

Til vore medlemmer og kunder:

Endnu ti superår for SuperBrugsen

- Kunderne strømmer til SuperBrugsen i Rødekro, medlemstallet øges, omsætningen stiger og der bygges ud og om...

Det er i korte træk historien om de ti seneste år i SuperBrugsen i Rødekro.

I anledning af 85 års jubilæet er hovedtrækkene af udviklingen fastholdt. Beskrivelsen er en forlængelse af det jubilæumsskrift, der blev udarbejdet og udsendt i forbindelse med ti års jubilæet i 1986.

Uanset om denne krønike læses på papir eller elektronisk, kan den stå alene, idet vi på side 2 og 3 har et lille resume fra de første 75 år.

Ønsker man at få det oprindelige jubilæumsskrift, er der endnu nogle eksemplarer til rådighed. De kan gratis afhentes i SuperBrugsen

Rødekro i marts 2006

Bestyrelse og uddeler

Indeks

<u>Fra 50 kvm til 4136 kvm</u>	side 2
<u>En stabil bestyrelse</u>	side 4
<u>De første 100 mio.</u>	side 5
<u>Hvad vil der være på hylderne om ti år?</u>	side 6
<u>Inviterer "konkurrent" tæt på</u>	side 7
<u>Interessen driver værket</u>	side 8
<u>På forkant med IT</u>	side 10
<u>En succes til at smage på</u>	side 11
<u>En god start på dagen</u>	side 12
<u>En uddeler er god til at dele arbejdet ud...</u>	side 13
<u>Jeg vil være stolt af min brugs</u>	side 14
<u>Vinklub med god eftersmag</u>	side 15

Af egen lomme

Hvis brugsen havde tab i forbindelse med kreditgivningen, var det uddeleren, der måtte udrede beløbet af egen lomme.

- Fra Peter Sørensens kontrakt med Røde Kro og Omegns Brugsforening, uddeler 1926-1946.

Her bor medlemmerne 2006:

75 pct. i 6230 Røde Kro

20 pct. i 6200 Aabenraa

5 pct. i øvrige postområder



Der er sket meget siden 1926...

Fra 50 kvm til 4136 kvm

I årene 1926 til 1967 klarede man sig arealmæssigt med ca. 50 kvm i Vestergade 10. Alligevel var der plads til et vareudbud af både kolonial, isenkram, manufaktur og markfrø.

I 1967 blev butikken syvdoblet med den nye butik i Nørregade. Samtidig steg omsætningen med 77 pct., og kunderne strømmede til. I løbet af det første år efter udflytningen kom 400 nye medlemmer til. Den gamle bygning blev i 1968 solgt til installatør Erling Callesen.

I 1995 var butiksarealet tæt på 2.000 kvm.

I januar 1995 købte brugsen Center Kiosken, der blev drevet som en selvstændig afdeling med egen daglig ledelse.

Nyt tankanlæg

I begyndelsen af 1990 ændredes situationen på benzinområdet sig væsentligt, idet de danske og tyske benzinpriser kom mere i balance. Siden 1960'erne havde Røde Kro Brugs ikke beskæftiget sig med benzinhandel på grund af den skæve grænsehandel på dette område. Men nu etableredes et nyt benzintank-anlæg, som i løbet af ganske få år nåede op på en årlig omsætning på seks mio. kr.

Den lokale sponsoraftale med Røde Kro Idrætsforening var også en medvirkende årsag til tankens store omsætning og hurtige succes.

Bestyrelsesformænd

Bestyrelsens beslutningsprotokoller fra før 1955 eksisterer ikke. Derfor er det vanskeligt at følge bestyrelsens arbejde de første 35 år. Dog vides fra avisartikler, at smedemester Lorenzen fra Brunde blev brugsbestyrelsens første formand. Gårdejer Anders Lambert Andersen fra Bakkegård i Rise Hjarup var formand en lang periode frem til 1955, hvor han afløstes af gårdejer Henrik Jessen Hansen fra Mjøl. Fra 1957-1965 var konsulent Carl Poulsen formand. Han afløstes af konsulent Erik Larsen, der var formand frem til 1986, hvor Thorkild Fink overtog hvervet.

