

# NYHEDER

NR 2: UDGIVET AF KNI A/S: APRIL 2013

## 1. Leder:

### KNI og samfundsforpligtelsen

I de kommende år har KNI A/S og de fem forretningsenheder en række spændende udfordringer. Den væsentligste er, at vi skal op i omdrejninger og sikre, at alle vore aktiviteter kan bidrage til samfundets fortsatte udvikling og dermed yde vores til, at Grønland er et foregangsland. Både når der er tale om at fastholde den nationale egenart og udvikle sig mod den tiltagende globalisering.

Med strategiprojektet "KNI mod 2016" har vi taget afsæt til store ændringer i vores aktiviteter. Den vigtigste er naturligvis, at udgangspunktet, fundamentet for at skabe Grønlands største handels- og servicevirksomhed, er til stede. Dernæst tager vi fat på en omfattende kundeorientering.

Det sker bl.a. ved at uddanne vore købmænd i Pilersuisoq. At være i tæt kontakt med kunderne til Polaroids energiaktiviteter til lands, til vands og i luften. At støtte op om det store potentiale i e-handelsbutikken Pisisa.gl, der udbyder 20.000 forskellige varer. At sikre, at de mange aktører i den private og den offentlige sektor i Grønland får de rigtige varer gennem KNI Engros.

Samfundsansvar, Corporate Social Responsibility, kan være en flygtig størrelse. Ved at investere i at give vores 1.000 medarbejdere det bedste udgangspunkt for at dygtiggøre sig, tror vi, at vi kan yde et endnu større samfundsbidrag. Hertil kommer, at vi har været med til at bringe Grønland



i forreste række, når det drejer sig om at støtte sport i eliteklassen, på det folkelige plan - ved kulturelt og socialt rettede aktiviteter.

KNI er blandt hovedsponsorerne til Artic Circle Race, hvor langrendsløbere siden 1998 har konkurreret

om at komme først i mål på den 160 km lange strækning ved Sisimiut - på tre døgn. I år lyder startsskuddet 5. april; der er fire deltagere fra KNI blandt de 179 fra 14 nationer. Endnu en begivenhed, der sætter Grønland på verdenskortet: løbet er kendt som verdens hårdeste.

Med venlig hilsen



Claus Jensen  
Koncernchef, adm. direktør  
KNI A/S

Ps. Bestil avisen StrategiExpressen i PDF her: [info@kni.gl](mailto:info@kni.gl) – Skriv "StrategiExpressen i PDF" som emne.

## INDHOLD:

1. Leder: KNI og samfundsforpligtelsen
2. HR: Købmænd fra 23 bygder og byer bliver dygtigere
3. Pilersuisoq: Ny butik i Niaqornat danner skole
4. Pisisa.gl: I disse byer og bygder købes der mest på internettet  
Mikisoq deltog hemmeligt og vandt
5. KNI sponsorerer for millionbeløb
6. Polaroid: Sparer - alligevel rekord i forbrug  
Ny sejlroute giver nye afsætningsmuligheder
7. KNI markedsføring: Hæder til bogen "Vores råvarer"
8. Pilersuisoq: "Nyt" supermarked i Qasigianguit  
KNI Engros: Flytter til Nuuk

**2. KNI HR:****Købmænd fra 23 bygder og byer bliver dygtigere**

*KNI HR hjælper Pilersuisoq-købmænd fra 23 byer og bygder med at blive dygtigere på Grønlands Handelsskole, Niuernermik ilinniarfik i Qaqortoq.*

Kunderne kan se frem til dygtigere ledede Pilersuisoq butikker. KNIs HR-afdeling har skabt et program, der skal opkvalificere købmænd fra 23 by- og bygdebutikker. Aktiviteten indgår som en del af KNIs strategiprojekt "KNI mod 2016".

"Målet er, at Pilersuisoq medarbejdere sikres den nødvendige træning til at understøtte forretningens drift," siger KNIs HR-chef Käthe Franklin.

