

15. marts 2014

Besøg hos NORDFRIM

Vi var nogle, der havde set frem til et besøg hos NORDFRIM, Nordeuropas største frimærkehandel med afdelinger i Finland, Norge, Holland, Belgien, Frankrig, Spanien, Italien, Tyskland, Schweiz, Holland og Ungarn. P.t. arbejdes der med en filial i Kina, et land med et kraftigt voksende potentiale. Og vi blev ikke skuffet! Vi blev modtaget af vor kontaktperson Vivi (reklame m.v.) og Irene (lager).

Hovedkontoret for koncernen ligger i Otterup, hvor Erling Daugaard har ombygget en gård, der har været i familiens eje i tre generationer. Det bør tilføjes, at landbrugsjorden er lejet ud. Erik Daugaard er grundlægger og ejer af NORDFRIM. Han begyndte allerede som stor dreng at handle med frimærker, og efterhånden blev kundekredsen udvidet til mere end skolekammeraterne, så i 1965 blev firmaet startet under navnet Nordfyns Frimærkehandel.

For at få et begreb om størrelsen kan nævnes, at NORDFRIM har 250.000 samlere i Skandinavien i databasen, og der er 50.000 udvalghæfter i cirkulation. Firmaet har eneforhandling for Skandinavien af Leuchtturm album og tilbehør.

Afdelingerne i de forskellige lande har vidt forskellige opgaver. Som eksempel kan nævnes Ungarn, hvor 20 fastansatte og 200 hjemmearbejdere frankerer kuverter til de udsendelser af ordrer m.v. til hele Europa. Kuverterne bliver derpå sendt med fragtmand til Otterup, bliver fyldt op med det materiale, der skal sendes ud, og derpå med fragtmand sendt til det land, hvor kuverterne skal ende hos samlere. En anden opgave er at lave udvalghæfter, hvor frimærkerne sættes ind og katalognummeret og værdien (en procentsats af katalogværdien) anføres. En tredje opgave er at fremstille pakker med kilovarer. Et andet eksempel er afdelingen i Tyskland, der er en ren en gros forretning, hvor bl.a. alle nyheder fra hele verden leveres, og derpå fordeles ud til de enkelte landes NORDFRIM-afdelinger, som sørger for levering til de samlere, der har abonnement på nyheder fra de pågældende lande.

NORDFRIM har agenturet for en lang række (ca. 80) poststyrelser, nogle endda på verdensplan. Det store gennembrud kom i 1986, hvor NORDFRIM efter en licitation vandt agenturet for Royal Mail i Storbritannien.

Vi var rundt og så de forskellige afdelinger, f.eks. for reklamer, brochurer, modtagelse af telefoniske ordrer, IT (som er en meget væsentlig del af styringen af ordrer, udsendelser m.m.), og lageret. Lageret er på ca. 3000 m², og er meget rationelt indrettet. F. eks. har man nu 2 ”tårne”, der er 8 m høje. De indeholder et stort antal EDB styret lagerskuffer, og når man beder om en givet varenummer, bliver den rigtige lagerskuffe kørt ned til medarbejderen og en lysplet viser, hvor i skuffen varenummeret befinder sig. De to ”tårne” svarer til 1300 m² lagerplads, men fylder

mindre end 13 m² hver. I området så vi også varemottagelsen og forsendelsesafdelingen.

AFA-forlaget er en del af koncernen, og den væsentligste aktivitet er udgivelsen af AFA-katalogerne. Man overvejer om Vesteuropa skal deles i 3 bind på grund af de mange nye udgivelser. Endvidere overvejes om man skal gå over til kun at udgive katalogerne hvert andet år, og i de mellemliggende år kun et nyhedstillæg.

Under frokosten blev der både fortalt om virksomheden og der blev stillet spørgsmål. Bl.a. blev der spurgt om kriterierne for at en variant kunne optages i AFA-katalogerne (vel kun danske varianter). Der skal kendes 3 eksemplarer, placeringen i arket skal være kendt, og så skal varianten kunne ses med det blotte øje.

En søn til Erling Daugaard med en uddannelse fra Handelshøjskolen er nu ansat i firmaet, hans primære opgave er at fastlægge strategien for fremtiden, noget der mest har ligget latent i underbevidstheden. Målet er at have en global vision med lokal tilstedeværelse, at være markedsleder på verdensplan, et naturligt valg for samlere på verdensplan og at være en attraktiv og udfordrende arbejdsplads.

Det vil man opnå ved bl.a. at udvide det geografiske område, herunder Kina, hvor man allerede nu har en kineser ansat i Otterup, så de kinesiske kunder kan betjenes på kinesisk. NORDFRIM går også efter salg på nettet, og her er målsætningen, at 40 % af salget skal ske via nettet.

Hvad gør man for at hverve nye samlere? Det er også et spørgsmål for os i klubben! Man laver specialsamlinger, f.eks. med Diana. Men også NORDFRIM mærker konkurrencen fra andre aktiviteter, de unge mennesker vil hellere spille på computer end samle på frimærker.

Besøget sluttede med en fin frokost, hvor der blev stillet mange spørgsmål efter at Vivi havde fortalt om virksomheden. Alt i alt var det et meget informativt besøg i en virksomhed, der sikkert en dag vil være ikke blot Nordeuropas største frimærkehandel, med den største på verdensplan.