

SuperBrugsen i Asnæs:

Det ligger i vores DNA at ville udvikle nærområdet

Som det ofte opleves, er brugsdirektøren, Brian Johansen, i SuperBrugsen i Asnæs en loyal brugsmænd. Han startede sin karriere som flaskedreng i SuperBrugsen i Sorø. Han var bare 12 år gammel, og han har ikke siden forladt andelsforeningen.

Men Brian Johansen har ikke stået stille. Han har været vidt omkring i organisationen som uddeler forskellige steder. Han blev på et tidspunkt også hentet ind som distriktschef i Coop. Her skulle han blandt andet været med til at udvikle nogle butikker, en af dem var SuperBrugsen i Asnæs.

– Og da jeg besøgte den første gang, syntes jeg at det var et drømmested, så da muligheden for at søge jobbet som direktør, tog jeg chancen. Det har jeg ikke fortrudt, fortæller Brian Johansen.

SuperBrugsen i Asnæs driver også tre filialer. Det er Brugserne på Lyngen, i Fårevejle og i Kundby. Der er i alt omkring 200 medarbejdere, så det er ikke en helt lille virksomhed, der skal holdes styr på.

Sammen med andre brugser, driver SuperBrugsen i Asnæs et detailselskab for fjernbrugser, hvor partshaverne er en del af bestyrelsen.



SuperBrugsen i Asnæs har en pop-up butik i et ledigt butikslokale i centeret. Her præsenterer de lokalt produceret øl og vin

Udover SuperBrugsen i Asnæs, de tre filialer og detailselskabet har Brian Johansen som direktør i Brugsforeningen også ansvaret for en del af Asnæs Center, hvor han også er en del af centerbestyrelsen.

SuperBrugsen i Asnæs har en pop-up butik i et ledigt butikslokale i centeret. Her præsenterer de lokalt produceret øl og vin

Jordbunden og visionær

Nu kan det lyde som om Brian Johansen er så travlt optaget, at han bare svæver over vandene. Men det er ikke det indtryk, man får. Jeg sidder over for en meget engageret person, der både kan lide at være med i de større udviklingsprojekter, men også kan svare på alt mellem himmel og jord, som personalet kommer og spørger ind til.

– Jeg trives med at være tæt på gulvet og medarbejderne og samtidig være med til at ”drive” Lokalområdet. Det ligger i både brugsens, bestyrelsens og mit DNA, at vi ikke står stille, men derimod udvikler både vores forretninger og omgivende samfund. Og jeg brænder virkelig for nærområdet, fortæller Brian Johansen.

– Vi driver Brugs ved at have de rigtige varer, og så forsøger vi at skabe bosætning ved at bygge ejendomme og ved at forskønne ældre bygninger, for eksempel den gamle skole, som blev til fire lejligheder, forklarer Brian Johansen, og han fortsætter:

– I et ejendomsselskab, der ejes af SuperBrugsen i Asnæs, har vi 90 lejemål i lokalområdet, og vi er ved at opføre 18 lejligheder på den gamle Biblioteksgrund, samt 18 lejligheder i Vestervangsparken i udkanten af byen. Vi vil være med til at skabe energi til byen og samfundet omkring. Det gør vi også ved at støtte foreningslivet.

Støtten til foreningslivet sker blandt andet ved salg af deres egen Asnæsvin, hvor en del af overskuddet går tilbage til lokalområdets foreninger.

En virksomhed, der tager ansvar

Men det er ikke kun foreninger, der nyder godt af SuperBrugsens engagement i lokalsamfundet. Det gør også mange unge, der får elevplads i Brugsen. Og i samarbejde med kommunen tager SuperBrugsen i Asnæs også løbende mod praktikanter.

– Og rigtig mange kommer godt herfra, lyder det med lidt stolthed i stemmen fra Brian Johansen.

Gode tal på bundlinjen

SuperBrugsen i Asnæs er også i fin udvikling. Der sættes omsætningsrekord år efter år, og bundlinjen sætter også rekorder.

– Vi er gode til at indfri behovene for gryn og kaffe og for fair priser. Kunsten for os er at drive noget, der giver sympati, fordi vi både skaber en god butik, en god arbejdsplads og samtidig kommer i mål med at være et plus for både sommergæster og fastboende, forklarer Brian Johansen.

Hvad er udfordringerne lige nu?

– Største udfordring lige nu er Covid-19, som har skabt mere nethandel. Og forbrugerne har fået større fokus på convenience produkter. På det område er vi endnu ikke helt mestre. Det kan også blive en udfordring fortsat at kunne få den gode arbejdskraft, svarer Brian Johansen, og han fortsætter:

– Der er 30 butikker i Asnæs Center, og det er også noget, der kræver arbejde. Hvordan ønsker kunderne at handle, og kan vi blive enige om en strategi, der imødekommer kundernes ønsker?

– Herudover er det også en udfordring, at kommunen ikke understøtter detailhandlen i forhold til sommergæsterne. Her har både vi som detailhandel og kommunen et ansvar for at skabe gode forhold for gæsterne. For kommunen gælder for eksempel trafikforhold, pæne omgivelser og gode strande. Her nytter det ikke med hensigtserklæringer, de flytter ikke noget. Vi har brug for planer, der bliver ført ud i livet. Det gælder blandt andet med hensyn til fjernelse af tang fra strandene og fornuftige trafikforhold, belægningen på Høve Stræde var absolut ikke fornuftig, lyder det fra Brian Johansen.

Hvad er så mulighederne?

– Vi er her hver dag hele året. Vores sommergæster bliver positivt overrasket over butik, sortiment og personale. Det betyder heldigvis, at vi så har grundlag for hele året at kunne tilbyde vores faste borgere de samme gode muligheder. Muligheder, som måske ikke var helt så lette at arbejde med, hvis vi ikke lige havde Lyngen som opland, specielt i sommerhalvåret. Det er Odsherreds største by i den periode.

– Det, at vi engagerer os i lokalområdet, betyder også, at vi kan påvirke bosætningen i Odsherred til gavn for både os, Asnæs Center og hele kommunen, lyder slutkommentaren fra Brian Johansen, og jeg tager den sidste bid af det stykke kransekage, brugsuddeleren serverede sammen med en dejlig kop kaffe i cafeen, der ligger i tilslutning til den store bagerafdeling med ikke mindre end 32 ansatte.



Brian Johansen er direktør i SuperBrugsen i Asnæs, der også driver filialerne på Lyngen, i Kundby og Fårevejle. Her ses han i cafeen i Asnæs Center.