

# OSLOHANDEL

**TA VARE PÅ  
DE UNGE  
TALENTENE**

SIDE 6

**ØK  
KUNNSKAPEN  
OM SIKKERHET**

SIDE 4

**FORNYELSE  
AV SALGS-  
BEVILLINGER**

SIDE 3



## OSLOHANDEL

NR 7 OKTOBER 2011

## REDAKTØR

Rannveig Mølmen Nergården

## REDAKSJON

Janne Holtet Westbye

Lars Fredriksen

Gunnar Larssen

Birgitte Anderson

## FORSIDEFOTO

Elin Høyland

## FORMGIVING

www.comosi.no

## TRYKK

Kraft Digitalprint

## OPPLAG

2000

## NESTE UTGAVE

November 2011

## 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

# Høstjakta er i gang

*Det er høst og jakt av ulike slag. Noen jakter på småvilt, andre på ryster og annen fugl, mens elgjakta er det helt store for noen. I handelen jakter vi på bedre innkjøpsvilkår og lavere priser. Leverandørene blir satt under press. Og vi jakter på talenter til næringslivet. Politikerne har vært på stemmejakt.*

Nå er valgresultatene klare. Det har resultert i litt endrede maktforhold mellom partiene. Noen av Akershus-kommunene har fått ny ledelse, noen har fått fornyet tillit. I Oslo er ikke «kabalen» helt klar etter at FrP gjorde et dårlig valg, mens H, Ap og V hadde fremgang. Det synes imidlertid helt klart at Fabian Stang fortsetter som Oslos populære ordfører, og at Stian Berger Røsland får lede byrådet med stadig sikrere hånd.

Uansett valgutfall, skal vi i OHF samarbeide aktivt med de valgte politikerne til det beste for næringslivet og Oslorengionen. Vi vil jakte på gode og lønnsomme løsninger, spesielt for handels- og servicenæringen.

Hele året jakter vi på talenter. Vi ønsker å motivere de unge til å velge et yrkesliv innen handelsnæringen. Med målrettet innsats vil mange oppleve en rask og bratt karriere med store muligheter. Selv har jeg aldri angret på at jeg valgte handelen i stedet for legeyrket.

Lenger bak i bladet kan dere lese om vårt samarbeid med en rekke skoler. Selv har jeg gått inn i styret for VOKss; Varehandelens Opplæringskontor for service og samferdsel. Der arbeider vi med å videreutvikle mulighetene for lærlinger i bedriftene. Det er en vinn-vinn-situasjon som jeg forventer at bedriftene tar mer på alvor i sin jakt på talenter og gode medarbeidere.

Vi jakter kontinuerlig på en tryggere og sikrere by. Kriminalitetsutviklingen er skremmende. Byrådet i Oslo har gått til det skritt å engasjere private vektore til å patruljere noen områder i byen. Det burde være en politioppgave, men ressur-

sene strekker visst ikke til. Og bedre ser det ikke ut til å bli etter de store ressursene som måtte settes inn etter 22.7. Vi er takknemlig for at politikerne har gått for en midlertidig løsning. Antall butikktviverier har nærmest eksplodert. Det er bare politiets tall som sier noe annet. Og det er fordi handelen har vært i ferd med å gi opp etter flere år med nedprioritering av slike saker fra politiets side. Jeg mener fortsatt det er en forskjell på mitt og ditt, og det må gjenspeile seg i den praktiske håndteringen. Politiet må gis større ressurser for å bekjempe hverdagskriminaliteten også. Og det må stilles krav til effektiv og målrettet bruk av midlene. Løsningen er kanskje å starte jakten på en ny justisminister som forstår problemene og er villig til å bidra med løsninger?

Jeg oppfordrer alle bevillingshavere til å starte jakten på fornyet salgsbevilling som skal gjelde fra juli neste år. Les mer om prosedyrer på de neste sidene, slik at arbeidet går enklest mulig for både bevillingshavere og Næringssetaten. En dagligvarebutikk uten retten til å selge øl, får nok en ekstra tøff kamp om kundene.

