

Fast Food

www.fastfood.no | Nr. 6 – 2008

**Boller for
9 millioner
i bensinkiosk**

Side 24-25

**Individuell
tilpasning av
kjedecafeer**

Side 26-30

**SIAL 2008 i
økologiens tegn**

Side 9-17

**Kaffebar, café
og møbelbutikk**

Side 32-34



Mat, mote og møbler i skjønn harmoni

Et stilrent interiør som kler alle tre kategorier som selges: mat, mote og møbler.

Sørafrikansk mat, mote & møbler er en uslåelig kombinasjon. Omsetningen i Springbok café er doblet måned for måned siden åpningen i april, og ligger nå tre ganger høyere enn forgjengeren klarte i årets tre første måneder.

Så sørafrikansk smaker åpenbart Kari og Ola nordmann både i bokstavelig og figurlig: Gjestene i cafeen er samtidig kunder i butikken. De kan kjøpe tallerken, glass, kopper og bestikk, men også stolen

de sitter i. Vasen og lampen på bordet. Kurven med brød. Hele bordet. I tillegg til den eksklusive kaffen i designboks til hjemmebruk. Og faller de helt i shoppingtranse, vil de garantert få tilfredsstilt det mest eksotiske handlebegjær med møbler og inventar som gjør ethvert hjem til den mest trendy paulun.

Genuint sørafrikansk

Sørafrikansk design, må vite. Ja, alt er gjennomført genuint sørafrikansk, butikkens accessoirer (les: tilbehør, designprodukter) som nå er høyeste mote globalt. Sørafrikansk mat og vin – og innredning. Derfor heter da også Springbok en butikk for "food, fashion, furniture"

– mat, mote, møbler. De tre f'er blir tre m'er på norsk. Kombinasjonen av accessoirbutikk og café kunne like gjerne kalles "mat og merchandising".

God omsetningsutvikling

Omsetningsutviklingen er høyst tilfredsstillende: Møbelbutikken som åpnet i 2006, i Oslo House i Vika i Oslo, har klart seg bra. Og klarer seg nå enda bedre med Springbok café integrert. – Vi ser ut til å nå en caféomsetning på sju millioner kroner i året. Budsjettet for de første fem månedene etter åpningen i april, nådde vi etter tre måneder, forteller daglig leder Brian Bosch. Han ser for seg en totalomsetning på 15 millioner neste år. Da unntar



Hjemmelaget mysli med kefir og nypres-set juice venter på frokostgjestene.



Cafeen er blitt en oase i det fasjonable kjøpesenteret i Vika.



Klassiker: Mozzarella og tomat, fisket anrettet.



Sebra kjøttboller er kanskje den mest eksotiske retten på menyen.

han en stor "Wine & Chocolate Bar" som åpner i disse dager.

Meny for frokost, lunsj og middag

Cafémenyen er tilpasset måltidsmønsteret gjennom dagen: Kanskje en mysli med surmelk og frukt til frokost kl. 07, eller bacon og eggerøre som helt nylig kom på menyen. Til lunsj en varm smårett, som kan være eller en sebrasalat. Og en litt større varmrett senere på ettermiddagen.

Menyen står fast fra sesong til sesong. Bare to retter endres ukentlig, det er månedens sandwicher og salater. Hver uke er det to store sandwicher.

– Gjennomsnittlig innslag på kassen er ved siste registrering, kr 123,35. Som vi er

vel tilfredse med, kommenterer Brian Bosch.

Et lojalitetskort er selve nøkkelen til å gjøre stamkunder henfalte til Springboks café. Kundene kan plukke med seg et tomt betalingskort ved starten på disken, og fylle det med ønsket beløp for direktebetaling ved nye besøk. Kortet gir automatisk 10 prosent rabatt på mat og drikke som nytes i cafeen, og 20 prosent på alle kjøp for take-away.

Stamkunder

Antallet stamkunder er som en automatisk konsekvens, sterkt voksende. Lokaliseringen i et sentralt beliggende kjøpesenter i Vika, kan knapt bli gunsti-

gere. Synergien både butikken og cafeen henter, er vanskelig å kvantifisere. – Det vi ser i cafeen, er at vi vinner nye kundegrupper. Aker Brygge bare to steinkast borte, og vi ser stadig flere ta turen fra Norges finanssentrum. De kommer helst til lunsj. Derfor legger vi stor vekt på hurtigservering: Det skal aldri gå mer enn fem minutter fra bestilling med betaling, til maten står på bordet. At de får servert maten som i en à la carte-restaurant, er også et helt klart konkurransefortrinn sammenliknet med fastfoodrestauranter og kaffebarer, mener Bosch.

Kaffebaren er en shop-in-shop: – Vi tilstreber høyeste kvalitet også her. En



Brian Bosch med lojalitetskortet som gjør stamkunder henfalle til Springboks café.



