2010 og fremover?

Joakim Vars Nielsen, Kreativ strateg og Rådgiver i MediaFront. Fotograf: Per Heimly

### Design av kundeopplevelsen for økt salg og kundelojalitet i alle kanaler

Effektivt samspill mellom fysiske butikker, e-handel og mobile løsninger handler om god servicedesign og en riktig kundeopplevelse. Arild vil vise eksempler på kjøpsutløsende design og helhetlige løsninger som utnytter de mulighetene ny teknologi og servicedesign kan gi.

Arild Bjørn Larsen, Director of Marketing &amp; Business Development, Making Waves

### Størrelsen på dagsoppkjøret avhenger av hvordan vi møter kunden

Vår erfaring er at holdningen til møtet med kunden ofte er helt avgjørende for dels renommeet vårt på markedet, men også for salg og lønnsomhet. Valget av holdning kan altså enten "underslå eller foredle" varemerket og foretaks muligheter på markedet. I dette intensive seminaret får du tips og ideer til arbeidet ditt for å forbedre selskapets servicenivå.

Gunnar Strøm, Verktøilende Instruktør, STIG FRAM



Midt på messegulvet pågår mengder av høyaktuelle, kostnadsfrie learnShops.

**Det koster ingenting å delta – bare kom og lytt!**

Eksempel på talere på messens learnShops er:

**Kostnadsfritt!**



### Google: Trends & opportunities in retail

Oddgeir Garnes  
Salgsjef  
Google, Norge

### Effektiv butikk

Magne Backe  
Supply Chain Manager  
Statoil

### Tapsforebygging i varehandelen

Morten Østerhaug  
Daglig leder  
Sikkerhetsledelse

### Kundene er den nye markeds-sjefen!

Kristian Nordtømme  
Daglig Leder  
Boostcom

### Hvordan doble resultatet med mindre ressurser?

Jon Ivar Johansen,  
Konseptansvarlig og  
Konsulent, mymaze.com

### Retail thinking & Design

Oscar Hafvenstein  
Gründer  
Boys don't cry

### Dressed for Success

Jessica Syrén,  
Etableringssjef  
Gina Tricot

Distansehandel Norge:  
Landets bran-  
sjeeforening for  
Internett- og  
postordealhandel  
Gerhard Anthun, Daglig leder  
Distansehandel Norge

For flere seminarer, learnShops og fullstendig program, besøk [easyFairs.com/butikk-no](http://easyFairs.com/butikk-no)

# Temahalvdager

Nytt i år er at messen er rettet mot fire fokusområder med spesielt tilpassede seminarer for deg som er:

- BUTIKKSJEF
- MARKEDSSJEF
- SIKKERHETSSJEF
- LOGISTIKK- OG TRANSPORTSJEF

**FOR MER INFO OG FULLSTENDIG PROGRAM BESØK**  
[easyFairs.com/butikk-no](http://easyFairs.com/butikk-no)

### STED & DATO

13.–14. oktober, kl. 9.00–16.00  
Norges Varemesse, Lillestrøm  
For veibeskrivelse, besøk  
[www.easyFairs.com/butikk-no](http://www.easyFairs.com/butikk-no)

### ARRANGØR

easyFairs Scandinavia AB  
Tlf: +47 22 99 61 24  
E-post: [scandinavia@easyFairs.com](mailto:scandinavia@easyFairs.com)

Dette er en ren fagmesse som bare er åpen for representanter fra næringslivet og offentlig sektor. Aldersgrense: 18 år. Vi kan dessverre ikke ta imot skoleelever eller studenter.

