

Indre

INTERSPORT®

nummer 1/05

INTERSPORT

På turer i alpene

Suksess

Blaasvær Sport

Sandefjord



DBS

tilbake i INTERSPORT

Intervjuet

Tøffe multisportjenter



The Bioflex™ Back System. When you move it moves.

When we walk our bodies bend, flex and twist. Conventional rucksack back systems don't, making load carrying tiring and uncomfortable. Bioflex™ is an intelligent system which works with your body as it moves, always keeping your load stable, making you less tired. The Bioflex™ Back System. It works. You don't.

 **berghaus**
TRUST IS EARNED

Innhold

3: leder 4: 5 innenfor 6: nytt 8: Multisport 13: Alpetur 14: Marchialonga 15: Club ISP
16: suksess: INTERSPORT Sandefjord 18: Merkevarer: DBS
20: 5 utenfor 21: Trender 22: i skuddet: Berghaus 23: Tester

INTERSPORT skal være den sportskjeden som
**best hjelper aktive sports- og friluftsjinteresserte
mennesker** til å velge riktig utstyr.

Hei alle sammen!



LEDER

Indre bane**Utgiver**

INTERSPORT

Administrasjon

Innspurten 9, Hølsfyr
Postboks 384, Sentrum
N-0102 OSLO
Tlf +47 23 35 85 00
Fax +47 23 35 85 01

Produksjon

Outdoor Action AS
og Backout (90 79 17 28)

Layout og redigering

Outdoor Action AS
Maridalsveien 87
0461 Oslo
Tlf +47 22 04 06 00
Fax +47 22 04 06 10
www.outdooraction.no

Medarbeidere

Lars Chr. Aabol, Vidar Skoglund,
Christian Grorud, Kristian
Sæther, Rolf Backsæther

5 på ISP messe

Kari Braathen
- INTERSPORT Stord AS

1. Det er en veldig spennende bransje. Mye som skjer – man må ha kunnskap på et helt annet nivå enn i andre butikkbransjer.
2. Vi er best på klær og sko fordi vi er en liten no. 2 butikk og har en annen større butikk med ekspertise på ski og sykkel.
3. Det er veldig kjekt å få! Fint å se hvordan de har det på andre kanter i landet, og se hvordan de løser problemer...
4. De nye hjelmene til Kari Traa er fine!



1. Hvorfor jobber du i INTERSPORT?
2. Hva er din butikk spesielt bra på og hvorfor?
3. Hva syntes du om Indre bane magasinet?
4. Mest spennende produkt på messen

Torgeir Granås

- INTERSPORT KBS Senteret,
Trondheim



1. Det er bra å jobbe med hobbyen!
2. På alpint og klær – fordi at vi er gode til å selge, og har bra kunnskap om dette..
3. Det er fint å se hva kjeden og andre butikker driver med, bra med informasjon om resten av bransjen/kjeden.
4. Det er vel ikke så veldig mye nyskapende greier, men beskyttelsesutstyr kommer...

Per Morten Brusveen

- INTERSPORT Lilletorget,
Lillehammer



1. Det å jobbe med det du liker å drive med på fritida er flott. Bra å jobbe i ISP fordi de spisser/ har bedre utvalg på enkelte områder, retter seg mer mot aktive brukere.
2. Om vinteren er vi gode på alt av ski, spesielt gode turski og middelklasse alpint. Om sommeren er det fiske. Dette på grunn av kompetansen hos oss ansatte samt at dette passer til plasseringen på butikken.
3. Det er et bra tiltak og nyttig lesning. Det er interessant å se hva andre gjør. Fint også å lære hverandre å kjenne. Bladet kunne godt kommet oftere.
4. Den rimelige twintip-skien fra Tecno! Dette er et kjempebra prispunkt.

Jo Kvande Hansen

- INTERSPORT Olaf Moen etf. AS,
Surnadalen



1. Jobber med det som interesserer meg, at vi er ISP'ere skyldes historikken...
2. Vi er bra på fiske fordi vi har fjord og fjell (Trollheimen) og bra laksefiske like ved. På vinteren er det ski.
3. Det er et bra tiltak. Kjekt å sjå ka andre folk driver med og hvordan disse løser ting.
4. Mange fine twintip ski!

Christopher Bull

- Bull Ski&Kajakk, Oslo/Sandvika



1. Gleden av å blande hobby, interesse og yrke er givende. Bidra til idrettsglede og sportlige prestasjoner. Jo ISP er en kjede som vi tror på i forhold til å lage spesielle sportsforetninger, høykvalitets butikker, som dekker de mer aktive utøvernes behov. Kjeden og vi har ganske like tanker og ideer.
2. Spesialtilpassing av utstyr; kajakk, sykkel og ski. Der vi er spesialister skal vi være dette på nasjonalt og helst internasjonalt nivå. Vi bygger blant annet egne kajaker, er med på OL-slip prosjektet og langdistanselandslaget i langrenn.
3. Det som er interessant med magasinet er at det er involverende! Man ser utviklingen av ISP som kjede – får inntrykk av hvordan andre løser oppgaver og at man er en del av en større helhet.
4. Det er mange produkter som kommer igjen i ny form, men litt nytt er hvordan vinter hardvareprodukter nå reflekter moten. Disse er mer fargetilpasset og passer bedre inn i motebildet.

Vi blir alltid glade når det kommer nye INTERSPORT butikker til verden, eller at etablerte flytter og får nye fine lokaliteter.

Denne gang hilser vi velkommen til ny ISP'er i Larvik. Dette er en overtagelse av Strand Sport som har 40 års drift bak seg i Sport 25.

Butikken ligger i Larvik sentrum, er på ca. 400m² fordelt på 2 etasjer og åpnet i midten av mars. Butikken skal være dyktig på fag, god på ski og sykkel (dyre) og er ellers en tradisjonell Intersporter.



Vi gratulerer også med:

- Åpning av ny butikk i Sandefjord, der PeBe sport åpnet i slutten av april.
- INTERSPORT Namsos med flyttingen opp fra kjelleren og inn i nye flotte lokaler
- INTERSPORT Tromsø AS med nye flotte lokaler, dette er en butikk som har utvidet til 1500 kvm. Åpning 31.3.



