

Nytjahlutir og endurvinnsla

KYNNINGARBLAÐ

LAUGARDAGUR 19. febrúar 2022

Kynningar: Verzlanahöllin, Grænir skátar, Splitti, Gullið mitt, Málma.



Vilborg Norðdahl, fyrir miðju, og dætur hennar Þórdís Vilborgar Þórhallsdóttir og Sveindís Anja V. Þórhallsdóttir, opnuðu nytjaverslunina Verzlanahöllina síðla árs 2020. Vilborg segir endurnýtingu og umhverfisvernd greinilega eiga upp á pallborðið hjá Íslendingum sem hafa tekið Verzlanahöllinni opnum örmum.

FRÉTTABLAÐIÐ/ANTON BRINK

Gott orðspor okkar helsta auglýsing

Verðslanir sem selja nytjahluti og aðhyllast umhverfisvernd njóta vaxandi vinsælda á Íslandi. Vilborg Norðdahl, einn eigenda Verzlanahallarinnar, segist fagna þeirri vitundarvakningu sem er að eiga sér stað. Það sé deginum ljósara að endurnýting og umhverfisvernd eigi upp á pallborðið hjá Íslendingum. **2**

„Til marks um það höfum við þurft að fjölga sölubásam hjá okkur hérna í húsinu. Þegar við opnuðum skömmu fyrir jólin 2020 voru þeir 158 en nú eru þeir 166 talsins. Við erum með stóran hóp af fastakúnnum, bæði kaupendur og seljendur, sem eru afskaplega ánægðir með þetta framtak. Svoleiðis að það er óhætt að segja að viðtökurnar hafi verið mjög góðar,“ segir Vilborg, einn eigenda Verzlanahallarinnar við Laugaveg 26.

Það er engum ofsögum sagt að Verzlanahöllin sé básaleiga með endurnýtingu að leiðarljósi því þar eru ekki aðeins seld vel með farin notuð föt á fullorðna og heimilisvörur, heldur er nánast allt innanstokks endurnýtt, allt frá gömlu afgreiðsluborði upp í inkaupapoka og merkisþjöld. „Þau eru klippt út úr pappa sem fellur til á heimilum. Sumir viðskiptavinir hafa jafnvel klippt niður fyrir okkur,“ lýsir Vilborg.

„Við það má bæta að á 8. áratugnum voru ellefu búðir reknar í húsinu sem var þá líka kallað Verzlanahöllin. Þannig að við endurnýttum meira að segja gamla nafnið þegar við opnuðum,“ segir hún og hlær.

Draumur að vinna með dætrunum

Verzlanahöllin eru í eigu Vilborgar og dætra hennar, Þórdísar Vilborgar Þórhallsdóttur og Sveindísar Önju V. Þórhallsdóttur, en engin þeirra hafði reynslu af rekstri. Spurð hvað hafi orðið til þess að mæðgurnar ákváðu að stofna saman fyrirtæki, segir Vilborg að þær hafi verið búnar að hugleiða í dálítinn tíma að gera eitthvað skemmtilegt sem þær gætu sett krafta sína og vit í. „Þar sem við höfum allar áhuga á umhverfisvernd og endurnýtingu fannst okkur tilvalið að að sameina áhugamálin í þennan rekstur.“

Vilborg segist ekki sjá eftir því enda sé draumur að fá að starfa með dætrunum. „Auðvitað getur verið viss áskorun að vinna svona náið með fjölskyldunni,“ játar hún kímín, „en samstarfið gengur vel og þetta er gefandi og skemmtilegt. Við erum í raun af þremur kynslóðum, þar sem tólf ára aldursmunur er á systrunum og svo erum við allar með ólíkan bakgrunn: Þórdís er viðskiptafræðingur, kennari og MPM, Sveindís er sálfræðingur og íþróttasálfræðingur og sjálf er ég búin að sinna skrifstofustörfum í áratugi. Við komum því að borðinu með mismunandi þekkingu og reynslu og það nýtist vel í rekstrinum.“

Hún bætir við að ekki skemmi fyrir að stórfjölskyldan standi fast við bakið á sér og dætrunum. „Fjölskyldufaðirinn hannaði básana og svo smíðaði fjölskyldan þá á vöktum í fyrstu Covid-bylgjunni. Yngsta kynslóðin hefur síðan búið til TikTok-vídeo sem nýtast til að leiðbeina básaleigjendum. Þannig að fjölskyldan er alltaf boðin og búin að hjálpa til og aðstoða á álagstímum við þríf, tiltekt og afgreiðslu.“

„Fólk hefur rosalega gaman af þessu“

Að sögn Vilborgar finnst fólk nota- leg tillugsun að eiga í viðskiptum við fjölskyldufyrirtæki. „Fólk er hrifið af því að fjölskylda skuli reka fyrirtæki og leggi sig fram um að vinna vel saman og veita persónulega og góða þjónustu í afslöppuðu andrúmslofti,“ lýsir hún. Enda séu þær mæðgurnar sífellt að leita leiða til að koma til móts við þær viðskiptavina. Þannig hafi til dæmis sérstakri aðstöðu verið komið upp fyrir seljendur, svokölluðu uppsetningasvæði, þar sem er allt til alls: slár, herðatré, þjófavarnir, merkibýssur, miðar og fleira. Þá séu hundar leyfðir í búðinni, enda



Að sögn Vilborgar er Verzlanahöllin í 500 fermetra húsnæði, á besta staði í bænum, Laugavegi 26, en gengið er inn í húsnæðið Grettisgötumegin.

FRÉTTABLAÐIÐ/ANTON BRINK

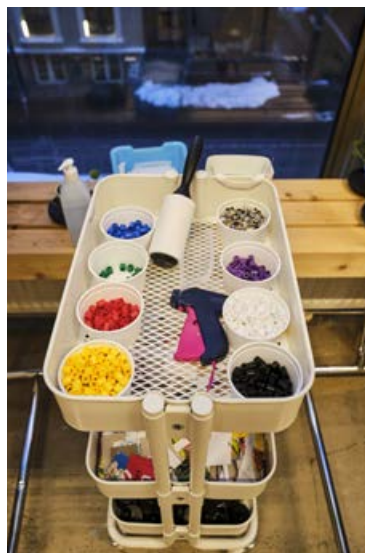


„Við auglýsum ekki mikið. Ánægðir viðskiptavinir og gott orðspor eru okkar helsta auglýsing,“ segir Vilborg Norðdahl.

