

MEDLEMSMAGASIN SOMMER 2011

*Vi ønsker alle våre lesere
en riktig god sommer!*

www.ohf.no

OSLOHANDEL

**FOTOVIDEO
BLE ÅRETS
HANDELS- OG
SERVICEBEDRIFT
I OSLO 2010**

SIDE 3

**BLI MED
GATERUSKEN
PÅ JOBB**

SIDE 4

**SLIK BLE
STIANS SPORT
EN SUKSESS**

SIDE 6



OSLO HANDELSSTANDS FORENING

OSLOHANDEL

NR 5 **SOMMER** 2011

REDAKTØR

Rannveig Mølmen Nergården

REDAKSJON

Lars Fredriksen

Gunnar Larssen

Hanne Hassel

Janne Holtet Westbye

FORSIDEFOTO

OHF

FORMGIVING

www.comosi.no

TRYKK

Kraft Digitalprint

OPPLAG

2000

NESTE UTGAVE

September 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

Sommer og nye muligheter

Sommer betyr litt latere dager for noen av oss.

Vi skal reise og oppleve noe nytt. Vi skal vedlikeholde hytter og vennskap. Vi skal lese, reflektere, bade, spille golf og mye annet. Og vi skal lade batteriene og være klar til full innsats tidlig på høsten.

For kjøpmenn byr sommeren på nye muligheter til lønnsom handel og service. Feriepengene er på konto. Skattepengene er mottatt av de som hadde noe til gode. Rentene er fortsatt lave. Vi er litt rikere og kan bruke litt mer penger i en periode. Turister fra inn- og utland strømmer til Oslo. Og tilbudene er mange i Oslo! Byen forandrer seg og det er mye å oppleve og bruke penger på.

FotoVideo ble kåret til Årets Handels- og servicebedrift i Oslo 2011 på sommerfesten vår. Juryen begrunnet valget blant annet med at de synliggjør seg via nye og utradisjonelle markedsføringskanaler som sosiale medier, på arrangement og festivaler, og besørger et godt omdømme med god kundebehandling. Vinnerbedriften likebehandler kunden, og har et tilstedeværende og kunnskapsrikt personale som sørger for tett oppfølging av kundene. Vi gratulerer vinneren og anbefaler et besøk hos FotoVideo i Møllergata 4.

Jeg vil gjerne få takke Gaterusken og alle hjelperne for fantastisk innsats for å holde byen ren. Vi ønsker en ren, taggefri, tiggefri og ikke minst trygg by. Her bidrar Gaterusken som et meget godt supplement til innsatsen fra myndighetene og næringslivet.

Vi har vært på studietur til Hamburg. Der har vi møtt representanter for myndigheter, organisasjoner og handelen. Det har gitt oss ny kunnskap og inspirasjon som vil bidra til å utvikle Oslo til en enda bedre handels- og serviceby. Takk til Odd Gisholt for godt opplegg og god reiseledelse. Lenger bak i bladet kan dere lese om utvidet sjømatbutikk i Bogstadveien.

Der kan vi fristes av havets delikatesser. Sunt er det visst også. Det er bra at noen fortsatt satser på spesialbutikker som gir byen et mangfold. Dette vet jeg at kundene setter pris på.

Det er som kjent kommune- og fylkesvalg til høsten. Da skal det avgjøres hvem som skal styre Oslo og omegnskommune de neste fire årene. Vi har innhentet programmene fra alle partiene og sammenlignet. Det står ikke så mye om handel og service der. Vi inviterer derfor til Valgkampstart 11. august i Gamle Logen. Der møter politikerne handelen og næringslivet for øvrig. Vi skal presentere resultatene av undersøkelsen som i disse dager besvares, og vi skal presentere handels- og servicenærings manifest. Vi forlanger klare svar fra de politiske partiene. Så får valget avgjøre om vi får de politikerne vi fortjener.

God ferie og sommer til dere alle fra

GUNNAR LARSSEN

Adm. direktør

gunnar@ohf.no



FotoVideo ble beste bedrift

Byutviklingsbyråd Bård Folke Fredriksen fortalte om selvopplevd god service hos FotoVideo og kåret butikken til Årets Handels- og Servicebedrift i Oslo 2011.

Byråden visste ingenting om hvem vinneren av Årets Handels- og Servicebedrift var, før kort tid i forveien. Da han fikk beskjed om at det var FotoVideo, måtte han legge til en selvopplevd serviceopplevelse i talen under utdelingen på OHFs sommerfest 15. juni.

- Jeg besøkte nylig butikken og fikk enestående kundebehandling av en fotokyndig ansatt. Jeg fikk veldig god hjelp til å finne et fotoapparat tilpasset mitt behov, og endte opp med å handle mye mer enn jeg i utgangspunktet hadde tenkt. Likevel ble jeg strålende fornøyd, sa Folke Fredriksen da han overrakte originalskulpturen signert Nico Widerberg til FotoVideo.

