

HVEM ER HVEM I NORDISK DAGLIG- VAREHANDEL 2017

Din guide
til norsk og
nordisk daglig-
varehandel, med
bransjetall for
Norge og oversikt
over norsk
servicehandel

Kunden er sjefen

Landet oversvømmes av butikker med mindre og smalere utvalg. Og de er temmelig like. Forbrukerrådets leder Randi Flesland mener hun har grunn til å være bekymret.

s20

HVEM ER HVEM 2017

REDAKTØR

Are Knudsen

are@dagligvarehandelen.no

Bilagsredaktør

Pål H. Christiansen

pal@dagligvarehandelen.no

ANNONSE

Tone Anita Vågsberg

tone@dagligvarehandelen.no

419 06 021

KONTAKT

Mariboegate 8

0183 Oslo

24 07 70 07

Forsidebilde:

Jørgen Braastad, VG

Alle omsetningstall i denne utgaven av «Hvem er hvem» gjelder for 2016 eks. mva. om ikke annet er angitt.

Dagligvarehandelen

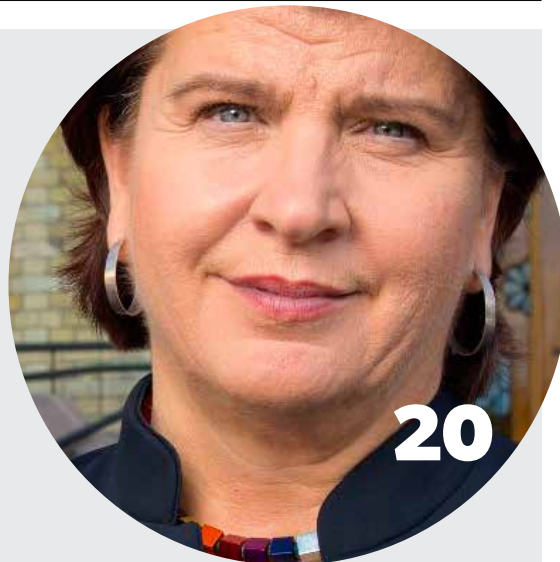
Kiwi fosser frem i Norge, men har ikke lyktes i Danmark. Der ble kjeden nedlagt før sommeren.



INNHold:

- s 2Leder
- s 4Reitangruppen
- s 6Norgesgruppen
- s 6Bunnpris
- s 6Snarkjøp
- s 7ASKO
- s 8Coop
- s 10.....Tilbakeblikket
- s 12.....Kundelojalitet
- s 13.....EMV i Norge
- s 14.....Markedsinformasjon
Rekruttering og utdanning
Konsulentbyråer sisteledd
- s 15.....Interesseorganisasjoner
Informasjonskontorer
- s 16.....Dagligvare- og matmarkedet i 2017
- s 18.....Dansk dagligvarehandel
- s 18.....Finsk dagligvarehandel
- s 19.....Svensk dagligvarehandel
- s 19.....Islandsk dagligvarehandel
- s 20.....Intervjuet: Randi Flesland
- s 22.....Dagligvare rapporten 2017
- s 24.....Butikktestens beste
- s 26.....Norsk servicehandel

Hvem er hvem finner du også på
www.dagligvarehandelen.no



Litt av et år

Av Are Knudsen

are@dagligvarehandelen.no



Hvem er hvem pleier vi å kaste et blikk i bakspeilet for å se hva som har skjedd det siste året, så også denne gang. Du kan lese «Tilbakeblikket» på side 6-7. Det bør ikke overraske noen at Rema 1000s «beste-venn»-strategi har fått godt om spalteplass i årets utgave.

I etterpåklokskapens lys vil dette kanskje huskes som den største merkevarebyggingen i norsk dagligvarehandel siden svenskene kjøpte ut Stein-Erik Hagen og la ut stadig nye snubletråder for seg selv. Én ting er strategien i seg selv, som var for aggressiv. En annen ting var hvordan den ble kommunisert på, som viste seg å være ganske katastrofal. Den uheldige kombinasjonen har ført til både offentlig selvpisking og delvis retrett, men verst av alt tap av markedsandeler og omdømme. For aldri har en kjede klart å bli uvenner med så mange kunder på én gang.

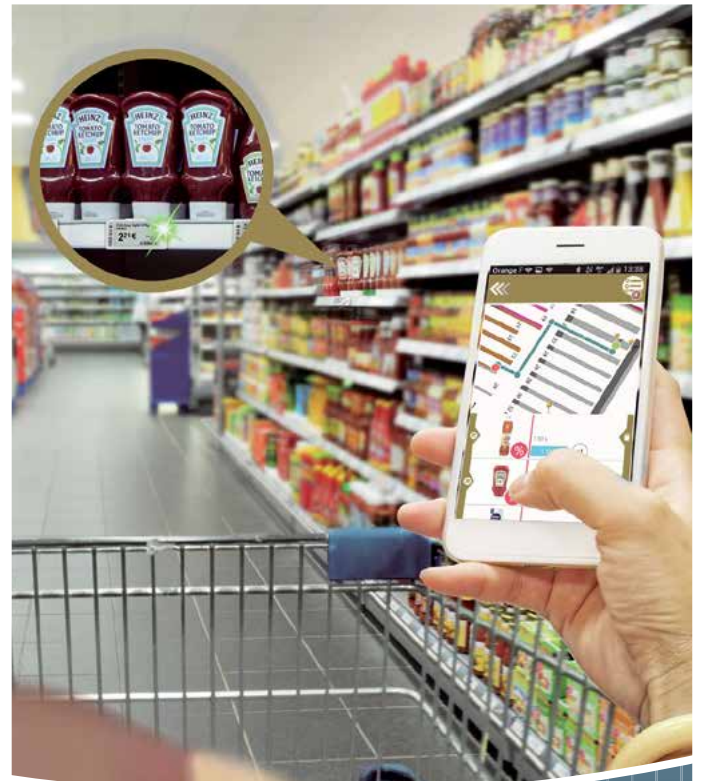
Heldigvis har Reitangruppen både økonomiske muskler og en sterk bedriftskultur, og konkurrentene må ikke narres til å tro at Rema ikke kommer tilbake. For det gjør de. Det eneste som kan knekke Rema, er å miste kjøpmennenes gunst. Og joda, det har vært litt murring, men noe opprør kan vi ikke vente oss med det første – kjøpmennene har tillit til at ledelsen og servicekontoret får kjeden tilbake på vinnerporet. Og én ting har de allerede gjort helt riktig: lanseringen av appen og fordelsprogrammet «Æ», som er lastet ned av hundretusenvis av mennesker. Den er kanskje ikke noen teknologisk revolusjon, men den er enkel i bruk og gir kjeden tilgang til kundedata – som konkurrentene har hatt i årevis. Introduksjonen av «Æ» er riktig nok et brudd med den tidligere strategien «bare lave priser», men dataene blir et nyttig verktøy både når det gjelder å generere mersalg samt å holde på eksisterende kunder.

«Rema er ikke alene om å komme skjevt ut fra hoppkanten i år.»