Livlig aktivitet gennem de seneste ti år

Knap var 75 års jubilæet markeret i 1996, før der igen skete noget i Rødekro Brugs.

En af nøglepersonerne bag den store udvikling gennem de seneste år, uddeler Henning Thorndahl, valgte at trappe ned og fratræde sin post efter mange travle og succesrige år.

Den nye uddeler blev Holger Damgaard, der kom fra SuperBrugsen i Guderup. Den daværende souschef Erik Skov, fortsatte som souschef, og han er stadig en del af ledelsen, især når Holger Damgaard passer sine mange andre gøremål i organisationen. ”Skyggeuddeler” kaldte bladet ”Brugsuddeleren” Erik Skov efter at have lavet et omfattende interview med ham om livet i den meget respekterede brugs.

I 1997 mærker både medlemmer og kunder, at der er kommet en ny landsfordelsordning. Efter en pause med dividende fik alle medlemmer nu to procent rabat på alle varer, men derudover fik medlemmerne i Rødekro en procent bonus på alle brugsens egne varer. Denne ene procent har medlemmerne ladet stå i brugsforeningen som ansvarlig kapital, og efter princippet ”de mange bække små”, er der nu tre mio. kr. på denne konto. Den har været med til at sikre udviklingen ved at billiggøre investeringerne.

Medlemmerne kan få deres indestående på denne konto udbetalt når de fylder 67 år.

Ændring af bonusordning

Samme år - 1997 - bygges der igen til. Denne gang 370 kvm i det nordvestlige hjørne. Her får kunderne en ny indgang, bake off afdeling, cafe/kiosk, blomsterafdeling, kundetoilet og flaskemodtagelse.

Man slipper ikke for byggerod og håndværkere ret længe, for allerede i år 2000 bygges der igen, nu i det sydvestlige hjørne. Her opføres nye personalefaciliteter, en udvidelse og åbning af slagterafdelingen, nye kontorer og garderober.

I 2003 ændres bonusordningen. Så fra at give en generel bonus på to pct. på alle varer, gives der nu fire procent på egne mærker. Og derudover fastholder man stadig den ene pct. ekstra i dividende i Rødekro.

I år 2004 bygges det nye indgangsparti, og det giver bedre plads hos bageren, i blomsterafdeling samt etablering af cafe på første sal.

Samme år rundes 100 mio. kr. i omsætning.

Nye vedtægter

I 1997 får brugsen også nye vedtægter, der bl.a. betyder, at de valgte lægmandsrevisorer bliver afskaffet. Nu er det alene det valgte statsautoriserede revisionsfirma, der var ansvarlig for at sikre, at regnskabstallene passede. De lokale revisorer - Bent H. Jessen og Erland Müller – afgik.



Medarbejdervalgt medlem

Ændringerne i vedtægterne gav også plads til to nye bestyrelsesmedlemmer, hvoraf den ene skulle være medarbejdervalgt. Nu var der syv bestyrelsesmedlemmer.

Medlemmerne er fundamentet

Der er i dag 4.200 medlemmer af SuperBrugsen i Røde Kro. Det er mere end en fordobling i løbet af de seneste ti år.

Der er kontante fordele ved at være medlem. Medlemmerne får fire procent på brugsens egne mærker samt en ekstra procent i Røde Kro. Og så har de indflydelse. Det er medlemmerne, der styrer SuperBrugsen. Ved den årlige generalforsamling deltager ofte 400-500 medlemmer, der vælger en bestyrelse. Det er her regnskabet aflægges og godkendes og det er her, man præger fremtiden - bl.a. gennem valg af bestyrelse.

Det er bestyrelsens opgave at ansætte en uddeler, der har den daglige ledelse af butik, økonomi og personale.

Vil du i verden frem...

Røde Kro er kendt for at være leverandør af unge energiske mennesker, der vil videre frem i verden for at fremme karrieren. Så rundt omkring i Danmark sidder der ledere og mellemledere, der har trådt deres kommissko i Røde Kro.



Den nuværende bestyrelse (fra venstre): Freddy Tygesen, næstformand Sonja Holm, Sonja Svendsen, sekretær Inge Marx Callesen og Kirsten Jørgensen. Bagerst: Thorild Fink og Aase Rasmussen.

