



IMPORT-SUKSESS: Osjord-eier Ivar Gundersen har 7000 vareartikler på lager og eser ut. Nå trenger handelsselskapet hans mer plass.

Osjord spisser og vokser

Handelsselskapet Osjord på Lura spesialiserer seg og trenger mer plass.

Ole Sivertsen | tekst
Hans Petter Jacobsen | foto

SANDNES: Industriva-reselskapet ble solgt ved siste årsskifte. Nå satses det på verktøy, verktøyrelaterte -, oppvarmings- og renoveringsprodukter og kjøkkenutstyr til detaljhandelen i Norge.

I dag disponerer selskapet 7000 kvadratmeter, men trenger mer plass.

– Vi planlegger å utvide lageret vårt med et nybygg på 3000 kvadratmeter – både høy-lager, håndteringsområde og nye lasteramper, opplyser eier Ivar Gundersen til Aftenbladet.

– Dette vil igjen gi flere ansatte. Målet i år er å smyge over 300 millioner kroner i omsetning. I så fall blir det en vekst på 15 prosent, tilføyer Gundersen.

Fra Østen

Varene importeres fra Østen og kommer inn med containere via havnen i Risavika og trailere fra kontinentet. Til sammen 2500 containere og trailere vil bli håndtert inn og ut i år. Det gir en samlet godsmengde på rundt 25.000 tonn.

Fra lageret på Lura distribueres så varene med trailere rundt om til detaljister i hele Norge. Tonnasjen er fordelt på cirka 7000 vareartikler, som er mer enn nok, ifølge Gundersen. Faktisk jobber Osjord med å begrense antallet artikler.

OSJORDKONSERNET

BESTÅR AV: Osjord AS og Osjord Support AS og eies av Ivar Gundersen.

FORRETNINGSIDÉ: Å drive handel og utøve service på produkter som konsernet selger.

ANSATTE: Konsernet har 35 ansatte, med hovedkontor på Lura i Sandnes.

OMSETNING: 260 mill. kroner i fjor, resultat før skatt 12 mill. Forventet omsetning i 2003 er ca. 300 mill (pluss 15 pst), resultat ca. 13,5 mill. kroner.

– Vi vil heller ha større volum av hver enkelt artikkel, understreker han.

De fleste konkurrentene holder til i og rundt Oslo. Gundersen selv anslår Osjord til å være blant de fem største på markedet. Kooperasjonen gjennom NKL er størst.

– Store muligheter

– Det fins et sted mellom 3000 og 5000 ut-salgssteder i Norge som kan bruke våre varer. Vi leverer til i overkant av 1000, uten å ha noen direkte storkunde. Det forteller litt om mulighetene vi har for vekst, sier Osjord-sjefen.

Den vitale geskjeften i Luramyrrveien fører også til positive, lokale ringvirkninger. Osjord samarbeider i så måte tett med transportselskapene HSD, Fuglestad Transport, Håkull og Høyland Transport.

– Vi kjører to skift for å utnytte materiell og plass. Det gir i tillegg bedre service overfor kundene våre, sier Ivar Gundersen.

ole.sivertsen@
aftenbladet.no