FRÉTTABLAÐIÐ/ANTON BRINK



Í Verzlanahöllinni má finna mikið úrval af fallegum og litríkum kjólum.



Perlur í ólíkum litum gefa til kynna stærðir á fatnaði.



Húsnæði Verzlanahallarinnar er rúmgott og vel fer um viðskiptavini. FRÉTTABLAÐIÐ/ANTON BRINK

Fólk er hrifið af því að fjölskylda skuli reka fyrirtæki og leggi sig fram um að vinna vel saman og veita persónulega og góða þjónustu í afslöppuðu andrúmslofti.

Vilborg Norðdahl

mæðgurnar annálaðir dýravinir og eru bæði Kattaskrain.com og Dýrahjálpi Íslands með bása í boði verslunarinnar.

Nýjasta nýjungin er svo vísindafærðir sem njóta mikilla vinsælda. „Við bjóðum stærri hópum að kíkja í heimsókn eftir lokun, þar sem við kynnum hugmyndafræðina sem liggur til grundvallar rekstrinum, bjóðum upp á léttar veitingar og höfum kassann opinn ef einhver vill versla. Við erum að

fá heilu nemendafélögin, vinnustaðahópa og jafnvel saumaklúbba hingað til okkar. Fólk hefur rosalega gaman af þessu,“ segir Vilborg og brosir.

Hún tekur fram að starfsemi Verzlanahallarinnar endurspeglir einlægán áhuga eigendanna á að vilja stuðla að heimsmarkmiðum Sameinuðu þjóðanna, einkum því tölfta, sem snúist um ábyrga neyslu og framleiðslu. „Í raun má segja að Verzlana-

höllin sé okkar innlegg í að stuðla að meiri nýtingu og minni sóun. Hér gefst fólk færi á að selja hlutina sína, koma þeim aftur í hringrásina og fá smá pening sem er umhverfisvænt og gott.“

Vilborg hvetur alla áhugasama til að kíkja á heimasíðu Verzlanahallarinnar, verzlana-hollin.is, og fylgjast með henni á samfélagsmiðlum. Þar sé að finna alls konar fróðleik og upplýsingar sem geti komið að góðu gagni. ■



Málma er staðsett í Flugumýri 12 í Mosfellsbæ.

Verðmæti Málmu fólgin í endurvinnslu

Árið 2019 hóf Málma starfsemi og vakti strax athygli fyrir herra verð og skjóta og góða þjónustu.

Málma hóf starfsemi hér á landi árið 2019, en segja má að fyrirtækið hafi komið inn á markaðinn með trompi, með því að borga herra verð fyrir málma en áður hefur tíðkast hér á landi.

Fyrstu tvö árin var fyrirtækið til húsa í Stangarhyl í Reykjavík, en seinni hluta árs 2021 flutti fyrirtækið starfsemi sína í Flugumýri 12 í Mosfellsbæ. „Það fer vel um okkur

hér í Mosfellsbæ,“ segir Högni Auðunsson, framkvæmdastjóri og eigandi Málmu. „Nýja húsnæðið rúmar mun betur alla þjónustu fyrirtækisins, sem og gámaþjónustuna sem Málma býður upp á. Málma býður fyrirtækjum og einstaklingum sérmerktu gáma, eða kör, til þess að safna brotamálmi í. Þegar þau eru orðin full komum við og sækjum þau og látum viðkomandi hafa nýtt í staðinn, þeim að kostnaðarlausu.“

Endurvinnsla málma er gríðarlega mikilvægt og þarft efni segir Högni. „Hér í Flugumýri flokkum

við alla málma og gerum flutningshæfa. Þeir eru næst fluttir ýmist með gámum til Hollands eða upp á Akranes, þar sem við erum með járnport. Þaðan fer málmurinn til Hollands með skipi og Hollendingar endurvinnna efnið. Hollenskt fyrirtæki á helminginn í Málmu en ég sjálfur, ásamt lykilstarfsmönnum, á hinn helminginn.“

Verðmæti í hverjum kút

Hann segir mikil verðmæti felast í málmum. „Til dæmis gera sér ekki allir grein fyrir því að gríðarleg verðmæti geta falist í hvarfa-

kútum. Verðmætasti málmur í heimi er ródíum, en hann finnst meðal annars í hvarfakútum bifreiða ásamt palladíum og platinum. Þessir málmar eru þeim eiginleikum gæddir að hvarfast við koltvísýring í útblæstri bíla. Í heiminum eru ekki til nema um 100 tonn af ródíumi og í hverjum kút er þennan verðmæta málm að finna í mjög litlu magni. En þetta litla magn tapast úr umferð, fari það í urðun.“

Högni segir hvarfakúta vera í raun eins og happabrennu. Stundum er mikið af dýrmætum

málmum í þeim og stundum nánast ekkert. „Þessu er hægt að fletta upp í sérstakri hvarfakútaskrá, en hver kútur er númeraður og finnst þannig í skránni. Ég hef mest borgað 120.000 kr. fyrir einn hvarfakút sem innihélt mikið af málmum, en algengt er að fólk fái um 15-20.000 kr. fyrir kútinn. Við viljum vekja fólk til vitundar um að allir málmar hafa verðmæti. Það er alltaf þess virði að endurvinnna alla málma,“ segir Högni að lokum. ■

Nánar á malma.is.



Málma er einn af helstu styrktaraðilum íslenska karlandliðsins í handbolta og eru starfsmenn mjög stoltir af því samstarfi.
MYNDR/ÁSENDAR

FÁÐU GREITT FYRIR MÁLMINN ÞINN

Við tryggjum áreiðanlega meðhöndlun á brotajárninu og brotamálminum þínum með umhverfisvænum hætti.



**FAGLEG OG HEILDSTÆÐ
ÞJÓNUSTA Á SVIÐI
BROTAMÁLMS**

Þjónusta okkar er í boði bæði fyrir einkaaðila, sjálfstæða aðila og fyrirtæki.

Málmaendurvinnslan
Flugumýri 12 / 270 Mosfellsbær
S: 519-9819 / malma.is @malmaendurvinnslan

Almenningur ánægður með þjónustuna

Grænir skátar reka grenndargáma og móttökustöð í Hraunbæ, en bjóða líka upp á þá þjónustu að setja upp ílát fyrir dósir og flöskur í fjölbýlishúsum, hjá félagsamtökum og fyrirtækjum.