1500 ferske kvadratmeter i Tromsø

Messe

Igjen har en vellykket og bra utført messe gått av stabelen. Hva var så spesielt med årets hardvaremesse? Kurs i kajakk ble godt mottatt og det var stor interesse rundt dette. Det var også fullt på kurset om CLUB INTERSPORT, noe som tyder på at dette er en riktig satsing. Ellers tok det skikkelig av når Jorunn, en av Idol-stjernene kom på besøk mandag kveld. Hadde alle produktene i våre forretninger "solgt" like godt som bilde med autograf fra Jorunn, da hadde vi vært steinrike alle mann.

Ellers er det bare å la seg imponere over arbeidsinnsatsen til alle som har fått messen til å bli så bra som den ble. En stor takk til alle som har stått på for at messen skulle bli best mulig!



Nye ansatte i INTERSPORT-administrasjonen

Vi i INTERSPORT er glade for denne gangen å kunne presentere ny markedsadministrator og ny distriktssjef. Hvem er så disse nye som skal hjelpe dere ute i butikk med å gjøre hverdagen bedre?

Øistein Ottesen (37) Distriktssjef INTERSPORT



Øistein er nyansatt DS i Intersport. Han har erfaring fra varehandel og har det siste året jobbet som butikksjef i en Intersport butikk. Kan han velge, foretrekker han å tilbringe fritiden ute i friluft. Om vinteren på langrenn eller alpint og om sommeren ved (og i) sjøen, på tur i marka eller fjellet.

Hvordan fikk du jobben i Intersport, og hva gleder du deg mest til (å ta tak i) i forbindelse med jobben?

Søkte på jobben gjennom intern utlysning. Gleder meg til å samarbeide med butikkene for å skape best mulig lønnsomhet for de og ISP. Samt jobbe for at ISP blir de beste sportsbutikkene med de mest fornøyde kundene i sitt område.

Beste sportsopplevelse: På ski i Zermatt. Fantastiske fjell og forhold.

Tidenes sportsbegivenhet: OL på Lillehammer.

Høyest på ønskelisten av sportslige utfordringer?
Gjennomføre Birken og aller helst på merkekravet.

Du får tak i Øistein på: Tlf. 90 66 63 48
- oistein.ottesen@gresvig.no

Sigrid Stana (24) Markedsadministrator INTERSPORT

Sigrid har jobbet for INTERSPORT-kjeden siden februar i år, hun tar over for Tone som skal ut i permisjon. Sigrid har studert internasjonal markedsføring ved BI/NMH i 4 år, med halvannet års utveksling til Singapore og Malaysia. Hun gleder seg til å gjøre sitt beste for at INTERSPORT skal nå de mål som er satt i forhold til videre utvikling og profilbygging. Hun er glad i fysiske aktiviteter (friluftsliv, ski, dykking, tracking), men trives aller best på Hardangervidda en strålende høst dag.



Hvordan fikk du jobben i Intersport, og hva gleder du deg mest til (å ta tak i) i forbindelse med jobben?

Jeg ble tipset om stillingen av en venninne som mente jeg absolutt burde søke, noe jeg selvfølgelig gjorde. Christian ringte meg en stund etter og kalte meg inn til intervju. Jeg var igjennom to intervjuer før jeg fikk tilbud om stillingen. Nå i startfasen er det mye å lære seg og sette seg inn i, men jeg trives veldig godt i Intersport og gleder meg masse til å ta ordentlig fatt på jobben!

Beste sportsopplevelse: Tracking i Himalaya (okt 2003)

Tidenes sportsbegivenhet: Velger å dra frem OL på Lillehammer og da Norge vant over Brasil i herrefotball, Marseille, 1998

Høyest på ønskelisten av sportslige utfordringer:
Tracke opp til Base Camp Mt Everest eller Base Camp Anapurna. Dykke på Sipadang Island, Borneo.

Du får tak i Sigrid på: Tlf. 90 76 72 26
- sigrid.stana@gresvig.no





Tøffe multisportjenter

Multisport er i sterk fremgang. Indre bane-magasinet har denne gang prøvd å finne ut hva multisport egentlig er. En flott vårkveld møtte jeg derfor, ved bommen på Sognsvann, de entusiastisk jentene i Berghaus Multisport Team'et.



Av Rolf Backsæther

Hva er multisport, hvem driver med det og hvordan er utviklingen av sporten?

- Multisport er en idrettsgren som er satt sammen av flere, og ofte totalt ulike, idrettsgrener. I f.eks. triatlon inngår tre faste disipliner, mens i multisportarrangement er det flere enn tre ulike aktiviteter i samme konkurranse. De fleste multisportkonkurranser er beregnet for lag på 2-5 stk, men det finnes også arrangement der utøveren konkurrerer alene.

Multisport kan bl.a. bestå av sykkel, løp, svømming, padling, orientering, rappelling, klatring, ski, terrengsykling, rollerblades-skøyting, o-løp og elveforsering. Alle konkurranseformene er glimrende å kombinere med rene sykkelritt og løpsarrangementer! Det finnes også ekstreme multisportkonkurranser, hovedsakelig i utlandet, der deltagerne bruker opp mot en hel uke på å gjennomføre arrangementet.

Fordelen med Multisport er at det kreves variert treningsbakgrunn fra idrettsutøveren. Dette resulterer i en mer sunn treningsform da man får brukt hele kroppen i de forskjellige øvelsene som utføres, uten for stor risiko for å få belastningsskader. Noe av det som kanskje fenger en del med multisport er at det er en kombinasjon av opprinnelige individuelle øvelser, men utført som et lagspill. På den måten blir

de "opprinnelige single øvelsene" et spennende lagspill, samtidig som det er sosialt. Det er en fin måte å bruke tid sammen med kameratgjengen på!

De "opprinnelige single øvelsene" blir et spennende lagspill, samtidig som det er sosialt.

Hvem er den typiske multisportutøver?

- Det er folk med all slags bakgrunn. Imidlertid har veldig mange bakgrunn enten fra sykling eller løping. Det er forholdsvis mange som driver med multisport som parallelt konkurrerer i andre idrettsgrener også, bl.a. orientering, langrenn og terrengsykling. Noen er mosjonister med bakgrunn i fotball, håndball, klatring m.m. Idrettsgrenen har oppnådd en stor vekst de siste årene i Norge, hvert år dukker det opp nye

arrangement, både vinter, sommer, vår og høst. Sporten er enda mer populær i Sverige, og det finnes en god del konkurranser rundt omkring i verden.