- Å vinne denne prisen er en bekreftelse for alle i FotoVideo. Jeg vil takke min kone Elin Sandvik, som er markedsansvarlig, spesielt. Hun sørger for at kundetilfredshet hele tiden blir målt, og dermed vet vi mye om hvordan kundene våre oppfatter oss, sier gründer og administrerende direktør Roar Sandvik.

Han er ikke mye beskjeden når han påstår at ingen butikk har samme gode service som FotoVideo.

- Jeg blir ofte skremt over mangelen på kunnskap, og kundebehandlingen jeg selv får når jeg handler. FotoVideo er en faghandel, og vi har høye kompetansekrav til de ansatte. I tillegg terper vi på å gi kundene en god mottakelse og oppfølging. Men det er klart vi kan bli bedre. Det er til tider mye kø, noe som gjør at vi har satt i gang en ansettelsesprosess for å besette seks stillinger.



Gründer og administrerende direktør Roar Sandvik i FotoVideo takker for prisen.

Årets Handels- og Servicebedrift i Oslo deles ut årlig etter at publikum har stemt frem en vinner blant ti nominerte. I år kjempet Clas Ohlson, Löplabbet, Storo Storsenter, Tepeabo, Mester Grønn, FotoVideo, Enklere Liv, Tanum, Studio G12 og XXL om å bli beste bedrift. Hensikten er å stimulere til økt kvalitet, høyere servicenivå og mer kunnskap i handels- og servicenæringen.

Nytt til neste år blir at juryen tar i mot forslag til kandidater med en fylldig begrunnelse for hvorfor denne kandidaten er en verdig vinner. De beste forslagene blir plukket ut av juryen som til slutt bestemmer nominasjonen som publikum kan stemme på. Kriteriene og mer informasjon vil bli lagt ut på OHFs hjemmeside.

Oslo kommune, Aftenposten, Nordea og OHF står bak Årets Handels- og Servicebedrift i Oslo. Se hvem som satt i juryen og les juryens begrunnelse til FotoVideo på www.ohf.no. Du kan også lese mer om FotoVideo i neste nummer av Oslo Handel.

- Vi har fått vesentlig større plass etter at vi flyttet til Møllergata 4. Det imponerende er at vi har "touch and try" på nesten alt i butikken, forteller Sandvik.



En stolt gjeng fra FotoVideo har mottatt prisen fra byutviklingsbyråd Bård Folke Fredriksen.



NY GIV FOR OSLO

– Harru sett så mange sneiper og anna småsøppel? sier Arne og rister oppgitt på hodet før han rydder opp rundt treet i Stortingsgaten.

– Folk er jammen korttenkte! Tenk så mye hyggeligere vi kunne hatt det her.

Arne er arbeidsleder for den ene trallan tilhørende Gaterusken. Tre dager i uken plukker teamet hans søppel i Oslos gater. Gaterusken, som er et samarbeid mellom OHF, Oslo kommune og Kirkens Bymisjon, gir rusavhengige arbeid med å holde byen ryddig og ren.

- Dette er ingen lekejobb, men ordentlig arbeid. Jeg tar hvert oppdrag på alvor, og vil vise Oslo at vi fortjener jobbene vi får.

Han hoppet av den harde ruskarusellen for mange år siden og tror han kunne fått seg fulltidjobb fordi han har fagbrev, men vil heller være arbeidsleder i Gaterusken.

- Kirkens Bymisjon har gjort så mye godt for meg og kameratene mine, så jeg slipper gjerne alt annet for å hjelpe dem.

Jeg er ingen tilhenger av å klassifisere arbeid og synes søppelplukking er et viktig bidrag i det store samfunnshjulet. Det viktigste for meg er å tjene ærlige penger, slik at jeg kan betale regninger, være sammen med datteren min, stå på ski, gå på kino og spise middag.

Kari nikker når Arne forteller om betydningen av Gaterusken og andre jobber Kirken Bymisjon deler ut hver uke.

- Jeg kommer meg ut i stedet for å sitte hjemme å glo, og blir verdsatt og sett. Vanligvis forsvinner jeg jo bare i

–Turistene tenker sikkert at Norge har pen natur, men uappetittlige gater.



Kari og Arne tar en velfortjent pause halvveis uti arbeidsdagen. Kaffe og boller står på lunsjmenyen.

folkemengden. Når vi er ute og plukker, kommer flere bort til oss med et smil, spør hvem vi er og forteller hvor bra det er at vi rydder byen. Og jeg er helt enig i det de sier. Vi feier opp veldig mye papir og sigarettstumper i løpet av en dag.

