Organet for **Misjonssambandets** gjenbruksvirksomhet

OKTOBER 2026

GJENBRUKSNYTT

GJENBRUK 26

Butikklederkonferanse

Over 100 deltakere var i år samlet i Stavanger til butikklederkonferansen «Gjenbruk 26 – Menneskemøter». Det ble en vellykket samling med faglig påfyll, erfaringsdeling og fellesskap.

Utgangspunktet for årets konferanse var **menneskemøter**. Gjennom ulike seminarer belyste vi hvordan vi kan møte mennesker, enten det er medarbeidere, kunder eller givere, og legge til rette for at enda flere finner sin plass hos oss.

Daniel Matthiesen satte søkelyset på ledelse av frivillige. Rekruttering begynner med å se et menneske og spørre konkret: Kan dette være en oppgave for deg? En tydelig oppgave og en personlig invitasjon gjør veien inn enklere, og god oppstart, opplæring, oppfølging og oppmuntring gjør at folk blir.

Tommy Eriksen utfordret oss i seminaret «Når kunden kommer først» til å se butikken fra den andre siden av disken. Også kassen og den digitale tilstedeværelsen fikk egne seminarer: Menneskemøtet kan begynne med en melding på Facebook, og inntrykket kunden tar med seg hjem, formes også av den siste kontakten ved kassen.

«Å sette pris på gaven» handlet om sammenhengen mellom gavene vi mottar og prisingen av varene. Bak varene står mennesker som har valgt å gi til Gjenbruken, og det gir oss et ansvar for å forvalte gavene godt. Kundene skal gjøre gode kjøp, samtidig som varene skal gi størst mulig inntekt til formålet.

Bjarte Rydland løftet blikket fremover med mulighetene i bruktmarkedet, nye konsepter og hvordan vi kan gjøre gjenbruk mer tilgjengelig.

Seminaret om å formidle evangeliet i butikkene, med andakter og hilsener fra misjonsfeltet, knyttet butikkhverdagen til det større oppdraget vi er en del av. Innsatsen lokalt får betydning både nær oss og langt borte.

Takk til alle som bidro! La oss ta samtalene og inspirasjonen med oss hjem og omsette dem i praksis i måten vi tar imot en giver, hjelper en kunde og ser en medarbeider på.

Fra høstløv til julelys

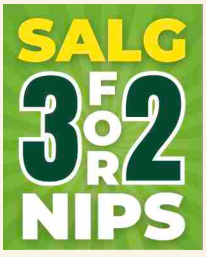
Oktober er måneden hvor vi tar steget fra høst til jul. Høstvarene skal fortsatt prege butikken, så fortsett å fylle på med høst- og vinterklær, sko og interiør, og bruk gjerne sosiale medier til å vise frem nyheter.

Julen starter tidlig i år også, og mange butikker er allerede godt i gang med å klargjøre og prise varene.

I uke **42 (12.–17. oktober)** er det salg på nips. Det er en fin anledning til å kvitte seg med varer som har stått lenge og rydde plass til julevarene, som kommer inn allerede uken etter. **Vi prøver ut «3 for 2»** på nips, så gi gjerne tilbakemelding på hvordan det fungerer.

Fra uke **43 (19.–24. oktober)** starter alle butikker med julevarer. Etasjebordene kan brukes til dette, og vanlig nips og dekketøy kan styles inn sammen med julepynten.

Lykke til med nipssalget og julestarten!



Tommy har ordet:

Er det enkelt å være kunde?

Fra butikklederkonferansens tema «Når kunden kommer først» vil jeg løfte frem et spørsmål vi kan stille oss: **Har vi noen praksiser i dag som passer oss godt, men kunden dårlig?**

Har vi praksiser som skaper hindringer for kunden? Det betyr ikke at det er enkelt å endre, men det er en god grunn til å vurdere dem en ekstra gang. **God kundeservice kan være noe så enkelt som fravær av friksjon**. Kunden trenger ikke alltid ekstraordinær behandling. Ofte handler det om å finne frem, få hjelp og betale uten unødvendige hindringer.

Er det rotete eller trangt mellom hyllene? Blir køen lang? Er det vanskelig å finne noen å spørre? Er parkeringsmulighetene uklare? Små hindringer kan til sammen gjøre besøket mer krevende enn det trenger å være.

Ta gjerne en runde i butikken med kundens blikk, og snakk om det sammen: Hvordan bør butikken være når vi setter kunden først? Og hvilken hindring kan vi gjøre noe med allerede nå?