En stabil bestyrelse

Der sker sjældent de helt store udskiftninger i bestyrelsen. Og der har i de seneste år ikke været ret mange udskiftninger blandt bestyrelsens medlemmer.

Landmand Carsten Riemann Hansen blev valgt i stedet for Torsten Bølling. I 2005 ønskede han ikke at fortsætte og blev erstattet af Sonja Svendsen.

Annelene Skipper har også i den forløbne periode sagt farvel til bestyrelsen. I stedet valgtes Mereta Ravn, der siden er blevet erstattet af Inge Marx Callesen.

Bestyrelsesmedlemmerne i jubilæumsåret er formanden, Thorild Fink, Sonja Holm, der er næstformand, sekretæren Inge Marx Callesen, Kirsten Jørgensen, Sonja Svendsen Aase Rasmussen og Freddy Tygesen, der er valgt af medarbejderne.

De første 100 mio. nået

Mens de første år i Brugsens historie var en kamp om liv og død, har der i de senere år ikke været røde tal på bundlinjen.

Omsætningen er steget med ca. 40 pct. i de seneste 10 år og rundede i fjor 100 mio. kr. med moms. Varerne er i den forløbne periode steget med 22 pct. så der er tale om en betydelig større omsætning af varer – også når man renser priserne for inflation.

Det er en meget fin stigning i en tid, hvor priserne ikke er steget – ja nogle er endda faldet – og er et udtryk for, at der er gået mange flere varer gennem kassesluserne.

Personaleudgifter

Den største stigning i udgifterne er gået til personalet – især fordi det er SuperBrugsens politik at have et veluddannet og velfungerende personale. Det koster både i løn og andre relaterede udgifter.

- Et dygtigt personale i godt humør giver glade og tilfredse kunder, siger Holger Damgaard.



Blomsterafdelingen hører til det nyeste.

Gælden er ikke særlig synlig

SuperBrugsen har en rentebærende gæld på tre mio. kr., fremgår det af regnskabet. Desuden har man "lånt" et tilsvarende beløb hos medlemmerne i form af deres indestående dividende.

1.000 kr År	Omsætning incl. moms	Avance	Personale omkostning	Faste omkostning	Afskriv- ninger	Renter	Overskud før skat	Egen- kapital
1996	73.801	12.970	6.945	4.246	1.198	406	171	11.806
1997	77.779	13.973	7.738	4.130	1.268	373	464	11.666
1998	83.923	16.007	8.407	4.324	1.413	482	1.482	12.238
1999	84.596	16.514	8.720	4.670	1.563	336	1.325	12.405
2000	89.177	16.913	9.473	5.089	1.661	411	279	12.264
2001	93.373	18.071	9.951	4.944	1.270	358	1.546	12.714
2002	95.208	18.906	10.300	4.233	1.191	180	2.973	15.131
2003	97.168	17.933	10.708	4.337	1.158	58	1.673	15.309
2004	102.347	18.222	11.027	4.469	1.123	85	1.519	16.220
2005	103.074	18.520	11.403	4.516	1.320	132	1.148	16.999



Kun fire slags varer

Varer kan opdeles i "kategorier":

- Discountvarer
- Egne varer med eget brand
- Øvrige mærkevarer
- Varer med "ømtanke", der efterspørges af helt specifikke årsager.

Konkurrencen

Største konkurrent til SuperBrugsen i Rødekro er Føtex i Aabenraa, Kolding Storcenter samt ikke mindst grænsehandlen. Varer, som danskerne typisk handler syd for grænsen reducerer butikkens omsætning med 12 mio. kr. i forhold til butikker, som Rødekro Superbrugs normalt sammenligner sig med. (Kilde: *Butikslederen, udgivet af Danmarks Leder Organisation*)

Hvad vil der være på hylderne om 10 år?

Hvordan ser SuperBrugsen ud om ti år? Hvad står der på hylderne?