Team Berghaus laget – hvem er så de?

- Vi er ikke et 100% bestemt lag, men en gruppe sammensatt av ulike lag avhengig av konkurransen og hvem det passer for. På den måten får man også koordinert med andre aktiviteter og fritidssysler man har. De som for tiden er med i Team Berghaus er følgende:

Mette Pettersen (30), Teamleder

Har tidligere drevet mest med lagidrett - fotball og innebandy, men etter diverse kneskader fant hun ut at det var på tide å gjøre alt det andre som var morsomt! Om vinteren er det telemark, snowboard, kite og langrenn. Om sommeren – alt mulig. En fin blanding av sykkel, løp, svømming, topturer og fotturer, padling med mer. Jo lengre, jo bedre.

Mette har en liten "explorer" i seg, og har reist

mye. Hun har syklet Lindesnes-Nordkapp og North Sea Cycle Route og drømmer om "den store, lange sykkelturen" til et foreløpig ukjent sted.

Gunhild Giske (27), Multitalentet

Løper som en vind, sykler som en storm. Finner mer og mer glede i klatring. Studerer jus og er



Gunhild, Randi, Ingunn og Mette i farta.

engasjert i mye. Har konkurrert både i triatlon og sykling samt løping, med gode resultater de siste årene. Hun har en energi og stå-på-vilje mange kan misunne henne.

Ingunn Madsen (28)

Sett med rød hjelm i marka og hvit hjelm i fjellveggen. Er ski-instruktør i alle grener, skitrener og guide. Sports- og aktivitetslederutdannelse. Har bakgrunn som aktiv skientusiast, og liker sykkel- og fjellturer sommer som vinter. Har krysset Atlanteren to ganger. Forsøker stadig å nå nye høyder i klatreveggen. Er fysisk og psykisk utholdende, med et inspirerende vesen. Opptrer overveiende og rasjonelt. Flink til å improvisere. Har stå-på-vilje og er en katalysator for laget.

Randi Warland (28)

Tidligere orienteringsløper og terrengsyklist. Elsker fart og spenning, og elsker utholdenhetsidrett. Trives aller best på terrengsykkelen for tiden, men er glad i både løping, langrenn, toppturer og andre morsomme ute-aktiviteter. Har trent mer strukturert denne vinteren, har vært skadefri og ser frem til sesongen. Er med i konkurranser for å ha det gøy, trenger ikke å være best. Ønsker i år å delta på noen duatlon- og single-x konkurranser, samt Norgescup i terrengmaraton.

Hvorfor sponser Berghaus dere? Hvordan kan dere styrke merkevaren?

- Vi er spreke stå-på-jenter som tar utfordringen ved å bli med på artige og fysisk utfordrende konkurranser. Vi representerer dagens sunne og aktive jenter som er ute etter gleden ved å delta og ikke trenger å være best. Vi prøver å styrke merkevaren ved å bli sett i de aktive miljøene. Både i aktivitet, i konkurranser og på trening. I tillegg er det en del interesse rundt aktive jenter som driver med multisport og dermed får vi også noe publisitet. Vi er med på mange forskjellige arrangementer, også sykkelritt, løp osv. og på den måten får vi reklamert også på andre arenaer. Multisportarrangementer er sosiale arrangementer. Mange er kombinert med en helg, og på den måten kommer man i snakk med mange folk. En viktig del av reklamen for godt, praktisk og egnet treningstøy og utstyr, skjer gjennom kontakt med andre mennesker. Det kan være kameratgjengen, venners venner, familie, og andre. På den måten kan man gi gode tips og anbefalinger når folk spør. Mange som skal kjøpe seg sportsutstyr rådfører seg ofte med kjentfolk som de vet har litt kunnskap.

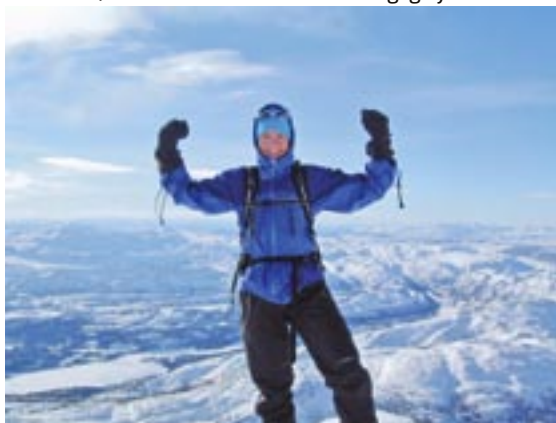
Hva kreves av en multisportutøver?

- Multisport er for de som liker å trene allsidig, og som liker å holde på med flere aktiviteter. De beste er enten veldig gode i løping eller i sykling, men man bør beherske begge deler relativt bra. Er du generelt i god form, har du ingen problemer med å være med på multisportarrangementer. Vi trener alle ganske allsidig. Alt fra spinning, styrke, langrenn,

klatring, aerobic og toppturer om vinteren til løping, svømming, klatring og terrengsykling om sommeren. De ulike elementene i en konkurranse er sjelden veldig avanserte, man trenger f.eks ikke være en dyktig klatrer for å delta. De fleste arrangementene har også proffe folk som hjelper til når det er øvelser av mer teknisk art.

Du bør også være en lagspiller. Laget er aldri bedre enn den svakeste i gruppa, og det er viktig at man hele tiden prøver å motivere og inspirere hverandre. En viktig egenskap er nok å være i stand til å både gi råd og motivere andre når man selv føler seg "sterk", samt være i stand til å motta råd når man selv føler seg "mest sliten og svak". Dette går som regel begge veier, og det er kjempeviktig at man klarer å både gi og ta imot i en presset konkurransesituasjon.

Jeg avslutter møtet med jentene med å ønske lykke til med sesongen, og lurert litt på om ikke jeg skal teste ut et multisport arrangement i sommer, det høres utfordrende og gøy ut...