- Ja, jeg vil påstå det er stor forskjell på gatene med eller uten oss. Og butikkene er glade når vi gjør inngangsområdet deres ekstra fint. Det virker som trallene og vestene med teksten *Hjelp meg å holde byen ren!* fungerer positivt på folk

i byen. De tenker seg nok om en gang til etter at vi har trillet forbi. Søppelproblemet oppstår når få søppelkasser eller askebege, som ikke er strategisk plassert i området, kombineres med korttenkte og bortskjemte mennesker. Jeg har tatt et valg om å jobbe for en renere by og håper andre velger som meg. Da har vi snart et hyggeligere Oslo!

Arne tror godt humør kan gjøre folk flinkere til å holde byen ren.

- Det hender jeg oppfordrer folk som spiser lunsj i Spikersuppa om å kaste papir i søppelkassen når de er ferdig. Men jeg sier det på en morsom måte.

LOGGATENE



Det gjelder å ha glede i budskapet, hvis ikke blir folk provosert. Egentlig synes jeg mange er flinke med å kaste papir og emballasje riktig sted, men det er verre med sigaretter, snusposer, ispinner og den slags.

- Første gangen jeg plukket opp en snus med klypa, tenkte jeg: Hvorfor i all verden kaster folk teposer på gaten? Men nå skjønner jeg bedre, ler Kari.

Arbeidsleder Arne tror turistene reagerer mest på hvor søplete det er i hovedstaden.

- Turistene tenker sikkert at Norge har pen natur, men uappetittlige gater. Slik sett er det en fordel at Gaterusken står på i sommermånedene, så de ikke får

helt sjokk. Oslo er ikke akkurat Singapore. Der tror jeg folk får tusenvis av kroner i bot for å slippe søppel ned på bakken. Men så lenge forsøpling er lov, så triller vi videre. Jeg klager ikke på jobben. Fint vær, pene damer, litt vindussopping og en renere by er mer enn bra nok for meg.

GATERUSKEN

- Gir rusavhengige arbeid med å holde byen ryddig og ren
- Endre folks holdning til egen innsats for rent og ryddig nærmiljø
- Samarbeid mellom OHF, Rusken i Oslo kommune og Kirkens Bymisjon
- Prøveprosjekt mai til november

LES MER OM GATERUSKEN PÅ WWW.OHF.NO



Området rundt Spikersuppa ryddes flottig.



Amtal Khawaja er leder for Gaterusken-prosjektet ved Kirkens Bymisjon og følger arbeidslagene. Hun begynner dagen sammen med Arne og Kari.

En vinn-vinn-situasjon

OHF er opptatt av at byen skal være ren og trivelig for handelsstandens kunder, og har gjennom Lønn som fortjent god erfaring fra å samarbeide med Kirkens Bymisjon om konstruktive tiltak overfor mennesker i byens rusmiljø.

Med Gaterusken får mennesker som ikke kan ta seg ordinært arbeid, en meningsfull jobb å gå til. På samme tid reduseres grunnlaget for tiggende, prostitusjon og vinningskriminalitet.

- Dette er en vinn-vinn-situasjon både for menneskene som er i en veldig vanskelig livssituasjon og for handelsnæringen i Oslo, sier OHFs sikkerhetssjef Janne Holtet Westbye.



Bak prosjektet Gaterusken står Ruskengeneral Jan Hauger, byråd for sosiale tjenester og rusomsorg Anniken Hauglie, OHFs sikkerhetssjef Janne Holtet Westbye og daglig leder for Lønn som fortjent hos Kirkens Bymisjon, Marianne Vennerød.

Stians Sport AS – en sy

Stian var 4 år gammel da mor og far Steen-Olsen kalte opp selskapet som skulle satse på sykkelsalg etter ham.

– Jeg hadde ikke så mye jeg skulle sagt den gangen, sier Stian Steen-Olsen, idag daglig leder hos Stians Sport AS.

Mor og far brukte soverommet mitt som lager i begynnelsen. Og kjøkkenet hjemme var en slags butikk, før de åpnet en på ordentlig, sier Stian Steen-Olsen, som kan feire 35-årsjubileum til familiebedriften Stians Sport AS i høst. Oslo Handel blir med ham tilbake i tid, og Stian forteller litt om det han husker og har hørt. Mange av minnene hans ruller forbi på to hjul.

- Jeg er født og oppvokst i sportsbransjen og særlig med sykler. Mor og far dannet og bygde opp Merida-merkevareren sammen med en sykkelfabrikk i Taiwan.

Det som i dag kan betegnes som en sykkelsuksess, skyldes en tilfeldighet tidlig på 70-tallet.

