

Suksess med ny logo



GOSH: XO Profil er nå medeier i GOSH-kjeden, som er landets største profilkjede. Per Einar Rødøy (fra venstre), Terje Skei og Tone Kleppstø Bakken tror det nye skiltet med ledlys vil ta seg godt ut på taket av næringsbygget på Gråmyra

Etter logoendring til GOSH XO Profil har reklamebedriften på Gråmyra hatt en omsetningsøkning på flere talls prosent.

ODD ARNFINN PEDERSEN
redaksjon@verdalingen.no

– Vi har nå jobbet noen uker med den nye logoen, og de siste par månedene har omsetningen gått rett til værs. Dette skyldes ikke mange nye store kunder, men en jevn strøm av små og mellomstore ordrer. Nå ser vi for alvor at det begynner å løsne, og vi seiler i medvind for tida. Men konkurransen er knallhard, og det skjer stadig mye nytt. Spesielt når det gjelder satsingen på internett. Her går utviklingen med lynets hastighet, forteller Terje Skei og legger til at de har sitt største marked på Innherred. På aksene mellom Stjørdal og Steinkjer.

– Vi har også nylig etablert en avdeling i Trondheim der vi samarbeider med Neontex AS. Denne bedriften har sine lokaler på Heimdalsmyra, og vi ser klart et potensiale med nye profilkunder i Sør-Trøndelag. Neontex driver med skilt/bildekor.

Stordriftsfordeler

XO profil AS har vært medlem i GOSH-kjeden siden 2011. De har nå rundt 20 medlemsbedrif-



SKILT: Skilt og skiltsystemer er en viktig del av produktspekteret på GOSH XO Profil.

ter på landsbasis, og er landets største profilkjede. Under generalforsamlingen til GOSH Norge i Tallin i mai ble Skei innvalgt som vararepresentant i det nye styret. I fjor sommer kjøpte XO Profil seg også inn i kjeden med en eierandel på rundt fem prosent.

– Hva er bakgrunnen for dette?

– Det er på grunn av alle stordriftsfordelene. Uten en slik allianse tror jeg vi hadde gått en farlig tid i møte. En av fordelene er at vi er med i et felles data- og regnskapssystem. Vi har dessuten en egen skilt- og dekorgruppe som samarbeider både faglig

og om de ulike oppdragene. Markedet for skilt og bildekor er økende, og dette samarbeidet øker muligheten for at vi kan få flere arbeidsplasser i regionen. Omsetningen har økt hvert år, og lønnsomheten blir stadig bedre. Vi nærmer oss for øvrig maks kapasitet i lokalene på Gråmyra, og noe av produksjonen kan havne i Trondheim. Men vi håper det kan løse seg lokalt, poengterer gründeren fra Ronglan. Det er nå snart 25 år siden han startet opp i det små med enkle profileringsprodukter.

– Du må også få med at som deleiere i GOSH-kjeden er vi med og bygger opp verdier for oss selv.

Økonomisk løft

Den store omprofileringen for XO profil AS på biler, hengere, vegger og bekledning ble sluttført i mars i år.

– Det hele har vært et stort økonomisk løft. Dette har gjort

at vi ikke har hatt det ønskede økonomiske resultatet hele tiden. Tilbakemeldingene er imidlertid positive, og responsen har vist seg i salgsøkningen etter nyttår. Bare i mars hadde vi en økning på 89 prosent i forhold til tilsvarende måned i 2014. Vi satser også veldig hardt på dette med etikk og miljø når det gjelder produktkvalitet. Dette blir mer og mer viktig, og vi er nå med i Initiativ for etisk handel, sier Skei. Han la opp til en budsjettøkning i salget på omkring 15 prosent for inneværende år, men dette ser så langt ut til å bli vesentlig bedre. Samlet omsetning for alle bedriftene i GOSH-kjeden ligger ellers på omkring 350 millioner kroner i året. Eksklusiv merverdiavgift

GOSH-effekten

Terje Skei tror at mange forbindelser uttrykket «Gosh» med Sissel Kyrkjebø. Dette var noe denne kjente damen plutselig kunne ut-

bryte, både titt og ofte.

– Gosh er et typisk «slang» uttrykk som antagelig nok kommer fra Sør-Vestlandet. Denne regionen er også utspringet for GOSH-kjeden. Her bruker man dette spesielle ordet for å uttrykke en overraskelse. At man blir litt imponert av noe, eller at man får noe ekstra. Man snakker ofte om GOSH-effekten, humrer Skei. Kanskje er det dette som har slått ut for den nevnte omsetningsøkningen de siste par månedene? Det hører også med til historien at den seneste nyansettelsen ved GOSH XO Profil skjedde i begynnelsen av denne måneden.

– Vi er nå åtte ansatte på heltid. Tre på salg og fem i produksjonen, derav en lærling, smiler Skei og ber om hjelp av sine kompanjonger til å løfte opp det nye reklameskiltet (med ledlys) som snart kommer opp på taket på det store næringsbygget midt på Gråmyra.

FAKTA

GOSH XO profil

- Profileringsbedrift på Gråmyra
- Etablert av gründer Terje Skei
- Skei begynte å selge enkle profileringsprodukter (t-skjorter) på slutten av 80-tallet
- Hans første firma Vintex ble etablert i 1991
- Bedriften har skiftet logo tre ganger de siste fire årene
- Omsetning: 2013: 7,1 millioner. 2014: 8,5 millioner. Budsjett 2015: 10 millioner.
- Antall ansatte: åtte
- Lager og selger profileringsprodukter i et utall varianter