**Samarbejde med Grønlands Handelsskole**

Den første opkvalificering af købmændene er blevet til i samarbejde med Grønlands Handelsskole Niuernermik ilinniarfik i Qaqortoq. Det er i et modulopbygget undervisningsforløb med tre moduler: Mig, min butik og organisationen, Visuel markedsføring samt Økonomi og logistik.

"Deltagerne får redskaber og holdning til at kunne opnå gode og hensigtsmæssige arbejdsrutiner i butikken og at skabe levende butikker med nye, spændende oplevelser for kunderne," fortæller Käthe Franklin.

**Plakat om mig**

På første modul lavede hver deltager en præsentationsplakat om sig selv og derefter skulle fortællingen gives videre af og til andre. KNIs strategihuset blev præsenteret og spørgelyst var stor.

"Der var specielt fokus på virksomhedens nærmiljø - kunder, leverandører, konkurrenter og fjernmiljø - økonomi, teknologi og kultur, og den indflydelse det har på virksomheden. Deltagerne beskæftigede sig også indgående med kundeservice, den salgsklare butik og hvad kunderne tillægger særlig betydning," beretter HR-chefen.

**Det vil jeg gøre**

Før deltagerne forlod modulet, skrev de et brev til sig selv om, hvilke salgsfremmende tiltag og ændringer, de vil planlægge og udføre i deres egen butik. Det sker som forberedelse til det næste modul.

### 3. Pilersuisoq:

## Ny modulbutik i Niaqornat danner skole



*Kunderne og medarbejderne i Pilersuisoqs butik i Niaqornat er tilfredse med den ny butik – den første af sin art i Grønland.*

Kunderne i den nordvestgrønlandske bygd Niaqornat er glade for Pilersuisoqs nye modulbutik.

Butikken, der åbnede i november sidste år, er på 223 kvadratmeter og udstyret med køle- og fryserum med montre i salgsområdet på den anden side, så hylderne kan fyldes direkte fra køle-fryserummet. Det indbyggede lager forbedrer samtidig arbejdsforholdene, fordi medarbejderne kan fylde hylderne op i salgsområdet uden at skulle forlade butikken.

#### Bygget på 40 dage

Modulbutikken blev opført på 40 dage og erstattede den tidligere butik, der var blevet angrebet af skimmelsvamp.



#### Model for andre nye butikker

“Den ny modulbutik er den første af sin art og følges nøje, da den vil være model for en række butikker, der skal moderniseres de næste par år,” siger Pilersuisoqs kædedirektør Frederik Olsen.

#### Kundeunderlag på 60

Butikken har et kundeunderlag på 60 indbyggere og den er indrettet i et nyt og lyst design. Det er muligt at købe færdigretter.

#### Medarbejderne er glade

“Medarbejderne er glade for den ny modul-opbyggede butik. De har fået deres arbejdsglæde tilbage og glæder sig til at komme på arbejde hver morgen. Den ny butik har varmeudligning ved indgangen, kaffestue og lager i samme bygning. Det gør arbejdsgangene lettere,” siger salgsschef Nikolaj Svendsen, Pilersuisoq.

*Butikken har et kundeunderlag på 60 indbyggere og den er indrettet i et nyt og lyst design.*



#### 4. Pisisa.gl:

### I disse byer og bygder købes der mest på internettet



#### Mere vejledning i butikkerne

“Fordelingen skyldes uden tvivl, at vi skal have kørt terminalerne i butikkerne ordentligt ind og øge serviceniveauet i forbindelse med betjeningen af dem.

Det sker bl.a. ved at sikre, at alle medarbejdere med kundekontakt kan vejlede i brugen af terminalerne, der giver direkte adgang til 20.000 forskellige varer online,” siger e-handelschef Marcus Probst.

#### Qaarsut øverst på Top 10

Pisisa.gl har udarbejdet en Top-10 over, hvilke byer og bygder, der målt pr. indbygger køber mest på internettet. Qaarsut, den tidligere

KNIs forretningsenhed Pisisa.gl har siden sin start i april sidste år præsteret omsætning i henhold til budget.