- Det ved jeg ikke, for udviklingen går stærkt. For ti år siden kunne vi jo ikke forudse situationen i dag, lyder svaret fra Holger Damgaard. Han giver dog et bud:
- Der vil blive handlet mere discount. I øjeblikket er ca. 25 pct. af omsætningen i discountbutikkerne – dette tal vil stige, men vi vil tage vores del af stigningen ved at tilbyde flere discountvarer.
- Vi vil - både hvad angår discount og øvrige varer se - at Brugsen får flere egne mærker på hylderne. Altså varemærker, som vi selv udvikler og tilpasser vore kunder, og som vi kan stå inde for.
- Men det er jo ikke altid prisen, der tæller mest. Reelt set er det jo varens værdi for den enkelte, der har betydning. Men tro mig, der skal også fremover være meget at vælge i mellem, lyder det fra Holger Damgaard.



Brugsen er både og - ikke enten eller...



Brugsens p-plads med Fakta i baggrunden.

Inviterer ”konkurrent” tæt på

Selv om SuperBrugsen har bygget og bygget gennem mange år, har man endnu ikke lagt murskeen på hylden.

Der er købt ca. 2000 kvm af p-pladsen og haven ved rådhuset. Her bygges der en ejendom på 750 kvm i to plan. I stueetagen bliver butik, der lejes ud til Fakta på almindelige forretningsmæssige vilkår. På første sal bygges fire lejligheder til videresalg på almindelige markedsvilkår.

Det samlede projekt lyder på 10 mio. kr., såfremt man vælger at gøre lejlighederne indflytningsklare.

Det ser da lidt underligt ud, at man ligefrem bygger til en konkurrent, men når sagen oplyses nærmere, viser det sig, at der faktisk også er fornuft i denne disposition

Formanden Th. Fink siger: - Vi bygger til Fakta og stiller lokaler til rådighed som bygherrer/udlejer, og får som sådan intet med butiksdriften at gøre. Men vi anser det for en fordel, at når nu engang Fakta er i Røde Kro, at den ligger tæt ved os – og at vi deler p-plads.

Brugsuddeler Holger Damgaard: - Der er en synergieffekt i denne placering – som bliver til glæde for begge butikker. Vi ved at mange kunder handler begge steder, og herefter behøver de ikke flytte bilen for at komme til at handle både hos dem og hos os.

I forbindelse med dette byggeprojekt bliver parkeringspladsen renoveret. Byggeriet skal være klar til 1. august 2006.

“Konkurrenter”

Fakta kom til Røde Kro i 1996 stort set samtidig med Netto, der åbnede dørene i 1997.

Ejerskabet

Fakta ejes af Coop Norden og betragtes i koncernen både som en konkurrent og som et familiemedlem. Man er i hvert fald mere i familie med Fakta end med de øvrige ikke-kooperations ejede lavpriskæder.



Så er der friskt brød!

Ingen lukkethed om åbningstider

Uddeler Holger Damgaard er gennem mange år kendt for at ville have lukkeloven liberaliseret. Da han for ti år siden blev ansat, bemærkede man i hans oplæg, at han ville have søndagsåbent.

- Det er gennemført i den udstrækning, som lukkeloven giver os mulighed for, og det er også min plan fortsat at udnytte alle de muligheder, lukkeloven giver. Helst så jeg den lov afskaffet, for det vil være til gavn for os alle, siger Holger Damgaard.



Vognparken står klar.

Og så er der bal bagefter

- Vi er glade for vores generalforsamling. I en tid, hvor mange foreninger siger, at der er problemer med at få folk til at møde frem, kan vi fornøje os over, at vi har omkring 450 deltagere.

- Generalforsamlingen foregår meget traditionelt – men hyggeligt: Formandsberetning, regnskab, valg – alt efter vedtægterne – og når det er overstået er der ofte underholdning og et traktement. Og så er der dans bagefter. Det er en god aften for mange, og arrangementet er med til at knytte folk sammen. Det er jo vigtigt i en tid, hvor man taler meget om kundeloyalitet, lyder det fra Thorkild Fink.

Interessen driver værket

Siden 1986 har Thorkild Fink været formand for bestyrelsen i Super-Brugsen.

- Bestyrelsens vigtigste opgave er at ansætte den rigtige ledelse – og det vil sige uddeleren og være sparring for ham. Han er direktøren, der har ansvaret overfor os omkring den daglige drift, forklarer Thorkild Fink.