Kristinn Ólafsson, framkvæmdastjóri fyrirtækisins, er ánægður með hvað landsmenn hafa tekið vel í þjónustuna. „Fólk hefur tekið mjög vel í þjónustuna og þá sérstaklega húsfélaga- og fyrirtækjþjónustuna nú upp á síðkastið. Töluverð fjölgun hefur verið á fjölbýlishúsum á höfuðborgarsvæðinu og eftirspurn eftir þjónustu aukist mikið,“ segir Kristinn, þegar hann er spurður út í viðtökur.

Finnst Kristni vitundarvakning hafa orðið í þessum málum á Íslandi?

„Já, almenningur vill vera ábyrgur þegar kemur að endurvinnslu,“ svarar hann. „Á móti þurfa lausnirnar auðvitað að vera vel lagaðar að fólki,“ bendir hann á og segir Græna skáta leggja sig fram í þeim efnum.

Einfalt og þægilegt fyrirkomulag En út á hvað ganga lausnir Grænna skáta?

„Í stuttu máli rekur við grenndargáma og móttökustöð í Hraunbæ en bjóðum líka upp á þá þjónustu að setja upp ílát fyrir dósir og flöskur í fjölbýlishúsum, hjá félagsamtökum og fyrirtækjum,“ útskýrir Kristinn. „Þegar ílátin eru full sækjum við þau. Svo einfalt er það.“

Hann segir marga gefa Grænum skátum umbúðirnar en þeir bjóði líka upp á að greiða út skila-



Sífelld fleiri nýta sér þjónustu Grænna skáta, að sögn Kristins Ólafssonar, framkvæmdastjóra Grænna skáta, sem eru sérfræðingar í söfnun á skilgjalddskyldum umbúðum. Félagið er í eigu Bandalags íslenskra skáta og hefur starfað síðan 1989.

„Enda finnst fólk ósköp þægilegt að þurfa bara að safna þessu saman og hafa ekki meiri áhyggjur af því, þar sem við mætum á staðinn, flokkum og sjáum um rest.“

Stoltur af starfinu

Kristinn hefur unnið sem framkvæmdastjóri hjá Grænum skátum í fimm ár og segir gefandi að taka þátt í starfinu. „Sérstaklega erum við stolt af þátttöku okkar í tengslum við verkefnið Atvinna með stuðningi,“ nefnir hann, en hjá Grænum skátum starfa 35 einstaklingar með skerta starfsgetu. „Við höfum verið með starfsmenn með skerta starfsgetu frá stofnun fyrirtækisins fyrir 30 árum, enda frábært að veita þeim vinnu sem þurfa á stuðningi að halda.“

Hann bætir við að þetta sé megintilgangur Grænna skáta, ásamt því að stuðla að aukinni umhverfisvitund meðal landsmanna og afla fjár fyrir Bandalag íslenskra skáta, sem standi að baki rekstri fyrirtækisins. Féð sem safnast renni síðan í uppeldis- og félagsstarf ungs fólks á vegum bandalagsins víðs vegar um landið.

Það er ekki annað að heyra en Kristni finnst gaman hvað Íslendingar hafa tekið framtakanu vel. „Já, fólk er afar sátt við okkar þjónustu og finnst gott að vita að allur hagnaður fyrirtækisins fer í góðan málstað,“ segir hann og tekur fram að allir geti nýtt sér þjónustuna.

„Algjörlega, við lögum okkur bara að þörfum hvers og eins,“ undirstrikar hann og hvetur áhugasama að kynna sér málið nánar á dosir.is. ■



Grænir skátar reka grenndargáma meðal annars í Hraunbæ.



Kristinn Ólafsson, framkvæmdastjóri Grænna skáta

gjaldið. „Við greiðum að hámarki 11 krónur fyrir hverja einingu þegar að við sækjum til viðskiptavina, skilgjalddið er 18 krónur, svo við höldum eftir 7 krónum fyrir þjónustuna.“

Kristinn jatar að vissulega vefjist fyrir mörgum að hægt sé að fá einhvern til að sækja umbúðirnar, en sífelld fleiri séu hins vegar farnir að átta sig á hversu hentugt er að fá aðra til að sjá um þennan „hausverk“, eins og hann orðar það.

Andri Jónsson, sem á og rekur Barnaloppuna ásamt konu sinni, Guðríði Gunnlaugsdóttur, segir búðina hafa hlotið frábærar viðtökur. Umhverfisvænni innkaup séu greinilega að ryðja sér til rúms á Íslandi.

„Auðvitað eru alls konar aðferðir til að mæla árangur en sá árangur sem við horfum kannski einna helst til er sú hugarfarsbreyting sem hefur átt sér stað hjá landsmönnum. Fólk kaupir notað í auknum mæli og finnst það eðlilegasti hlutur í heimi. Þetta er orðinn partur af daglegu lífi margra, sem betur fer,“ segir Andri glaðlega.

Hann tekur fram að vitanlega hafi lengi verið hægt að kaupa notaða hluti á Ísland en það hafi kannski helst verið hipsterar og spútnikkar sem gerðu það hér áður fyrr. Nú séu sífelld fleiri farnir að aðhyllast þá stefnu að endurnýta í stað þess að kaupa alltaf nýtt. „Það er yndislegt hvað fólk er duglegt að taka þátt í að skapa skilyrði fyrir hringrásarhagkerfi landsins þar sem verslað er með notaðar vörur, því ábatinn er svo mikill. Það dregur úr offramleiðslu, soun og mengun; bara með því að selja og kaupa notaða hluti þá sporum við rosalega í kolefnissporum á hverju ári.“

Gott fyrir umhverfið og budduna

Andri segir ekki síður skemmtilegt að eiga þátt í að stuðla að þessum breytta hugsunarhætti, þar sem hugmyndin með Barnaloppunni snúist einmitt um að halda úti markaði þar sem fólk getur selt eða keypt notaðar barnavörur, barnaföt, -vagna og fleira og þannig dregið úr soun í samfélaginu.

En hvernig kom til að þau Andri og Guðríður Gunnlaugsdóttir,



Hjónin Andri Jónsson og Guðríður Gunnlaugsdóttir stofnuðu Barnaloppuna í Skeifunni 11D árið 2018, en þar er hægt að kaupa notaðar flikur, leikföng og hvers kyns búnað fyrir börn í miklu úrvali. FRÉTTABLAÐIÐ/SIGTRYGGUR ARI

Notaðar barnavörur aldrei vinsælli

kona hans, ákváðu að stofna stórmarkað fyrir barnafjölskyldur?

