

I NAKSKOV ER DER VIRKELIG GANG I DEN. EN NY DAGLIGVARERBUTIK ER PÅ VEJ OP AF DEN LOLLANDSKE MULD

Der er kaldt til møde i den lidt ydmyge frokoststue i en snart hedengangen butik. Ved bordet møder vi to købmænd – Kasper og Claus.

Vi er samlet for at snakke om fremtiden. Ikke sammen, men for den butik som kan anes mellem arresthuset og Tømmergade i Nakskov.

Kasper er den nuværende købmand – med stort K. Kasper Nielsen er 37 år og er, ikke løbet sur i at være købmand i Nakskov. Han bor i Præstø og har to mindre børn og en kone der. Det giver et kæmpe afsavn at have mindst en times kørsel hver vej, hver dag – og samtidig ikke at kunne nøjes med en 37-timers arbejdsuge.

Han understreger med fagter, at han har været meget glad for sin tid i Nakskov. Det er næsten som at give sit barn væk, og der skal ikke herske nogen tvivl om, at han kommer til at savne sine medarbejdere og de mange trofaste kunder.

Kasper fortæller lystigt om, hvorfor han også skal være Rema1000-købmand i Præstø, når han slipper tøjljerne.

Kasper har drevet Rema 1000 i Nakskov i godt halvandet år og når lige netop 2 år, inden han overlader tøjljerne til Claus Sørensen på 57 år fra Nørreballe. Claus vender vi tilbage til.

Der har verseret mange historier i Nakskov om den nye Rema1000-butik, som kommer til at ligge halvanden meter fra muren ind til arresthuset. Det er noget med sikkerhed og nogle krav fra myndighederne. Der bliver en smal gang mellem muren, som vi kender med tegningen af fangeflugten og den nye butik.

Købmand med stort K

Når man er købmand med stort K, så er det kunden, der er chefen i alle led – fra leverandør til kæden, fra kæden til købmanden og fra købmanden ud til forbrugeren. Mange tror fejlagtigt, at vi bare er butikshefer, men fakta er, at vi er købmænd, siger Kasper. Det er os, der ejer varerne, det er os, der sørger for personale, mens vi lejer lokalerne af Rema-kæden, og køber varerne direkte fra REMA.



Kasper og Claus er meget enige om, at Rema1000-konceptet er intet mindre end genialt. Vi kan altid stole på, at tingene virker, og at når vi har fået at vide, at varerne kommer fx i morgen kl. 10 – så kommer de i morgen kl. 10.

Derfor kan vi som købmænd også disponere personale med sikker hånd, for vi kan næsten sætte uret efter, hvornår lastvognen bakker til vores rampe. Og så kan vore folk tage direkte over og gå i gang i butikken.

Man tænker, så kan der ikke være mange folk ansat! Og det er jo discount. Men sådan er det ikke. Kasper kan melde om 40 ansatte – ikke alle på fuld tid – men det er faktisk nødvendigt med mange hænder for at kunne håndtere den store mængde varer, vi hver dag omsætter i butikken.

Omsætningen understøttes af en undersøgelse i Politiken, der kårer Rema1000 for at have den højeste kundetilfredshed og –loyalitet.

Kasper og Claus supplerer hinanden godt, selv om der er 20 års forskel. Det er den fælles forståelse af, hvis viljen er til stede, kan alt lade sig gøre. Også selv om der til tider er meget travlt.

De to er også enige om, at discount er mere end bare varer på paller – og så billige varer. Rema 1000-konceptet har 38 år bagen – og



grundlæggeren er også stadig købmand med stort K. Odd Reitan hedder han – er 66 år, er fra Trondheim – og god for 33-34 mia. kr. tjent på at opbygge Rema 1000 kædens ca. 835 butikker i Norge og Danmark. Den danske del af kæden tæller de 300 butikker.

Den nye butik

Den nye butik bliver en topmoderne butik på 869 kvm, som udnytter arealet langt bedre end den butik, vi kender i dag, og skaber nogle rammer for lagerfunktionen, der sikrer endnu bedre kundeservice.