*Jeg ønsker dere alle en god høstjakt!*

**GUNNAR LARSSEN**

Adm. direktør

gunnar@ohf.no



# Salgsbevillinger skal fornyes

*Husk å søke om fornyelse av salgsbevilling innen*

*1. november i år. Søknaden må være komplett for at høringsinstanser kan uttale seg og saksbehandlingen begynne.*

Salgsbevilling for salg av alkoholholdig drikk må fornyes hvert fjerde år, og 30. juni 2012 utløper alle slike bevillinger i Oslo. Det betyr at dersom du har en salgsbevilling, må du søke om fornyelse innen 1. november 2011. Søknads-skjemaene skal sendes elektronisk via Altinn og er tilgjengelig der fra 12. oktober. Du finner lenke til Altinn på Næringsetatens hjemmeside [www.nae.oslo.kommune.no](http://www.nae.oslo.kommune.no). Husk at pinkoder fra Altinn/MinID er nødvendig for å bekrefte underskrift og sende søknaden.

Det skal sendes inn én søknad for hvert enkelt salgssted. Bevillingshaver med flere bevillinger kan ikke sende inn en samlet søknad for flere steder. Det er svært viktig at samtlige dokument som kreves er med i søknaden. Dokumentasjonskravet er:

- Fullmakt, dersom du ikke er daglig leder eller styreleder i bevillingssøkende selskap.
- Aksjeeierbok med revisors bekreftelse på eierforholdene

Alle som sender innsøknad vil motta foreløpig svar innen en måned. Er søknaden mangelfull, vil du få en frist til å ettersende informasjon. Saksbehandlingstiden forlenges dersom fristen ikke overholdes.

Når søknaden er komplett, sendes den til ulike høringsinstanser for uttalelse. Alkohol-loven krever at den skal til politiet og bydelen, og Oslo bystyre har bestemt at den skal til Skatteetaten og Kemneren. Det tar som regel over en måned før Næringsetaten får svar fra disse og kan starte den endelige saksbehandlingen. Uttalelsene fra høringsinstansene kan få avgjørende betydning for søknaden, og i noen tilfeller kreves det også tilbakemelding fra søker på informasjon Næringsetaten har fått av høringsinstansene.

Søknader innkommet etter 1. november vil ikke bli prioritert og kan medføre at søknaden ikke blir



*Næringsetatens direktør Gunnhild Haugen og seksjonsleder Astrid Marie Haga vil gjerne holde kontakt med OHF og administrerende direktør Gunnar Larssen for å nå ut med informasjon til handelsbransjen.*

ferdigbehandlet innen 30. juni 2012. Uten fornyet salgsbevilling, kan du ikke selge alkoholholdig drikk fra 1. juli 2012. Det samme gjelder dersom du ikke søker fornyelse av salgsbevilling.

Trenger du mer informasjon eller har spørsmål til fornyelse av salgsbevilling? Ta kontakt med OHF. Les mer på [www.ohf.no](http://www.ohf.no) under lover og regler/butikk salg av alkohol.

## –Må starte tidlig

*Næringsetaten skal fornye rundt 1500 salgs- og skjenkebevillinger før bevillingene utløper i juni neste år.*

- Det er mange søknader om fornyelse av bevillinger vi skal gjennom, og vi må starte tidlig for å komme i mål innen 30. juni 2012. De som ikke sender søknaden innen 1. november i år, kan ikke være sikker på å få svar før eksisterende bevilling går ut. Uten fornyet bevilling må de stenge alkoholsalget i butikken etter 30. juni neste år, sier direktør Gunnhild Haugen i Næringsetaten i Oslo kommune. Hun forteller at Næringsetaten vil sende endelig svar til søkere fra og med påsketider neste år.

- Det tar tid å saksbehandle søknadene. Mange av søknadene vi får inn er mangelfulle, og må tilbake til søker for å kompletteres. Videre kan høringsinstansene ha bemerkninger vi må ta hensyn til. Deretter begynner den endelige behandlingen, hvor vi skriver en saksinnstilling og fatter vedtak.

Haugen sier at Altinn, systemet som søknaden sendes gjennom, sikrer at søkere får fylt inn de fleste opplysningene.

- Men vi krever dokumentasjon som det er viktig at søkerne legger ved.

Næringsetaten håper at de som skal søke fornyelse av salgsbevilling har lest informasjonen de får på forhånd, og at søknadene som kommer inn er fullstendige.