Internetbutikken, der arbejder på at opnå en markedslederposition inden for sit område, har en omsætning, der fordeler sig med 80 procent på hjemmecomputer, mens 20 procent sker på terminalerne i Pilersuisoqs 65 butikker i Grønland.

Mængdemæssigt sker 85 procent af omsætningen ved køb fra hjemmet, mens lidt under 15 procent sker i butikkerne.

mineby i Vestgrønland med knap 200 indbyggere, kommer på en førsteplads:

#### Top 10:

1. Qaarsut
2. Tasiusaq Upernavik
3. Savissivik
4. Eqalugaarsuit
5. Qassarsuk
6. Tiniteqilaaq
7. Narsarsuaq
8. Tasiusaq Nanortalik
9. Ikerasak
10. Nuussuaq

### Mikisoq deltog hemmeligt i konkurrence og vandt

Mikisoq Inûsugtok, 12 år, havde hemmeligt tilmeldt sig Pisisa.gls julekonkurrence: Stor overraskelse for forældrene, da e-handelsbutikken fortalte, at hun havde vundet hovedpræmien, en MacBook Pro.

Julekalenderen var en succes. Knap 2.000 deltog i konkurrencen.

E-handelschef Marcus Probst, Pisisa.gl: “Vi gentager helt sikkert succesen i år.”

*Mikisoq Inûsugtok, 12 år, havde hemmeligt tilmeldt sig Pisisa.gls julekonkurrence.*



## 5. KNI sponsering:

### KNI sponserer for millionbeløb

KNI A/S bidrager hvert år med et millionbeløb til uddannelse, sport, kultur og andre aktiviteter af betydning for befolkningen i Grønland. Et eksempel på det er støtte til bygdeskoler, håndbold, hundeslædekørsel – og fremme af dygtige studerende.

Ved den seneste dimission på Ilimmarfik-instituttet ved Grønlands Universitet, Ilimmarfik, i Nuuk, overrakte KNIs bestyrelsesformand Mikkili Skourup prisen for højeste gennemsnit til Mitdlarak Lennert. Mikkili Skourup sagde blandt andet:

“Som bestyrelsesformand for KNI er jeg altid glad for at repræsentere virksomheden, men det er med en særlig glæde, at jeg gør det i dag. Vi er en virksomhed, der selv prioriterer uddannelse og kompetenceudvikling meget højt. Derfor er vi i KNI meget optaget af alle dele af vores lands uddannelsesstruktur. Her er Ilimmarfik både et lokomotiv og et flagskib.

Det er som bekendt dygtige mennesker - ikke mindst veluddannede unge mennesker - der skal bære vores samfund frem.”

#### Håndbold i verdensklasse

KNI er hovedsponsor for Grønlands Håndbold Forbund. Aftalen er forlænget yderligere to år til januar 2015. Samarbejdet har varet siden 2001, og

har med talentfulde spillere og dygtige trænere betydet, at holdene trods Grønlands lille befolkning har deltaget ved to ungdomsverdensmesterskaber - ét for herrer og ét for damer) samt fire seniorverdensmesterskaber (tre for herrer og ét for damer) og opnået bedste placering som nr. 3 ved de kontinentale mesterskaber i den pan-amerikanske zone.

KNI er blandt hovedsponsorerne til Artic Circle Race, verdens hårdeste langrendsløb på 160 km over tre døgn. Løbet finder i år sted fra 5. april og har deltagere fra 14 lande. Det giver Grønland opmærksomhed i medier verden over. Derved tiltrækker det også turister til landet.

#### Aktivetskasse til bygdeskoler

KNI har bl.a. støttet en aktivetskasse med forskellige remedier til fysiske aktiviteter til bygdeskolerne i samarbejde med Grønlands Skoleidræt. En række idrætsgrene i selskabets markedsområde støttes ligeledes.