Rema er imidlertid ikke alene om å komme skjevt ut fra hoppkanten i år. Forbrukerrådets prestisjesatsing «Peiling», en dagligvareportal med prisinformasjon, landet øverst i bakken, brakk begge skiene og rullet ned i bønn til almen spott og spe. Til tross for at det var god grunn til å anta at prisportalen inneholdt en rekke feil, valgte forbrukerdirektør Randi Flesland å lansere til fastsatt tid. Det burde hun ikke ha gjort. Ikke bare ble en stor mengde feil oppdaget i etterkant, men almenheten fikk også innsyn i hvordan et statlig finansiert organ valgte å la prestisje gå foran fakta. Forbrukerrådet måtte pent trekke den første pristesten, og deretter fulgte utsettelse på utsettelse. Nå er det lenge siden vi hørte noe om millionsatsingen, og godt er det. Vi håper likevel ikke at Peiling går dukken. Det finnes mye nyttig og relevant informasjon om ulike dagligvarer i appen og på portalen, som næringsinnhold og allergener. Den delen av satsingen fortjener et videre liv, men når det gjelder prissammenligning kan Flesland overlate jobben til VGs matbørs. De har nemlig peiling.



Knall og fall: Remas «beste-venn-strategi» ble lansert med brask og bram, men endte med knall og fall. Appen «Æ», derimot, lever og leverer i beste velgående.



Din leverandør av butikkteknologi

- ⊕ Selvbetjente kasser
- ⊕ Click&Collect hentestasjoner
- ⊕ Sikring av høyverdi produkter
- ⊕ Elektronisk prismerking
- ⊕ Lukket kontanthåndtering
- ⊕ Veiing, pakking og merking

StrongPoint øker lønnsomheten for detaljhandelen ved å effektivisere hverdagen for butikkene, og å gjøre handleopplevelsen enklere for forbrukerne.



StrongPoint

Tlf.: 03254 | www.strongpoint.no



REITANGRUPPEN AS

REMA 1000 AS

Antall butikker: 868 (pr 31.12.16)
Omsetning 2016: 56,7 milliarder
Gladengveien 2, Pb 6428 Etterstad
0605 Oslo
Tlf 24 09 85 00
Adm. direktør: Ole Robert Reitan

REMA 1000 Danmark A/S

Antall butikker: 284 (pr 31.12.16)
Omsetning 2016: DKK 12,3 milliarder
Marsalle 32, DK-8700 Horsens
Tlf +45 75 64 79 00
www.rema1000.dk
Adm. direktør: Henrik Burkal

REMA Franchise Norge AS

Antall butikker: 584 (pr 31.12.16)
Omsetning 2016: 41,3 mrd.
Gladengveien 2
Postboks 6428 Etterstad, 0605 Oslo
Tlf 24 09 85 00
www.rema.no
Adm. direktør: Jan Frode Johansen

REMA Koln AS

Gladengveien 2, Pb 6428 Etterstad
0605 Oslo
Tlf 24 09 85 00
www.rema.no
Adm. direktør: Morten Gabrielsen

REMA Etablering Norge AS

Gladengveien 2, Pb 6428 Etterstad
0605 Oslo
Tlf 24 09 85 00
www.rema.no
Adm. direktør: Tom Kristiansen

REMA Franchise Norge AS Region Nord

Sjølundvegen 7, 9016 Tromsø
Tlf 95 78 17 59
Regionsdirektør: Ronny Repvik

REMA Franchise Norge AS Region Midt Norge

Nordregate 18-20, 7011 Trondheim
Tlf 73 83 23 00
Regionsdirektør: Vidar Andersen

REMA Franchise Norge AS Region Vest

Minde Allé 35, 5068 Bergen
Tlf 55 20 60 00
Regionsdirektør: Arild Remme

REITANGRUPPEN

Lade Gaard
Postboks 1840 Lade
7440 Trondheim
Tlf 73 89 10 00
e-post: post@reitangruppen.no
www.reitangruppen.no
Adm. direktør:
Odd Reitan



REMA Franchise Norge AS Region Sør Vest

Postboks 54
4064 Stavanger
Tlf 51 96 32 00
Regionsdirektør: Per Tore Solstad

REMA Franchise Norge AS Region Østre Østland

Kveldroveien 7, 1407 Vinterbro
Tlf 64 85 57 00
Regionsdirektør: Fredrik Holst

REMA Franchise Norge AS Region Midtre Østland

Solbråveien 43
1383 Asker
Tlf 97 00 88 16
Regionsdirektør: Pål Kjølén Kristensen

REMA Franchise Norge AS Region Nordre Østland

Kornsilovegen 58
2316 Hamar
Tlf 63 94 63 80
Regionsdirektør: Marianne Moen

REMA Franchise Norge AS Region Nordre Vestland

Postboks 2016, 6402 Molde
Tlf 70 03 36 01
Regionsdirektør: Jan Arild Byttingsvik

REMA Franchise Norge AS Region Sør

Buråsen 35, 4636 Kristiansand
Tlf 37 26 86 10
Regionsdirektør: Thomas Harsvik

REMA Franchise Norge AS Region Oslo

Gladengveien 2, 0661 Oslo
Tlf 24 04 65 02
Regionsdirektør: Per-Åge Dahl

REMA Franchise Norge AS Region Vestre Østland

Håndverksveien 1, 3917 Porsgrunn
Tlf 47 65 35 00
Regionsdirektør: May Britt Østby

REMA Franchise Norge AS, Region Nordland

Dreyfushammarn 30
8012 Bodø
Tlf 75 58 86 80
Regionsdirektør: Thomas Brede Johansen

REMA Franchise Norge AS Region Trondheim

Nordre gt. 18-20, 7011 Trondheim
Tlf 73 83 23 00
Regionsdirektør: Brynjar Hovstein

REMA Franchise Norge AS Region Bergen

Minde Alle 35, 5068 Bergen
Tlf 55 20 60 00
Regionsdirektør: Christian Eskedal

REMA Distribusjon Norge AS

Snipetjernveien 3, 1405 Langhus
Adm. direktør: Beate Storsul
Daglig ledere:
Gunnar Pedersen Lian (Distribunal Trondheim)
Henric Dahlstrom (Distribunal Narvik)
Ivar Benberg (Distribunal Vinterbro)
Per Arne Davidsen (Distribunal Langhus)
Reidar Sørvåg (Distribunal Stavanger)
Trond Eikeland (Distribunal Bergen)
Ole Martin Thunes (REMA Distribusjon Import)

REMA Industrier AS

Driftsinntekter 2016: 1,7 milliarder
Gladengveien 2, Postboks 6428 Etterstad
0605 Oslo
Tlf 24 09 85 00
Adm. direktør: Amund Fjørtoft

REMA 1000

REITAN CONVENIENCE AS

Består av: Narvesen, 7-Eleven (by og langs vei), Pressbyrån, R-kiosk, Lietuvos Spauda, pressedistribusjon i Latvia, Estland og Litauen