- Far jobbet som kaptein og var mye ute og reiste, mens mor var hjemme med to små. Det var ingen ideell situasjon for en småbarnsfamilie, og de ønsket å finne en jobb de kunne være sammen om. En dag skulle de selge to sykler, og mor la ut annonse i Aftenposten. Telefonen ringte ustanselig. På samme tid var far på jobbreise i Hamburg og kom i prat med en kar som var sønn av en sykkelfabrikkier. Da disse historiene møttes hjemme ved kjøkkenbordet, så kom sykler opp som mulig satsingsområde. Ingen av dem hadde erfaring fra før, men brukte likevel opp sparepengene på 27 sykler fra en fabrikk i Tyskland, forteller Stian stolt.

Syklene ble solgt til naboer og via enkle annonser, og etter hvert etablerte foreldrene Stians Sport AS og åpnet sin første butikk på Bislet i 1976. Neste åpnet i Nordahl Bruns gate.



- Jeg er født og oppvokst med sykler. Det er vanskelig å fjerne sykkel fra samtaleemnet når vi spiser søndagsmiddag med mor og far for å si det sånn, ler Stian.

- Fra et kjellerlokale solgte vi 2000 sykler til hvermannsen på gaten. Det viste seg å være bra business den gangen, sier Stian, som i år forventer å selge rundt 60 000 sykler gjennom de største sportskjedene i Norge.

Det ble mange sykkelfokuserte ferieturer til Europa for familien Steen-Olsen, selv om foreldrene la inn andre aktiviteter, så de små ikke skulle gå lei. En periode prøvde de seg som fullsortiments sportsbutikk, men ville heller være grossist. Da valget var tatt, dro Einar til Taiwan og besøkte flere fabrikkier. DBS hadde 90 prosent markedsandel i Norge på den tiden, men ekteparet var sikre på at det kunne lages bedre sykler. Merida-fabrikken var imøtekommende og lydhør, og ble derfor den sykkelfabrikken Einar ville samarbeide videre med.

Neste år har merket 25-årsjubileum i Norge og Merida distribueres nå i 66 land, hvor Stians Sport AS selger til Norge og Sve-

rige. Norge er den aller største importøren av Merida-sykler, og Stian tror han vet hvorfor.

- Det er trendy å være sporty, og nordmenn kjøper sykler for sport – ikke transport, ulikt for eksempel svenskene. Kundene ønsker ofte en sykkel til landeveis sykling og en til terreng. Dessuten er vi veldig opptatt av helse og miljø. Du blir ikke stemplet som tulling selv om du sykler 12 mil en søndag, men får heller kompliment på Facebook for det.

Men selv om nordmenn kjøper både en og to sykler til seg selv, så er de ikke like flinke til å bruke dem, ifølge Stian.

- Vi er verdens dårligste på bruk tror jeg. Derfor håper jeg politikere leser min lille bønn om flere sykkelveier, slik at folk velger to hjul i stedet for fire på jobb, til butikken og andre steder i nærområdet.

For han vil gjerne tenke gjenbruk og miljøvennlig samtidig som han tjener penger. Han har et ønske å få til en panteordning på

sykkelsuksess

sykler, slik at de kan smeltes om eller gis bort til noen som trenger dem. Selv trener han på å være en live-the-brand-type som han kaller det. Stian vil gjøre som han sier og setter seg på sykkelsete så snart sjansen byr seg.

- Vi har meldt oss på konkurransen om å bli Norges sprekeste bedrift, så da har jeg vel heller ikke noe valg, humrer han.

Stian er fast bestemt på at godt arbeidsmiljø er avgjørende for å bli den beste sykkelleverandøren.

- Jeg ser nesten kollegaene mine mer enn kona, så det er viktig at det er en god tone oss imellom. Ansatte har blant annet tilbud å trene en time i uken i arbeidstiden. Gjennom trening blir vi kjent på en annen måte, og jeg er sikker på at en frisk gjeng som føler tilhørighet presterer bedre. Medarbeidere har mest å si for suksess, og det er lurt å ansette folk som er flinkere enn deg. Jeg er dårligere både til å sykle og skru enn gjengen jeg leder, men har selvfølgelig Stian Sport AS i ryggmargen og god totaloversikt.

Og med en omsetningspil som peker oppover og nærmer seg 200 millioner kroner for Norge og Sverige årlig, så har selskapet gjort mye riktig på veien mot målet.

- Men vi kan ikke klappe oss på skulderen før sykkelen er solgt ut av butikken. Vi hjelper derfor butikken gjennom kursing i sykkel-faget, og prøver ellers å holde liv i merkevaren ved å være synlig på flere arenaer, blant annet som hovedsponsor for Birkebeinerrittet, Grenserittet, Tour of Norway for kids og Gunn-Rita Dahle Flesjå. I tillegg er vi ofte med når sportskjedene reklamerer på tv og i aviser. Men det er utfordrende å kjempe om oppmerksomheten. Likevel er vi godt fornøyd når 60 000 av de 400 000 syklene som selges i år, heter Merida.

