

Eigil fra Sügro har altid tid til en god snak og et godt grin

Eigil Poulsen har været 44 år i Sügro, og salgskonsulenten er det perfekte eksempel på den måde, Sügro gerne vil pleje sine kunder på

Af Michael Søvsø

Eigil Poulsen smiler. Det gør han ofte og hver eneste dag fra morgenstunden. Han havde sin første arbejdsdag hos Sügro 15. april 1975 og har altså 44 års anciennitet i virksomheden bag sig.

Den solbrune og friske mand fra Struer er salgskonsulent i virksomheden og dækker den centrale del af Midtjylland for Sügro, og dermed også 07-22 Kiosken i Bjerringbro, hvor vi befinder os i dag.

Fra første sekund, man møder Eigil Poulsen, er det tydeligt, at han holder af "den gode snak".

Han griner og disker straks op med anekdoter om, at han efterhånden har betjent flere generationer af forretninger, og det er tydeligt, at han kan både sine historier og sin historie.



↑ Stærkt samarbejde, gode relationer og dialogen er i højsædet, når Eigil Poulsen er på besøg hos Randi Mogensen og 07-22 Kiosken.

Samtidig med, at han er godt selskab, har Eigil Poulsen en yderst seriøs tilgang til jobbet. Det skal man ikke tage fejl af på nogen måde.

Konfektøren fylder godt op

I 07-22 Kiosken i Bjerringbro er den store slikafdeling hans og Sügro

mesterværk. Konfektøren fylder meget og godt i hele den ene side af forretningen, hvor en gigantisk omgang bland selv-bokse suppleres op af alle de slikprodukter, som børn elsker at rode med, når den blandede slik skal have et par ekstra krydderier.

- I sådan en type kiosk her kommer jeg godt og vel hver 14. dag. Jeg tager et kig omkring og taler med Randi (bestyrer i 07-22 Kiosken) om, hvordan hun præsenterer varerne bedst. Har jeg nogle nyheder, et nyt katalog eller gode tilbud med, præsenterer jeg dem også for hende. Dialogen med kunderne er virkelig vigtig, og der er altid tid til at snakke lidt, siger Eigil Poulsen.

Han begyndte sine foreløbig 44 år i Sügro med blokken og kuglepennen i hånden, når han var ude ved kunderne. Derefter overtog ordrehæfterne, siden håndterminaler og derefter computeren.

- Det næste bliver nok, at vi skal bruge iPad. Jeg oplever dog stadig, at mange af mine kunder stadig foretrækker at bruge printudgaven af vores katalog, fordi det er nemmere at forholde sig til noget at bladere i og holde i hånden. Men det forsvinder nok også med næste generation, siger Eigil Poulsen.

Selv insisterer han på at bladere kataloget igennem sammen med kunden, når der skal fremvises nye varer og tilbud.

- Jeg bliver nødt til at præsentere tingene for dem. Eller står de bare og kigger alle mulige andre steder hen, griner Eigil Poulsen.



↑ Eigil Poulsen har arbejdet hos Sügro i 44 år og er et levende billede på den kundeservice, grossisten ønsker at praktisere.

Lyst, rent og pænt

Nærvær er hans absolutte styrke, og en af de dyder, som Sügro's konsulenter praktiserer, når de er ude. Hyppige besøg og god kontakt med kunden er essentielt.

Eigil Poulsen holder sig ikke blot kørende med god menneskelig kontakt. Sügro's konstant skiftende vareudbud og dermed også nyheder at præsentere holder ham varm, når han forlader hjemmet i Struer for at køre ud på landevejene. Han når gerne mellem otte og 10 kundebesøg på en arbejdsdag.

Her i 07-22 Kiosken i Bjerringbro er forholdene nøjagtig, som Eigil Poulsen vurderer de skal være for en god og velassorteret kiosk eller lille købmand.

- Hvad der gør en god kiosk? Der skal først og fremmest være en god kundeservice og nærvær med kunderne. Desuden er det vigtigt, at der er pænt, rent og lyst. Der skal være orden på hylderne, og varerne skal præsenteres ordentligt. Så skulle der være basis for en rimelig indtjening, siger Eigil Poulsen med et smil.

Med 44 års erfaring i branchen er han stensikkert værd at lytte til.

Sügro er lig med stabilitet og besøg, **der udvikler relationer**

Randi Mogensen, bestyrer i 07-22 Kiosken i Bjerringbro er svært tilfreds med Sügros måde at håndtere kunderne på

Af Michael Søvsø

07 -22 Kiosken i Bjerringbro har ligget på Markedsgade så længe, Randi Mogensen overhovedet husker tilbage. Da hun var lille, var hun selv med sine forældre på besøg for at købe slik og sodavand, og i dag er hun 35 år og står bag disken som bestyrer for kiosken, hvor hun alt i alt har været ansat i syv år.

