

## Den unormalt suksessrike butikkjeden Normal inntar Norge

Normal, butikkjeden som selger helt *normale varer* til helt *unormale priser*, har på bare fire år vokst til en kjede med over 75 butikker i Danmark. Nå ekspanderes det til Norge, hvor konseptet åpner i samarbeid med en norsk partner.

### Debut med 2 butikker i Kristiansand

Den første Normal-butikken slår dørene opp i Sørlandssenteret i Kristiansand, og kort tid etter følger butikk nummer to i byens sentrum, i Markensgate. Det er ikke tilfeldig at etableringen starter i Kristiansand. Det er nemlig her Normals norske partnere, Michael Eeg og Jesper Brandt, kommer fra. De har begge lang erfaring med detaljhandel og har i lang tid arbeidet på å introdusere Normal for Norge.

- Vi har forsøkt å få Normal til Norge i snart 3 år, da vi virkelig ser et potensiale i landet. Etter en spennende dialog med den danske ledelsen, lykkes det endelig. De siste par måneder har gått med på å få verdiene og kulturen helt tett på kroppen, og på å få alt på plass når det gjelder personale, lokaler og markedsføring, sier Michael.

Den danske ledelsen er meget glad for det norske samarbeidet, og ser frem til å teste konseptet utenfor de danske landegrenser.

- Vi gleder oss til å slå dørene opp i Kristiansand og til å introdusere vårt konsept for Norge. Hos Normal er du garantert en god handel, og jeg er overbevist om at også nordmenn vil sette stor pris på det. Flere vil helt sikkert kjenne konseptet fra Danmark. Vi har for eksempel hørt fra en del begeistrede nordmenn, som har besøkt butikken i Frederikshavn, forteller Torben Mouritsen, adm. direktør i Normal.

### Et konsept uten dyre mellomledd

Normal adskiller seg fra andre detaljhandelskjeder ved å selge helt normale varer til helt normale mennesker – bare billigere.

- Vi fører merkevarer innenfor kategorier som husholdning, personlig pleie samt en lang rekke basisvarer, som mange mennesker allerede kjenner og bruker på badeværelset, kjøkkenet og til rengjøring. Merker som L'oréal, Gillette, Colgate og Ajax. Vi kan ofte selge varene 30-50 prosent under markedsprisen, forklarer Torben Mouritsen, adm. direktør i Normal.

Normal er i stand til å konkurrere med markant lavere priser på merkevarer, fordi butikkjeden importerer varene fra distributører fra hele EU. En kjøper enkelt og greit der det er billigst, og unngår samtidig dyre mellomledd.

### En morsom og spennende butikkopplevelse

Normal er mye mer enn bare faste og lave priser på dagligdagse merkevarer. Det er også en annerledes og interessant butikkopplevelse, med regelmessige nyheter. For eksempel kan en finne

merkevarer som en typisk kun finner i utlandet. Det kan være brusen du kjenner igjen fra amerikanske tv-serier, eller akkurat den sjokoladen du ikke kan glemme fra forrige ferieopphold.

- Målet er at du som kunde skal få en unik opplevelse hver gang du besøker vår butikk. Derfor får vi utover vårt faste sortiment hele tiden nye varer inn, noe som gjør hvert besøk spennende og morsomt, en ny oppdagelsesferd for hvert besøk, fortsetter Torben Mouritsen.

Normals kommunikasjon adskiller seg også fra det en typisk ser i detaljhandelsmarkedet. I stedet for å fortelle forbrukerne at de vil bli helt spesiell av å handle i normal, leker konseptet med referanser til sitt eget navn, en humoristisk hyllest til det normale – i siste ende er det jo helt normalt å være normal.

### **Stor åpningsfest i Sørlandssenteret**

Normal åpner først til sommeren i Sørlandssenteret, i Kristiansand. Når dørene slår opp, blir det en kjempestor åpningsfest, en tradisjon som følger med fra Danmark. Kundene kan se frem til massevis av goodiebags, konkurranser, live radio og sist men ikke minst: Verdens beste hjemmelagde suppe.

- Vi gleder oss til å gi kundene en fantastisk handleopplevelse, hvor de kan kjøpe merkevarer til faste lave priser. Vi har vært med på butikkåpning i Danmark, og ble overveldet av alle de positive tilbakemeldingene fra glade kunder. Det blir utrolig spennende å se hvordan Norge tar imot Normal-konseptet, sier Jesper Brandt.

### **Fakta:**

- Normal kjøper merkevarer fra hele EU, varene kjøpes der prisen er best.
- Blandt varene finner en produkter fra kategorier som personlig pleie, husholdningsartikler, kosmetikk, dyremat, skrive- og kontorartikler, helsekost, drikkevarer mm. Utvalget omfatter mer enn 2.500 varenumre. Det vil alltid være et stort, fast sortiment av varer, som løpende suppleres med nye merkevareprodukter.
- Normal åpnet sin første danske butikk i april 2013.
- I dag består kjeden av 79 butikker over hele Danmark.
- Kjeden forventer å åpne flere butikker i Norge i de kommende år.
- Bak Normal står stifteren av den danske webshoppen wupti.com, Torben Mouritsen, entreprenør Bo Kristensen, Bestsellers eier Anders Holch Povlsen, Jan Dal Lehrmann og filminstruktør Søren Fauli.
- Følg med på normals facebookside for nærmere informasjon om åpningsfesten: [facebook.com/Normal.no](https://facebook.com/Normal.no)

### **Kontakt:**

For ytterligere informasjon, vennligst kontakt adm. dir. Torben Mouritsen på tlf. +45 40 41 32 52