Stians Sport AS har ikke tenkt å stoppe der. De opprettet Merida Fitness for å ha mer å gjøre vintersesongen, og en konseptbutikk i samarbeid med kundene og tettere oppfølging av e-handel står på fremtidens agenda.

- Jeg har en gøy og meningsfull jobb, og er takknemlig for en oppvekst som har lært meg mye om kremmerskap og stayerevne.



Stians Sport AS importerer alle slags sykler for videresalg.



Stine Eikum arbeider med sykkel-design hos Stians Sport AS.

STIANS SPORT AS

- Importør av merkevarer på sykkel, treningsapparater og sykkelutstyr
- Videresalg til Sport 1, XXL, G-sport, Intersport, MX Sport, Oslo Sportslager og mange frittstående sykkelbutikker.
- Etablert av Margareth og Einar Steen-Olsen i 1976.
- Opprettet sykkelmerket Merida i 1987
- Stian Steen-Olsen ble daglig leder i 2009
- Familien eier 66 % av selskapet, Merida resten.

VALGET 2011

I forbindelse med årets kommune- og fylkesvalg vil OHF utarbeide et næringspolitisk manifest som viser bransjens holdninger til de lokale næringspolitiske utfordringene i Oslo.

Handelsnæringen er den største næringen når det gjelder antall sysselsatte i Oslo i privat sektor. OHF mener at bransjens viktige betydning for Oslo som hovedstad og handelsregion, ikke blir vektlagt nok av Oslos lokalpolitikere i næringspolitisk sammenheng. OHF skal utarbeide et næringspolitisk manifest på grunnlag av en spørreundersøkelse rettet mot bransjen i Oslo. De samme spørsmålene vil vi stille politikerne for å se hvilke partier og personer som deler bransjens syn når det gjelder rammevilkår. Tema som blir berørt er blant annet samferdsel, åpningstider, parkering, sikkerhet og kjøpesenter.

Dette politiske manifestet skal belyse hvilke partier og personer som har holdninger og syn som samsvarer med næringens oppfatninger når det gjelder rammevilkår. Med dette manifestet kommer vi på vegne av bransjen til å utfordre lokalpolitikere de neste fire årene med et mål om å bedre rammevilkårene for service og handel i Oslo.

For at OHF skal kunne belyse bransjens holdninger lokalt, er vi avhengig at bransjen stiller opp og besvarer undersøkelsen som danner grunnlaget for manifestet.

OHF legger ned mye arbeid for å skape gode rammevilkår for handel og service i Osloregionen. Mye av dette arbeidet utøves gjennom deltakelse i forumet Levende Oslo, et samarbeidsforum mellom Oslo kommune og de private bransjeaktørene. Det sittende byrådet i Oslo med byutviklingsbyråd Bård Folke Fredriksen i spissen, har bidratt sterkt til å utvikle et godt samarbeidsklima mellom Oslo kommune og det private næringslivet. Vi håper at dette samarbeidet kan fortsette å bygges videre på - også etter valget.

Det er viktig for OHF at medlemmene har forståelse for hvordan de næringspolitiske rammevilkårene blir utviklet, og det er derfor av betydning at bransjen stiller opp og signaliserer sitt syn. Vi ønsker derfor at flest mulig av våre medlemmer stiller opp til arrangementet Valgkampstart 2011 som skjer 11. august. Arrangementet er et samarbeid mellom OHF, NHO Oslo og Akershus, Oslo Håndverks- og Industriforening (OHIF) og Oslo Handelsskammer.

Satser stort på sjømat

Tom Skancke spiser fisk 5-6 dager i uken og føler seg svært frisk. Det samme tror han kundene gjør etter handleturen hos Georg A. Nilsen AS i Bogstadveien.

- Våre kunder er mer opptatt av kvalitet og kunnskap enn hvor mye det koster. Selv om interessen for mat er økende og mange er innom for å lage gourmetmiddag, så selger vi mye til vanlig mandagsmiddager også, forteller Skancke.

Han driver fiskeforretningen Georg A. Nilsen AS sammen med Tor Nilsen, fjerdegenerasjon i fiskefamilien Nilsen. Første butikken startet opp i Frognerveien i 1901, men de 11 siste årene har den fått adresse Bogstadveien 39 med inngang fra Scultz gate. I starten av mai åpnet butikken etter utbyggingen og oppussing.

- Vi har blitt dobbelt så store med 111 kvadratmeter. Utvalget har alltid vært bra, men nå får vi mer rom til å presentere maten på måten den fortjener. Tidligere var det trangt om plassen, og vi måtte prioritere. Nå tar vi inn noe mer halvfabrikata og ferdigmat, i tillegg til et godt utvalg av fisk, skalldyr og viltkjøtt.