- Det er veldig bra at vi når ut til dem det gjelder via viktige kanaler som *Oslo Handel*.



*Gunnhild Haugen, direktør i Næringsetaten, minner søkere om å sende inn komplett søknad.*

# Alltid beredt

*Ferien bråstoppet for daglig leder Morten Østerhaug i Sikkerhetsledelse AS da det smalt 22. juli. Han og kollegaene sto umiddelbart klare til å hjelpe kunder som trengte krisehåndtering og ettervern i en vanskelig periode.*

Å ivareta involverte ansatte er det aller viktigste når forretningsen er utsatt for en ekstrem situasjon som trusler, ran og andre alvorlige hendelser. Vi kobles ofte inn etter nødetatene for å gjennomføre oppsatt tiltaksplan, og hjelpe arbeidsgiver til å lykkes med ettervernet. Målet er å unngå sykefravær, normalisere driften og hindre tap, forklarer Østerhaug. Han bruker butikkjeden Christiania GlasMagasin som eksempel etter bombeeksplosjonen ved regjeringsbygget, der han er innleid HMS-rådgiver. Administrerende direktør og personalsjef samlet sine ansatte på kjøpesenteret Christiania GlasMagasin, og informerte om den psykososiale oppfølgingen. Det samme gjorde senterlederen overfor sine leietakere første driftsdag etter terrorhandlingen.

- Vi arrangerte en samling for hver avdeling, hvor vi gjennomgikk hendelsen og hva den enkelte hadde opplevd, så fikk samtlige tilbud om individuelle ettervernssamtaler. Det er ekstra viktig å snakke sammen og støtte hverandre i slike situasjoner.

Han vet hva han snakker om etter 19 år i politiet, jobb som sikkerhetssjef i Securitas og nå daglig leder for Sikkerhetsledelse AS. Med kollegaene Jon Jevne og Anders Bøe på laget, sørger Østerhaug for at de 1500 kundene som abonnerer på beredskapstjenesten hos dem får hjelp uansett når på døgnet.

- Våre hovedområder er HMS, sikkerhet, beredskap og krisehåndtering. Alle vi som jobber her har lang erfaring og kan gi øyeblikkelige råd når beredskapstelefonen ringer. Ingen kan forhindre at ekstreme situasjoner skjer, men det går an å forberede seg. Vi ser at folk som har gått sikkerhetskurs hos OHF og oss har en klar fordel ved krisehendelser.

Østerhaug refererer til samarbeidet mellom OHF og Sikkerhetsledelse AS som har vedvart siden han startet for seg selv i 2001, og hvor medlemmer tilbys en rekke kurs innen sikkerhet til svært gunstige priser. I tillegg til opplæring, kan bedrifter gjøre fysiske og tekniske tiltak i butikk som Sikkerhetsledelse bistår med.

- Vi merker at personer som har gått på sikkerhetskurs gjør ting riktigere dersom en situasjon oppstår i butikken. De får varslet i fra og fulgt prosedyren, noe som fører til langt mindre belastning i etterkant. Men dessverre benytter for få muligheten til å kurse

**« –Personer som har gått på sikkerhetskurs gjør ting riktigere dersom en situasjon oppstår i butikken. De får varslet og følger prosedyren, som fører til mindre belastning i etterkant.»**



Morten Østerhaug merker økt etterspørsel etter tjenestene til Sikkerhetsledelse AS.

sine ansatte innen sikkerhet og krisehåndtering.

Han peker på at mange handelsbedrifter, særlig kjedebutikker, ofte holder egne kurs og tar sikkerhet på alvor. Likevel mener han det generelt er for lite fokus på forebygging og for lite forståelse for at kurs skaper mer trygghet på arbeidsplassen, økt tilfredshet blant ansatte og reduserer sykefraværet.

Østerhaug håper flere OHF-medlemmer får øynene opp for kurstilbudet og melder seg på. Sikkerhetsledelse synes det er veldig spennende å jobbe med handelsbransjen siden det er

høyt aktivitetsnivå og mange spennende utfordringer. De vektlegger kortvarige kurs med hyppige mellomrom for å holde konsentrasjonen oppe og hukommelsen ved like. På OHFs kurskalender for høsten 2011 er ransforebygging, konflikthåndtering, HMS-kurs for ledere og grunnkurs i arbeidsmiljø på programmet. Se mer på [www.ohf.no](http://www.ohf.no).