Katrine Dahl selger "fashion and furniture". Møblene kan bestilles som skreddersøm, på mål, for levering i løpet av noen uker.

"Kommer nok tilbake"

En gjest anmelder Springbok til terningkast 5 på vibb. no: "Hvis du føler for en lunch eller kaffe men ønsker liksom noe litt annet også, og ikke orker fjortisene i wrap-shopen i etasjen under, kan Springbok anbefales. Kaféen er en integrert del av en moderne, afrikanskinspirert interiørbutikk i 4. etasje. Interiøret er lekkert, men bordene er så store at det nok er ment at man skal sitte ved siden av ens selskap og ikke vis-à-vis hverandre. Menyen spenner fra curry, til sebrasalat, diverse usøtede muffins (f.eks. med spinat og feta), samt kaffe og kaker. Har kun vært her en gang, men servicen var upåklagelig. Jeg kommer nok tilbake."

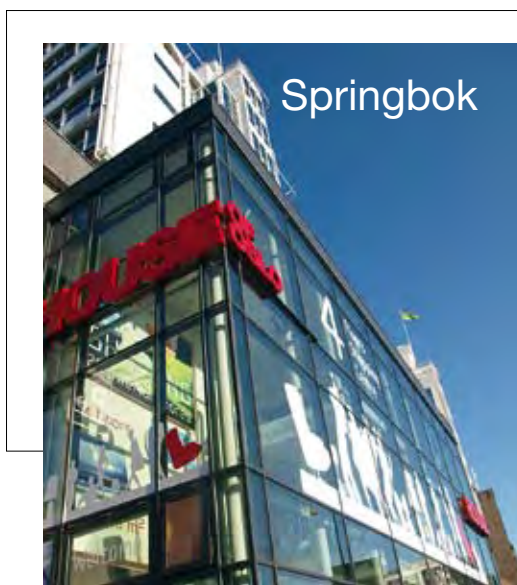
Siri Tveite liker godt å lage Afro Espresso på en maskin som koster 150.000 kroner. Kvalitet hele veien. (Foto: Odd H. Vanebo)

kaffemaskin koster normalt pluss – minus 50.000 kroner. Vår koster 150.000, pluss 50.000 for kvernen, som nykverner kaffen til hver ny kopp. Sånn oppnår vi beste baristakvalitet, sier Brian Bosch.

Vin og sjokoladebar

I disse dager åpner Springbok en Wine and Chocolate Bar på 600 kvadratmeter, også i Oslo House. Her anvendes samme betalingssystem med samme type kort

som i Springbok Café: Det er bare å stikke inn kortet i automaten, og ut kommer to centiliter førsteklasses afrikansk vin, eventuelt et halvt eller helt glass. Pluss en sjokoladebagett, opplyser Brian Bosch.



åpnet sin første butikk i Göteborg i 2005, i Oslo House i 2006 og vil de neste årene søke å etablere seg i Stockholm, London og Cape Town.

■ ODD H. VANEBO

Grenseoverskridende

Brian Bosch er ganske alene et fargerikt fellesskap: mest svensk, men opprinnelig sørafrikansk og nå også litt norsk. Det siste fordi han er i ferd med å bygge opp en helt ny type butikk i Norge, som er like grenseoverskridende som hans egen etnisitet.

Faren bodde i eksil i Sverige, som sørafrikansk flyktning. Så Brian er født og oppvokst hos Söta Bror, men har også nær tilknytning til farens fedreland. Nå er han i ferd med å bli en tredel norsk. I alle fall oppholder han seg to-tre dager i uken



Brians far Eddie under solen i det nye Sør-Afrika som han så lenge har drømt om å få oppleve.

BRIAN EDMUND BOSCH

Alder: 52.

Stilling: Adm. direktør Springbok AS, som driver Springbok Fashion, Food & Furniture i Oslo House i Vika.

Sivil status: Gift med Carina, barna Anthon (12) og Alice (5).

Bolig: Ukependler: Bor i Vika i Oslo og på Torslanda i Göteborg.

Utdannelse: "Livets skole."

Yrkespraksis: Utdanningsansvarlig i Stenbeck-konsernet (som var tyngst inne i media) 1990–95; bl.a. bygde han opp et call-centre som hadde ansvaret for med 1000 ansatte i Karlskoga. Midt på 1990-tallet gikk han tilbake til sitt eget foretak i IT-bransjen, for senere å delta i et Telecom-prosjekt i Italia (fram til 2004). Han overtok et firma innenfor privat omsorg med sete i Göteborg, hvor familien slo seg ned. Den nye virksomheten er et resultat av ekteparets entreprenørskap. Carina har økonomiutdanning og har jobbet innenfor reklame. Springbok ble en realitet og et vekstselskap da ekteparet fikk med Patrik Uddén som investor i 2006.

Inntekt: 250 000 Norge, 420 000 Sverige.