„Það má segja að umhverfismál hafi alltaf verið okkur hugleikin. Hugmyndin að búðinni kviknaði hins vegar ekki fyrr en eftir búsetu í Danmörku þar sem við kynntumst þessu loppu-konsepti, flóamörkuðum þar sem gera má góð

kaup og um leið stuðla að ábyrgri umgengni við umhverfið. Konuna mína, sem er með meistaraþráðu í þjónustustjórnun, var farið að langa til að gera eitthvað tengt börnum þegar við flyttum heim og ég spurði þá hvort við ættum ekki bara að stofna svona búð á Íslandi. Stuttu eftir heimkomu, eða í maí

2018, opnuðum við Barnaloppuna í Skeifunni.“

Oft hamangangur og fjör

Fyrstu þrjú árin var Barnaloppun til húsa í Skeifunni 11D, en í janúar 2021 var verslunin flutt í stærra rými í sama húsnæði, nánar tiltekið í Skeifuna 11A. „Það að við

Fólk kaupir notað í auknum mæli og finnst það eðlilegasti hlutur í heimi.

Andri Jónsson

skulum vera farin úr 450 í tæplega 900 fermetra húsnæði, segir bara hvað viðtökurnar hafa verið góðar,“ bendir Andri á.

Hann segir að í búðina sé mikill straumur fólks, bæði kaupenda og seljanda, alveg frá opnun til lokunar. „Fólk slæst um að fá að selja vöruna sína hérna, enda fyrirkomulagið sáraeinfalt. Seljandi leigir bás undir vörur sínar og verðmerkir og við sjáum um rest. Við greiðum seljandanum síðan söluhagnaðinn með millifærslu sama dag. Fólk er eðlilega dauðfengið að þurfa ekki standa vaktina.“

Andri tekur fram að fólk komi þó ekki eingöngu til að versla í Barnaloppunni heldur til að hitta annað fólk, hún sé því líka hálfgerð félagsmiðstöð. „Hér er öll flóran, ungir sem aldnir og fólk af öllum stéttum. Við erum með 50 til 60 fermetra barnahorn, sem barnafjölskyldur nýta sér óspart. Krökkunum finnst gaman að koma, svoleiðis að það er oft fjör og hamangangur hérna yfir daginn.“

Hann bætir við að sér finnst frábært hvað margir leggi leið sína í búðina. Það sé greinileg vísbending um að landsmenn séu orðnir meðvitaðri um umhverfið. „Og það er frábært að geta lagt sitt á vogskálarnar. Enda skiptir gríðarlegu máli að við göngum vel um jörðina okkar.“ ■

Stórglæsileg verslun fyrir notaðar vörur

Gullíð mitt var að opna nýja verslun á Smiðjuvegi, þar sem fólk getur leigt bása og selt notaðar vörur af ýmsu tagi. Það er einfalt og þægilegt að leigja bás og í versluninni má finna mikið úrval af alls kyns fatnaði fyrir fólk af öllum stærðum og gerðum.

„Gullíð mitt var fyrst opnað í Holtagörðum 2020 og rekstur fyrirtækisins hefur tekist með þrýði og við höfum notið mikilla vinsælda frá upphafi,“ segir Guðni Þór Guðnason, einn eigenda. „Hjá okkur getur fólk selt notaðar vörur. Fyrst um sinn vorum við bara með barnafatnað og fylgihluti en vegna mikillar eftirspurnar eftir sölu á fullorðinsfatnaði var ekkert annað í boði en að bæta við básum og mæta þörfum viðskiptavinarins, enda algjör snilld að geta bókað barna- og fullorðinsbás á sama stað, það sparar bæði tíma og fyrirhöfn þegar á að selja fatnað og fylgihluti af allri fjölskyldunni.“

Nú höfum við opnað stórglæsilega verslun á Smiðjuvegi 4A Grænni götu, svo nú erum við komin nær okkar stærsta markhópi,“ segir Guðni. „Það er mikilvægt fyrir okkur að vera eins nálægt okkar viðskiptavinum og hægt er og það er bara þriggja mínútna ganga til okkar frá Mjódd og næg bílastæði fyrir utan hjá okkur.“

Auðveld leið til að selja vörur

„Þegar viðskiptavinur bókar bás hjá okkur hefur hann ótakmarkað aðgangi að verðmerkingum, þjófavörnum og herðatrjáum og í raun öllu sem hann þarf til að setja upp sínar vörur. Við erum líka búin að byggja upp fyrirtækið á samfélagsmiðlum sem auðveldar fólk að koma sinni vöru á framfæri eftir að hún er komin í sölu hjá okkur,“ útskýrir Guðni. „Starfsmaður í verslun sér um að básar séu í góðu standi svo við hámarkum árangur í sölu hjá okkar básaleigjendum.“

Við veitum topp þjónustu til þeirra sem leigja hjá okkur bása og við höfum ekki séð aðra bjóða upp á básaleigu þar sem svona mikið er innifalið eins og hjá okkur.

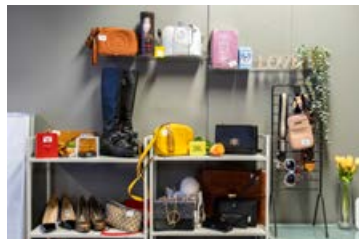
Við reynum eftir fremstu getu að mæta þörfum okkar viðskiptavina á meðan svigrúm leyfir og það hefur tekist með þrýði. Aðgengi að versluninni okkar hefur líka alltaf verið gott og við gefum viðskiptavinum, hvort sem þeir eru að leigja bása eða kaupa vörur, mikið pláss. Það eru allir velkomnir í Gull-



Guðni, Ómar og Auður hjá Gullinu mínu taka vel á móti þeim sem vilja kaupa eða selja notaðar vörur. FRÉTTABLAÐIÐ/ERNIR



Nýja verslunin á Smiðjuvegi 4A er aðgengileg og glæsileg og þar er nóg pláss fyrir kaupendur og seljendur.