- OHFs beliggenhet er sentral, og kurslokalene kjempefne. Vi har hatt tett og god dialog med foreningen hele veien og får mange positive tilbakemeldinger fra kursdeltakere. I tillegg til å undervise, har vi noe ettervernsarbeid og rådgivning. Vi skulle sett at enda flere ønsket at vi utarbeidet sikkerhets- og beredskapstiltak for virksomheten ut ifra trussel-



Morten Østerhaug merker økt etterspørsel etter tjenestene til Sikkerhetsledelse AS.

bildet, forteller Østerhaug, og legger til at Sikkerhetsledelse ikke selger utstyr på vegne av noen.

- Det har vært viktig for OHF at vi er leverandørnøytrale. Det sier seg selv at vi som skal hjelpe virksomheter til å velge de beste løsningene, ikke kan ha bindinger til leverandører.

Østerhaug tror ikke behovet for firmaer som Sikkerhetsledelse blir mindre i fremtiden. Trusler, knivbruk, psykisk ustabile personer, ran og grov vinningskriminalitet har etter hvert blitt hverdagen for handelsbransjen. Men hendelser som 22. juli hører heldigvis til sjeldenhetene.

- Svært få er i stand til lignende, og jeg tror ikke det kommer til å skje igjen. Men alvorlige trusler, personskade og andre former for traumatiske hendelser er ekstremt nok, og alle virksomheter bør ha et ettervernssystem dersom hendelser skulle oppstå.

Hele arbeidslivet har han brukt mye tid på alvorlige hendelser, men synes likevel han opplever mye glede gjennom å hjelpe folk og virksomheter tilbake i normal gjenge.

- Det er klart jeg bruker mye tid på elendighet og muligens når jeg et metningspunkt, men å hjelpe mennesker og se at tjenestene gir positive resultater, gjør jobben lystbetont likevel.

Og det er mye mer å gjøre. Sikkerhetsledelse merker at behovet for beskyttelse av personer og familier med store verdier øker, og at HMS innen bygg og anlegg er mer etterspurt. Dessuten har de et håp om at varehandelen vil kurse alle ansatte i større grad enn i dag.

## Møterom og minglested

Young Retailers (YR) skal sørge for at unge mennesker i varehandelen lærer av hverandre og bygger nettverk.

- Vi skal være stolte av å jobbe i bransjen, sier den nye styrelederen i YR, Christine F. Thoresen.

Ved siden av fulltidsjobb som HMS-konsulent i Optimera, takket Thoresen ja til å stille til valg som styreleder i YR. Nå har hun ledet OHFs undergruppe for unge som jobber eller tar utdanning innen varehandel siden våren, men er klar for å bruke mer krefter på å verve flere medlemmer.

- Vi skal jobbe med å gjøre tilbudet vårt enda mer interessant og vektlegge nettverksbygging i større grad, slik at flere får lyst til å bli med i YR og være delaktig i arbeidet vi gjør.

Hun forteller at YR inviterer til spennende og lærerike foredrag som medlemmene ofte slipper å betale for. YR skal være et møterom og minglested, hvor unge kan utveksle erfaringer og bygge nettverk.

- Tanken er at vi skal hjelpe hverandre opp og frem. I tillegg til å få mer kunnskap om handelsbransjen gjennom ulike arrangement, så legger vi også opp til at medlemmene skal ha det sosialt og hygge seg.

Måten å få flere medlemmer på er ifølge Thoresen å bruke nettverket de har opparbeidet seg.

- Mange kjenner noen som kjenner noen som er interessert. Dessuten er det ikke dumt å ta turen til BI, snakke med studentene og informere om aktivitetene våre.

Neste YR-arrangement på kalenderen er hos OHF under Oslo Innovation Week 18. oktober. Temaet er Hvordan kan handelsnæringen utnytte sosiale medier optimalt? og det kommer blant annet foredragsholdere fra Lille Vinkel Sko, Choice Comfort Hotels Nordic og Ikea. Husk påmelding via [www.ohf.no](http://www.ohf.no).



