

# Vil hjelpe kundene på kjøkkenet

**HANDEL:** Howard selger dyrt kjøkkenutstyr for nærmere 100 millioner kroner på årsbasis. Nå skal selskapet også lære kundene å bruke produktene.

LENA S. FALCK  
LENA.S.FALCK@FINANSAVISEN.NO

Det er hektisk aktivitet inne i Howard-butikken på Skøyen i Oslo en halv time før butikken åpner dørene for aller første gang. KitchenAid-maskiner står på rekke og rad, en hel kortvegg dekkes av kjøkkenutstyr fra Røsele og bak bardisken med plass til 20 personer står ulike typer Riedel-glass sirlig oppstilt.

For baren, som inntil for to måneder siden var en del av naboen Maschmanns Brasserie, står nå inne i kjøkkenutstyrsbutikken, og den blir værende.

– Dette blir en konseptbutikk der vi også skal kjøre vinkurs, sous vide-kurs, juicingkurs og annet to-tre ganger i uken på kveldstid. Kundene våre kjøper kostbare produkter, og vi ønsker å lære dem hvordan de skal brukes. Kunder som handler for 1.000 kroner, blir tilbudt et gratis kurs. Dette blir en vesentlig del av konseptet, forteller Nils Houge, daglig leder i Howard.

– Torstein Tveenge, som eier bygg-

get, så synerger i det å ha en high class kjøkkenbutikk, et high class matmarked (Maschmanns, red. anm.) og en restaurant i de samme lokalene. Vi har de samme kundene, og det er kunder som er villige til å betale for kunnskap, fortsetter han.

## Pølse- og vinkurs

Forretningsplanen ble skrevet etter et besøk på matmarkedet The Meat Hook i New York. Houge forteller at Howard også har hentet inspirasjon fra Eataly-matmarkeder i Torino og New York, Jamie Olivers matkurs og Apple Store.

– Folk der kan masse om produktene, og kundene får opplæring. Det betyr opplevelsen for kunden, sier Houge.

– Men tror du Howard-kundene gidder å melde seg på kurs i KitchenAid?

– Det dreier seg ikke om kurs i KitchenAid, men om matlagingskurs med KitchenAid. Kundene kan lære å lage pasta eller pølser. Eller

## Howard

(Mill. kr)	2014	2013
Driftsinntekter	94,5	75,6
Driftsresultat	5,8	9,3
Resultat før skatt	3,6	8,0
Resultat etter skatt	2,6	5,7

■ Grossist innenfor kjøkkenutstyr, glass og stålutstyr.

■ Har merkevarer som KitchenAid (kjøkkenmaskiner), Riedel (vinglass), Alessi (diverse kjøkkenprodukter) og Dualit (brødrister og andre kjøkkenmaskiner) i sitt sortiment.

■ Eies av Tom Howard via Howard Holding.

■ Howard Holding favner også en kjøkkenutstyrsbutikk i Skovveien i Oslo. På Skøyen i Oslo åpnet i går ytterligere en butikk, som også tilbyr kundene diverse mat- og vinkurs.

de kan lære seg juicing av en fitnessseksperter eller gå på vinkurs ledet av en vinskaper.

Howard har investert 500.000 kroner på interiøret i sin nye, flotte butikk, og «mye mer i utviklingen av konseptet». Like ved den nye butikken ligger Tilbords, en av Howards kunder.



## Vokste med 25 prosent

– Det er klart at vi ikke kan selge produktene billigere enn de gjør hos Tilbords. De er kun glade for å få oss hit, for dette skaper mer oppmerksomhet rundt merkevarene, hevder Howard-sjefen.

## Økte med 25 prosent

Howard favner kun grossistdelen av virksomheten. Howards Kjøkkenskriveri – butikken i Skovveien – omsatte for cirka 7 millioner kroner

i fjor, mens Howard nådde en omsetning på 94,5 millioner. Det er en vekst på hele 25 prosent fra året før.

– Når vi overtar et agentur bruker vi mange år på å bygge opp merkevaren. Så tar kjedene det inn, og da blir det vekst. Det meste av økningen i fjor sto KitchenAid for, men også Riedel og Dualit økte, forteller Houge.

– Men resultatet ble en del svakere i 2014 enn i tidligere år?

## IT og nedsatt funksjonsevne 2.0

Håp og økt livskvalitet gjennom velferdsteknologi

12. oktober, Clarion Hotel Royal Christiania, Oslo

– Jeg trenger din hjelp!

Dette sa en venn av meg etter en ulykke som resulterte i at han ble avhengig av rullestol. Knut ønsket å fortsette å være i jobb, men både han og arbeidsgiveren synes det var svært vanskelig å få oversikt over hva som eksisterte av muligheter.

Meld deg på konferansen og hør Knut Ølstad foredrag om stamcellebehandling av sentralnervesystemet: Hvor nær er vi en medisinsk revolusjon? Hans situasjon har gitt håp til uendelig mange. Om du stiller spørsmålet «Hvorfor gjør Dataforeningen dette?» er svaret: Vi kan teknologi!