Forbrugernes repræsentanter

- Vi er forbrugernes repræsentanter. Til enhver tid kan en kunde eller et medlem henvende sig til os med forslag, ros eller kritik, og vi sørger så for at vedkommende får et svar. Man kan også – tillige anonymt – komme med forslag, kritik eller klager ved at smide en seddel i forslagskassen i butikken. Det er der faktisk mange, der gør. Det er medarbejderrepræsentanten, der tømmer kassen. Medlemmer og kunder har her en mulighed for at få luft, og afleverer de navn og adresse, får de også svar via uddeleren, hvis det handler om butikken og varerne.

Vi opfanger signaler

- Bestyrelsesmedlemmerne har også i vort daglige virke nogle kontakter og opfanger signaler om vores fælles virksomhed. Men bestyrelsen blander sig ikke i det daglige. Det er ikke os, der bestemmer, hvad priserne skal være eller hvad der skal på tilbud, siger formanden.

Projekterne tager tid

- De store udvidelser og ombygninger samt større investeringer er altid bestyrelsens bord. Vi har ry for at være meget grundige – ofte tager vi på ekskursion for at se, hvad de har gjort andre steder - og derfor tager nogle beslutninger også lang tid.

Til gengæld er de gennemarbejdede, og alle har fået lejlighed til at tænke sig godt om. Når beslutningen er taget, er det den daglige ledelse, der tager over og fører tingene ud i livet.



Thorkild Fink

En god dialog

- Vi er i bestyrelsen meget forskellige, og der udvikler sig altid en spændende dialog ved vore møder. Vi holder ca. seks bestyrelsesmøder om året, og da det ikke er særlig højt lønnet, er de med på grund af deres engagement og interesse. Selv får jeg 7.500 kr. om året i honorar, siger Thorkild Fink.

Konkurrence er godt

SuperBrugsen i Røde Kro er i konkurrence med mange andre butikker i området og i regionen. Og det er vi opmærksomme på, siger Thorkild Fink.

- Men konkurrence er godt, for det holder os i gang. Vores opgave er at give forbrugerne i området nogle gode muligheder. De skal handle hos os, fordi de har lyst til det – ikke fordi de er tvunget til det, fordi de ikke har andre muligheder.

Jeg plejer at sige: - SuperBrugsen har udvalget, forbrugerne har valget!

Formændenes formand

Thorkild Fink er også betroet opgaver uden for den lokale brugs. Han er formand for det, man kalder "Formands-område 39", der omfatter alle formænd for brugerne i Ribe og Tønder-regionen mv. Disse formænd har valgt Thorkild Fink som deres medlem af FDBs repræsentantskab.

- Det er en spændende forsamling, hvor vi fra hele landet mødes med de centrale beslutningstagere. Men jeg tror da bestemt, man lytter til, hvad vi bringer med og udtaler os om. Og vi har også altid noget med hjem fra møderne, så vi har ny inspiration til det daglige arbejde, siger Th. Fink om arbejdet blandt ligemænd på landsplan.



Freddy Tygesen tømmer forslagskassen.



Hanne Røgild husker at smile.

Varer for millioner ruller forbi...

Blandt kassedamerne er Hanne Røgild en af dem, der har mest erfaring. Både fra Rødekro og fra Kvickly i Aabenraa, hvor hun var, indtil den drejede nøglen.

- Ja, der kommer jo stadig mange af de gamle kunder fra Aabenraa, selv om det er mange år siden, jeg var der, siger hun i dag.

Hanne Røgild er kendt for at være en glad kassedame, der kan klare de stressede situationer, når kunderne bliver lidt utålmodige.

- Det gælder bare om at huske at smile, så har man glidere kunder, siger hun.

På forkant med IT

SuperBrugsen er kendt for at være med helt i front med at udnytte de muligheder, som IT-værktøjet giver. Langt de fleste medarbejdere kom allerede for ti år siden på kursus og fik tilbudt hjemme PC'ere.

I dag kan Holger Damgaard centralt på egen PC følge omsætningen dag for dag, men personalet er også godt med på de arbejdsstationer, der er sat op rundt om i butikken. De skal ikke løbe til et centralt kontor, men kan på stedet bruge systemet til opslag – ofte mens kunden venter - således at man kan give svar med det samme.