Bil: Porsche 996 C2 Cabriolet (2001) og Chevrolet Avalanche (2008).

Hobby: "Snowboard, surfing (i Cape Town) – andre kulturer."

Favorittrett: "Springboks Bobotie."

i Oslo, hvor det virkelig swinger av butikken han har etablert sammen med kona i Oslo House i Vika. Hvor den ene halvparten av butikken er en designbutikk for innbo spesialimportert fra Sør-Afrika, mens den andre halvparten er en komplett kafé, hvor det bl.a. serveres sebrasalat med sebrakjøtt. Og kaffe og kakao fra samme opphavsland. På ett vis går han rundt som en legemliggjort flerkulturell smeltedigel.

Hvor konseptet stammer fra, er ikke godt å vite. Firmanavnet – Springbok – er det sørafrikanske nasjonaldyret, en antilopebuk. Skinnen brukes på Springbok-møbler, i likhet med sebraskinn.

– Visjonen bak Springbok er å vise verden hva Sør-Afrika har å tilby av moderne design, sier han. Resultatet er blitt en spennende butikk med eksklusive klær, mat og møbler signert fremgangsrike sørafrikanske designere. Produktene kombinerer tradisjonelle sørafrikanske materialer som sebraskinn og tre med moderne design. Bosch tror at dette er noe av grunnen til at konseptet har slått meget godt an i Norge.

– Både norske og sørafrikanske designere er flinke til å kombinere tradisjon og modernitet. Designere blander gjerne stram design med tradisjonsrike materialer som nettopp sebraskinn, sier han.

Gjenvinning er også en viktig del av sørafrikansk design, både i mote og møbler.

Selv om Springbok i første rekke selger på kvalitet, ligger det også en dypere mening bak konseptet. Brian Bosch kommer fra en familie med sterke røtter i kampen mot apartheid. Hans far jobbet for å etablere handelsboikotten som til slutt førte til apartheidregimets fall.

Faren, Eddie Bosch, rømte fra Sør-Afrika hvor han var svartelistet av apartheidregimet, til Sverige i 1959. Fram til 1994 var han informasjonsrådgiver og premisslevertandør til den svenske regjeringen, først til daværende statsminister Tage Erlander. Men mest fikk han å gjøre med utenriksminister Pierre Schori. Gradvis ble det bygd opp en opinion mot apartheidregimet, som kulminerte med Olof Palme på 1980-tallet. Brians pappa Eddie var, som

gründer

asylant, en av de viktigste drivkreftene i etableringen av handelsboikotten mot Sør-Afrika som også Norge sluttet seg til med stor tyngde. Og: Onkel Jonie Bosch var en av de store frihetsheltene, som fagforeningsleder for gruvarbeiderne. Han døde i husarrest i 1990, etter å ha sittet en årrekke i fengsel.

Pappa Eddie Bosch kvittet seg aldri med sitt sørafrikanske statsborgerskap, og pendler nå interkontinentalt mellom Kapstaden og Göteborg. Han oppholder seg ni måneder hvert år i sitt fedreland, og tre måneder i sitt nye hjemland.

Om Springbok er en videreføring av det idealistiske arbeidet for Sør-Afrika? Brian blir veldig klar; forholdet til Sør-Afrika er gått over i en normalfase: – Springbok deltar ikke i bistandsarbeid. Vi kjøper alle varer direkte fra leverandør i Sør-Afrika, og bringer varene ut i markedet, i normal konkurranse. Leverandørene og arbeiderne tjener sine penger når vi som importør og detaljist sørger for avsetning. Alle ledd i verdiskapingsprosessen får sine rimelige inntekter. Derfor synes jeg det er meningsløst å snakke om bistand og hjelp til fattige i Sør-Afrika i vårt tilfelle. Vi er jevnbyrdige parter i et samarbeid og samhandel.

– Altså: Nå jobber jeg for å fremme handelen fra det nye Sør-Afrika, og for at folk skal kunne se at det produseres vakre og kvalitetssterke ting der, understreker Brian.

Han forsikrer seg selvfølgelig om at varene er produsert under forsvarlige forhold i opprinnelseslandet. Blant annet skaper plaggene, designet av den kjente designeren Malick, arbeidsplasser for HIV-smittede kvinner som syr tradisjonelle perledekorasjoner på klærne.

– Men avgjørende er at interessen for sørafrikansk design aldri har vært større, fremholder han. Og føyer til at sørafrikanske råvarer til svenske og norske cafémenyer er til glede for både selger og kjøper:

– Sebrakjøtt er ikke bare eksotisk i Sverige og Norge; det er godt. Noe nytt og godt. Bare prøv sebrasalaten på Springbok selv!



Brian Bosch med en lampeskjerm som er laget av HIV-smittede kvinner, av kjendernert telefonledning, men med moderne design signert en topp sørafrikansk designer. Clouet er gjenbruk. (Foto: Odd H. Vanebo)