Christine Frellumstad Thoresen er styreleder i YR og vil ha med flere medlemmer.

RANSSTATISTIKK												
ANTALL RAN FRA FORRETNINGER I OSLO												
ÅR	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010				
TOTALT	76	83	64	58	47	74	71	102*				
2011	JAN	FEB	MAR	APR	MAI	JUN	JUL	AUG	SEP	OKT	NOV	DES
RAN	10	2	4	1	4	3	4	7				

# OHF ivaretar talentene

- Vi trenger flinke hender og kloke hoder i handelen, sa OHFs utviklingssjef Lars Fredriksen, da han delte ut pris på Oslo handelsgymnasium i høst. Han oppfordret elevene til å fortsette med handelsfag og se jobbmulighetene innen handelsbransjen.

Handel og service er den største næringen innen privat sektor i Oslo og står for rundt 15 prosent av sysselsettingen, noe som utgjør omtrent 54 000 arbeidsplasser i Oslo-regionen. Behovet for dyktige folk innen handelen er blivende, og dagens unge vil utgjøre en stor ressurs for bransjen i fremtiden. Men det er viktig at skole og næringslivet snakker sammen for å heve statusen til handelsfag og yrker, og hjelper de unge til å se de mange karrieremulighetene.

OHF er opptatt av å motivere ungdom og unge voksne til et yrkesliv i handelsbransjen, og bruker tid og penger for å gjøre handels- og serviceyrker interessante og attraktive for de yngre. Lars Fredriksen, utviklingssjef i OHF, har ansvaret for kompetanseutvikling, og understreker hvor viktig det er å ivareta talentene.

- Norsk detaljhandel har vært utrolig endringsvillige og innovative både med hensyn til organisering og bruk av teknologi. Utfordringene for handelen i fremtiden er stadig tilflyt av god kompetanse. Det gjelder ikke bare på ledernivå, men også ute i butikk hvor verdiskapningen skjer. Handel, service, kultur og reiseliv er bransjene som vokser mest, og kompetanse er avgjørende for om disse skal vokse, og lykkes nasjonalt og internasjonalt. Tradisjonelt har norsk detaljhandel vært treg i forhold til mange andre bransjer med å stå samlet om rekruttering og kompetansepolitikk. Der må vi bli bedre, dersom vi skal lykkes med å hente de beste og selge faget, sier Fredriksen, og forteller om de forskjellige stedene OHF er synlige på dette området:

- OHF gir økonomisk støtte gjennom Oslohandelens Utdanningslegat til unge i Osloregionen som tar utdanning innen



Fabian Romme ble beste elev på service og samferdsel ved Oslo Handelsgymnasium og kunne velfortjent motta stipend av utviklingssjef Lars Fredriksen på vegne av OHF.

handel eller til formål som bidrar til økt kompetanse innen handelen.

- OHF deler årlig ut stipend på kr 10 000 til beste elev ved service og samferdsel på Oslo handelsgymnasium, og kr 15 000 til beste elev ved BI Varehandelsledelse. Utvelgelsen av elevene skjer i nært samarbeid med studiestedene.
- OHF er partner i Ungt Entreprenørskap Oslo (UEO) og har et styreverv i samme organisasjon. UEO arbeider med entreprenørskap i skolen og stimulerer til samarbeid mellom skole og næringsliv.
- OHF har en partnerskapsavtale med Oslo handelsgymnasium og Treider Fagskole, noe som innebærer tett samarbeid med handels- og servicefagene for å utveksle kunnskap og knytte kontakter mellom elever og handelsbedrifter.
- OHF samarbeider med Varehandelens Opplæringskontor for Service og Samferdsel (VOKss) for å rekruttere lærlinger og lærlingplasser, slik at OHF-medlemmer skal få tilgang til alle fordelene ved en lærling, samt forenkle prosessen for bedriften.
- OHFs undergruppe Young Retailers (YR) er for unge mellom 18-35 år som jobber/tar utdanning innen varehandelen i Norge. YR arrangerer samlinger hvor unge i handelen



Elever ved Oslo Handelsgymnasium lyttet etter da OHFs Lars Fredriksen fortalte om jobbmulighetene innen handelsbransjen.