Tilsvarende er SuperBrugsen opdateret via Internettet, hvor mange kunder går ind og orienterer sig om ugens tilbud, menuen i cafeteriet eller andre nyttige ting - for eksempel ekstra gode tilbud på Nettorvet. På www.superbrugsenroedekro.dk præsenteres også lidt om historien, en del af personalet, altid ugens tilbud, listen over vareudbringninger samt bestyrelsen.



Der er nem adgang til skærm og oplysninger på nettet og i butikken.



Anita Holm Schultz
præsenterer en af
dagens delikate tilbud
fra delikatessen.

En succes til at smage på

Man ser for tiden mange steder, at slagterafdeling og delikatesseafdeling lukkes ned, fordi de ikke er rentable. I Røde Kro går man mod strømmen og udbygger sortimentet og omsætningen. Til stor glæde for de kvalitetsbevidste kunder.

Det er succes, der er til at smage på. Og den har en årsag:

- Vi satser på kvalitet og hjemmelavede ting. Når jeg siger hjemmelavet, er det fordi, vi laver langt de fleste ting, mens man mange andre steder sælger, hvad der kommer fra en fabrik. Vi kan jo få alle varer som fabriksfremstillede, men det bryder vi os ikke om, siger Anita Holm Schultz, der leder delikatessen.

- Vi vil sikre, at det er ordentlige råvarer, vi bruger, for kun dermed kan vi sikre en ordentlig kvalitet, siger Anita Holm Schultz.

Anita var faktisk den første lærling i delikatessen, og nu er hun vendt tilbage som leder.

- Vi er fire fuldtids og fire på deltid. Så kan vi fordele arbejdstiden over hele åbningstiden, så vi hele tiden har fyldt op med friske varer, lyder det fra Anita.

Delikatessen har dagligt mange ordrer ud af huset og til stadighed mange kunder ved disken, hvor man kan vælge mellem mange gode og lækre sager, især kolde retter. Inde på hjemmesiden kan man se, hvad der er af gode tilbud og færdigretter ugen igennem. Velbekomme.

En rummelig arbejdsplads

I år 2003 blev SuperBrugsen kåret som årets rummelige arbejdsplads. Anledningen var, at man havde taget nogle personer ind, som ikke havde nemt ved at komme i job. Under forskellige former havde man her i brugsen givet de unge en hånd – og modtaget en pæn tak for det.

- Men det drejer sig ikke bare om, at man får en ekstra hånd til at hjælpe os. Det kræver meget af medarbejderne i form af tålmod, anvisninger og instruktion, og det kan kun lykkes med et personale, der har overskud, siger uddeleren, Holger Damgaard.

Sådan er SuperBrugsen blevet super

Bare siden 1997 er der udvidet ad flere omgange.

I 1997 med 372 kvm.

I år 1999-2000 med 118 kvm

I år 2004 med 243 kvm. plus 80 på første sal.

I 2005 var der i alt 3.500 kvm, i alt 4.136 etagemeter.

(Kilde: BBR registret for Røde Kro)

Loftshvidtning 1957

På trods af de økonomiske trængsler i 1957 beslutter bestyrelsen at "hvidte loftet i uddelerens dagligstue, og i den inderste stue skal loftet limfarves".

På fuld kost 1940'erne

Uddeleren havde fri bolig, men skulle selv lønne medhjælperne, som han som regel havde boende og også havde på kost.

Første kvinde i bestyrelsen

I 1967 indtrådte den første kvinde i brugsens bestyrelse: Bankassistent Birtha Asmussen.



Holger Damgaard overrækker to flasker vin til Dorthe og Dorthe for ugens gode initiativ.



Erik Skov morgenbriefen.