Koncernen sponserer ligeledes den grønlandske hundeslæde-forening og deltager i det landsdækkende arrangement “Gør maj sund” 18. maj i samspil med Kræftens bekæmpelse i Grønland, Neriuffiit Kattuffiat, <http://sundmaj.gl/>.

*Det er en del af KNIs samfundsforpligtelse at understøtte aktiviteter af betydning for befolkningen i Grønland.*



## 6. Polaroil:

### Sparer på traditionel energi: Alligevel rekord i forbrug

Selv om Grønland ved etablering af flere vandkraftanlæg har mindsket det samlede forbrug af fossile brændsler, stiger det samlede energiforbrug fortsat. Forklaringen er et øget forbrug i erhvervsliv og privat, samt ved flere samfundsaktiviteter. I dag er 70 procent af Grønlands energiforsyningselskab Nukissiorfiits energiproduktion baseret på vandkraft og det giver billigere energi. Det oplyser energidirektør Peter Grønvold Samuelsen fra KNIs forretningsenhed Polaroil.

Det nyeste vandkraftanlæg blev taget i brug i Ilulissat sidste år. Et nyt vandkraftanlæg, som kan forsyne Aasiaat og Qasigianguit med elektricitet, ventes taget i brug i 2017.

#### Fald i salg af gasolie efter indførelse af vandkraft:

Sisimiut: Fra 2010 ca. 7 mio. liter pr. år.

Ilulissat: Fra 2012 ca. 7 mio. liter pr.år.

Nuuk: Fra 2011 ekstra turbine i 2011; ca. 2,5 mio. liter årligt.

Qorlortorsuaq: Fra 2009 3-4 mio. liter årligt

Trods reduktionen af salg til Nukissiorfiit er Grønlands samlede forbrug af fossile brændsler alligevel steget. Peter Grønvold Samuelsen: "Den billige energiproduktion har bidraget til velstand i samfundet; større og flere huse, større og flere både og biler, samt generelt større aktivitet i samfundet."

## Ny sejlroute giver nye afsætningsmuligheder

En omlægning af de internationale sejlrouter fra Panamakanalen og Suezkanalen til Nordvestpassagen mellem Stillehavet og Atlanterhavet kan betyde nye forretninger for Polaroil.

Det oplyser energidirektør Peter Grønvold Samuelsen.

#### Forkorter sejlruten

"I takt med, at skibsfarten begynder at besejle Nordvestpassagen i længere perioder af året, vil Polaroil kunne sælge bunkers til de mange skibe, som vil foretrække denne rute frem for henholdsvis Panamakanalen eller Suezkanalen. Nordvestpassagen forkorter sejlruten mellem

Rotterdam og Seattle med 3.700 km og ruten mellem Japan og Europa med 4.000 km. Med de store klimaforandringer in mente må man antage, at Nordvestpassagen kan blive en meget vigtig sejlroute i de kommende år."

#### Godt salg til fiskeriflåden

Energidirektøren fortæller, at Polaroil ud over et stigende salg af gasolier ved mine- og olieeftersøgningsprojekter har haft "et godt salg af gasolieprodukter til fiskeriflåden i 2012. Salget til krydstogtskibe har i de senere år andraget 2-3 mio. liter gasolie til disse skibe pr. år."



*"Omlægning af sejlrouter til Nordvestpassagen kan give Polaroil et mersalg," siger energidirektør Peter Grønvold Samuelsen.*

## 7. KNI markedsføring:

**Hæder til "Nerisassiassaatigut - Vores Råvarer"**

*Prins Henrik har skrevet forordet til "Nerisassiassaatigut - Vores Råvarer". Bogen blev overrakt af (fra venstre) Jørgen Simonsen, Marketsquare, Kurt Lauritsen, KNI, og forfatter Finn Jørn Jakobsen.*

Bogen "Nerisassiassaatigut - Vores Råvarer" er på Gourmand 2012, World Cookbook Awards i Paris, kåret som den bedste kogebog i Grønland. Den blev nummer fem blandt flere hundrede kogebøger, der dette år udkom i Norden.