Planer for sesongen

Multisport:

- Hemsedal Classic
- Single X
- OCC (Oslo City Challenge)
- Stockholm City Challenge
- Rondane Multisport
- Hemsedal Outdoor challenge

Andre:

Raumerittet, Montebellorittet, Grenserittet, Farrisrunden, P4-rittet, Jotunheimen rundt, Birkebeinerrittet og Holmenkollrittet, Duathlons og Triathlon- Maridalen duathlon, Fanaråken Duathlon, Oslo Triathlon, På rømmen triathlon

DBS **EDGE**

GET OFF THE BEATEN TRACK

ETC 500. Farge: Gull/Grå metallic.

Hjul: SWC .

Gir: Shimano Acera 24.

Ramme: HTC.

Dempegaffel: Suntour XC 60
justerbar.

Vekt: 13,1 kg.

Veil 3.999,-

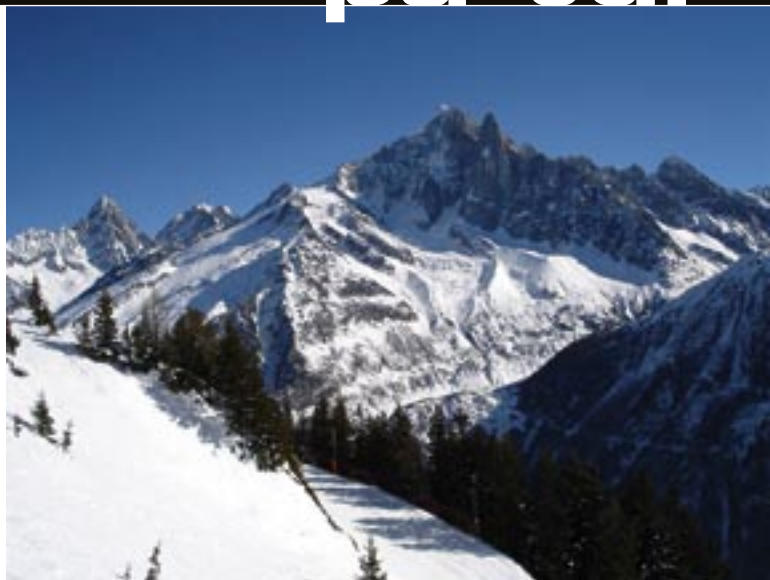
otc
CERTIFIED EXCELLENCE

Vår egenutviklede OTC-ramme har gitt Edge en ekstra dimensjon. Hver vitale deler som styre, spesialprofilert ramme og framgaffel møtes, sitter disse i en unik åpen konstruksjon som gir sykleren en smidig og stivere framramme. Ved siden av lavere vekt medfører dette økt stabilitet og respons i rammen samt bedre kontroll i ekstreme situasjoner.

ETC 700. Farge: Sort/Hvit. Hjul: SWC. Gir: Komplette Shimano Deore 27 girsystem. Ramme: OTC. Dempegaffel: Suntour Axon, lockout m/låsehendel på styret.
Vekt: 13,1 kg.

Veil 5.499,-

Mange ISP'ere dro fra Oslo om morgenen og møtte så "Stavanger-gjengen" i Amsterdam. Dro så videre til Geneve og ble der møtt av en guide som fikk med oss, og vel 20 par Salomon-ski i bussen. Etter en kort bussreise stod vi utenfor hotellet i Les Houches.



Alpeturen 2005

Chamonix 2.-6.februar

Av Vidar Skoglund

Vi tok så en rask innsjekk før vi møttes for gjennomgang i peisestua. Der planla vi neste dags ski-aktiviteter. Det ble det diskutert på høyt nivå om skredvarslere og sorte løyper. Vi måtte bestille guide! Turen gikk deretter til en lokal restaurant hvor vi koste oss.

Neste dag var det oppmøte ved bussen kl. 08.30, og før kl. 09 stod vi i kø for å komme oss opp i bakken. En gruppe på 6-7 personer satte kursen for off-piste sammen med guidene. Vi andre fant nok av utfordringer i de uttallige bakkene. Kvelden ble avsluttet med et heidundrande after-ski. Stemningen var definitivt på topp.

Det ble 3 flotte dager på ski i nydelig terreng i de franske alpene, og når vi i tillegg hadde glitrende sol, så kunne man ikke unngå å ha det bra. Det eneste som manglet var litt mer løssnø; det var generelt en litt snøfattig vinter i dette området.

Takk til alle som deltok og gjorde dette til en morsom og sosial tur. Takk spesielt til initiativtakerne Tom, Christer og Frank. Vi takker også Salomon for deltakelse og velvillig utlån av ski under turen.

CHAMONIX MONT BLANC.

Ved foten av Europas høyeste fjell ligger denne legendariske ski-byen som arrangerte OL i 1924. Og som er å betegne som en av de absolutt vakreste og mest kjente ski destinasjonene i verden. Her på grensen mellom Sveits, Italia og Frankrike i fjellmassive ligger Et fantastisk skisted som bringer deg opp mot 4000 moh høyde.



Hvor gal må man være for å reise helt til Italia for å slite seg gjennom 7 mil på ski?

Av Christian Grorud, Markedssjed INTERSPORT
Foto Lars Chr. Aabol

Turen til Marcialonga

Vel, for mange kan det virke rimelig meningsløst, men for oss 50 Intersport`ere som dro av gårde på tur, tror jeg samtlige synes dette gav mersmak. For det er flere grunner til at hele 850 nordmenn finner veien til dette tradisjonsrike turrennet Marcialonga. For oss som gruet oss litt før start, var det først etterpå vi forstod hvorfor dette var en slik opplevelse. For maken til proft arrangement! Perfekte spor, service underveis - og en 17.mai stemning av de sjeldne der vi kjempet oss gjennom trange landsbyer og med folk overalt langs løypa, var dette en eneste stor folkefest. En helt spesiell atmosfære gjorde det hele til en opplevelse utover det vanlige.

Vi som reiste samlet nedover hadde også gleden av å bo sammen med TEAM INTERSPORT med Jørgen Aukland og smøreren Morten Tomter i spissen. Dermed fikk vi mange nyttige råd om både forberedelser og smøring, noe som må ha vært effektivt.... Flere av "våre" kom nemlig i mål på tider rundt 3.30 - og det er særdeles fort på 7 mil(!!) og bare 20 minutter etter de aller beste.