Antall butikker: 2350

Gladengveien 2, Pb 6219 Etterstad, 0603 Oslo
Tlf 22 57 30 00

e-post: post@reitanconvenience.no

Adm. direktør: Johannes Sangnes

Reitan Convenience Norway AS

Består av: Narvesen, 7-Eleven, by og langs vei

Antall butikker: 490

Gladengveien 2

Postboks 6219 Etterstad, 0603 Oslo

Tlf 22 57 30 00

Adm. direktør: Mariette Kristenson

Narvesen

www.narvesen.no

e-post: marked@narvesen.no

Markedssjef: Stian Breivik

Narvesen Region Nord

Nordregt. 18-20, 7011 Trondheim

Tlf 73 88 30 00

Regionsjef: Bente Pedersen

Narvesen Region Sør-Vest

Postboks 6219 Etterstad, 0603 Oslo

Tlf 22 57 30 00

Regionsjef: Frode Opheim

Narvesen Region Øst

Postboks 6219 Etterstad, 0603 Oslo

Tlf 22 57 30 00

Regionsjef: Bengü Aker Christensen

Narvesen Region Oslo-Akershus

Postboks 6219 Etterstad, 0603 Oslo

Tlf 22 57 30 00

Regionsjef: Geir Delebekk

7-Eleven (by og langs vei)

www.7-eleven.no

e-post: info@7-eleven.no

Markedssjef: Jan Yngve Holen

Region 7-Eleven by

Postboks 6219 Etterstad, 0603 Oslo

Tlf 22 57 30 00

Regionsjef: Øivind Rasmussen

Region 7-Eleven langs vei

Postboks 6219 Etterstad,

0603 Oslo

Tlf 22 57 30 00

Regionsjef: Kenneth C. Olsen

Reitan Convenience Sweden AB

Består av: Pressbyrån, 7-Eleven (by og langs vei), Shell/7-eleven

Antall butikker: 487

Strandbergsgatan 61, Box 301 85

SE-104 25 Stockholm

Tlf +46 8 587 490 00

Faks +46 8 587 490 49

e-post: info@pressbyran.se

e-post: 711sereception@7-eleven.nu

www.pressbyran.se www.7-eleven.se

Adm. direktør: Magnus Carlsson

Reitan Convenience Denmark A/S

Består av: 7-Eleven, Shell/7-Eleven, 7-Eleven/DSB

Antall butikker: 183

Buddingevej 195, DK-2860 Søborg

Tlf +45 3947 8484 Faks +45 3947 8495

e-post: kundeservice@7-eleven.dk

www.7-eleven.dk

Adm. direktør: Jesper Østergaard

R-Kiosk Finland

R-kiosk Oy

Antall butikker: 585

Koivuvaarankuja 2, 01641 Vantaa, Finland

Tlf +358 205544000

Faks +358 205544123

www.r-kiosk.fi

Adm. direktør: Teemu Rissanen

NARVESEN Latvia

Narvesen Baltija SiA

Antall butikker: 250

Aiviekstes street 5, LV-1003 Riga, Latvia

Tlf +371 8 000 8585 Faks +371 6711 3147

e-post: info@narvesen.lv

Adm. direktør: Katrine Judovica

Preses Serviss SIA (pressedistribusjon i Latvia)

Aiviekstes street 5, LV-1003 Riga, Latvia

Tlf +371 6709 7800 Fax +371 6709 7801

e-post: birojs@presesserviss.lv

Adm. direktør: Janis Vaivods

Reitan Convenience Litauen

Består av: Narvesen og Lietuvos Spauda

Antall butikker: 208

UAB "Lietuvos spaudos" Vilniaus agentūra

Laisvės pr.58, LT-05120 Vilnius, Lithuania

Tlf +370 5 2401502, Faks +370 5 2401504

www.lspauda.lt

Adm. direktør: Virgintas Bartasevicius

UAB Press Express (pressedistribusjon i Litauen)

M. Slezevicius 7, LT-06326 Vilnius, Lithuania

Tlf +370 5 2304402 Fax +370 5 2304397

www.pressexpress.lt

Adm. direktør: Vigintas Bartasevicius

R-Kiosk Estland OÜ og Lehepunkt OÜ (pressedistribusjon i Estland)

Antall butikker: 97

Põikmäe 2, Tännassilma,

76406 Saku vald, Estonia

Tlf +372 633 6100 Faks +372 633 6081

www.kiosk.ee

Adm. direktør: Tiia Ilves





NORGESGRUPPEN

PROFILHUSET

KJØPMANNSHUSET NORGE AS

SPAR, EUROSPAR, Joker, Nærbutikken
Antall butikker pr. 01.07.18: 959
Omsetning 2017: 20,1 milliarder
Besøksadresse:
Karenslyst allé 12-14, 0278 Oslo
Postadresse: Postboks 380 Skøyen
0213 Oslo
Tlf 24 11 33 30
Faks 24 11 33 40
e-post: post@kjopmannshuset.no
www.kjopmannshuset.no
www.spar.no,
www.joker.no
www.naerbutikken.no
Adm.dir: Ole Christian Fjeldheim

PROFILHUSET MENY AS

Meny, Helgø Meny, CC Mat, Jacob's
Antall butikker pr. 01.07.18: 192
Omsetning 2017: 18,2 milliarder
Besøksadresse: Karenslyst allé 12-14,
0278 Oslo
Postadresse: Postboks 313 Skøyen,
0213 Oslo
Tlf 21 61 20 00 Faks 21 61 20 01
e-post: internet@meny.no
www.meny.no, www.jacobs.no
Adm.direktør: Vegard Kjuus

PROFILHUSET

KIWI NORGE AS

Kiwi Minipris
Antall butikker pr. 01.07.18: 656
Omsetning 2017: 35,6 milliarder
Ringeriksveien 4B
Postboks 551
3412 Lierstranda
Tlf 32 24 40 00
Faks 32 24 40 10
e-post: firmapost@kiwi.no
www.kiwi.no
Adm.direktør:
Jan Paul Bjørkøy

PROFILHUSET NORGESGRUPPEN SERVICEHANDEL AS

Besøksadresse:
Karenslyst allé 12-14, 0278 Oslo
Postadresse:
Postboks 300 Skøyen, 0213 Oslo
Tlf 24 11 31 00
Faks 24 11 31 01
Adm. direktør: Marianne Ødegaard Ribe



Konsernsjef Runar Hollevik

NORGESGRUPPEN ASA

NORGESGRUPPEN ASA
Postadresse:
Postboks 300 Skøyen,
0213 Oslo
Besøksadresse:
Karenslyst allé 12-14
0278 Oslo
Tlf 24 11 31 00
Faks 24 11 31 01
www.norgesgruppen.no
Konsernsjef: Runar Hollevik
Konserndirektør Innkjøp/Kategori:
Øyvind Andersen
Konserndirektør Kommunikasjon/
Samfunnskontakt: Per Roskifte



BUNNPRIS-KJEDEN (2016 tall)