Se program og kjøp billett: [dnd.no/itevne](http://dnd.no/itevne)

Takk til våre partnere:

COGNITA

HOSPITALEN I ØSTLØS OG AKERHUS

Arrangerer:

dnd

«Vi kan teknologi!»

Christian Torp, COO  
Dataforeningen



HALVNORSK: 888 Brannan Street, San Francisco. FOTO: BIRDSEAR/CORBIS

## Kjøper i San Francisco

Statens pensjonsfond Utland (Oljefondet), som forvaltes av Norges Bank Investment Management, har kjøpt 49,9 prosent av et kontorbygg i San Francisco for drøyt 150 millioner dollar, eller 1,25 milliarder kroner.

Eiendommen, på totalt 41.342 kvadratmeter, består av 73 prosent kontorlokaler og 27 prosent butikkllokaler, og blir kjøpt i samarbeid med TIAA-CREF.

Dette er fondets syvende kommuniserte eiendomstransaksjon i år, og basert på transaksjonssummer alene – altså verdiendringer utelukkert har fondet totalt eiendom for 135 milliarder kroner. FA

## SAS stopper Houston-rute

SAS opplever markant nedgang i etterspørselen for reiser mellom Stavanger og Houston og avslutter derfor ruten som flys mellom byene med en spesialbygget Boeing 737-700 med 44 seter, opplyser selskapet i en melding.

Flyet flyttes til København og forsterker rutetilbudet til New York.

Siste avgang fra Stavanger blir 23. oktober. Fra årsskiftet vil flyets kabin modifiseres til 20 Business-seter og 66 Go-seter.

SAS opplyser at de øker kapasiteten med om lag 20 prosent mellom Stavanger og København, ved å gå fra flytypen CRJ900 til Airbus 320 og 321 på flere av frekvensene.

TOM FINANS

014

DYRT MED NOKO ATTÅT: – Alt finnes billigere på internett. Vi kan ikke konkurrere med internett på våre produkter. Vi må satse på kunnskap, service og inspirasjon, sier daglig leder Nils Houge i Howard. Rundt ham jobber kolleger ivrig med å få butikken ferdig til åpningen.

– Ja, og det skyldes at vi fikk en valutasmell på over 1 million kroner. I tillegg opplevde vi stor volumvekst til kjedene, og inntjeningen er mye lavere der. For å få distribusjon hos kjedene må vi senke bruttofortjenesten, sier Houge, som mener at omsetningsveksten har gjort at Howard har «sovet litt i timen».

– Nå skal vi tilbake til rettene og også lansere en rekke spesialiserte produkter som ikke selges via kje-

dene. Spesialutstyr for kokker fra Odd Standard og Coravin (et produkt som gjør det mulig å smake på en vin uten at innholdet blir utsatt for oksygen, red.anm.) er eksempler på dette.

## Tilbyr skilsmissepakke

Houge er spent på å se hvordan kundene kommer til å ta imot det nye butikkonseptet.

– Alt finnes billigere på inter-

nett. Vi kan ikke konkurrere med internett på våre produkter. Vi må satse på kunnskap, service og inspirasjon, proklamerer Houge.

Inkludert i tilbudet finnes også en «skilsmissepakke», der Howard tilbyr å sette sammen alt man trenger til kjøkkenet når man plutselig står og mangler en masse. Selskapet kjører pakken hjem til kunden og hjelper å sette det opp.

– Kommer det flere slike konseptbutikker?

– Vi må først se hvordan dette går, men det kan ikke utelukkes. Vi mottar mange henvendelser både fra aktører i Oslo og andre byer, sier Houge, som tror at 2015 vil bli omtrent som 2014 for grossistbiten.

– Vi penetrerte alle de store kjedene i 2013 og 2014. Da begrenses vekstmulighetene.

SpareBank 1  
FINANS ØSTLANDET

SpareBank 1 Finans Østlandet AS er et solid og lønnsomt finansieringsselskap i vekst. Vi tilbyr salgspantlån og forbrukslån til privatpersoner, og leasing og næringslån til bedrifter. Våre mål er å tilby konkurranseedyktige og fleksible finansieringsløsninger, være en aktiv og tilgjengelig samarbeidspartner for våre kunder og gjøre finansiering enkelt, trygt og effektivt. Vi er i dag 56 ansatte og forvalter en kapital på 5,2 mrd.

2 handlekraftige Regionsjefer  
Bedriftsmarked- Hamar og Lillestrøm

Salg – Salgsledelse – Personalansvar

For ytterligere informasjon om selskapet og stillingen gå inn på [www.dynamicpeople.no](http://www.dynamicpeople.no). Eventuelle spørsmål kan rettes til Rolf Wilhelmsen 930 12 312 eller Morten Sunde 905 61 033.

dynamic people