

## CONVENIENCE RETAIL AWARDS - NOMINERADE

# Den lilla kvartersbutiken med hjärta och service

*"Vi vill nominera Handlar'n Bremerlyckan i Kalmar som drivs av Roland Krans och Mattias Nelson. Den är en mycket bra kvartersbutik och ett föredöme för alla våra butiker som ligger i denna typ av lägen. Roland och Mattias utgår alltid från sina kunder och har med stort engagemang utvecklat en modern närbutik. Genom ett stort intresse för trender och mod att prova nya idéer är butiken även ett föredöme för branschen."*

Där har ni upprinnelsen till att denna Handlar'n-butik blev en av de nominerade till Convenience Retail Awards. 2014 blev den utsedd till årets bästa butik i egen kedja och rubriken har vi tagit direkt från dess Facebook-sida. Vårt eget besök i sammanföll olyckligtvis med att varken Roland eller Mattias var på plats. Men vi blev mottagna av anställda Johan som jobbat där ett år och som dessutom bor i samma hus!

Stamkunderna är det viktigaste här kan man snabbt konstatera. Bremerlyckan är ett äldre område i utkanten av Kalmars centrum. Johan beskriver det som ett "familjekvarter" och säger att det finns både seniorer, familjer och studenter här. Konkurrensen är tuff med flera



**En idyllisk butik som dock lever under samma tuffa konkurrensförhållanden som de flesta andra små kvartersbutiker. En egen nisch har därför varit en framgångsfaktor.**

stora livsmedelsbutiker i närheten. Alltså måste man satsa på service och på det där lilla extra. Till exempel närproducerade varor av olika slag; kroppkakor, isterband, öländskt lammkött, grönsaker, honung och knäckebröd.

Roland och Mattias har känt varandra sedan var små. De hade båda branscherfarenhet när de startade butiken tillsammans för sju år sedan

för att de helt enkelt ville göra något tillsammans. I vinnarmotiveringen från 2014 beskrivs Bremerlyckan som en god representant för kedjan och väldigt kundmedveten.

Att det går så bra beror nog mycket på de här kompanjonernas brinnande intresse för sitt yrke. På att de presenterar sin butik på ett bra sätt, sticker ut och har rätt känsla för

branschen.

Det är lätt att beskriva butiken som mysig eftersom den har gammaldags känsla i sig med valv och olika "prång". Naturligt tack vare att det är en gammal butikslokal. Men också för att ägarna konsekvent bestämt sig för att bygga upp den just så. Ytan är 140 kvadrat och den andas en helhet, en röd tråd, där varorna exponeras på ett trevligt och lite annorlunda sätt.

Den har två stora skyltfönster i markplan utåt gatan och dessa används verkligen till lockande och fina exponeringar.

Allra viktigast är dock service och kundbemötande.

### Rätta känslan

- Receptet är att man har rätta känslan och ett brinnande intresse, hänger med i trender och är villig att utveckla butiken hela tiden, säger Roland och Mattias som också satsat på kaffe, mackor och färdigrätter.

- Det har varit en bra ökning på det området, säger de och tittar så vänligt på undertecknad och alla kunder som går in och ut – från en jättestor poster på väggen!

För övrigt låter vi bilderna tala och säger grattis till alla stamkunder som har en så trevlig butik att handla i.

## Triss i butiker och på gång med nya idéer

**Detta var tredje året i rad som Karin och Villy Nilsson var nominerade till Convenience Retail Awards. Och det med tre olika butiker, tillkomna efter hand. Som om inte det är imponerande nog håller de nu på och projekterar för ytterligare verksamheter i Bromölla där två av deras tre enheter är belägna.**

De bor i Bromölla och där fanns också deras första spel- och tobaksbutik som stängdes förra sommaren. För några år sedan öppnade de en ny större Direkten i Olofström, en butik som haft en mycket fin utveckling och som blev Årets Direktenbutik för två år sedan.

Förra året satsade de rejält med en ännu större butik, som också inkluderade en restaurang, i den nybyggda arenan i Bromölla. I samband med den etableringen bestämde de sig för att slå igen den första butiken så att de inte skulle konkurrera med sig själva.

- Vi var helt övertygade om att vi skulle kunna ha spel i arenabutiken. Så blev det nu inte och vi ser det som ett stort svek från Svenska Spels sida, säger Villy och Karin som dock inte är vare sig passiva eller långsinta.



**Ett verkligt strävsamt par. Karin och Villy Nilsson driver tre Direkten-butiker i gränslandet Skåne-Blekinge. Dessutom har de något nytt i kikaren.**

- Här gällde det i stället att reda ut situationen för vår egen och kundernas skull.

Sagt och gjort. Egentligen var det ju synd att den lilla butiken inte fanns kvar. Men det dök upp något som var ännu bättre. Nämligen en centralt belägen modebutik som skulle slå igen, med anslutning till en mindre galleria.

- Läget är bästa tänkbara med Systembolaget mitt emot och här finns stora fina skyltfönster. Butiken är så stor att vi kan satsa mycket på lösgodis sam-

tidigt som vi har en rejäl spelavdelning med snygga loungemöbler och gott om plats för allt det övriga.

Butiken togs över 31 augusti och nyöppnade 1 oktober. Arenabutiken finns kvar men är bara öppen när det är evenemang i eller vid arenan. Vilket det är cirka en gång i veckan.

- Det lönar sig ännu så länge men vi får se hur det blir framöver.

På tal om framöver så har det dykt upp nya idéer och möjligheter för paret Nilsson. Villy visar och berättar.

- Restaurangen här intill är till salu. Vi vill köpa den och etablera ett hamburgerställe. Kontakt har tagit med en av de stora kedjorna. På andra sidan finns en stor samlingslokal som vi vill använda till event, catering med mera. Detta skulle göra hela huset och citykärnan mer levande. Det bästa av allt är att vi diskuterar samarbete med Filmpalatset i samma hus. För övrigt landets mest prisade biograf.

### Superentreprenör

Villy Nilsson är en superentreprenör och har fingrar med i det mesta som pågår inom handel och företagande i trakten. Han ordnar marknader och mässor samtidigt som han tillsammans med sin fru driver tre Direktenbutiker med allt vad det innebär. Man kan lugnt säga att han inte ligger på latsidan.

Det gör knappast Karin heller, speciellt inte med tanke på att paret har sex barn.

- Vi får hit och dit men har bra ordning på våra rutiner, säger hon och berättar att Villy är i Olofström tidigt på morgnarna och kommer till Gallerian-butiken vid 9.

- Jag lämnar barnen och åker till Olofström när jag inte ska vara i Arenabutiken.