BUNNPRIS
Antall butikker: 250
Omsetning: 6 627 000 000
Munkegaten 48, 7005 Trondheim
Tlf 73 88 00 00 Faks 73 88 00 10
e-post: firmapost@bunnpris.no
Kjøpmann: Trond Lykke
Kjøpmann: Christian Lykke
Adm. direktør: Kjell Engløkk
Driftsdirektør: Tore Bjørnebo
Direktør Kategori og marked: Anders Moe



SNARKJØP AS

Snarkjøp Gruppen AS
Østre Strandgate 56B
4608 Kristiansand
Butikker: 39 p.t.
Daglig leder: Per Eivind Vik



ASKO

– vi forsyner Norge med mat

ENGROSVIRKSOMHET

ASKO NORGE AS (MORSELSKAP)

Nedre Kalbakkvei 22, Postboks 130 Sentrum, 0102 Oslo
Tlf 22 16 90 00

Adm. direktør: Tore Bekken

Styreformann ASKO NORGE AS/ASKO-selskapene: Torbjørn Johannson
www.asko.no / www.askoservering.no / www.storcash.no

ASKO-SELSKAPENE:

ASKO AGDER AS

Postboks 183,
4792 LILLESAND
Tlf 04792
Direktør: Peder Syrdalen

ASKO DRAMMEN AS

Postboks 573,
3412 LIERSTRANDA
Tlf 32 24 39 00
Direktør: Anders Korneliussen

ASKO HEDMARK AS

Postboks 130,
2381 BRUMUNDDAL
Tlf 62 34 74 00
Direktør: Terje Flaatrud

ASKO MIDT-NORGE AS

7483 TRONDHEIM
Tlf 72 82 00 00
Direktør: Jørn Arvid Endresen

ASKO MOLDE AS

Årøseterveien 20,
6422 MOLDE
Tlf 71 24 19 00
Direktør: Rune Heggdal

ASKO NORD AS

Postboks 1228, 9262 TROMSØ
Tlf 77 64 12 00
Direktør: Grete Ovanger

ASKO NORGE AS

Regionslager Oslo/Akershus
Postboks 130, Sentrum, 0102 OSLO
Tlf 22 16 90 00
Direktør: Per Ola Drøpping

ASKO OPPLAND AS

Postboks 43, 2907 LEIRA
Tlf 61 36 48 00
Direktør: Asbjørn Vedvik Jensen

ASKO ROGALAND AS

Postboks 50, 4064 STAVANGER
Tlf 815 22 520
Direktør: Nils Giskeødegaard

ASKO SENTRALLAGER AS

Postboks 143, 1541 VESTBY
Tlf 64 98 59 00
Direktør: Per Tellef Arning

ASKO SENTRALLAGER KJØL AS

Postboks 164, 1541 VESTBY
Tlf 64 98 63 00
Direktør: Arild Åsmul

ASKO VEST AS

Postboks 270, Indre Arna,
5888 BERGEN
Tlf 55 10 90 00
Direktør: Edvin Nilsson

ASKO VESTFOLD- TELEMARK AS

Postboks 2111, Stubberød,
3255 LARVIK
Tlf 33 13 25 00
Direktør: Torgeir Herlofsen

ASKO ØST AS

Postboks 164, 1541 VESTBY
Tlf 02425
Direktør: André Tangerud

H. I. GIØRTZ SØNNER AS

Sjukenesstranda 100,
6037 EIDSNES
Tlf 70 19 81 00
Direktør: Egil Giørtz

STORCASH NORGE AS

Postboks 130 Sentrum,
0102 Oslo
Tlf. 22 95 68 00
Direktør: Terje Systad



SAMARBEIDENDE SELSKAP I OSLO OG AKERSHUS



K. EKRHEIM AS

Nedre Kalbakkvei 40
1081 Oslo
Tlf 22 07 16 10

Daglig leder:

Haakon Jærv Ekrheim

Web: www.ekrheim.no

e-post: servicekontoret@ekrheim.no

K. Ekrheim AS – Etablert 1924 er

NorgesGruppens samarbeidspartner for leveranser til Kjøpmannshuset, Bunnpris og flere frittstående dagligvarebutikker.



COOP

COOP NORGE HANDEL AS

Coop Norge Handel er datterselskap av Coop Norge SA og har ansvar for grossist- og logistikkvirksomheten i Coop og administrerer kjedene. Selskapet har fire datterselskap. Coop Norge Transport AS, Norsk Butikkdrift AS drifter butikkene som Coop har overtatt gjennom oppkjøpet av ICA Norge. Coop Norge Eiendom AS kjøper, selger, utvikler og forvalter eiendom, mens Coop Norge Industri AS produserer Coops egne merkevarer, blant annet bakervarer (Goman), syltetøy og juice (Røra).

Østre Aker vei 264
Postboks 21 Haugenstua 0915 Oslo
Tlf 22 89 95 95
www.coop.no
Etableringsår: 2002

Konsernsjef: Geir Inge Stokke

Forretningsutvikling og prosjekt (NK):
Direktør Gøril Joys Johnsen

Kommunikasjon og samfunnskontakt:
Direktør Bjørn Takle Friis

IT: Direktør Magne Solberg

HR: Direktør Vuokko Hassel

Faghandel:
Direktør Lars Petter Olafsen

Logistikk: Direktør Roger Nyeng

Kjeder: Direktør Håvard Jensen

Innkjøp og sortiment, dagligvare:
Direktør Tor Helge Gundersen

COOP NORGE SA

Coop Norge SA, stiftet 27. juni 1906, er samvirkelagenes fellesorganisasjon og eid av samvirkelagene gjennom medlemskap. Som andelslag har Coop Norge SA varierende medlemstall og varierende andelskapital.

Østre Aker vei 264
Pb 21 Haugenstua
0915 Oslo
Tlf 22 89 95 00
Faks 22 89 97 45
www.coop.no
Etableringsår: 1906

Konsernsjef:

Geir Inge Stokke

Økonomi og finans:

Direktør Merete Egelund Valderhaug

Organisasjon og medlem:

Direktør Geir Jostein Dyngeseth



FOTO: COOP NORGE

Geir Inge Stokke.

obs

coop
megacoop
prixcoop
marked

X EXTRA

DATTERSELSKAP AV COOP NORGE HANDEL AS

NORSK BUTIKKDRIFT AS

Norsk Butikkdrift driver butikkene som Coop Norge har overtatt gjennom oppkjøpet av ICA Norge.