Gullíð mitt býður meðal annars upp á mikið af alls kyns merkjavöru sem er í mjög góðu ástandi.

fjölskylduna okkar. Básaleigjendur eru á öllum aldri, sá elsti er 75 ára og hefur selt nokkuð vel og þeir yngstu eru á táningsaldri og þar er sömu sögu að segja, svo okkar markhópur er gríðarlega breiður,“ segir Guðni. „Það eru líka flestar stærðir í boði í versluninni hverju sinni, enda eru sirka 10.000 vörur í boði að staðaldri.“

Einfalt og þjónustan góð

„Viðskiptavinur bóka hjá okkur vegna góðrar þjónustu og vegna þess að það er allt innifalið í leigu meðan á leigutíma stendur. Kerfið sem við notum er líka að skila miklum árangri, það er mjög einfalt í notkun og gefur rauntíma upplýsingar um sölu á vörum svo viðskiptavinur getur fylgst með

sínum vörum allan þann tíma sem þær eru staðsettar í verslun,“ segir Guðni. „Bókunarferlið okkar er líka mjög einfalt og aðgengilegt öllum svo það er auðvelt að skoða úrvalið af lausum básum og eftir að bás er leigður fá viðskiptavinir góðar upplýsingar í tölvupósti um hvernig er best að taka næstu skref.“

Vöruleitin okkar býður líka upp á að setja inn myndir af vörunum og við hvetjum alla básaleigjendur til að setja myndir við hverja vöru svo það einfaldi vöruleit og sölu á þeirra vöru. Fólk utan af landi notar þetta mikið hjá okkur og við tökum við sigreiðslum og sendum út á land ef þess er óskað.“

Selja notuð gæði

„Það er erfitt að selja nákvæm-



Vöruúrvalið er gríðarlega fjölbreytt, en það eru um 10.000 vörur í boði hjá Gullinu mínu. FRÉTTABLAÐIÐ/ERNIR



Gullíð mitt býður upp á gríðarlegt úrval af alls kyns fatnaði, allt frá úti-vstarfötum til sparifata.

lega til um hvað er í versluninni hverju sinni. Þetta er gríðarlega fjölbreytt en aðallega er þetta barna- og fullorðinsfatnaður, allt frá sokkum upp í háklassa jakkaföt, yfir í skiði og annan úti-vistarbúnað. Við höfum líka tekið nýjan fatnað í umboðssölu þegar hann hefur safnast upp á lager hjá fyrirtækjum,“ segir Guðni. „Það má náttúrulega ekki gleyma því að það þarf líka að viðhalda hringrásinni í hagkerfinu og það er gaman að segja frá því að hjá okkur hefur nokkuð af nýjum náttfötum og göllum verið selt sem við sjáum svo koma aftur í sölu sem notaða vöru. Þá sjáum við að okkar markmið er að nást, að koma fleiri fötum inn í hringrásarhagkerfið okkar. Það hefur verið mikil vitundar-

vakning um mikilvægi þess að endurnýta og flestir eru farnir að hugsa út í þetta á einn eða annan hátt, umhverfið er okkur mikilvægt og er þetta á vörum allra í heiminum í dag,“ segir Guðni. „Markaðir sem selja notaðan fatnað eru heldur ekki nýir af nálinni, verslanir Rauða krossins hafa verið þekktar til margra ára. En það hefur verið lítið í boði að geta selt sínar vörur á einum stað í stað þess að hanga inni á sölu-síðum í fleiri, fleiri klukkustundir að selja nokkrar flíkur.“

Vörur sem eru seldar hjá okkur þurfa að sjálfsögðu að uppfylla vöruskilmála verslunar og ef þær uppfylla þá ekki eru þær teknar úr umferð og básaleigjandi látinn vita að vara uppfylli ekki kröfur sem við setjum,“ segir Guðni. „Þá er ég að tala um ef vara er til dæmis illa farin eða ekki CE-merkt.“

Það má segja að við seljum notuð gæði, enda er mikið af merkjavörum sem koma inn á borð til okkar í mjög góðu standi og eru í leit að nýjum eiganda. Það er alveg frábært að sjá að svona vörur endi ekki í ruslinu og einhver geti notið góðs af þessum gersemum,“ segir Guðni.

Opnunartilboð og spennandi verkefni fram undan

„Við vorum að flytja og erum með dúndur opnunartilboð í gangi hjá okkur núna, það eru líka nokkrir básar lausir akkúrat núna en það streyma inn vörur daglega og við höfum séð mikið af nýjum viðskiptavinum eftir að við fluttum,“ segir Guðni, sem segir að það sé líka spennandi verkefni fram undan hjá fyrirtækinu.

„Við erum með einn draum sem við erum að vinna að þessa dagana og gefum út tilkynningu varðandi það verkefni fljótlega. Þá tökum við mjög stórt skref í átt að enn stærra hringrásarhagkerfi og verður það staðsett í Reykjavík. Undirbúningur er hafinn fyrir það stóra verkefni og er það unnið í samstarfi við mikla reynslubolta úr verslunarmhverfi á Íslandi,“ segir Guðni. „Það eru klárlega spennandi tímar fram undan og við erum fjarri því að vera komin þangað sem við stefnum. Við erum rétt að byrja, en ekkert af þessu væri hægt án þess að vera með duglegt starfsfólk í verslun okkar sem byggir þetta allt saman upp með okkur.“

Gullíð mitt er staðsett á Smiðjuvegi 4A - Græn gata og heimasíðan er gullidmitt.is.

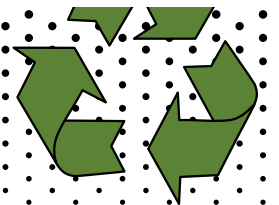
Gullíð mitt



Skannaðu og bókaðu! Einfaldara verður það ekki



Opnunartilboð



NOTAÐ & NÝTT

FULLORÐINS OG BARNAFATNAÐUR

Pallettur í hvert herbergi og garðinn líka

Flest sem flutt er til landsins er flutt á pallettum, svo nefndum Euro-palletum sem eru staðlaðar að stærð.

olafur@frettabladid.is

Pallettur eru hentugar á allan hátt. Þær eru hannaðar til að hægt sé að færa þær milli staða með lyftara á auðveldan og öruggan hátt. Pallettur eru líka vandamál þar sem þær safnast upp og kostnaðarsamt er að farga þeim í Sorpu.

Ekki er samt ástæða til að örvænta. Pallettur henta nefnilega frábærlega vel til endurvinnslu og úr þeim má gera nytjahluti sem fegra heimilið og umhverfi þess. Viðurinn í pallettum er einstaklega sterkur vegna þess að hann þarf að þola miklar byrðar. Hann er því kjörinn sem efniviður í eitt og annað.