Det mangler ikke på ferskvarer og delikatesser hos Skancke og Nilsen. Her kan kunden få reinsdyrfilet, hjemmelaget fiskesuppe, makrell, hummer, hjemmelagede salater, røkt og gravet fisk, økologisk kylling, russisk kaviar og mye mer.

Skancke er sikker på at utvidelsen lønner seg, selv om det har vært lange dager og kostnad i millionklassen. Et titalls blomsterbuketter fra trofaste kunder etter reåpningen er i hvert fall en god start.

- Vi hadde ikke brukt så mye penger på dette, hvis vi ikke trodde det var et behov. Husk vi har aldri hatt et år med nedgang og tror på enda høyere omsetning fremover med ny butikk.

Men fiskeforhandleren vet at flere lignende forretninger har stengt døren og kun et fåtall klarer seg i markedet.

- Vi som er igjen, utfyller hverandre mer enn å konkurrere mot hverandre. Jeg ser lyst på fremtiden for oss. For det første blir folk lei av bare Rimi-Rema-varer, og for det andre er folk mer opptatt av mat og kosthold. Det er knallfint for oss at folk følger matprogram på tv.

Skancke tror han vet hvorfor Georg A. Nilsen er så levedyktig, og hvorfor 95 prosent av de som handler i fiskeforretningen, er kjente fjes for de ansatte.

- Vi er veldig kresne. Arbeidsdagen vår begynner i Fiskehallen ved sekstiden hver morgen, hvor vi håndplukker alt av fersk fisk og skalldyr for salg samme dag. Vi velger ut kun det aller beste og ønsker å selge mest mulig norsk og kortreist mat.

En del av maten som selges, lages på storkjøkkenet i butikken.

- Og alt er fritt for konserveringsmiddel og slikt tull. Vår mening er at mat skal spises mens den er fersk og god.

Selv spiser han fisk 5-6 dager i uka og føler seg særdeles frisk og fin. Og dårli-



Skal det være fisk til middag? spør Tor Skancke. Selv spiser han fiskemiddag 5-6 dager i uken.

gere blir det ikke i sommer med høyseong for skalldyr og villaks.

- Ååå, skalldyrfat er ensbetydende med sommer og fantastisk med god hvitvin eller rosévin til. Og villaksen kan vi kun spise om sommeren ettersom den bare er lov å fiske i juni og juli. Vi prøver å gribbe til oss det lille som er av den, humrer Skancke.

1) Kamilla Terjesen, Marius Bunæs, Tom Nilsen, Karin Danielsson, Derek Toward og Tor Skancke sørger for å ha fersk fisk, skalldyr og vilt for helt vanlig til veldig kresne kunder.

2) Georg A. Nilsen har stort utvalg av fisk og sjømat.

3) Deilige salater lages i butikkens storkjøkken.

4) Tom Nilsen og Tor Skancke driver fisk- og viltforretningen Georg A. Nilsen AS sammen.





Hjelp til sikkerhetstiltak

Mange av våre medlemmer er utsatt for ran og andre traumatiske hendelser. Det er derfor viktig at man har innført gode forebyggende rutiner og akutte tiltak når en hendelse oppstår. God oppfølging bidrar til å unngå sykefravær.

Rådgiver med lang erfaring innen ettervern og psykososial støtte kommer til dere. Her samles de ansatte og ettervernssamtaler gjennomføres i fellesskap og/eller individuelt. Det handler om å ivareta arbeidsmiljøet, den enkelte ansatte og få driften tilbake til normalsituasjonen snarest mulig. Rapport med anbefalte tiltak utarbeides.

Denne tjenesten kan også knyttes til vår beredskapstjeneste som da vil sikre dere 24-timers rådgivnings- og utrykningsberedskap. Tjenesten innebærer at dere alltid har tilgang på rådgiver med tung faglig kompetanse som gir dere trygghet og bidrar til å forebygge kriminelle handlinger og ulykker. All råd og støtte per telefon er inkludert i månedsabonnementet. Ved en traumatisk hendelse kan vakthavende rådgiver rykke ut og bistå dere på stedet.

Sikkerhetsvurdering av din butikk

OHF kan tilby medlemmer hjelp til å vurdere om dine sikkerhetstiltak faktisk gir deg det du tror. Mange opplever at de kan spare mye på en slik sikkerhetsvurdering. Er sikkerhetstiltakene hos deg i tråd med dagens kriminalitetsbilde? Hva skjer om nettopp din butikk utsettes for ran? Sikkerhetsvurderingen er et meget enkelt og effektivt verktøy for å redusere faren for trusler mot ansatte og tap.