Administrerende direktør Bent Aamotsmo

Telefon 911 46 782

Sinsenveien 45

0585 Oslo

Postboks 6500 Rodeløkka

0501 Oslo

COOP NORGE TRANSPORT AS

Daglig leder Tormod Rønningen

Vilbergveien 130

2067 Jessheim

Tlf 415 36 200

COOP NORGE INDUSTRI AS

Administrerende direktør

Torgeir Sveine

Østre Aker vei 264

Pb 21 Haugenstua 0915 Oslo

Tlf 22 89 95 95

AS Røra Fabrikker

Direktør Olav Gjeset

Røra, 7670 Inderøy

Tlf 74 15 43 50

Gomanbakeren Holding AS

Direktør Torgeir Sveine

Pb 21 Haugenstua

0915 Oslo

Tlf 22 89 95 95

Holmens AS

Nord Bloms AS

FERSKVAREHUSET as

COOP NORGE EIENDOM AS

Administrerende direktør

Roy Meyer

Pb 128

1501 Moss

Tlf 69 20 42 60

SELSKAP TILKNYTTET COOP NORGE HANDEL AS

COOP TRADING AS

(fellesnordiske innkjøp)

Helgeshøj Allé 57

2630 Høje Tåstrup

Danmark

Tlf +45 88 53 00 00

CVR-nr 20406194

www.cooptrading.com

COOP NORDEN BYGG INNKØB AB (50%)

17188 Solna SE

Sverige

SAMVIRKELAG

COOP ØST SA

Postboks 600

1411 Kolbotn

Tlf 66 81 07 00

Adm. direktør Tore Tjomsland

COOP MIDT-NORGE SA

Postboks 2425 Sluppen,

7005 Trondheim

Tlf 400 01 290

Adm. direktør Torbjørn Skei

COOP SØRVEST SA

Ganddalsgata 1, 4306 Sandnes

Tlf 51 60 88 00

Adm. direktør Tore Klovning

COOP HORDALAND SA

Postboks 73 Nesttun,

5852 Bergen

Tlf 55 92 53 70

Adm. direktør Øystein Kahrs

COOP NORD SA

Postboks 6152, Postterminalen

9291 Tromsø

Tlf 977 99 5000

Adm. direktør Kjell Olav Pettersen

COOP ORKLA MØRE SA

Postboks 130,

7302 Orkanger

Tlf 979 95 0000

Adm. direktør Arild Sørlien

COOP INNLANDET SA

Nedregate 3,

2640 Vinstra

Tlf 61 29 22 40

Adm. direktør Olav Rønningen

COOP ØKONOM SA

Postboks 3144 Hillevåg,

4095 Stavanger

Tlf 51 82 50 00

Konst. adm. direktør Steinar Bottenvik

COOP VEST SA

Postboks 264

6801 Førde

Tlf 57 83 44 00

Adm. direktør Geir Espe

COOP NORDLAND SA

Postboks 298

8001 Bodø

Tlf 75 50 80 00

Adm. direktør Lars Arve Jakobsen

COOP VESTFOLD OG TELEMAR SA

Elvegt. 16,

3919 Porsgrunn

Tlf 35 56 06 00

Adm direktør Anne Berg Behring

TILBAKEBLIKKET 1. HALVÅR 2017

Ble ikke beste- venn med markedet

Rema fikk merke skikkelig motvind utover vinteren og våren. «Bestevenn»-strategien skadet omdømmet og bidro til fallet i omsetning og markedsandel.

Av Christian Dietrichson

christian@dagligvarehandelen.no

I siste del av desember ble nordmenn pirret av reklame overalt for Æ. Rema hadde virkelig noe nytt på gang. 4. januar avslørte Rema-sjef Ole Robert Reitan nyheten på Gardermoen foran alle sine kjøpmenn.

Æ er lavpriskjedens applikasjon for kundene og gir 10 prosent rabatt på de 10 varene kunden kjøper mest av. Frukt og grønt er ikke inkludert, men fikk uansett kuttet prisene med 10 prosent. Kiwi kontret umiddelbart og doblet sin bonus på frukt og grønnsaker til 15 prosent.

Mange ble uansett nysgjerrige på Rema-app'en som ble lastet ned til 140.000 smarttelefoner på under ett døgn.

GAV SEG I NORD

Rema ønsker å differensiere seg mer fra konkurrentene og har valgt en strategi der noen leverandører er innenfor, mens en rekke kjente leverandører har blitt skjøvet ut. «Bestevenn»-strategien har skapt mye rabalder, ikke minst når det gjelder øl, som er en varegruppe med sterke lokale preferanser.

Lavpriskjeden har valgt Ringnes som sin foretrukne leverandør. Hansa Borg mistet det meste av sitt volum i kjeden og har gått fra å være en regional til en lokal leverandør i sitt kjerneområde i Bergen og omegn. Hos Mack så det lenge ut til å ende på samme måte. Misnøyen i Nord-Norge ble likevel så sterk at Rema valgte å strekke våpen. Tromsø-bryggeriet fikk en leveranseavtale som sikret godt med Mack-øl i Rema-butikkene i de tre nordligste fylkene.

Bråket medførte at mange valgte å kjøpe øl andre steder enn hos Rema, der ølsalget raskt falt med 5-6 prosent. «Bestevenn»-strategien

og måten den har blitt kommunisert på, har bidratt godt til fallet i kjedens markedsandel i inneværende år. I første halvår sank den med 1,2 prosentpoeng til 23,7 prosent sammenlignet med samme periode i fjor.

GODT ÅR TOTALT FOR REITAN

For Reitangruppen ble 2016 et godt år. Omsetningen har aldri vært høyere og endte på 89,2 milliarder, opp med 4 prosent fra året før. Resultatet før skatt landet på 7,3 milliarder, en solid økning fra 2015 da bunnlinjen lød på 3,1 milliarder. Også Rema hadde et godt år med en vekst på 7 prosent når de danske butikkene regnes med. Regnskapet viste en topplinje på 67,8 milliarder og et driftsresultat på 2,3 milliarder, opp fra 1,9 milliarder i 2015.

TOK HÅND OM ENDA MER

Norgesgruppen økte omsetningen i fjor med nær 6 prosent til 80,1 milliarder. Økningen lå dermed pent over bransjeveksten på 3,1 prosent og økte selskapets andel av dagligvaremarkedet. Som resultat før skatt lå det igjen 3,3 milliarder, hårfint over det man oppnådde i 2015.

Utviklingen i januar og februar gav bud om en betydelig lavere vekst i år. Da seks måneder var gått, hadde dagligvarekjempen likevel styrket posisjonen med ett prosentpoeng til en markedsandel på 43,2 prosent.

Coop var også på hugget i første halvår og gikk frem med 0,7 prosentpoeng til 29,2 prosent. Lavpriskjedene har styrket grepet om dagligvarehandelen ytterligere, og tok hånd om 67 prosent i først halvår. Både supermarkeder og nærbutikker har fått merke lavprisbutikkens fremgang.

SKIFTET GROSSIST

Bunnpris fikk ny hovedgrossist fra nyttår. Etter



I hardt vær: Rema-sjef Ole Robert Reitan måtte svelge et betydelig fall i kjedens markedsandel. Det er smertefullt for en kjede som er vant til vekst og har høye mål. Bildet er tatt da han anmeldte konkurrenter for å ha brutt reglene for søndagsåpne butikker.

fem år med Rema Distribusjon kommer varene igjen med Askos biler. Rema mistet dermed fire prosent av innkjøpsmakten.

Grossistbyttet medførte at rundt 1000 varer forsvant ut, mens 2000 kom inn. Bunnpris-butikkene kan velge fra hele Norgesgruppes sortiment og kommer til å bestille for ca. tre milliarder, ifølge Aftenposten.