Einnig er mikilvægt að hafa í huga að þegar pallettur eru endurnnar þarf ekki að fella eitt einasta tré. Með endurvinnslu á góðum viði er umhverfinu og náttúrunni sýnd virðing.

Ekki þarf alltaf að taka pallettur í sundur til að endurnýta þær. Heilar pallettur henta vel sem stofuborð, hægt er að stafla tveimur eða fleirum upp, eða setja til dæmis hjól undir, setja glerplötu ofan á og þá er komið finasta stofuborð. Það fer síðan eftir smekk hvers og eins hvort pallettan er máluð eða þússuð og lökkuð. Sumir vilja hafa þetta hrátt og náttúrulegt og þá þarf ekkert að gera nema koma fyrir í stofunni.

Í stofunni er hægt að hafa sófa-sett í stíl við borðið með því að nota pallettur sem undirstöður og setja púða og sessur á.

Pallettur eru líka tilvaldar í svefnherbergið, til dæmis sem rúm. Þá er bara að setja dýnu ofan á tvær eða fleiri pallettur og drífa sig svo í háttinn, kannski með góða bók.

Þar sem viðurinn í pallettum er sterkur er kjörið að nota hann í diskaskápa/hillur í eldhúsinu.

Vantar skrifborð í barnaher-



Gamlar pallettur eru ekki aðeins nýtsamlegar heldur geta þær verið hin mesta prýði, hvort heldur sem er innan dyra eða utan.

bergið? Þá er bara að skella sér í IKEA og kaupa fjóra fætur til að skella undir pallettu. Svo er mikið geymslurými í sjálfri pallettunni.

Pallettur eru líka góðar á skrifstofunni. Til dæmis er hægt að útbúa prýðisgott fundarborð úr nokkrum pallettum með því að setja glerplötu ofan á.

Vitanlega er fólk misvel til þess fallið að dunda sér við að búa gamla hluti eins og pallettur í nýjan búning og framhaldslíf. Svo er um flest, að sumir eru betri í því en aðrir. Flestir sem geta sett saman húsgögn úr IKEA eiga hins vegar auðvelt með að gera sér eitthvað gott úr gömlu pallettum.



Pallettur leysa hvern vanda í stofunni og óþarft að leita langt yfir skammt.



Ekki þarf að vera dýrt að fá skrifborð í barnaherbergið.



Hér sóma pallettur sér vel sem forláta fundarborð.



Þessi sófi virðist vera þægilegur.



Pallettur eru finasta pallaefni.

EXTRA
loppan

Bókaðu bás á
www.extraloppan.is

GEFÐU HLUTUNUM NÝTT LÍF

Fatnaður & fylgihlutir

Öll helstu merkin á einum stað

SmartGo gerir gagn fyrir umhverfið

Íslenski hugbúnaðurinn SmartGO hefur valdið straumhvörfum í sölu notaðs fatnaðar og fylgihluta. Stefnt er að sölu hálftrar milljónar endurnýtttra flíka á árinu.

„Hugsjónin um endurvinnslu og umhverfisvernd er drifkraftur hjá öllum sem koma að SmartGO; það að minnka sóun og slæm umhverfisáhrif. Hjá heiminum öllum liggja fyrir gríðarstór verkefni við að taka sig á í þessum málum og með SmartGO-lausninni teljum við okkur vera með vöru sem getur aðstoðað fyrirtæki við það verkefni. Til að byrja með er það með notaðan fatnað og fylgihluti, en í raun er hægt að selja hvað eina notað og endurnýtt í SmartGO-kerfinu.“

Þetta segir Sturla Thor, framkvæmdastjóri SmartGO, um samnefndan hugbúnað sem verslanir og viðskiptavinir þeirra geta nýtt sér til hagræðingar við að selja notaðan og „outlet“-fatnað.

„Hugmyndin að SmartGO varð til með einu pennastriki sumarið 2020 en síðan hefur það selt sig sjálft. Við höfum ekki einu sinni komist í að setja upp heimasíðu, fólk bara hringir og vill fá SmartGO í sína þjónustu, sem sýnir vel þörfina,“ segir Sturla.

Einstakt, íslenskt hugverk

SmartGO er íslenskur og sérhannaður hugbúnaður til að halda utan um sölu og bókanir í verslunum með notaðan fatnað og fylgihluti.

„Við höfum frá upphafi þróað kerfið með viðskiptavinum til að ýta undir enn meiri endurnýtingu og betra aðgengi að þessum verslunum. Endurnýting og sala á notuðum fatnaði er vel þekkt og hefur til dæmis verið lengi til staðar í Rauðakrossbúðunum, en í dag eru færri tilbúnir til að gefa fötin sín eða hanga á samfélagsmiðlum tímum saman til að reyna að selja notaðar flíkur úr fataskápnunum. Því höfum við fundið mikinn áhuga á okkar nálgun með SmartGO-hugbúnaðinum og erum þegar byrjuð að nota hann í íslenskum verslunum með góðum árangri,“ upplýsir Sturla.

SmartGO einfaldar til mikilla muna sölu á notuðum fatnaði.

„Hugbúnaðurinn heldur utan um allar bókanir í verslunum, hvort sem þar eru bókaðir básar eða stærri rými sem fólk tekur á leigu fyrir notaðan fatnað sem það vill selja. SmartGO tekur sömu-leiðis á móti greiðslum fyrir leigða svæðið og þegar búið er að bóka rými í búðinni fær leigjandinn aðgang að sínu svæði og hleður upp myndum og upplýsingum um vörurnar sínar. Um leið verða vörurnar aðgengilegar í vöruleit verslunarinnar og hægt að skoða þær eins og í búðarglugga og varan heldur áfram inn í sölukerfið,“ útskýrir Sturla.

Frábær notendaupplifun

SmartGO-kerfið býður upp á framúrskarandi notendaupplifun í símtækjum, enda þróað með símtæki í fyrsta sæti þar sem langflestir noti síma sína mest.

„Við þróaðum SmartGO-lausnina með Reglu, sem er ört vaxandi fyrirtæki í hönnun sölukerfa sem fleiri hundruð verslanir nota. Það sem er gott við sölukerfi Reglu er að það tengist líka bókhaldskerfi Reglu og því teljum við SmartGO vera fyrsta flokks lausn þar sem kunninn getur hlaðið inn vörum sínum á sjálfvirkri vefsíðu sem svo hleður þeim sjálfkrafa upp í sölukerfinu. Um leið og varan er komin í sölukerfið er hægt að selja hana og þegar varan seld fær seljandinn



Sturla Thor, framkvæmdastjóri SmartGO, og Pétur Ísfeld Jónsson, sölu- og verkefnastjóri Reglu.