Sikkerhetsvurderingen består av:

- Befaring i din butikk
 - Utarbeidelse av rapport som beskriver konkrete anbefalte sikkerhetstiltak.
- Har du spørsmål ring OHF v/ Janne på tlf: 22 40 34 40. Pris gis på forespørsel.

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							

FJERN TAGGING TIL GUNSTIG MEDLEMSPRIS

Gjør butikken ren og pen til sommeren! OHF samarbeider med malermester Lunde, og våre plussmedlemmer får gunstig pris.

- Fjerning av tagging/graffiti
- Fjerning av plakater
- Rengjøring av markiser, skilt og lignende
- Legge på beskyttelseshinne
- Rengjøring av utvendig fasade

La OHFs samarbeidspartner Jens Petter Lunde AS komme å gjøre jobben for deg! En hel times arbeid koster kun kr 500,- som plussmedlem i OHF. Skulle hovedjobben ta mindre enn en time, kan du få utført annet rengjøringsarbeid den tiden som gjenstår. Tar jobben mer tid enn en time, avtales pris i hvert enkelt tilfelle. Som plussmedlem i OHF får du kr 250,- i rabatt på timeprisen til kr. 750,-. Maling, kjemikalier og lignende kommer i tillegg.

Henvend deg til OHF ved Janne på tlf: 22 40 34 40.



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.

FOREBYGG OG HÅNDTER RAN

Forebyggende tiltak:

Gjennomfør ransforebyggende kurs for alle ansatte

1. Hils og se på kundene når de kommer inn i butikken
2. Ta kontakt med kunder som det virker som trenger bistand
3. Hold god orden og la dører til lager og andre rom være lukket og aller helst låst.
4. Vær spesielt oppmerksomme ved åpning og stenging.
5. Ha så lite kontanter i kassen som mulig.

Ransinstruks:

Ransinstruks skal være tilgjengelig for alle ansatte

1. Varsle (112)
2. Ta vare på kunder og andre ansatte, førstehjelp (113)
3. Avsperring av ransområdet, lås inngangsdøren
4. Sikre spor
5. Samle og ta vare på kunder og ansatte
6. Fyll ut signalementsskjema
7. Ta imot politiet på utsiden

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.

Har du spørsmål om handel som krever svar fra jurist?

Oslo Handel hjelper deg!

Advokater fra firmaene Ræder og Storløkken svarer på spørsmål knyttet til handel, service og næringsliv fra leserne av Oslo Handel. Svarene arkiveres på 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 Pluss-medlemmer, så lenge henvendelsen skjer via oss. Ved ytterligere bruk av tjenesten får OHF-medlemmer gunstig timepris.

Send spørsmål til 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.

AVSKJED OG OPPSIGELSE

SPØRSMÅL: En arbeidsgiver kan forlange avskjed eller oppsigelse, forhold som krever ulik behandling. Hva er forskjellen på avskjed og oppsigelse, og i hvilke tilfeller kan det være grunnlag for arbeidsgiver å gå til avskjed?

SVAR: Det følger av arbeidsmiljøloven at en oppsigelse fra arbeidsgiver må være saklig begrunnet i virksomhetens, arbeidsgivers eller arbeidstakers forhold. En oppsigelse uten saklig grunn, vil som hovedregel bli satt til side som ugyldig ved eventuell domstolsbehandling.

Hva som er saklig grunn vil bero på omstendighetene i den konkrete saken. Mangelfulle arbeidsprestasjoner og gjentatte forsømminger til tross for tidligere advarsler, er begge eksempler på forhold som kan gi saklig grunn for oppsigelse grunnet arbeidstakers forhold, hvis omstendighetene for øvrig ikke tilsier noe annet. Nedbemanning og omorganisering er eksempler på situasjoner som kan gi arbeidsgiver saklig grunn for å gå til oppsigelse på grunn av virksomhetens forhold, men i slike situasjoner må også utvelgelsen av den som sies opp også være basert på saklige kriterier og være saklig. Arbeidstaker som er sagt opp på grunn av virksomhetens forhold har fortrinnsrett til ny stilling i virksomheten som blir ledig i løpet av det første året etter oppsigelsestidens utløp, forutsatt at vedkommende er skikket til stilling og har vært ansatt i minst 12 måneder de to siste årene

Avskjed er den strengeste måten en arbeidsgiver kan avslutte arbeidsforholdet

på. I motsetning til oppsigelsessituasjonen, der arbeidstaker fortsetter i stillingen og får lønn i sin oppsigelsestid, må den avskjediget gå på dagen fordi arbeidsforholdet opphører umiddelbart. Avskjed forutsetter at arbeidstaker har begått et grovt pliktbrudd eller annet vesentlig mislighold av arbeidsavtalen. Underslag, tyveri, langvarig ulovlig fravær, konkurrerende virksomhet med arbeidsgiver er eksempler på forhold som kan gi avskjedsgrunn, men også her må hver sak vurderes konkret før man kan fastslå dette. En avskjediget har som hovedregel ikke krav på å stå i stillingen under sakens behandling, dersom han går til sak fordi han mener at avskjeden er urettmessig. Avskjed rammer arbeidstaker hardt. Det skal derfor mye til for at en avskjed anses rettmessig.