FEIRET 20 ÅR

Med 460 butikker fra nord til sør er Joker landets største nærbutikkjede. I april feiret kjeden 20-årsjubileum og kunne hygge seg med tall som viste en økning i butikkens snittomsetning fra syv til godt over 13 millioner de siste 10 årene. Det har gitt kjedens omsetning et løft fra 2,8 til 6,1 milliarder. Markedsandelen ligger nå tett oppunder 4 prosent.

OPPHØR FOR KIWI I DANMARK

I den senere tid har Kiwi fosset frem og startet året med en markedsandel på over



Stod på sitt: Forbrukerrådets leder Randi Flesland insisterte på å lansere prissjekk-tjenesten under Arendalsuka, tross advarsler om feil i tjenesten. Lanseringen måtte utsettes til feilene var rettet.



Ikke bare deilig: Kiwi fosser frem i Norge, men har ikke lyktes i Danmark der kjeden ble nedlagt før sommeren.

FOTO: DAGROFA, JESPER VESTLY

20 prosent for første gang i kjedens 28 år lange historie. Kjedenes mål om å ta igjen erkekonkurrenten Rema virker overkommelig i økende grad.

I Danmark har det ikke gått så bra for Kiwi. Kjeden ble etablert der nede i 2013 da Norgesgruppen kjøpte seg inn i dagligvaregruppingen Dagrofa med 49 prosent. I vår mistet Dagrofa troen på at Kiwi kan bli god butikk og bestemte seg for å stenge de 103 butikkene.

Rundt 30 av dem skal omprofileres til andre kjeder i konsernet, mens omkring 70 blir solgt.

For få butikker til å nå kritisk masse og den knalltøffe lavpriskonkurransen, der både Aldi, Lidl, Netto og Rema kniver, medførte at man ikke lyktes.

DÅRLIG START FOR PRIS-APP'EN

I august lanserte Forbrukerrådet sin app «Peiling» med produktinnhold og priser på dagligvarer.

Tjenesten «Sjekk prisene» viser gjennomsnittsprisene fra forrige uke på en kurv med 200 sentrale

dagligvarer, men rommer ikke store varegrupper som frukt og grønt, lokalmat og produkter med kjedenes egne merker.

App'en har fått kritikk fra flere hold både på grunn av den forhastede lanseringen, utelukkelsen av mange produkter og foreldet prisinformasjon. Mange mener den vil øke prispresset på kjente merkevarer, noe kjedene vil kompensere ved å øke prisene på andre varegrupper.

Prøv oss når det gjelder



Datomerking
Prismerking
Plakattusjer
Ferskvareskilt



Mikrena – www.mikrena.no
75 50 85 00 – post@mikrena.no

KUNDELOJALITET

Supermarkedene må bli bedre på lojalitet

Supermarkedene taper i lojalitet og handlefrekvens i forhold til lavpris. – Kan netthandel bli veien for å gjenskape lojalitet til fullsortimentsbutikkene? spør markedssjef Hans Haagaas i GfK.

Av Pål H. Christiansen

pal@dagligvarehandelen.no

De som har levd en stund har opplevd den lokale kjøpmann, fremveksten av selvbetjeningsbutikker, supermarkeder, kjededannelser og lavprisutviklingen siden slutten av 1970-tallet.

– Det har vært en rivende utvikling, og lavpriskjedene er nå i ferd med å ta over dagligvaremarkedet, konstaterer Haagaas.

HAR TATT OVER HALVE KAKEN

Av dagligvaremarkedet var i 2016 hele 65 prosent omsatt via lavpriskjedene. I 2005 var andelen på 46 prosent.

– Selv om de ulike lavpriskjedene har hatt ulik utvikling – Rimi er borte, Extra vinner og Rema taper – er det lite som tyder på at lavpriskjedene samlet taper posisjon. I tillegg har vi lavpriskjeder som Europris, sier Haagaas, som har tatt frem noen grafer som illustrerer hvordan utviklingen har vært når det gjelder lojalitet og kjøpefrekvens.

KAN FORSVINNE HELT

Fra 2005 til 2016 har supermarkedenes andeler, representert ved Spar, Meny og Coop Mega, falt fra rundt 30 prosent til i overkant av 20 prosent. Lavprisbutikkene spiser seg inn på supermarkedene ved å introdusere flere varelinjer og ferskvarer.

– Spørsmålet er hvor veien nå går videre. Når et segment har passert to tredjedeler av markedet, har man ofte sett at resten av markedet har måttet tilpasse seg til en ny virkelighet og relassere seg selv i et nytt markedet. Dette vil ikke nødvendigvis skje med supermarkedene, men det kan bli realiteten om noen utviklingstrekk ikke endrer seg, tror markedssjefen.

TRENGER SERVICEINNSTILTE KJØPMENN

Norske husholdninger bruker vesentlig mindre av sin lønn på mat i dag enn den gangen lavpriskjedene gjorde sitt inntog. Ved rett kurtise kan mange være interessert i å bruke noe mer på mat, mener Haagaas.

– Men det vil kreve en dedikert kjøpmann med stor servicegrad. Det nytter ikke for supermarkedene å vinne på pris. Supermarkedene må dyrke forskjellene. Vinneren er den butikken som gjør seg fortjent til en liten omvei og gir verdi for pengene. Kanskje kan en god kjøpmann hjelpe til med å gjøre omveien mindre, foreslår han.

For å bedre lojaliteten må supermarkedene øke innkjøpsfrekvensen blant sine egne kunder. Spørsmålet er hvorledes de får dette til. Større lojalitet vil være med på å hindre svinn og derigjennom bedre lønnsomheten.

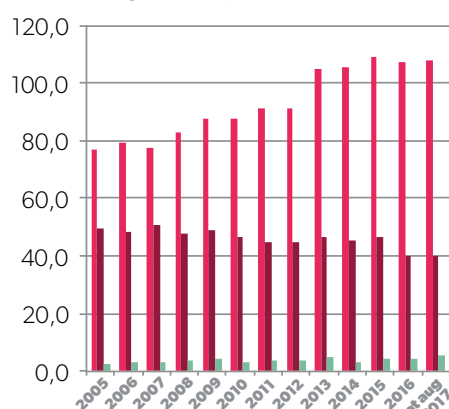
– Varene er i hus, men det gjelder å få kundene til å «hente» dem, sier Haagaas.

MÅ HA BEDRE LØNNSOMHET

I den senere tid har online innkjøp av dagligvarer blitt en hett tema. Meny og Spar har allerede sine netthandelsløsninger. Haagaas mener det er interessant at den lokale kjøpmann i gamle dager faktisk drev på denne måten. Kundene ringte inn bestillingen, kundene handlet på bok og varene kunne bli levert hjem til familiene. Målet for kjøpmannen var å bygge størst mulig lojalitet. Denne aktivitet forsvant med fremvekst av selvbetjening og billigere varer.