Hilsen

Tommy Eriksen

Menneskemøter

Dere er mine venner – hvem er dine?

«Dere er mine venner», sa Jesus til dem som fulgte ham. For en fantastisk uttalelse å høre!

Blant Jesu venner finner vi litt av hvert. Der finner vi mennesker med høy status i samfunnet, og mennesker uten status i det hele tatt. De som har rullebladet fullt, og de som knapt har tenkt over at et rulleblad finnes. Vi finner de tvilende, de nysgjerrige, de impulsive og de reflekterte.

«Si meg hvem du omgås, og jeg skal si deg hvem du er», sier et gammelt ordspråk. Kanskje ligger det noe i det. Er menneskene jeg omgås, stort sett like meg, eller er vennene mine en mangfoldig skare? Tillater vi oss å møte mennesker med ulik bakgrunn, ulik status og ulike interesser?

Kanskje er tiden inne for å utfordre oss selv i møtene med andre mennesker. Kan vi utvide vennekretsen vår, slik at flere får glede av å være en del av fellesskapet?

Det kan ta tid å bygge vennskap, men det er ikke uvanlig at det begynner med et enkelt «hei». Se stort på de små handlingene og si hei til dem du møter i dag.

Månedens utfordring:
Hvor mange du ikke har hilst på før, klarer du å hilse på denne måneden?

På moten nå!

Her er et par tips til klær å se opp for, som man gjerne kan øke prisen litt på.

Rutete blazer
Er et av høstens mest populære plagg – gjerne litt romslig og herreinspirert. Et klassisk plagg som er moderne igjen.

Sjokoladebrunt
Er en av høstens store farger! Se etter strikk, jakker og andre plagg i dype bruntoner. Semsket skinn er ekstra populært.

Lillesand 20år!

Fredag 18. september markerte Gjenbruken Lillesand at butikken var 20 år. Den startet opp 1. september 2006 som den fjerde i rekken av Misjonssambandets gjenbruksbutikker. Dagen ble markert med 50 % på alle varer, marsipankake og langåpen butikk.

Allerede før åpning dannet det seg kø ved døra og det ble godt med folk i butikken hele dagen. Ordfører Einar Holmer-Hoven fra Lillesand kommune stilte med blomster som han overrakte til butikkleder Øystein Johannessen. Ordføreren takket for den gode innsatsen og var imponert over alle som stiller opp uten lønn og bidrar til at mange mennesker over store deler av verden får nødvendig hjelp. Butikklederen takket de som arbeider i butikken og de som kommer med varer og ikke minst de mange gode kundene. Det ble solgt for ca 40 000 kroner denne dagen.

Med 40-50 frivillige makter butikken å ha åpent hver dag fra mandag til lørdag. I løpet av 20 år har omsetningen vært på nærmere 50 millioner og resultatet er på over 29 millioner til misjonen. Butikken startet opp med 500 kvm inne i kjøpesenteret og flyttet til annet lokale på 1000 kvm i juni 2012. *(Hilsen fra Lillesand).*

Kampanjeuker i Gjenbruken Fredrikstad

I butikken vår i Fredrikstad har vi god erfaring med å ha våre egne kampanjeuker i tillegg til det som det er lagt opp til i Årshjulet.

I år som i fjor skal vi i uke 40 ha vår egen Ull-uke. Uke 40 er høstferieuke og det er stinn brakke i butikken i Dikeveien ved Østfoldhallen. Både unge og eldre er på leting etter noen «skatter». Sommeren er over og det er tid for varmere tøy.

Litt lenger ut på høsten, uke 46, har vi vår egen Kunst-uke. Denne er også populær. Julesalget i butikken er godt i gang og avbrekket med en Kunst-uke gjør at det blir spennende å finne noen ekstra fine julegaver. Maritim uke planlegger vi litt utpå våren når alt det vinterlige er ryddet vekk.

Under kommer noen eksempler på bilder som legges ut på sosiale medier knyttet til de enkelte ukene:

Hilsen i fra Fredrikstad

Økonomi

Omsetningen inneholder nå også godskriving av innsamlet tekstil fra tekstilinnsamlingsbokser t.o.m. august. Vi forventer fortsatt en beskjeden økning siste del av 2026, og forventer et årsresultat på litt over fjoråret.

Tallene	2025		2026		Endring
Inntekt Jan-Aug	kr	76,2 mill	**kr**	**84 mill**	**10,2%**
Resultat Jan-Aug	kr	33,1 mill	**kr**	**35,9 mill**	**8,5%**