De to købmænd fortæller samstemmende, at den nye butik er sikret succes fra starten, fordi hele fødekæden af logistik er perfekt og afprøvet. Dertil kommer, at det er købmanden, altså Kasper og inden længe bliver det Claus, der er direktør i butikken. Det betyder i øvrigt, at Claus til sin tid helt og holdent kan

bestemme, hvor der skal støttes lokalt, eller om priserne skal være lavere end anbefalet eller annonceret.

Successen bag butikken i Nakskov – og naturligvis kæden bag, skyldes, at der kun bygges op, når man ved, hvad man vil – ikke fordi man har volumensyge.

Odd Reitan, der har grundlagt butikskæden, har egne folk til at udvikle og designe butikkerne. Det er i den sammenhæng blevet nævnt, at den nye butik i Nakskov bliver den flotteste Rema1000-butik, de har lavet indtil nu. Derfor er forventningerne store.

Claus Sørensen – den nye købmand – kommer fra et job som salgschef i Fakta. Han har selv valgt at blive købmand, fordi han er sikker på, at Rema1000 er det rette koncept. Det skyldes netop, at butikkerne drives af rigtige købmænd.

Planen er, at der fx skal komme dobbelt så mange hyldemeter inden for mejeriprodukter, men også at der fremadrettet skal mere økologi til. Det skal gøres på en måde, så kunderne ikke skal lede efter de økologiske varer, men at det skal være let at gå til.

Overordnet mener Claus Sørensen, at det ikke er væsentligt dyrere at købe de økologiske end traditionelt dyrkede landbrugsprodukter.

Claus Sørensen vil overtage personalet fra Kasper i det nye år. Det betyder, at teamanden fra nu bibeholdes, og at de ansatte vil tage ejerskabet, så kunderne får en herlig oplevelse af at gå i Rema1000 – også i fremtiden.

Når vi taler om ejerskab, så er ejeren af kæden og den mand, der har stået i spidsen i 38 år, Odd Reitan, aldrig længere væk end en mail. Det er betryggende, siger de to købmænd i munden på hinanden.

Den nye butik vil åbne senest den 1. marts, mens hele området først forventes helt

færdigt med de ekstra parkeringspladser omkring 1. maj – da de gamle bygninger skal nedrives miljørigtigt. Det vil tage ca. 2 måneder og koste i omegnen af 5 millioner kroner.

Fremtiden

Selv om billederne kun viser en støbt grund, så kommer der en butik ”op af jorden” ganske snart. Siden billederne blev taget er der støbt gulv og rejst elementer, og omkring jul er bygningen helt lukket. Så kommer al indmaden, og den 1. marts kan Claus slå dørene op til en drømmebutik.

Du sidder måske og tænker: Hvad får en 57-årig til at kaste sig ud i at være selvstændig købmand? Spørger du Claus selv, er der ikke et øjeblik tvivl. –Jeg skal pensioneres fra den her butik. Jeg har set, hvordan det ikke skal gøres, nu skal jeg vise – ikke mindst over for mig selv – at jeg har den rigtige viden og indstilling, siger Claus.

Og han tilføjer: –Jeg glæder mig som et lille barn til juleaften, og selv om det ikke bliver en 37-timers arbejdsuge, så er dette en drøm, der går i opfyldelse.

Claus er ikke bange for at indrømme, at det bliver lidt af en opgave at overtage efter Kasper, men jeg betragter det som min pensionsopsparing, så jeg skal gøre det til UG med kryds og slange, og det vil jeg virkelig lægge mig i selen for at gøre.

I øjeblikket er Claus i ”lære” hos Kasper for at lære de nye systemer at kende. Men købmand er noget, man er født til. Det kan jeg sagtens klare, slutter Claus af med et kæmpe smil, mens han lige retter lidt på gulerødderne ved indgangen til den nuværende Rema 1000.

