



# Sparer plass med kortere kassadisker

**Kortere kassadisker:** Niklas J. Kallis i Smart Supply med den kortere kassadisk, produsert av Modern Expo i Ukraina. Foto: Arne Kongsnes

Europeiske trender for utstyr og innredning til dagligvarebutikker kommer nå også til Norge. Kortere og plassbesparende kassadisker er et eksempel fra Smart Supply i Askim.

## Arne Kongsnes

arne.k@dagligvarehandelen.no

**D**aglig leder Niklas J. Kallis, siviløkonom og ny toppsjef i Smart Supply AS fra 1. januar i år, viser Dagligvarehandelen rundt i det nye visningsrommet i Smart Lager i Askim. Det åpnet på ettersommeren i år, innredet som en liten dagligvarebutikk.

– Her finner du alt du trenger av utstyr til dagligvarebutikken, forklarer Kallis, svensken som kom til Norge i 2007 og siden har blitt her.

Det var også i 2007 Smart Supply ble startet av dagens salgssjef Frode Bremnes. Han jobbet da som butikk-

sjef i Meny, og ideen hans om å utvikle en kost til å feie vekk brødsmler fra brødskjæremaskinene i butikkene ga startskuddet. Sammen med kona Mona Bremnes eier Bremnes fortsatt halvparten av selskapet, den andre halvdel er eid av investoren Richard Urbanski.

### Full pakke til butikken

Smart Supply leverer standard butikkutstyr, komplette innredninger og skreddersydde løsninger. Poser for frukt, grønt, brød og bakervarer, pallekarm, kassadisker, disker og prisplakater er noen eksempler. Målet er å gjøre hverdagen lettere og mer effektiv for kjøpmenn og butikkssjefer i dagligvarebutikker Norge rundt. Alle de store kjedene står på kundelista.

– Nå kan kjedekontorene, kundene og beslutningstakerne komme til oss for å se utvalget, sier Kallis, som også har bidratt til å digitalisere bestillingssystemet med ny nettside der

avtalt produktsortiment kommer frem og der kundene får prisene med en gang.

– Konkurransen er tøff, da må alt fungere enkelt og effektivt for kundene våre.

Kallis følger de europeiske dagligvaretrendene tett. Smart Supply handler blant annet med Modern Expo. Selskapet som produserer vest i krigsherjede Ukraina vokser raskt i Europa og er på plass i internasjonale kjeder som Carrefour, E. Leclerc, Spar, Polonez, Waitrose og Netto. Smart Supply-sjefen er stolt av at selskapet bidrar til å opprettholde produksjon i Ukraina og dermed bidra til økonomien der.

Modern Expo produserer blant annet de kortere kassadiskene som er utstilt i visningsrommet, langt kortere enn hva vi er vant til i norsk dagligvare. Kassadisker er hjertet i butikkene, og de spiller en avgjørende rolle i kundenes handleopplevelse.

– Alle butikker er opptatt av å utnytte salgsarealet best mulig. Denne kassadiskløsningen med et forkortet bånd sparer plass, og vil være velegnet for små dagligvarebutikker.

Kallis forteller at løsningen er blitt standard i mange europeiske land, og lignende løsninger er tatt i bruk av både Lidl og ICA i Sverige. I Norge tror han det trengs en viss modningstid, men ser en økende nysgjerrighet fra sentrumsnære butikker med mindre areal tilgjengelig.

### Pallekarm og disker

Pallekarmene med såkalte add-ons er et annet eksempel på plassbesparende og selgende løsninger for å holde varetrykket opp. Pallekarmene er også utstyrt med låsbare hjul for å gjøre den fysiske belastningen for de ansatte minst mulig.

Modulbaserte disker, også de fra Modern Expo, er en annen løsning Kallis har stor tro på – ikke minst i andre typer butikker. Kjeden Billy har for eksempel allerede bestilt en slik i Norge.

### Sikter mot 300-400 millioner kroner

Smart Supply mangler ikke ambisjoner. Fjorårets omsetning



**Storselger:** Pallekarm i alle størrelser med diverse tillegg utstyr er storselgeren til dagligvarebutikker.

stoppet på 78 millioner kroner. Kontrakten med panteselekspet Infinitum er verdt 200 millioner kroner over fire år. Her skal Smart Supply leverer spesialsekker.

– Det er et skikkelig løft for oss, og vi vil trenge mer folk. I 2025 vil vi nå 100 millioner kroner. Om noen år er målet å nå 300-400 millioner kroner i omsetning.

– Hvordan?  
– Vi skal ikke gå inn i nye bransjer, men vi skal inn i nye land. Vi er særlig spente på hva vi kan få til i Sverige, svarer Kallis. 🇸🇪

**Alle er opptatt av å utnytte salgsarealet best mulig**