Om fellesturen til neste år går til Marcialonga eller Vasaloppet, er foreløpig ikke avklart, men at dette fristet til gjentakelse, ja det er helt klart !



Er din butikk med på CLUB INTERSPORT?

CLUB INTERSPORT er et tilbud til våre kunder som bruker mye tid på sport og friluftaktiviteter.

Av Christian Grorud, Markedssjef INTERSPORT

Gjennom CLUB INTERSPORT vil vi gi dem enda bedre oppfølging. Medlemsskapet er gratis, det eneste de må gjøre er å registrere seg på www.clubintersport.no

Ved å fortelle oss hva de interesserer seg for, blir det enklere for oss å gi dem riktig oppfølging og gode råd. Club Intersport gir kundene en sterkere tilhørighet til butikken og gir samtidig butikken mulighet til å kommunisere direkte med sine beste kunder.

Vi har laget mye fint materiell som det er viktig at dere nå bruker aktivt. Jo flere som blir medlemmer, desto bedre er det for butikken!!

Nå starter vi med tung nasjonal markedsføring av CLUB INTERSPORT, og da er det viktig at det er flest mulig butikker med, for å gi kundene best mulig oppfølging.

Slik gjør du hvis din butikk ikke er med enda.

- Send en kort mail til sigrid.stana@gresvig.no om at "ja, vår butikk vil være med"
- Bestem hvilke produktkategorier din butikk jobber med (eks. sykkel, jakt, fiske, etc)
- Plukk ut en velkomstgave som kan brukes i butikk. Spør Sigrid om tips
- Sett av 1 times tid for opplæring

Så enkelt er det å bli med på framtidens markedsføring.

Butikkmateriell:

- Annonse
- Flyer
- Banner
- T-shirt

**FÅ FART PÅ
SKIENE!**



KURS - SERVICE - TILBUD

MELD DEG INN NÅ!



**FOR DEG SOM ELSKER
HØY PULS**

**VINN
30.000,-**

BLI MED I CLUB INTERSPORT OG FÅ:

- > Invitasjoner til ferier, tema kvelder og kurs
- > Gode tilbud tilpasset dine sports- og friluftsanser

Registrer deg på www.clubintersport.no

CLUB INTERSPORT

Meld deg inn i CLUB INTERSPORT nå!

VINN 30.000,-

Om medlem:

CLUB INTERSPORT er et tilbud til deg som bruker mye tid og penger på sports- og friluftaktiviteter.

Medlem i CLUB INTERSPORT vil vi kunne gi deg enda bedre oppfølging. Det er gratis å bli medlem - det eneste du trenger å gjøre er å registrere deg.

Om vårt tilbud av medlemsskapet:

- Invitasjoner til ferier, tema kvelder og kurs
- Invitasjoner til kurs og kursmateriale (f.eks. medlemsskap, klubblag, osv.)
- Tilbud av spesialtjenester (f.eks. personlig service, rådgivning osv.)
- Gode tilbud tilpasset dine interesser

Registrer deg



Eier, Petter Blaasvær, og Morten Sørby



Med egen styringsmodell som arbeidsredskap!



Indre bane magasinet hadde fått nyss om en trivelig forretning i Sandefjordområdet, og tok like godt turen innom Blaasvær Sport AS en fin vårdag. Dette angret vi ikke på for her var det mye spennende å lære...

Av Rolf Backsæther

4 minutters kjøretur ut fra Sandefjord sentrum finner vi en hyggelig INTERSPORT forretning hvor vi ble godt tatt hånd om av eier og daglig leder Petter Blaasvær. Han driver en sportsforretning for de som ønsker å bruke fritiden sin til å holde seg i form og ha positive naturopplevelser - et vareutvalg og service i rette INTERSPORT ånd.

Man får raskt fornemmelsen av at dette er en butikk med mye historikk. Det hele startet så tidlig som i 1946, den gang i sentrum av Sandefjord. I 1996 etablerte de seg på Moveien, hvor de i dag befinner seg sammen med blant annet Elkjøp og Spar. De fikk dermed et 5 ganger så stort areal, men til 40% av leien. I 1999 la de ned avdelingen i sentrum, og suksessen med å flytte ut av sentrum var en realitet. Butikken har i dag 5 faste, pluss ekstrahjelpere, som hjelper kundene. Butikkflaten er på ca 750 m2 og omsetningen er på stabile 8 millioner, med en hyggelig 5% avkastning.

Petter Blaasvær er en allsidig og aktiv person, som i fritiden driver med alpint og sykling. Han sykler Birkebeinerrittet og satser på ski i Birkebeinerrennet. Med erfaring fra seiling, løping, golf og ishockey, er Petter en av forretningens fagfolk og dermed en typisk representant for en INTERSPORT forretning som satser på fagkompetanse. De benytter aktivt den interaktive opplæringen og mener dette har fungert veldig bra. Petter har ikke valgt sportsbransjen for at det er lettjente penger. Men som han sier – Jeg er mer rik på verdier enn på kontanter – det jeg er blitt rik på, er ikke de store inntektene men de lave kostnadene!

Hva er dere gode på?

- Jeg syntes sloganet til INTERSPORT er veldig dekkende for oss. Vi er flinke på det å kunne produktene, og har en faglig dyktig betjening som selger riktige produkter til rett kunde. Vi har bestandig stått for å selge ordentlige varer. Vi er en sportsforretning hvor utvalg, fagkunnskap, service og riktig veiledning har høyeste prioritet. Jeg har ellers en egenutviklet filosofi og lærermodell som vi benytter oss mye av, både som overordnet styringsverktøy, men også i det daglige. Dette brukes aktivt internt og vi bruker dette til å sette ting i

system; Mount-10 er et utviklingskonsept bygget rundt fjellklatringens prinsipper.

Setter man seg mål om å nå toppen, så må man gjøre en del forberedelser. Modellen har en sort fjelltopp, så rødt, blått og grønn nederst. Den følger livets enkle prinsipper; grønt er basecamp – grønt kort – grønn alpinløype - Sorte løype er vanskeligst. En god sportsforhandler er en ti-kjemper i fjellbestignings-maraton! Det er større idrettsmann å være ti-kjemper enn sprint. Derfor er modellen ofte delt inn i ti områder – de ti må jeg kunne noe om... nesten daglig er jeg innom de ti områdene! Det må være et verdigrunnlag som bygger på noe annet enn bare å tjene lette penger. Jeg kan bruke dette konseptet i mange sammenhenger – du må beherske mange ting for å lykkes.