I dag er hun den eneste ansatte på fuld tid, men har ansvaret for syv-otte deltidsansatte unge mennesker. Kiosken er velassorteret, lys og ren og der er faste kundegrupper, som Randi Mogensen ser dagligt.

Det er skoleeleverne, der kommer for at "tanke op", det er beboerne fra plejehjemmet i nærheden, der gerne vil have en kage til kaffen, og det er medarbejderne fra den nærliggende Grundfos, der lige skal have en forfriskning til ganen.

"Højtiden" er dog weekenden - ikke mindst fredag - hvor den traditionelle fredagsslik skal tankes op. Her vælter det

ind med børn og deres forældre, der skal have fat i de gode sager, og "Slimundafdeling" i butikken er ganske enkelt kæmpestor. Den fylder en hel væg plus adskillige hylder med "slikgadgets", som børnene elsker.

Det er byens største udvalg, og det hele kommer til Bjerringbro via grossisten Sügro og den tilknyttede konsulent Eigil Poulsen.

- Jeg har ikke haft andre grossister på området, og tænker heller ikke på at ændre. Sügro kommer ofte på besøg - også mere end andre grossister, og jeg får altid mulighed for at få de nyeste og bedste tilbud præsenteret. Der er en stor stabilitet, og så er der altid tid til en god snak med Eigil, siger hun.

- Der er altid god dialog mellem Eigil og jeg, og han er rigtig god til at gøre opmærksom på de gode ting, som Sügro altid tilbyder, forklarer Randi Mogensen.



↑ Randi Mogensen kom selv i 07-22 Kiosken som barn. Små 30 år senere bestyrer hun Bjerringbros største kiosk.



↑ Den kolossale slikafdeling er Bjerringbros bedste og fylder hver weekend 07-22 Kiosken op med glade børn og deres forældre.

Nye og friske tilbudshæfter hver måned

Sügro tilbyder butikkerne et nyt og aktuelt hæfte hver eneste måned, og varerne kan bestilles direkte i en stærk og moderne webshop

Af Michael Søvsø

Hos grossisten Sügro er der højeste fokus på konstant fornyelse og en moderne tilgang til udbud og efterspørgsel. Salgskonsulenter besøger butikkerne for at hjælpe med konstant fornyelse, gode råd og et stærkt vareflow.

Men der er mere. Sügro leverer ligeledes et månedligt tilbudshæfte "by Sügro", hvor butikkerne kan vælge mellem gode og aktuelle tilbud, der hele tiden tilpasser sig virkelighed og sæson. Et tilbudshæfte, der er flot sat op og både fås på tryk og også kan ses og tilgås online. De faste

månedlige tilbudskampanjer suppleres flere gange om året med ekstra kampanjer, som forårsaviser, specialaviser på drikkevarer, vin eller konfekture, samt naturligvis ekstra kampangeaviser op til jul og påske.

Det er flot og farvestrålende, og står ikke tilbage for de tilbudskataloger, der sendes ud til private husstande fra store kæder. Tværtimod er det nærmest mere lækkert. Det er produkt, som Sügro er stolt af.

- Det er skræddersyet direkte til butikkerne. Både med tilbud og også med skilte, som bare kan tages ud af kataloget og bruges direkte i butikken. Det er supernemt at tilgå, forklarer Jan

Riis Pedersen, der er national salgskonsulent hos Sügro.

Går man ind på Sügro-websiden mødes man nemlig af et online-katalog med nøjagtig samme indhold, der lynhurtigt kan bestilles via den tilhørende webshop.

- Vores webshop er ny og moderne, og den er særdeles fleksibel og dynamisk. Der er for eksempel kun et enkelt klik fra vores katalog over til indkøbskurven, tilføjer han.

- Sidst, men ikke mindst, holder vi hvert år i januar tre store inspirationsmesser fordelt over hele landet. Her møder kunderne leverandørerne og de sidste nye markedstrends - det er også her årets bedste handel skal gøres, for varerne er virkelig billige, siger Jan Riis Pedersen.



by Sügro er det flotte og farvestrålende katalog, som kiosker og forretninger kan arbejde med.

Sügro er en privatejet virksomhed på tredje og fjerde generation, der i 2017 kunne fejre 50 års-jubilæum.

Virksomhedens historie begyndte i det vestjyske med få ansatte, chokolade, hjemmelavede flødeboller og skum. Passionen for konfekture har holdt ved gennem alle årene, mens Sügro støt og konstant har bygget nye væsentlige kategorier på.

Rejsen har budt på flere fusioner og opkøb, og i dag står virksomheden med afdelinger i Struer, Vejle og Greve og omkring 100 motiverede medarbejdere, der har som mission at gøre det let at være kunde hos virksomheden.