Advokat **HANNE HEUM KARLSEN**

Ræder Advokatfirma DA

hhk@raeder.no | 402 33 662 | 23 27 27 00



På besøk hos kjøpesenterselskapet ECE som driver over 100 shoppingmalls i Europeiske byer fordelt på 15 land.

Herm

Dr. oecon Odd Gisholt, som er tildelt OHFs Hederstegn i gull for forskning og kompetanseheving innen handel både i Norge og Tyskland, guidet deltakerne gjennom HafenCity og fortalte om utviklingen av havneområdet som nylig fylte 822 år. Hamburg havn er den nest største i Europa og tar imot 8 millioner containere i året. OHF mener Oslo kan lære mye om byutvikling ved å se til HafenCity og dro for å lære mer i slutten av mai.

- Hamburg har ikke så mye industri, men er store på handel. Rundt 500 000 folk oppholder seg for eksempel i gaten Mönckebergstraße i løpet av en dag. Og i Hamburg er alle bedrifter pliktig til å være med i handelskammeret, informerte Gisholt.



HANNE HEUM KARLSEN
Ræder Advokatfirma
Eiendomsrett og generell
kontraktsrett



ELIZABETH EGE
Ræder Advokatfirma
Partner
Arbeidsrett



CARL A. CHRISTIANSEN
Ræder Advokatfirma
Partner
Handelsrett



BERNHARD HALVORSEN
Storløkken Advokatfirma
Partner
Forretningsjus



Utsikt over Hafencity fra 20. etasje i Empire Riverside Hotel

- En slik modell burde Oslo også ha, sa Odd Gisholt og guidet deltakerne gjennom miniatyrbyen. OHF's utviklingssjef Lars Fredriksen fra OHF, senterleder Trond Herberg på Oslo City, daglig leder Turid E. Windingstad ved Esthetique GlasMagasinet og eiendomsdirektør Einar Bratten i NAF-gården følger med.

etter Hamburg!

Mens Oslo utvikler Fjordbyen, er Hamburg godt i gang med Hafencity - Europas største byutviklingsprosjekt. OHF arrangerte derfor studietur til storbyen med folk fra kommunen, eiendomsbransjen og handelsnæringen.

Omvisningen gikk forbi en rekke bygg i glass eller teglstein som rommet store varehus og kjente kjedebutikker. Det var blant annet elektronikkhuset Saturn, optikerkjeden Fielman, skokjeden Götz og varehuset Karstadt. Obligatorisk var en tur gjennom Neuer Wall, en av verdens mest fasjonable gater, ifølge Gisholt. Et annet stopp var i Unileverhuset som er verdens nest største isprodusent og har en rekke andre merkevarer som Knorr, Lipton, Axe, Dove og Omo. Gisholt viste også vei inn i bygget som huser en modell av byen.

- En slik modell bør Oslo også ha! Handelseksperten tror Oslo og Fjordbyen bør herme etter Hamburg og Hafencity på flere områder. Storbyen har hatt suksess med sin utvikling. - Hamburg tiltrekker seg åtte millioner turister i året, og er den byen flest tyskere farer til. Byen klarer å få handelen til å blomstre sammen med et rikt kulturliv og vakker natur. Hamburg henger godt med i utviklingen og ble utnevnt til Europas grønne hovedstad 2011, forteller Gisholt.



Omvisning på kjøpesenteret Alstertal.

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



God stemning i bakgården til New Orleans Restaurant i Rosenkrantzgate



Stella Mwangi med dansere sørget for smakebiter fra det nye albumet og selvfølgelig den norske Grand Prix-vinnermelodien Haba Haba



publikum koste seg i bakgården og fulgte spent med på hva som skjedde fra scenen

Sommerfestminner

Handelsbransjen koste seg på OHFs bakgårdsfest 15. juni i år.



Stella lærte publikum Haba Haba-dansen og fikk fart på dansegolvet



Lise Neerbye Terjesen og Stian Steen-Olsen svinger seg til gladmusikk fra Caledonia Jazzband



Anna Stina Karlsen gledet seg til å smake på festmenyen med det beste fra grillen



den heldige vinneren av en Merida-sykkel fra Steens Sport AS



...og Stella Mwangi rakk en prat med OHFs Gunnar Larsen etter minikonserten!