

Supervvekst for butik

HANDEL: Frode Bremnes venter å selge koster, traller og kurver for 100 millioner kroner om fem år.

ANDERS HORNTVEDT
ANDERS.HORNTVEDT@FINANSVISEN.NO

ASKIM: – Denne trallen er lengre enn vanlig. Og du kan se på hjulene i midten under her. De svinger ikke rundt. Smart? Da trenger du mindre krefter når du skal svinge vogna, og dermed kan du kan jobbe raskere, sier Frode Bremnes (39), daglig leder i Smart Supply.

Fredagsunderholdning

For det utrente øye kan det kanskje se som en helt vanlig butikktralle for etterfylling av varer i butikkhyllene. Men for butikknerder av rang er dette gull: Utstyr som enten øker omsetningen eller reduserer kostnadene når man driver en helt vanlig dagligvarebutikk.

Bremnes viser frem en katalog over varer som mildt sagt er for spesielt interesserte.

Hansker som gir ekstra godt grep når man stabler pakker, og i tillegg ikke gir kuttskader i hendene.

Børster for å koste bort smulene på brødskjæremaskiner.

Blå handlekurver i XL-størrelse, slik at kunden tar med seg den posen med peanøtter han egentlig ikke hadde tenkt til å kjøpe, men så var det uansett så god plass i kurven.

– Vi kan faktisk sitte på en fredagskveld og kaste ball om hva som er irriterende eller praktisk i en butikk. Det er nok litt nerdete, sier Frode Bremnes til Finansavisen.

Vokst opp i butikk

Bremnes er vokst opp med en far som var kjøpmann, og forteller at han i praksis var til stede i butikken fra han kunne krabbe.

Han ble sjef for en Meny-butikk i Askim da han var 21, og allerede da han hadde han flere års butikkerfaring.

Mange butikkunder og –ansatte hadde kanskje irritert seg over alle smulene fra brødskjæremaskinene som kom inn i butikkene fra slutten 1990-tallet. Men det var Bremnes som fant på å gjøre noe med det.

– Jeg lagde en smart løsning med en liten kost som jeg festet til brødskjæremaskinen i min egen butikk. Kolleger så den og ville ha en selv, sa han til Handelsbladet FK i januar 2013.

Dermed ble han stående hjemme for å lage koster med feste til kollegene. Etter hvert begynte han å fak-



■ Bruker fredagskvelder på varedroding

Smart Supply

(Mill. kr)	2013 (anslag)	2012
Driftsinntekter	18,0	10,1
Driftsresultat	-	0,4
Resultat før skatt	1,2	0,5
Resultat etter skatt	0,8	0,3

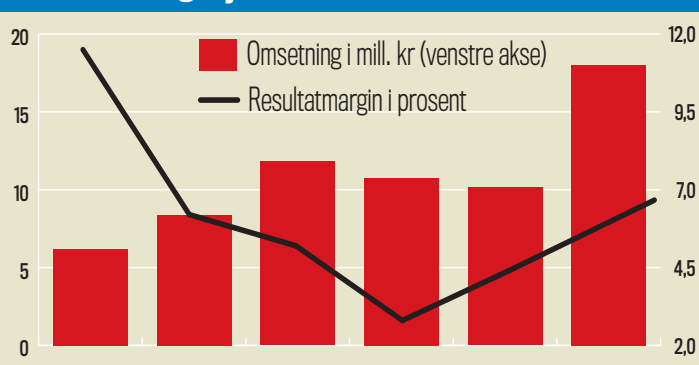
- Startet i 2007.
- Har som forretningsidé å tilby spesialutstyr til dagligvarebutikker som enten øker omsetningen eller får ned kostnadene.
- Eiere: Frode og Mona Bremnes (50%) og Richard Urbanski (50%).

ture produktet, og snart var han i gang med å utvikle nye løsninger til brødskjæreren, som tape og poser på stativ.

Mange små detaljer

– Jeg brukte mer og mer tid på det i helger og kvelder, og jeg kom til

Vokste kraftig i fjor



et punkt hvor jeg måtte avslutte eller satse.

Bremnes var imidlertid oppvokst i en familie der kulturen var at man selv måtte stå på for å skape sin egen arbeidsplass.

I 2007 sa han opp jobben og stiftet aksjeselskapet Smart Supply

sammen med den lokale investoren og næringslivsmannen Richard Urbanski.

Urbanski var for øvrig en kort tur innom Kapital 400-listen i 2005, da med en anslått formue på 220 millioner kroner.

– Jeg kom til at det var plass til

en utstyrsleverandør som konsentrerer seg om å lage smarte løsninger for å gjøre butikkhverdagen enklere.

– Det er mange små detaljer å huske på i en butikk. Hvis butikken har 20 ansatte, og hver av dem sparer noen minutter her og noen minutter der, kan man bruke den tiden på å selge mer, sier Bremnes.

Ser sørover

Selskapet har i flere år ligget på 8-11 millioner kroner i omsetning, men 2013 ble et reall vekstår.

– Vi er ni ansatte og er veldig klare for å vokse nå og ser derfor etter flere selgere. Vi satser nå mye på salgsapparatet for å følge opp kundene tettere, sier Bremnes.

Han spår kraftig omsetningsvekst i årene som kommer.

– Målet er 50 til 100 millioner