FRÉTTABLAÐIÐ/SIGTRYGGUR ARI

upplýsingar um sölu á sinni síðu og hefur yfirsýn yfir sölu alla tímum. SmartGO vinnur að sjálfvirkri útborgunarferli þar sem seljandinn fær greitt fyrir sölu á lok leigutíma og hefur allt aðgengi á sínu svæði, kvittanir, yfirlit og allt annað sem tengist viðkomandi notanda. Þetta er því afar þægilegt kerfi, sjálfvirk og einfalt í notkun,“ greinir Sturla frá.

Hann segir íslenskt þjóðfélag í dag vilja hafa allt sjálfvirk og þar af leiðandi sé kerfið hannað með nútímanni í huga.

„Á aðeins fjórtán mánaða tímabili höfum við náð gríðarlega góðum árangri þar sem yfir 7.500 notendur hafa notað kerfið, eða tvö prósent þjóðarinnar. Því hafa 7.500 básaleigur farið í gegnum okkur til þessa, þar sem verslanir og viðskiptavinir þeirra bóka sölu-bása og selja notaðan fatnað með góðum árangri. Á þessum fjórtán mánuðum hafa 240 þúsund vörur farið í gegnum SmartGO-kerfið og um 144 þúsund vörur verið seldar. Það þýðir 60 prósent sölu í verslunum sem við þjónustum, og sem annars hefðu endað á ruslaugnum.“

Fyrsta verslunin með notaðan varning sem tók SmartGO í sína þjónustu var Gullið mitt í Holtagörðum, árið 2020.

„Fljótlega bættust við verslun á Selfossi og önnur í miðbæ Reykjavíkur, og í nóvember síðastliðnum varð þjónusta SmartGO hluti af Fjallamarkaðnum, sem heyrir undir Fjallakofann. Allar þessar verslanir hafa sitt sérsvið, Gullið mitt með barna- og fullorðinsfatnað og fylgihluti, búðin í miðbænum selur „vintage“-fatnað, á Selfossi er til sölu alls konar bland í poka og í Fjallamarkaðnum útivistarfatnaður, skiði og fylgihlutir. Undanfarna mánuði höfum við svo verið að undirbúa Hafnarþorpið (gamla Kolaportíð) og sú vinna er að mestu leyti búin og þá getur fólk keypt vörur frá hundruð mismunandi aðilum í Hafnarþorpinu og borgað

” Í dag eru færri tilbúnir til að gefa fötin sín eða hanga lengi á samfélagsmiðlum til að reyna að selja notaðar flíkur úr fataskápnunum. Þar skapar SmartGO seljendum mikið hagræði og þægindi.

fyrir í einni greiðslu með SmartGO. Því mun ekki lengur þurfa að fara í hraðbankann áður en farið er í Hafnarþorpið, sem skapar viðskiptavinum og seljendum auðvitað mikið hagræði og þægindi,“ segir Sturla.

SmartGO leiðandi í Evrópu

En það er ekki bara á Íslandi sem verslanir með notaðan fatnað vilja fá SmartGO í lið með sér og hefur fyrirtækið verið í samstarfi og grunnrannsóknum hjá hollenskum aðilum sem finna þörf á slíku konsepti þar í landi.

„Við höfum fengið mikinn áhuga frá nokkrum verslunum í Hollandi, bæði sem eru þar fyrir með verslun með notaðan varning, sem og aðilum sem eru að opna nýjar verslanir. Á næstu tólf mánuðum stefnum við að opnun í 31 verslun í Hollandi og þar í nágrenni. Til var erlendur hugbúnaður sem gerir svipaða hluti en hann er orðinn barn síns tíma, gamall, með litla sjálfvirkni og mjög takmarkaða virkni, og án beintengingar við bókhalds- og sölukerfi eins og SmartGO. Hjá okkur sést strax hvað er laust í búðinni, án þess að þurfa að gefa upp ítarlegar persónuupplýsingar, en það er einmitt aðgengið sem SmartGO gengur út á og gerir það einstakt. SmartGO er einstakur hugbúnaður á heimsvísu og íslenskt hugvit eins og það gerist best. Hann losar um mörg

flækjustig og bæði einfaldar og léttir fólk allt ferlið.“

Ónotuð föt líka mikilvæg

Sturla segir stundum heyrast forðomar fyrir því að nýr fatnaður og ónotaður faist í verslunum með notaðar vörur.

„En eins og þetta horfir við okkur sem skoðum málin með erlendum aðilum sem við erum að hefja samstarf við í Hollandi, er fullt af verslunum bæði hér heima og úti um allan heim með útsöluvörur, sem fara svo á enn meiri útsölu en seljast samt ekki. Engu að síður þurfa þær að komast inn í hringrásarkerfið og þarf alltaf nýjar vörur til að viðhalda hringrásinni,“ útskýrir Sturla.

Hann tekur sem dæmi verslunareiganda sem á gamlan lager af óseldum og ónotuðum fatnaði sem hann vill síður henda á haugana og frekar koma í verð.

„Því höfum við innleitt „outlet“ í okkar kerfi, til að endurvinna og selja gamla lagera, í stað þess að þeim sé hent í hauga eins og maður hefur séð frá Afríku, þar sem heilu fatafjöllin hafa staflast upp og menga náttúruna. Við leggjum mikla áherslu á þetta í Hollandi, Belgíu, Frakklandi og Þýskalandi, þeim fjórum löndum sem við ætlum að herja á með því sem kallast verksmiðjuútsala eða „factory outlet“ og inniheldur vörur sem koma beint frá framleiðendum, en ekki úr verslunum per se. Framleiðendur framleiða alltaf umframmagn til að eiga á lager en ef hann selst ekki, þarf að koma því í umferð og það er það sem við viljum betrubæta hér heima og í Evrópu, til að sporna við sóun og auka endurvinnslu,“ segir Sturla.

Hann bætir við að ánægjulegt sé að starfsfólk í hans viðskiptamannahópi sé farið að sjá sömu vörurnar koma aftur inn í sölu.