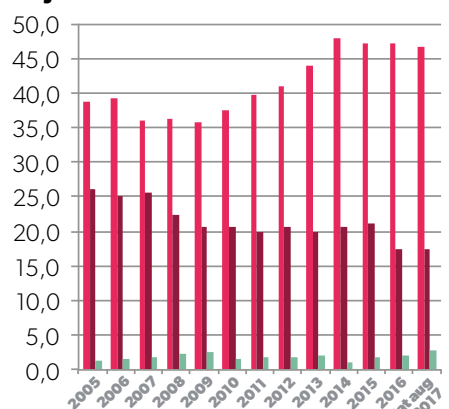
– Netthandel er fortsatt marginalt og denne delen av markedet sliter med å få lønnsomhet. Men det kan bli spennende å se om supermarkeder kan bruke det som et middel for å tilfredsstille kundene sine og derved øke lojaliteten. Online dagligvarehandel er nok kommet for å bli, men lønnsomheten må opp, sier Hans Haagaas.

FREKVENS



Frekvens synker: Synkende frekvens (antall ganger handlet i supermarkedene i løpet av året) har ført til at supermarkedene har tapt lojalitet (se det andre bildet).

LOJALITET



Mindre lojale på super'n: Andelen av supermarkeds-kundenes totale behov for dagligvare som handles i supermarkeder, faller. Andelen for supermarkedene som gruppe ligger i dag på kun 17%. Dette skjer samtidig som penetrasjonen (antall kunder) faller. KILDE: GfK CONSUMER SCAN

EMV

Handelens egne merkevarer

På tvers av alle kategorier utgjør handelens egne merkevarer nå 15,8 prosent av totalmarkedet.

Det er en økning fra 15,2 prosent på samme tid i fjor.

Økningen tilsvarer en absolutt vekst på 1,6 milliarder norske kroner (inkl. mva.), tilsvarende 5,5 prosent. Veksten har avtatt siden i fjor. På samme tidspunkt i 2016 var veksten på hele 11 prosent.

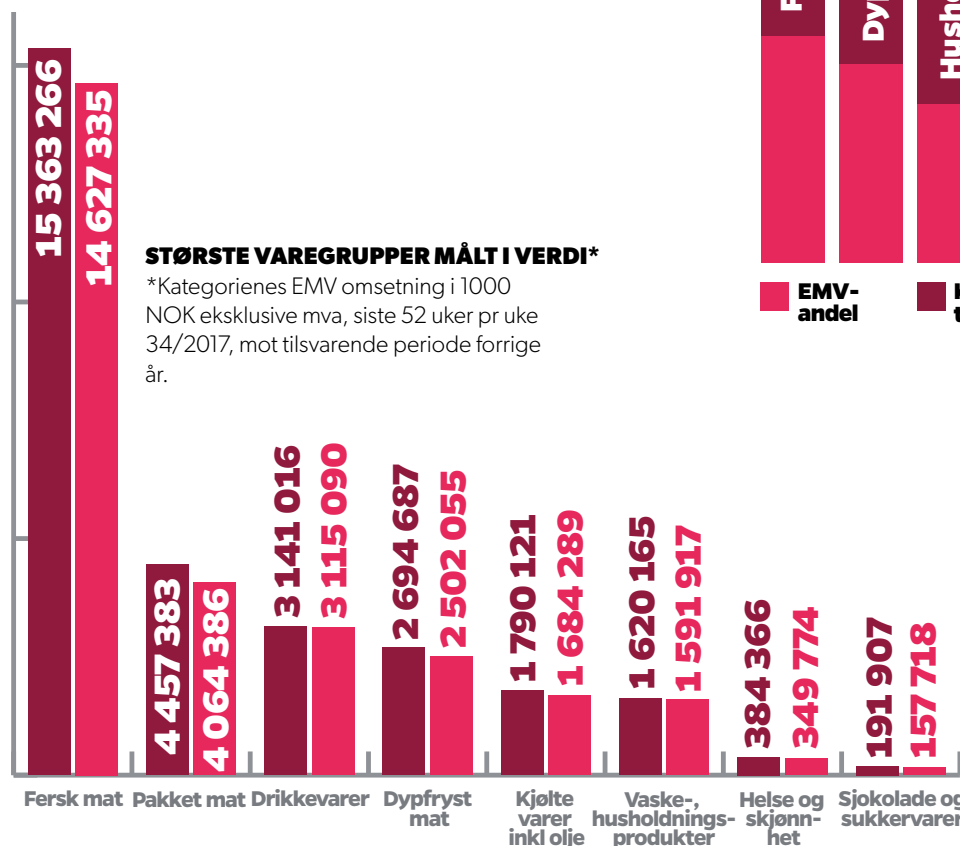
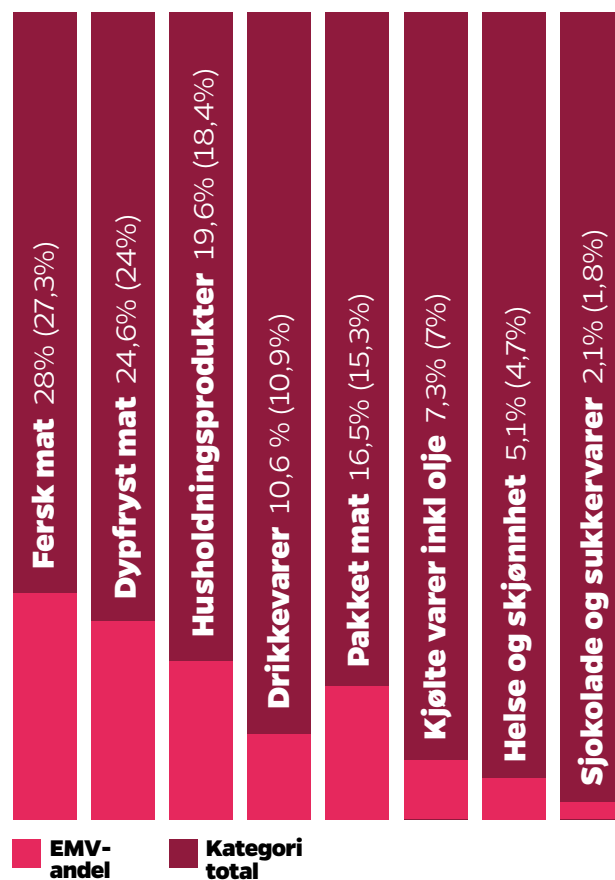
Utviklingen på kategorinivå er svært forskjellig. Fersk mat og pakket mat står for til sammen 73 prosent av veksten innen egne merkevarer (EMV). EMV øker spesielt innen pakket mat.

EMV-ANDELER* I KATEGORIENE

*EMV verdiandel av total omsetning i kategoriene siste 52 uker, per uke 34/2017, mot tilsvarende periode i forrige år.

EMV NØKKELTALL

EMV andel av total dagligvare	15,8% (verdi)
EMV årlig omsetning	29,9 mrd. NOK inkl. mva.
EMV omsetningsvekst	1,6 mrd. NOK
EMV omsetningsvekst	5,5% (verdi)



STØRSTE VAREGRUPPER MÅLT I VERDI*

*Kategoriens EMV omsetning i 1000 NOK eksklusive mva, siste 52 uker pr uke 34/2017, mot tilsvarende periode forrige år.