Maria Rudi og Jasminka Alisa fra Esthetique på GlasMagasinet er medlemmer i Young Retailers (YR) og eksempel på unge handelsinteresserte som Gunnar Larssen i OHF vil ha med flere av.

skal få faglige oppdateringer om aktuelle tema og bedrifter. De er blant medarrangør under Oslo Innovation Week.

# Morsomme muligheter

*Det er et hav av muligheter i handelsbransjen, og Solfrid Flateby håper de unge hopper uti. Hun jobber selv som kommunikasjonsdirektør i Reitangruppen og ble kåret til årets unge leder i fjor.*

**H**andelen byr på fantastisk mange forskjellige muligheter for alle typer mennesker. Det finnes flere hundre typer stillinger som er spennende, utfordrende og ikke minst morsomme, sier Flateby, og legger til at karrieremulighetene er gode for de som ønsker det.

Hun forteller at hele handelsbransjens har en utfordring med å øke statusen til handelsfag og -yrker, og mener bransjen må åpne seg og imøtekomme ungdommen.

- Vi bør synliggjøre alle de morsomme rollene som finnes. Vi bør være mer til stede der unge er og i kanaler som unge mennesker er opptatte av. Det gjelder å gi dem innsikt og informasjon om mangfoldet og mulighetene som ligger der og venter på de som vil.

Hvordan kan OHF bidra til økt status for fag og yrker innen handelen?

- Jeg tror dere kan bidra gjennom å synliggjøre handelen som fag. Det vil si å løfte frem mulighetene, mangfoldet, enkeltindivider og interessante hendelser. I tillegg kan OHF være med å fremme at handelsstanden opptrer ryddig og med høy forretningsmoral.

Hvordan arbeider Reitangruppen for få med unge, flinke folk?

- Kompetanse og utvikling er svært viktig for oss. Mangfoldet og karrieremulighetene innad i Reitangruppen, gjør at vi er opptatte av å følge opp medarbeiderne våre. Medarbeidere mottar opplæring fra dag en ved å få



*Solfrid Flateby synes handelsbransjen skal fortelle om alle de gøyale stillingene som finnes*

nødvendig innføring i arbeidsoppgavene og forventningene som ligger i stillingen. Både REMA 1000, Reitan Servicehandel og Uno-X har egne introduksjonsprogrammer, skoler og talentprogrammer. Dessuten lærer våre ansatte mye i det daglige arbeidet

gjennom å ta ansvar og avgjørelser, samt være i et kompetansemiljø med kunnskapsrike og sterke kolleger. I tillegg ser vi alltid etter måter vi kan hjelpe frem

videreutvikling på.

Hvordan bør unge talenter i handelen ivaretas?

- Talenter bør ivaretas på høyst ulik måte fordi de er veldig forskjellige. Behov, drivkraft og motivasjon varierer fra person til person. Det er viktig at alle "kjøpmenn" som har talenter i butikken, ivaretar talentet og lar det få vokse. I tillegg er det viktig å synliggjøre fremtidsmulighetene og la flinke talenter få være sammen med flinke folk.

## MÅNEDENS HMS-TEMA SKAL:

- Bidra til at våre medlemmer har et «levende» HMS-system hvor ansatte medvirker.
- Forebygge sykdom, skade og tap av verdier.
- Bidra til å sikre medarbeidere, kunder, miljø, drift og materielle verdier, samt skape økt konkurranseevne.

## AVVIKSSYSTEM

Et av de viktigste kravene til et funksjonelt HMS-system er en god avviksbehandling. Avviksbehandlingen skal sikre at oppfølgingsansvar fordeles, feil/mangler korrigeres så snart som mulig og at tilsvarende hendelser/situasjoner forebygges for fremtiden. Eksempler på avvik som skal rapporteres:

- Krav som ikke kan etterkommes.
- Ethvert avvik som er av betydning og som ikke umiddelbart kan lukkes.
- Avvik som er relevant for andre ansatte å kjenne til i forebyggende sammenheng.
- Ved tvil skal avviket rapporteres.
- Alle former for personskader og ulykker.
- Psykisk trakassering mot ansatte.
- Sabotasje av sikkerhetstiltak og tilsiktede skader på vårt kontor.
- Kriminelle handlinger.
- Mistanke om interne misligheter.
- Personalsaker.
- Alle former for kundeklager relatert til ansatte, ikke produkter.

