



**Plug in:** Viessmann er store også på plug-in-møbler. Her viser salgssjef på Food Retail, Hans Petter Bettum (t.v.) og administrerende direktør Kenneth J. Kløw frem en av de nyeste modellene.



# Vil ha mest mulig energigjerrige butikker

– Norske dagligvarebutikker ligger langt fremme i internasjonal målestokk når det gjelder å ivareta energieffektivisering. Men så har vi da også Europas strengeste krav til temperatur på produktene, sier Kenneth J. Kløw.

**Arne Giverholt**  
arne@dagligvarehandelen.no

**K**løw er nytilsatt leder av det norske Viessmann, et datterselskap av den tyske giganten med samme navn som sysselsetter 13.000 ansatte og er blant de ledende i verden på varme- og kjøleteknologi. Han ser frem til å ta tak i bransjens utfordringer.

## Service sentralt

Viessmann omsatte i 2019 for 500 millioner kroner. De siste årene har selskapet hatt en svak vekst, mens underskuddet har krympet. I 2013 overtok de konkurrenten Norpe, og de tidligere Norpe-produktene selges nå under Viessmann-merket.

– Hvorfor velge Viessmann om du driver i norsk dagligvare?

– En ting er at produktene, kjølemøblene, er av høyeste kvalitet. Et minst like viktig forhold er den landsdekkende partnerkjeden vi har bygget opp, som med 250 kompetente fagfolk dekker hele landet. Trenger man hjelp eller service, er tiden av sentral betydning, sier Kløw.

– Det er skjedd mye på dette området i norsk dagligvarehandel. Mange kjøpmenn blir vekket av en alarm midt på natten om et kjøleuhell oppstår.

– Ja, men det krever fagfolk for å utføre reparasjoner. Vi har systemer

som overvåker og som sørger for at nærmeste partner rykker ut, slik at de økonomiske konsekvensene blir minst mulige for kjøpmannen. Å serve en kjøpmann i Alta tar tid om serviceavdelingen ligger på Grønland i Oslo, sier Kløw, som syntes kombinasjonen av å være utstyrsleverandør og kunne tilby det store serviceapparatet gjorde det fristende å overta topplederansvaret.

## Gjerrig

Viessmann vil sørge for at kundene kan være så energigjerrige som mulig.

– Fokus er på å utnytte energien maksimalt, og å bli minst mulig avhengige av strømmettet. Vi har systemer for å lagre og nyttiggjøre seg overskuddsvarme, og vi leverer solceller. Vi har også varslingssystemer som forteller kundene at de bør utnytte neste ukens sol maksimalt for å lagre solenergi til kommende uke med dårligere vær, sier Kløw.

– Norske dagligvarebutikker har jo kommet langt i sin energisparing. Flere av kjedene har lansert butikker som er

selvgående energimessig sett?

– Ja, norske kjeder og butikker ligger langt fremme. Dette har sammenheng med at vi i Norge har Europas strengeste krav til temperatur. Men uansett står det respekt av den jobben som gjøres. Vi kan bidra ikke bare til å forsere denne utviklingen, men også forsterke den med nye virkemidler.

## Handleopplevelse

Viessmann leverer et stort sortiment innenfor kjølemøbler, som fryserer og kjølere.

– Er det slutt på diskusjonen om tildekking av disse for å spare energi?

– Ikke for alle. Fortsatt er det en del motstand mot å ha lokk på fryserer og dører på kjølevegger. Jeg tror alle forstår energisparingen i dette, men motargumentet er at det ødelegger for handleopplevelsen. I praksis stemmer imidlertid ikke dette. Og vi har kjøle- og frysemøbler med stadig bedre innsyn.

– Men i disse koronatider er det vel i hvert fall ikke hygienisk at kundene skal åpne dørhåndtak og skyve på lokk?

– Nei, og det stiller store krav til rengjøring og desinfeksjon i den enkelte butikk. Men vi ser for oss at vi vil kunne lansere et system der dørene åpnes automatisk, for eksempel ved bruk av fotoceller. Det skjer hele tiden noe nytt, og vi har tatt mål av oss til å ligge i første rekke, sier Kenneth J. Kløw. 🇳🇴

**Norske dagligvarebutikker ligger langt fremme internasjonalt.**

# Ny sjef med vyer

**1. august tiltrådte Kenneth J. Kløw som sjef for Viessmann Refrigeration Systems AS. 41-åringen er utdannet sivilingeniør og siviløkonom, og har dessuten fagbrev som maskinarbeider.**

**Arne Giverholt**  
arne@dagligvarehandelen.no

Han kommer fra flere ledende stillinger i beslektede bransjer, blant annet fra kulde- og varmepumpeentreprenøren Eptec.

– Jeg ser store muligheter til å gjøre Viessmann til en enda bedre samarbeidspartner for kundene våre, sier Kløw.

– Ikke minst gjør vår partnerkjede, hvor vi har kjøpt oss opp i noen av selskapene, at vi kan være «hands on» på alle nivåer over hele landet.

Han påpeker at investering i kjølemøbler er den største investeringen når man etablerer en butikk, og at dette er utstyr ingen kan klare seg uten.

– Derfor vil vi bygge ut vår kompetanse videre både når det gjelder planlegging, drift og service. Vi tar sikte på at vi som totalleverandør skal bidra med en sømløs håndtering av hele kjøle- og frysekjeden fra planlegging via drift til fornyelse. Ikke minst er det mye å hente for våre kunder på driftsovervåking, sier Kenneth J. Kløw. 🇳🇴