En god start på dagen

- God morgen og velkommen, lyder det fra souschefen, Erik Skov, ved det møde, hvor alle medarbejdere i butikken samles hver fredag morgen kl. 8.50. Og han gik lige til sagen.
- Vi er lidt bagefter omsætningen i forhold til de brugere, vi plejer at sammenligne os med. Så det gør vi noget ved, bl.a. med ekstra tilbud i næste uge.
- Der kommer nye kasseterminaler, vi får besøg af en erfa-gruppe, 220 har allerede købt billetter til generalforsamlingen, Dorthe holder svendegilde... og sådan gik det slag i slag.
- Dorthe (Brylle) og Dorthe (Bruhn) er ugens prisvindere for et godt initiativ med at få det gamle inventar i kælderen smidt ud. To kolleger er syge i dag, så jeg tager vareturen... Informationerne er klare, enkle og opbyggelige og gives i en positiv stemning. Man er psykisk klar til at tage imod de mange kunder. De står allerede uden for svingdøren og venter.

En uddeler er god til at dele arbejdet ud...

- Der skal ske noget, men jeg behøver ikke gøre det hele selv. Jeg skal motivere mine medarbejdere, så vi alle møder vore kunder med et smil. Det er jo derfor, jeg er uddeler, - jeg skal "dele arbejdet ud", siger Holger Damgaard. Med et smil, selvfølgelig.

Han er leder af SuperBrugsen på tiende år og er kendt som en god leder. God personaleledelse handler bl.a. om information.

- Jeg startede for ti år siden vores interne "Ugeavis", hvor jeg fortalte, hvad der var sket i ugens løb - af godt og skidt - og hvad der skulle ske i den kommende uge.

- Man skal i butikken ikke kunne se, om jeg er her eller ej. Men man skal kunne se, at jeg har været her og sat mit præg på stedet, lyder det fra uddeleren.

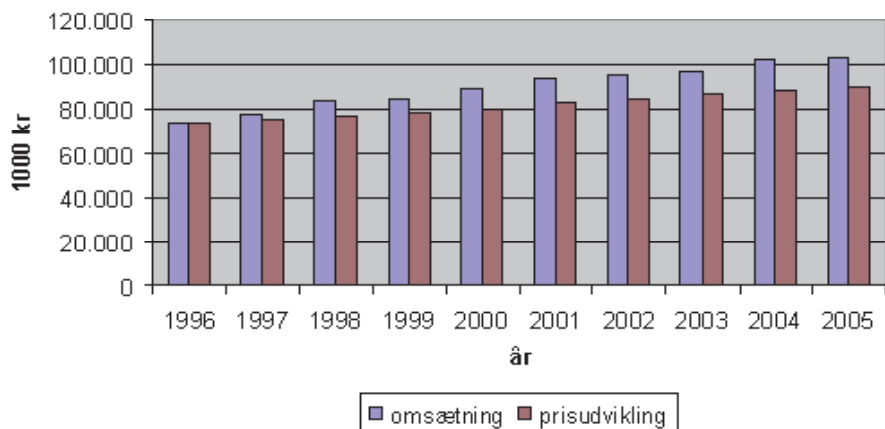
- Jeg kan godt finde på nye tiltag og være med til at udvikle dem, hvor efter jeg lader andre tage over.

- På denne baggrund har jeg også tid og kræfter til at gå ind i arbejdet på centralt plan - både der yde mit bidrag til fællesskabet og hente inspiration til vores hverdag.



Uddeler Holger Damgaard er god til at informere og uddelegere arbejdet.

Omsætnings- og prisudvikling

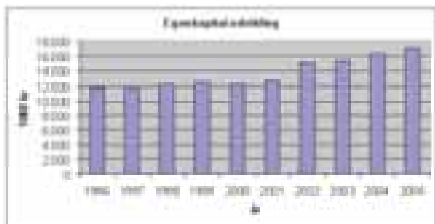


Tæt på udviklingen

Holger Damgaard er i øjeblikket medlem af FDBs bestyrelse, hvor han repræsenterer uddelerne. Herfra er han udpeget til medlem af Coop Danmarks bestyrelse.

- Disse opgaver betyder, at jeg er meget borte fra Røde Kro, men betyder også, at jeg får mange informationer om udviklingen og er med der, hvor bl.a. de nye tiltag drøftes. Jeg er tæt på det sted, hvor udviklingen sker, og det tror jeg også har betydning for os her i Røde Kro, siger Holger Damgaard.