„Það sýnir vitundarvakningu almennings um að nýta og endurnýta, þegar börn vaxa upp úr fötunum og svo framvegis. Einnig

eru þeir sem leigja sér bása og selja notuð föt farnir að kaupa sér sjálfir föt fyrir peninginn sem þeir fá úr sölnunni, og þannig gengur hringrásin og allir vinna. Sjálfur fór ég alltaf í búðir eftir nýjustu fötunum en er nú farinn að kaupa minnst helming míns fatnaðar á svona mörkuðum.“

Hálf milljón flíka takmarkið í ár

Aðeins um SmartGO, sem er að hluta til dótturfyrirtæki Splittis og getum við fært okkur hringrásin og allir vinna. Sjálfur fór ég alltaf í búðir eftir nýjustu fötunum en er nú farinn að kaupa minnst helming míns fatnaðar á svona mörkuðum.“

„Splitti og Reon unnu fyrst að kerfinu árið 2020, en strax árið 2021 varð SmartGO að sér rekstrareiningu því við sáum hvað það hafði mikil tækifæri. Þeir sem standa að baki SmartGO í dag eru forritarar frá SmartGO og Reon, ásamt Reglu sem vinnur mikið með okkur. Við vinnum mikið að sjálfvirkni og til þess þurfum við að vera með viðurkennt bókhalds- og sölukerfi í verslunum og allt verður það að einingu innan skamms,“ upplýsir Sturla.

Fyrirtækið er nú í hröðum vexti og er að bæta við sig starfsfólki í forritun og þjónustu. „Þá verðum við komin með bolmagn til að stækka mun hraðar og getum við fært okkur hraðar á Evrópumarkað. Við teljum okkur geta komið með fullt í fartaskinu til Evrópu og þar sem við höfum stigið niður fæti er ljóst að hægt er að betrubæta margt. Mörg erlend fyrirtæki eru að koma í samstarf og við teljum okkur geta stóraukið sölu á notuðum fatnaði og fylgihlutum á Íslandi og erlendis á næstu misserum. Við stefnum að því að hálf milljón vara fari í gegnum SmartGO kerfið á þessu ári. Það er góður biti en við erum undirbúin fyrir það.“

SmartGO, Skútuvogi 3, sími 5686800. Nánari upplýsingar um SmartGO á splitti.is.

Barna loppan

Fyrsti stórmarkaðurinn á Íslandi þar sem þú getur keypt og selt notaðar barnavörur

313 básar stútfullir af endurnýttum barnavörum

www.barnaloppa.is | Skeifan 11a | 108 Reykjavík



Nytjamarkaðurinn

Í Nytjamarkaðnum er til sölu mikið úrval af notuðum vörum svo sem fötum, skóm, gjafavörum, húsbúnaði, heimilistækjum og húsgögnum á ótrúlega góðu verði.

Allur hagnaður rennur til ABC barnahjálpar til að styðja fátæk börn í þróunarlöndum til náms.

Við erum þakklát fyrir allar gjafir sem hægt er að selja. Tökum á móti vörum á opnunartíma.

Opnunartími Nýbýlavegur 6, 200 Kópavogur
Mán – Fös 12-18 Sími 520 5500
Lau 12-16 www.abc.is

facebook.com/nyttjamarkadurinn

instagram.com/nyttjamarkadurinnabc



BLÖÐIN

Blaðið í dag og safn eldri blaða á frettabladid.is



Hér klæðist Jón notuðum jakka frá Fatamarkaðinum við Hlemm og peysu frá Wasteland Reykjavík. FRÉTTABLAÐID/ERNIR

Alls konar perlur leynast meðal notaðra flíka

Jón Sergio Constancio Sigurðsson kaupir nær eingöngu notuð föt. Hann segir það bæði gott og gaman að gefa gömlum flíkum nýtt líf.

starri@frettabladid.is

Það eru mörg ár síðan Jón Sergio Constancio Sigurðsson, 26 ára stuðningsfulltrúi í Klettaskóla, hóf að ganga í notuðum fötum. „Ég man eftir mér árið 2012 þegar ég og vinkona mín fórum næstum hverja helgi í Kolaportið til að kaupa föt og maður fór aldrei tómhentur heim. Þar fann ég alltaf einhverjar flíkur sem ég notaði svo í mörg ár. Ég var orðinn nokkuð fær í að prúttu í Kolaportinu á þessum árum og fannst ég vera frekar kúl Kolaports-gaur. Á sama tíma leit ég oft inn á fatamarkaðinn á móti Hlemmi þar sem starfsmenn voru farnir að þekkja mig. Í dag kaupir ég mér varla föt þar sem ég á svo mikið af þeim. Ef ég geri það á annað borð kaupir ég þó alltaf notaðar flíkur.“

Utan þess að starfa sem stuðningsfulltrúi stundar hann nám í þroskajálfræði við Háskóla Íslands og er að eigin sögn sjúklegur Bjarkar-aðdáandi sem hlustar á að minnsta kosti eitt lag með henni á hverjum degi.

Vinsælt meðal vina

Sjálfur segist hann hafa tekið þá ákvörðun að ganga í notuðum fötum vegna þess að það sé bæði gott og gaman að gefa gömlum flíkum nýtt líf. „Svo er líka fullt af fólki í kringum mig sem finnst gaman að kíkja í búðir eins og Extraloppuna og álíka verslanir til að kaupa notaðar flíkur fyrir sig eða jafnvel börnin sín, og gefa notuðum flíkum nýtt líf á lágu verði sem er auðvitað frábært.“

Fjölbreytt úrval

Uppáhaldsverslanir hans hér á landi eru Fatamarkaðurinn við



Notaður bolur keyptur í Bratislava og buxur sem vinur hans gaf honum.

Hlemm og Wasteland Reykjavík. „Þær búðir bjóða upp á fjölbreytt úrval og góð verð. Þar er líka hægt að finna eitthvað fyrir alla. Þegar ég er á ferðalagi erlendis finnst mér skemmtilegast að kíkja til dæmis í Beyond Retro í Bretlandi, Episode og Wasteland Copenhagen sem eru geggjaðar búðir.“

Jakki sem nýttist á djamminu

Hann á nokkrar uppáhaldsflíkur

sem hann hefur keypt notaðar undanfarin ár. „Þar má til dæmis nefna svartan leðurjakka með kögri sem ég keypti í Fatamarkaðinum árið 2018 eða 2017. Sá jakki hefur nýst mér mikið á djamminu eða á öðrum viðburðum. Árið 2019 keypti ég mér gráan pels með hettu í Spútíník sem ég nota mjög mikið í dag. Það er því lítið mál að finna ýmsar perlur í verslunum sem selja notuð föt.“ ■