"En god sportsforhandler er en ti-kjemper i fjellbestignings-maraton!"

Fremtiden

- Den blir sikkert ikke lettere, men med den bakgrunn jeg har for å nå mål/fjelltopper så skal jeg jobbe i bransjen i mange år fremover. Hyggelig å se bakover og videreføre et familieforetagende. Har 2 døtre, 18 og 16 år som begge jobber i butikken. Vi driver bra her, men det er masse varer hos Intersport som vi kan selge, sier unga, men som ikke selger her. Da må vi inn til byen. Og det gjør vi nå. Vi etablerer helt ny butikk i sentrum. Denne åpner i slutten av april i Havnåsgården på Agaars Plass. Forretningen skal ha en profil og et vareutvalg som i større grad henvender seg til aldersgruppen 13 til 33år. Den heter PeBe – og logen har hentet ide fra Petters signatur - P og B!

Vi ønsker lykke til med åpningen av ny butikk og har tro på at også dette blir en suksess og en sportsforretning man må regne med i Sandefjord.

DBS

–endelig tilbake i INTERSPORT

Etter over femten års fravær er endelig DBS tilbake i våre butikker! Den gangen trillet man hver sin vei grunnet uenighet om veivalg, men nå er det andre tider og tiden er moden for igjen å dyrke et fartsfylt samarbeide.

Av Rolf Backsæther

Øgland så dagens lys 1895, Den Beste Sykkel traff nordmenn rett i hjerterota i 1932 og Cycleurope har siden 1996 tatt vare på DBS navnet og produksjonen. Det har vært noen år med tilpassing til større europeisk system og slike prosesser har en tendens til å ikke bare gå knirkefritt.

Høy merkekjennskap

Nå er ikke bare DBS tilbake i kjeden, de er også skikkelig på hugget for å vise seg

frem for forbruker som den ledende sykkelprodusenten på det norske markedet. Med en merkekjennskap på hele 86% er potensialet stort. Dagens marked er til dels uoversiktlig og i sterk forandring, og det er ingen tydelig markedsleder. Hos forbruker er derimot DBS fortsatt markedslederen, og dette er en posisjon DBS nå akter å forankre og tydeliggjøre. Den høye merkevarekjennskapen kommer også deg til gode. DBS er "top of mind" hos forbruker, et referanseprodukt, noe som gjør at produktet "selger seg selv"

Vil lytte til de ansatte

For å klare å forankre posisjonen som markedsleder, må man være tilstede der det skjer. Og de senere år har ikke dette, i sterk nok grad, vært tilfelle. Våre butikker er der det skjer, og derfor har DBS strukket seg langt for atter å bli en samarbeidspartner på sykkel i kjeden. De har også ambisjoner om å være lydhøre for kjedens ønsker, og ikke minst at også de ansatte, som er nærmest produktene og kundene, skal bli hørt. Dette er et av virkemidlene for å lykkes og bli den aktøren i systemet de har ambisjoner om å bli. Som Bjørn Sætre, leder av Cycleurope sier: – Dere er representert i 20-30 kjøpesentra, mens i fjor var DBS kun representert på 8! Skal man være markedsleder må man være der folk handler. Det er derfor helt naturlig for oss å atter samarbeide med Norges beste sportskjede. Han håper å kunne bidra med å se kundenes/forbrukernes behov. Derfor har de en mann dedikert til Gresvig – som skal ha fingra helt inne i sykkelavdelingene. Han skal





få tilbakemeldingene fra forbruker direkte gjennom innspill fra ansatte i butikk.

Fullt markedsføringstrykk

DBS sortimentet har blitt radikalt mye bedre for denne sesongen. DBS kjører for fullt og de lover at de 14 roadshowene, som er rettet mot forhandlere i hele Norges land, vil bli lagt merke til. Også praktiske workshops vil bli gjennomført med mange. Her skal ansatte ut og læres opp om syklene, både teoretisk og praktisk, her skal det ut og sykles! Ellers har den norske delen av Cycleurope tenkt å bruke de muligheter og synergier det gir å være en del av et av Europas ledende sykkelsystem. Dette gjør det lettere å ta den ledende rollen, både innen produktutvikling og markedsføring. Dette vil synes gjennom omfattende TV reklame og tilstedeværelse i de rette media hvor man hører hjemme. DBS kommer til å være mer synlige i mediebildet enn på mange mange år!

Slaget står ute i butikk

I årets sykkelkatalog er det presentert 4 DBS modeller, men det er positivt å se at de fleste forhandlerne har kjøpt mange flere modeller enn hva som er i grunnsortimentet. Bjørn sier - Vi lot oss raskt imponere over at kompetansen på sykkel ute i kjedens butikker er så høy, og den positive responsen på årets DBS'er ser vi som et bevis på at hele DBS sortimentet er bra.

Bjørn sier ellers at han er heldig i så måte at han, som relativt ny leder av Cycleurope i Norge, ikke trenger å se tilbake, men kan derimot kun konsentrere seg om å se fremover. Han kan love et høyt trykk, både markedsføringsmessig og også opp mot dere ute i butikk. Han har forståelse for at det er ute i butikk slaget om

sykkelkundene står, og lover at DBS og Cycleurope skal lytte og tilpasse seg deres ønsker og behov.

"Vi lot oss raskt imponere over at kompetansen på sykkel ute i kjedens butikker er så høy, og den positive responsen på årets DBS'er ser vi som et bevis på at hele DBS sortimentet er bra."