Formanden for bestyrelsen, Thorkild Fink: - Holger Damgaard er god til at informere - både opad, nedad og udad, og vi føler os i bestyrelsen altid godt informeret om, hvad der er sket og hvad der vil ske.



Fra 11,8 mio. kr. til 10,9 mio. kr. på ti år.

Tidsbesparende

“- Som børnefamilie har vi det ønske, at butikken har alt det, vi skal bruge. Vi har ikke tid til at løbe i andre butikker, siger hun. Og i det samme tilkendegiver Rasmus i barnevognen på terrassen, at han ønsker opmærksomhed. Det skal ikke dreje sig om brugs det hele. Der er andre behov end dem, brugsen kan dække.”

Inge Marx Callesen

Størst blandt ligemænd

SuperBrugsen i Rødekro er med 2.160 kvm butiksareal Danmarks største SuperBrugs målt på areal. (Kilde: Butikslederen)

Jeg vil være stolt af min brugs

Inge Marx Callesen, Nyleerskov i Rise Hjarup, kærer sig ikke blot om, hvad hun og hendes familie, inklusive to små børn, putter i munden. Hun blander sig også i, hvordan det er at komme som kunde i SuperBrugsen i Rødekro.

- Jeg vil da være stolt af min brugs, siger Inge Marx Callesen, der er sygeplejerske og gårdmandskone. Hun blev valgt til bestyrelsen for fire år siden og går engageret op i arbejdet. Hun er nu sekretær og derfor med til at føre de store beslutninger til protokols.

- Jeg vil gerne have indflydelse på det sted, jeg handler og lære noget om, hvordan en forretning drives, siger hun.

- Vi har en virkelig god brugs, et godt personale og en dygtig ledelse. Men derfor kan det jo godt være, at der er forhold, jeg som kunde med to børn kan se, måske kan gøres bedre.

- Som bestyrelsesmedlem kan jeg give et praj til uddeleren om særlige ønsker, som jeg har, og som jeg fornemmer andre har, siger hun.

- Hvad er du allermest stolt af i din brugs?

- Jeg glæder mig altid over et velfungerende personale og et flot vareudvalg – både fødevarer, men også nonfood, lyder det fra Inge Marx Callesen.



Inge Marx Callesen og hendes familie er glade for at komme i SuperBrugsen.

- Her har man det hele, for der er ikke tid til at løbe i andre butikker, når man har småbørn, siger Inge Marx Callesen.



Vinklub med god eftersmag

Der er 150 husstande som medlemmer, og hver gang, der sælges billetter til det næste arrangement, er der kø. For man ved af erfaring, at interessen er så stor, at der ikke altid er plads til alle, der vil med.

Arrangementerne er præget af saglig oplysning, idet ofte eksterne vink eksperter kommer og fortæller, men der er også plads til hygge og selskabeligt samvær.

Der bydes på både god viden, god vin og god mad - og der serveres ikke noget, som man ikke kan købe i SuperBrugsen til daglig.

Det var Holger Damgaard, der startede vinklubben kort tid efter, at han kom til Rødekro som uddeler, så klubben har næsten ti års jubilæum sammen med hans eget ti års jubilæum.

Holger Damgaard skjuler ikke, at vinklubben er hans darling. At han fornøjer sig over sødmen i denne drue. Men det er ikke kun for hyggens skyld, han investerer tid i vinklubben.

- Jeg møder i klubben mange spændende medlemmer i den købedygtige alder. Jeg får her en masse gode input om, hvad der rører sig i denne gruppe – lige som vi ved generalforsamlingen har kontakt med en anden stor gruppe medlemmer, siger Holger Damgaard.

Holger Damgaard om grænsehandel:

Den er der, vi kan ikke ændre den, vi vil ikke bruge tid på den, men forsøge at leve med den.

Men det er ikke ensbetydende med, at vi ikke sælger øl og vin. Vi sælger endda meget vin, trods alt.



Der fortælles om vin...



- og der er også tid til en lille snak.

**Endnu et super ti-år
i SuperBrugsen**

Udgivet af SuperBrugsen
i Rødékro i anledning af
85 års jubilæet 2006

Tekst: Sven-Erik Ravn
Layout: Gyrithe Lauridsen

Ansv.: Holger Damgaard

Marts 2006

