

Den unormalt succesrige butikskæde Normal indtager Norge

Normal, der sælger helt *normale varer* til helt *unormale priser*, er på bare fire år vokset til en kæde med over 75 butikker i Danmark. Nu ekspanderer man til Norge, hvor konceptet åbner i samarbejde med en norsk partner.

Debut med 2 butikker i Kristiansand

Den første Normal-butik slår dørene op i Sørlandssenteret, Kristiansand, men allerede kort efter følger endnu en forretning i byens centrum. Og det er ikke tilfældigt, at man etablerer sig i Kristiansand først. Det er nemlig her Normals norske partnere, Michael Eeg og Jesper Brandt, kommer fra. De har begge stor erfaring med detailhandlen og har længe arbejdet på at introducere Normal i Norge.

– Vi har forsøgt at få Normal til Norge i lige knap 3 år, da vi virkelig kunne se et potentiale i landet. Efter en spændende dialog med den danske ledelsesgruppe lykkedes det endelig. De sidste par måneder er så gået med at få værdierne og kulturen helt tæt på kroppen og få alt på plads med personale, lokaler og markedsføring, siger Michael.

I den danske ledelse glæder man sig over det norske samarbejde og ser frem til at prøve konceptet af uden for de danske grænser.

– Vi glæder os til at slå dørene op i Kristiansand og introducere vores koncept for Norge. Hos Normal er du garanteret en god handel, og det er jeg overbevist om, at nordmændene også sætter pris på. Nogle vil også allerede kende konceptet fra Danmark. For eksempel har vi talt med flere begejstrede nordmænd, som har besøgt butikken i Frederikshavn, fortæller Torben Mouritsen, adm. direktør i Normal.

Et koncept uden fordyrende mellemlid

Normal adskiller sig fra andre detailhandelskæder ved at sælge helt normale varer til helt normale mennesker – bare billigere.

– Vi fører mærkevarer inden for husholdningsartikler, personlig pleje og en lang række basisvarer, som mange mennesker allerede kender og bruger på badeværelset, i køkkenet og til rengøring, fx L’Oreal, Gillette, Colgate og Ajax, men vi kan ofte sælge varerne 30-50 procent under markedsprisen, forklarer Torben Mouritsen, adm. direktør i Normal.

Normal er i stand til at konkurrere på markant lavere priser på mærkevarer, fordi butikskæden importerer varerne fra distributører overalt i EU. Man køber simpelthen dér, hvor det er billigst, og undgår samtidig fordyrende mellemlid.

En sjov og spændende butiksoplevelse

Normal er dog meget mere end faste lave priser på dagligdagens mærkevarer. Det er også en anderledes og interessant butiksoplevelse med konstante nyheder. For eksempel kan man finde

mærker, som man typisk kun ser i udlandet. Det kan være den sodavand, man kender fra amerikanske tv-serier, eller den chokoladebar, man fik smag for på sidste ferie.

– Vores mål er, at du som kunde får en unik oplevelse, hver gang du besøger vores butik. Derfor får vi udover det faste sortiment hele tiden nye varer hjem, som gør det spændende og sjovt at gå på opdagelse igen og igen, fortsætter Torben Mouritsen.

Normals kommunikation adskiller sig også fra det, man typisk ser i detailhandlen. Frem for at fortælle forbrugerne, at de bliver noget helt særligt af at handle i Normal, spiller konceptet med reference til navnet på en humoristisk hyldest til det normale – for i sidste ende er det jo helt normalt at være normal.

Kæmpe åbningsfest i Sørlandssenteret

Normal åbner først på sommeren i Sørlandssenteret, Kristiansand. Når man slår dørene op, bliver det til en kæmpe åbningsfest, som det har været tradition for i Danmark. Kunderne kan se frem til masser af goodiebags, konkurrencer og live radio samt ikke mindst verdens bedste hjemmelavede suppe.

– Vi glæder os til at give kunderne en rigtig god handleoplevelse, hvor de kan købe mærkevarer til faste lave priser. Vi har været med til butiksåbning i Danmark og er helt overvældede over at se så mange positive tilbagemeldinger fra glade kunder. Det bliver helt vildt spændende, at se hvordan nordmændene tager imod Normal-konceptet, siger Jesper Brandt.

Fakta:

- Normal køber mærkevarer fra hele EU, der hvor varerne er billigst.
- Blandt varerne finder man personlige plejeprodukter, husholdningsprodukter, kosmetik, dyremad, skriveartikler, helsekost, drikkevarer mm. Udvalget omfatter mere end 2.500 varenumre. Man har altid et stort fast sortiment af varer og derudover suppleres der hele tiden med nye mærkevareprodukter.
- Normal åbnede sin første danske butik i april 2013.
- I dag består kæden af 78 butikker i Danmark.
- Kæden forventer at åbne flere butikker i Norge i de kommende år.
- Bag Normal står stifteren af den danske webshop wupti.com, Torben Mouritsen, iværksætter, Bo Kristensen, Bestseller ejer Anders Holch Povlsen, Jan Dal Lehrmann og filminstruktør Søren Fauli.
- Følg med på Normals norske facebookside for nærmere information om åbningsfesten: [facebook.com/Normal.no](https://www.facebook.com/Normal.no)

Kontakt:

For yderligere information kontakt venligst adm. direktør Torben Mouritsen på +45 40 41 32 52