—Bjørn Sætre, sjef Cycleurope Norge

Bra sortiment

Ellers er det vært å nevne syklene, som i år ikke står tilbake for noe av det som tilbys på markedet. Snarere tvert i mot. Med nyvinninger som Open Tube Concept-rammene på toppmodellene til Logic hybridene og ETC mtb'ene, viser DBS tydelig at de igjen skal lede an utviklingen innen MTB- og komfortable hybridrammer. I tillegg kommer de med Edge 500, som er perfekt balansert med henhold til design, utstyr og pris. Og ikke minst det nye egenutviklede hjul konseptet; Spectra Wheel Concept, med dobbeltbunnede felger og 28 parallelle eiker bygd på et forsterket spesiallaget Shimano nav, som gir stivere og sterkere hjul som i tillegg triller lettere. Alt dette beviser at de tider er slutt da DBS satt og så på hva andre gjorde. Nå er de tilbake der de hører hjemme; designer egne sykler som dekker de ulike behovene forbrukerne til enhver tid har.

Leveres ferdig montert

Til sist bør også nevnes det som har vært en DBS force i alle år og som dere ute i butikk helt sikkert kommer til å oppleve meget positivt: Alle voksne DBS'er, helt ned til 24" hjul, kommer fortsatt på hjul - ferdig montert! Dette sparer dere mye tid på. Du klarer å montere 10-15 DBS'er på en time, mens kanskje 3-4 som er levert i eske!

"Vi er svært fornøyd med det nye samarbeidet med Cycleurope/DBS. DBS er den meste etterspurte merkevaren på sykkel i Norge og er derfor et godt supplement til våre egne Diamant. Med de syklene vi anbefaler i kjedesortimentet for 2005, er vi godt rustet til å møte forbrukerens behov og preferanser"

—Audun Holmøy, Kategorisjef Sykkel, Gresvig AS





INTERSPORT Asker as – Trekanten senter

kundene svarer:

1. Hva har du handlet?
2. Hva er INTERSPORT best på?
3. Hvem tar vårservicen på din sykkel?
4. Hva står på "ønskelisten" av nytt sportsutstyr?

Janne Hedemann – Logoped

1. Har kjøpt meg et McKinley tørkle som kan brukes til pannebånd, skjerf og hals.
2. Intersport butikker finnes over alt og det gjør det enkelt å bytte gaver. Det er bra for meg fordi jeg har en del fettere som liker Intersport og som bor et annet sted.
3. Mannen min fikser det.
4. Jeg ønsker meg nye carving slalømski, må bare føde et barn først.



Tine Holst – Sekretær

1. Jeg har kjøpt ny boblevest og gamasjer.
2. Utvalg og variasjon. Hos Intersport finner du utstyr til alt og alle; alt fra aerobic til ski, klær og det meste til sport.
3. Det gjør jeg selv!
4. Har ingen nærliggende planer – har det meste.



Ole Undseth – Flyver

1. Har kjøpt barneklær.
2. Skal jeg handle noe "aktivt fritidsutstyr og treningstøy" så går jeg til Intersport. De har godt utvalg!
3. Gjør det selv, har en bra sykkel så den passer jeg godt på!
4. Kona og jeg ønsker oss begge nye langrennsski, så det blir vel kanskje det neste?



Siv Holtermann – Uføretrygdet

1. Aerobic treningssko.
2. De står for bra service!
3. Jeg sykler ikke.
4. Har nylig oppfylt et ønske, kjøpt meg en skikkelig ergometersykkel.



Hanne Holst-Jæger – Lærer

1. Har ikke kjøpt noe, men skal kjøpe sykkel. Har derfor hentet informasjon og katalog.
2. Det er der jeg handler mitt sportsutstyr!
3. Noen hjemme gjør det.
4. Det er jo den sykkelen da. Ønsker meg en skikkelig mountainbike.



Noen trender å ta høyde for...

Generell sportsmote brer om seg. Denne trenden har vært tydelig noen år, men antas å øke sterkt i omfang også de nærmeste årene.

Av Christian Grorud, Markedssjef INTERSPORT

For fottøy er dette blitt veldig tydelig, med motebildets sterke fokus på sko inspirert av motorsport, og ikke minst trenden med gummistøvler til damer i alle regnbuens farger. Eller hverdagssko med Gtx, som jo egentlig er en lett fjellsko, som nå brukes i all hovedsak til hverdags i byene. På disse områdene er det svært viktig at vi som SPORTSKJEDE er flinke til å følge med; Intersport-butikken bør være det foretrukne alternativet for denne typen produkter.

Tilby kundene ulikt type utstyr innen samme aktivitet, - for eksempel flere par typer alpinski eller joggesko. Betalingsvilligheten øker, utstyret er blitt svært spesialisert de siste årene - slik at man nå for eksempel ofte vil ha rene terreng løpesko i tillegg til tradisjonelle løpesko. Altså to par der hvor man tidligere kun hadde ett par. Klarer vi å utnytte dette vil det i sterk grad bidra til økt omsetning !

Ulike former for "ekstreme aktiviteter" som klatring, kiting, windsurfing, rafting, multisport, downhill på sykkel, bakkeløpe etc. blir stadig mer populært. Mange ønsker å bli sammenlignet og assosiert med de mer kjente, profilerte utøverne og vil derfor gjerne holde på med "sin" del av dette miljøet. Klatring er populært og øker veldig i omfang, og for mange butikker kan det for eksempel være smart å tilby en "nybegynner" / startpakke for å stimulere til å starte med en ny og utfordrende aktivitet. I tillegg vil klatring som aktivitet være et profilerende element for butikken, ved å ha en vindusutstilling eller lignende, da viser butikken at den tilbyr noe nytt og spennende for den aktive, og er med på å gi butikken et positivt inntrykk. Multisport øker også

veldig i omfang, mange steder arrangeres det nå mindre konkurranser, som det er lett for vanlige mosjonister å være med på. Også bakkeløp, som for eksempel "Skåla-rett opp" er spektakulært og viser at svært mange ønsker en utfordring i hverdagen, som de kan trene mot og sette seg personlige mål om å gjennomføre. Hvis butikkene



våre er aktivt med og markedsfører seg med denne typen aktivitet og tilbyr utstyr til aktiviteten, vil dette virke positivt for butikkens kunder og forsterke vår markedsprofil som butikken for den aktive.

Vis kundene at hos Intersport får man inspirasjon til nye utfordringer - og hjelp til å velge riktig utstyr !