## BRUK MÅNEDENS HMS-TEMA I DIN BUTIKK:

- Månedens HMS-tema tas opp på personalmøter eller andre samlinger hvor alle ansatte er tilstede. Beregn ca 15 minutter til gjennomgang pr HMS-tema.
- Gjennomfør «runder» hvor alle ansatte får medvirke og komme med innspill på hvordan man kan utvikle arbeidsmiljøet og skape økt trygghet for de ansatte.
- For å få best mulig utbytte av temaene må eventuelle avvik følges opp.
- Kontakt gjerne OHF på tlf 22 40 34 40, om dere har spørsmål eller behov for bistand i HMS-arbeidet.

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



OSLO HANDELSSTANDS FORENING

*Pluss på kunnskap!*

# KURS | MØTER HØSTEN 2011

## OSLO SENTRUM - HVA NÅ?

TIRSDAG 11. OKTOBER | KL: 9 - 11 FROKOST FRA 8.30

Oslo sentrum er i sterk utvikling. Områdene Kvadraturen, Bjørvika, Torggata, Egertorget osv. er under sterk utvikling. Hvilke planer og visjoner har de private eiendomsaktørene for Oslo sentrum, og passer dette inn i politikernes og Byantikvarens reguleringer for området?

## SOSIALE MEDIER

TIRSDAG 18. OKTOBER | KL: 18 - 21 LETT SERVERING KL. 17

YR arrangerer. Mange handelsbedrifter ser på sosiale medier som en verdifull kommunikasjonskanal med kundene. Men hva slags strategi bør bedriftene ha dersom sosiale medier skal lønne seg? Gratis - husk påmelding!

## HMS FOR LEDERE

KORTKURS I HENHOLD TIL LOVENS KRAV

25. OKTOBER OG 29. NOVEMBER | KL: 9 - 14

Arbeidsmiljøloven stiller krav til at alle arbeidsgivere må gjennomføre opplæring i helse, miljø- og sikkerhetsarbeid. OHF tilbyr derfor et kortkurs som tilfredsstillende lovens minstrekav og som er egnet for travle virksomhetsledere.

## VERNEOMBUD

GRUNNKURS I ARBEIDSMILJØ

ONSDAG OG TORSDAG 26.- 27. OKTOBER | KL: 9 - 17

Dette kurset tilfredsstillende krav om opplæring i arbeidsmiljø for verneombud og arbeidsmiljøutvalgets medlemmer. Forutsatt at arbeidsgiver og arbeidstakerne har avtalt kortere opplæring enn 40 timer jfr. Forskrift om verneombud og arbeidsmiljøutvalg § 12 nr. 4.

## HANDEL I GRORUDDALEN

TIRSDAG 1. NOVEMBER | KL: 9 - 11 FROKOST FRA 8.30

Hvilke fremtidsplaner har eiendomsutviklere for handel i Groruddalen?

## KONFLIKTHÅNDTERING PRAKTISK RETTET KURS

MANDAG 14. NOVEMBER | KL: 10-15

Et praktisk kurs rettet som gir konkrete «verktøy» i hvordan konflikter og trusler skal håndteres. Deltakerne lærer å være proaktive og forebyggende. Kurset kan også gjennomføres bedriftsinternt for den enkelte virksomhet.

## TRENDER OG TALL

TIRSDAG 22. NOVEMBER | KL: 9 - 11 FROKOST FRA 8.30

Handelsanalysen for Oslo 1. halvår 2011 presenteres.

I tillegg skal Young Retailers (YR) arrangere et seminar under Oslo Innovation Week, og NCSC skal i samarbeid med OHF arrangere et frokostmøte om et aktuelt tema i desember.

## RANSFOREBYGGING MED PRAKTISK ØVELSE

BEDRIFTSINTERNT - KONTAKT OSS FOR ET GODT TILBUD!

Hvem utgjør trusselen og hvordan operere de? Hva kan ansatte gjøre for å forebygge ran og andre trusler? Hva bør man gjøre under og etter et ran? Hvordan ta vare på medarbeidere? Skreddersy innholdet til din bedrift i samarbeid med OHF. Kurset kan holdes i våre kurslokaler eller i butikk.