Bogen er udgivet af KNI i samarbejde med levnedsmiddelskolen Inuili og reklamebureauet Marketsquare.

Den præsenterer moderne opskrifter, baseret på grønlandske råvarer.

**Forord af Prins Henrik**

Forordet er skrevet af Prins Henrik, der udtrykker sin kærlighed til Grønland og grønlandske mad-specialiteter. Forfatter Finn Jørn Jakobsen har skrevet kapitlerne om de enkelte råvarekategorier.

Fotograf Bjarne Sørensen har taget de smukke madbilleder.

**Kendskab til grønlandske råvarer**

"Et af formålene med bogen er at udbrede kendskabet til vores enestående råvarer. Bogen har vakt opmærksomhed og er solgt i mange eksemplarer i Grønland og Danmark," siger KNIs indkøbs- og marketingchef Kurt Lauritsen.

"Nerisassiassaatigut - Vores Råvarer" kan købes hos boghandlere og i alle Pilersuisoqs butikker. Bogen er på biblioteker i Grønland og Danmark.

**8. Pilersuisoq:****Tilfredse kunder: "Nyt" supermarked i Qasigiannugit**

Fordobling af salgsarealet til 1.000 kvadratmeter. Flot butiksinretning. Mere plads til kunderne. Og

friskbagt brød fra en Bake Off-afdeling. Det har sat skub i omsætningen i Pilersuisoqs topmoderniserede supermarked i Qasigiannugit i Vestgrønland. Befolkningsunderlaget er knap 1.300.

**Alt under ét tag**

"Efter ombygningen, der samtidig markerede 50 året for butikken, har vi med et indskudt dæk på 260 kvadratmeter og inddragelse af det tidligere produktionsbageri også fået plads til at flytte den gamle non-food butik på den anden side af vejen under samme tag. Det er kunderne glade for," siger butikschef Karl Samuelsen.

**Udvidet åbningstid**

Med den større og mere kundevenlige butik er åbningstiderne blevet udvidet i både kiosk – fra kl. 7.00-19.00 - og butik – fra kl. 09.00-19.00 hverdage og hhv. 7.00-15.00 og 09.00-15.00 i weekends.

"Det giver kunderne bedre mulighed for at handle, især om aftenen og om eftermiddagen i weekenderne, og de er tilfredse med det," siger butikschefen.

**KNI Engros:****Flytter til Nuuk**

KNIs forretningsenhed KNI Engros flytter fra hovedkontoret i Sisimiut til Nuuk i april. Det oplyser engroschef Tom Stilling. Baggrunden er, at hovedparten af de store aktører er i Nuuk. Samtidig er der betydelige forventninger til de mulige forretninger, som olie- og mineralefterforskningen kan indebære i Grønland.

Samtidigt er KNI Engros en stor spiller, når det drejer sig om leverancer af bl.a. øl og vand i Grønland.

"En af vores opgaver i KNI Engros er at optimere driften. Det skal bl.a. ske ved at være mere synlige i forhold til nye kundetyper. Vi

kan også oftere og mere uformelt mødes med hovedparten af kunderne," fortæller Tom Stilling.

Internt vil flytningen handle om, at der skal skabes et nyt salgsteam; der er ansat nye tosprogede sælgere, der primært skal arbejde fra Nuuk. Tom Stilling understreger, at KNI Engros "betragter hele Grønland som vores nærmarked".

Koncernchef Claus Jensen siger, at flytningen indgår som en del af de 40 aktiviteter, der sker i forbindelse med det store strategiprojekt "KNI mod 2016".

"Vi vil opleve, at udenlandske virksomheder vil konkurrere med KNI Engros, der har været aktiv i Grønland i mange år. Derfor er det naturligt, at vi proaktivt søger at fastholde og udbygge det marked, vi har," siger han.