Årets sekk i Europa

Berghaus W C7 Pro Series 65+10 / C7 Pro Series 70+10 -

BERGHAUS er et ledende merke innen Outdoor-segmentet og med sterke tradisjoner i Norge – så langt tilbake som 1975. Ambisjonen er klar; å lage det beste innen bekledning, sekker og fottøy, som tilfredsstiller kravene til den mest kresne. Berghaus vant prisen under siste ISPO messe. Dette er et tegn på at de atter en gang ligger i forkant når det gjelder å lage sekker med funksjon og bærekraft ut over det normale.

Denne helt vanntette sekken er beregnet for de som vil ha smidighet og bærekraft utover det vanlige. Det nye Bioflex systemet tillater nemlig at hoftene dine beveger seg mens du går.

Kjerneelementer i systemet:

- Anatomiske skulderstropper – toppstrammerne som kan festes i to høyder, slik at sekken kan tilpasses langt flere.
- Aluminiumsrør - som stabiliserer og gir feste for det flytende opphenget av skulderstroppene
- Bio Pivot punktet - tillater både vridning sideveis og fleks i lengderetningen for hoftebeltet
- Delrinrør – som sørger for at vekten stabiliseres rundt hele ryggen og god vektfordeling uansett om du går oppover, nedover eller i skrått terreng.
- Hurtigklemme – for rask og stabil innstilling av rygg lengden
- Grabber Breather Finger Fins – hoftebelte som er delt og anatomisk formet. To "fingre" i fronten tillater skreddersydd tilpasning av hvor du ønsker belastningen fra hoftebeltet.
- "V" Webbing – to stropper på hver side tillater finjustering av belastningen fra hoftebeltet.
- EVA Breathe ryggputer, puster svært godt.

Sekken leveres i dame- (W) og herreutgave

Tekniske spesifikasjoner

Materiale:	Dupont Cordura 700D
Vekt:	2,88(W) / 3,07 kg
Volum:	65 + 10 (W) 70+10 liter
Farger:	Blå med grå, Grå med svart
Størrelser:	Justerbar
Veil. pris:	2999,-

I tillegg finner du 5 andre sekker i C7 serien, fra kr. 1699,- til 2999,-

mer info Berghaus Norge - 67 10 66 82
– www.berghaus.com



Alle Intersportbutikker har nå fått en testsekk slik at ansatte og kunder kan få prøve sekken og få erfaring med systemet. Test sekken selv – vis fram sekken i butikken og lån den ut til potensielle kunder.

Test av:

Nakamura Vertical terrengsykkel

Til høsten kommer det en Nakamura som setter nytt prispunkt for sykkel med XT girsjalter og justerbar dempergaffel. Er det mulig å lage en skikkelig bra sykkel til 2.999,-? Vi har tatt med en prøve av sykkelens ut på test for å finne ut av akkurat det...



Av Kristian Sæther

Når man tidligere har jobbet mange år i sykkelbransjen og som sykkelinteresserte flest, så er det jo mest stas med de dyrere syklene. Positivt var det allikevel å få høstens forventede storrelser fra Nakamura i hendene. Utrolig å se hvor bra Vertical sykkelens ut og hvor bra finish det var på alle detaljer. Alt så gjennomtenkt, og faktisk ganske så lekkert ut der det sto i all sin kr. 2.999,- prakt.

Sykkelens er ganske greit satt opp, her får man mye for pengene. Med en varmeherdet 7005 aluminiums ramme med Nakamuras TwinCut Concept design og Snakestays bakramme, så er både det estetiske, vekten og stivheten på rammen meget akseptabel til å ligge i denne prisklassen. Suntour XC60 dempergaffelen gjør jobben helt greit, og i motsetning til mange rimelige dempergaffer så er denne både myk nok i dempingen og er også justerbar. Hjulcomboen så også kompatibel ut, her var det kraftige felger med slipte sidekanter, fornuftige dekk med mønster tilpasset det mest sannsynlige bruksområdet til sykkelens, men med et noe kraftigere bakdekk - bra! Tektro bremsene var også gode i bruk og sikret effektiv nedbremsing ved normal kjøring.

Så var det "det som kommer til å syns på plakaten" da - XT sjalteren! Sykkelens er utstyrt med XT baksjalter og Deore girsjaltere på styret. Frontsjalteren er Acera og gjør jobben sin, det er jo ikke store jobben den skal gjøre... Ellers utstyrt med SR Suntour krank og kassett, så er giringen vel ivaretatt - og det fungerer greit. Men forvent ikke at dette girer som en 100% XT-utstyrt sykkel, for det gjør det selvfølgelig ikke.

Hvordan kjørte så redskapen? Det gikk bra. Sykkelens ble brukt som fremkomstmiddel og som tursykkel på tur- og skogsveier, og fungerte knirkefritt. Alt av mekanikk gjorde jobben. Pluss i boka for de lekne kjøreegenskaper som allikevel gav god kontroll, og dempergaffelen som gjorde jobben sin.

Av detaljer er det verdt å merke seg en meget komfortabel sadel, en fin styrestem med bra vinkel

og lengde, og et lekkert utseende styrelager. Her var det ingen tilfeldigheter, man ser at sykkelens er konstruert av folk som også er opptatt av de små detaljene. Det eneste jeg ikke var komfortabel med var holkene. Disse var for store og klumpete. I utgangspunktet sikkert ment å være "ekstra komfortable", men i bruk virker de faktisk mot sin hensikt, dette er ikke behagelig ved lengre tids bruk.

Vertikalen og jeg hatt en positiv opplevelse sammen. Utrolig hva en kan få for under tre tusen. Det er nesten så det blir å skjemme bort kundene... Skal en trekke frem noen minuser så er det litt mye å dra på, men ønsker man lavere vekt må man selvfølgelig opp i pris, og at en XT-baksjalter ikke er det samme som XT-all over. På pluss siden er det verd å nevne; den overordnede kvaliteten, dempergaffelen, designet og den gode finishen.



DISCOVER THE PLANET



McKINLEY covers a full range of outdoor products: textiles, footwear, sleeping-bags, tents and accessories.

Each individual item is made for people with adventure in mind. Whether you're trekking through the Himalayas, heli-skiing in the alps or caught unaware by the rain in the park - McKINLEY products fulfil your every need. With more than 20 years experience, we guarantee you innovative yet functional, technical yet creative high quality products.

Allow McKINLEY to open up your horizons and discover the planet.