Kilder: Nielsen Scantrack, Norge total DVH, siste 52 uker, uke 34/2017 mot tilsvarende periode i fjor.

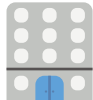
MARKEDSINFORMASJON:

TRADE SOLUTION

FOR EFFEKTIV VAREHANDEL



Salgstøtte



Kjederegister



Salgsdata



EPD



Markedsanalyser



TakeCargo



MediaStore

tradesolution.no | Adresse: Ole Deviks vei 6c, 0666 Oslo | E-post: firmapost@tradesolution.no | Tlf: 400 07 475

www.no.nielsen.com
csonlineno@nielsen.comFLESLAND
markedsinformasjoner AS
Tlf 66 77 74 00
www.flesland-markedsinfo.noEMBALLASJE-
UTVIKLING OG
TESTING:

The Polymer Explorers

REKRUTTERING OG UTDANNING:

Spesialister innen rekruttering og rådgivning – FMCG

**Partner**
Stein Henning Larsen
900 19 898**Partner**
Rein Denstad
907 38 397**Partner**
Eirik Skaftnes
913 24 0172**Partner**
Bård Arne Rolfseng
917 35 958

www.norselection.no

Tlf 46 42 27 77
www.bonesvirik.com

www.bi.no

BI HANDELSHØYSKOLEN

Helge Frisch: helge.frisch@orion-search.no
Tlf 900 98 607

AVFALL OG RETUR:

TOMRA et
smartere
pantesystemTILPASSET
DITT BEHOVDRIFTS-
SIKKERTENKELT I BRUK
- ENKELT
VEDLIKEHOLD

TOMRA

Tlf: 66 79 91 00
www.tomra.com

NORGES LEDENDE TELEFONSALGTJENESTE I RETAIL

- Vi sikrer distribusjonsmål på frivillige og pliktige produkter med 100% markedsdekning
- Vårt dagligvareteam sikrer gode resultater tidseffektivt og med GOD kvalitet
- Våre selgere har spisskompetanse fra butikkdrift og leverandørsalg
- Vi har et eget ordrekontor som sikrer industriordre fra lager til butikk
- På oppdrag fra våre kunder foretar Footprint rekruttering og coaching av salgsspesialister i felt

FOOTPRINT

TA KONTAKT FOR EN
UFORPLIKTENDE PRAT
Rudi Moen Marit Thomassen
Tlf: 974 31 156 Tlf: 905 33 189

www.footprint-norway.no

INTERESSEORGANISASJONER:

SIDEN **BROD** 1901
BRYGGERI- OG DRILLEVAREFORENINGEN



Møteplasser Innsikt
Rådgivning Talerør

Dagligvareleverandørenes forening
Tlf 23 00 32 10 – www.dlf.no

VIRKE
HOVEDORGANISASJONEN

Tlf 22 54 17 00 – www.virke.no



MERKUR
– FOR BUTIKKEN OG BYGDA

Utviklings- og kompetanseprogram for nærbutikker i distrikts-Norge

- Rådgivning, opplæring og støtte til investeringar
- Eigd av Kommunal- og moderniserings-departementet

www.merkur-programmet.no



NHO
Mat og Drikke

Tlf: 23 08 86 80 www.nhomd.no

INFORMASJONS-
KONTORER:

Godfisk!
www.godfisk.no

Nofima

KONSULENT-
BYRÅER
SISTELEDD:

WE ♥
RETAIL
fjeldheimpartners.no

Norges eneste
fullservice Retail
Reklamebyrå!

**FJELDHEIM
& PARTNERS**



**DEMO PÅ
ØKOLOGISK
MAT**

oikos.no
24 12 41 04
Din samarbeidspartner

Norges fremste
retailmiljø



WWW.RETAILENERGY.NO



WWW.RETAILPRODUCTION.NO



WWW.SEEYOU.NO

ØFG

OPPLYSNINGSKONTORET
FOR FRUKT OG GRØNT

WWW.FRUKT.NO

www.frukt.no Tlf 23 24 94 00

NORDENS LEDENDE TILBYDER



- salg
- merchandising
- vareplassering
- demo
- butikkarbeid
- POS materiell

**Retail
24**

Dagligvare- og mat

Samlet omsetning i dagligvare- og matmarkedet

Millioner (eks. mva.)



Omsetning millioner

Millioner (eks. mva.) ■ 2016 ■ 2015



Endring i omsetning 2015 - 2016

+3,9%



+6,0%



-2,2%



-2,0%



Prosent av samlet omsetning



61,1%



27,4%



4,6%

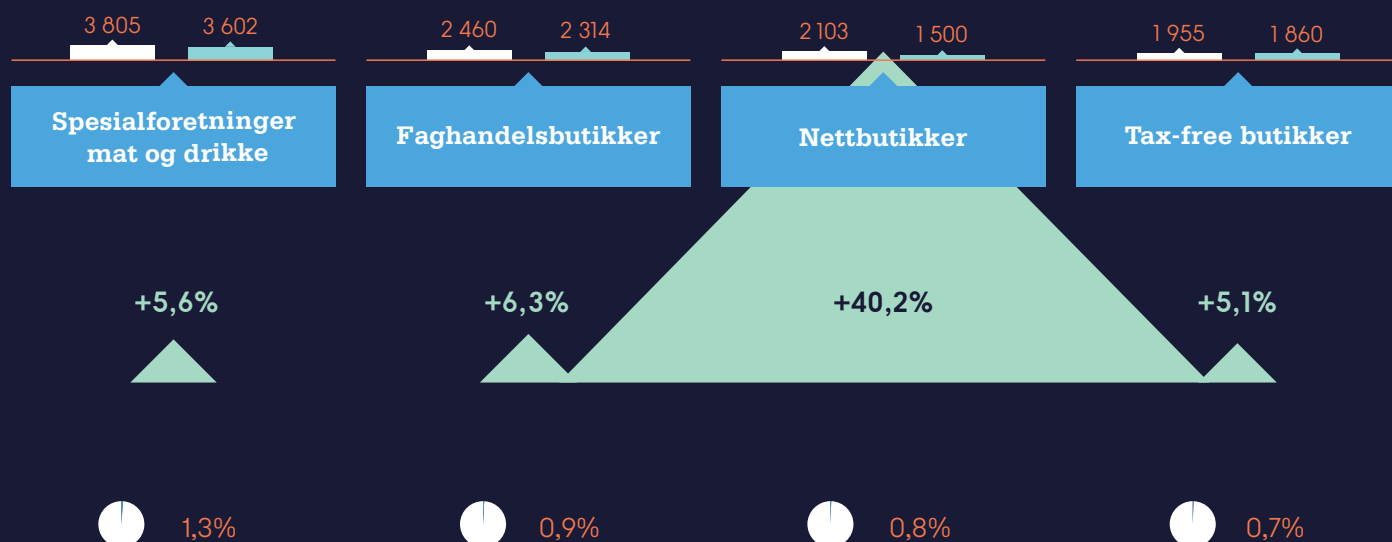
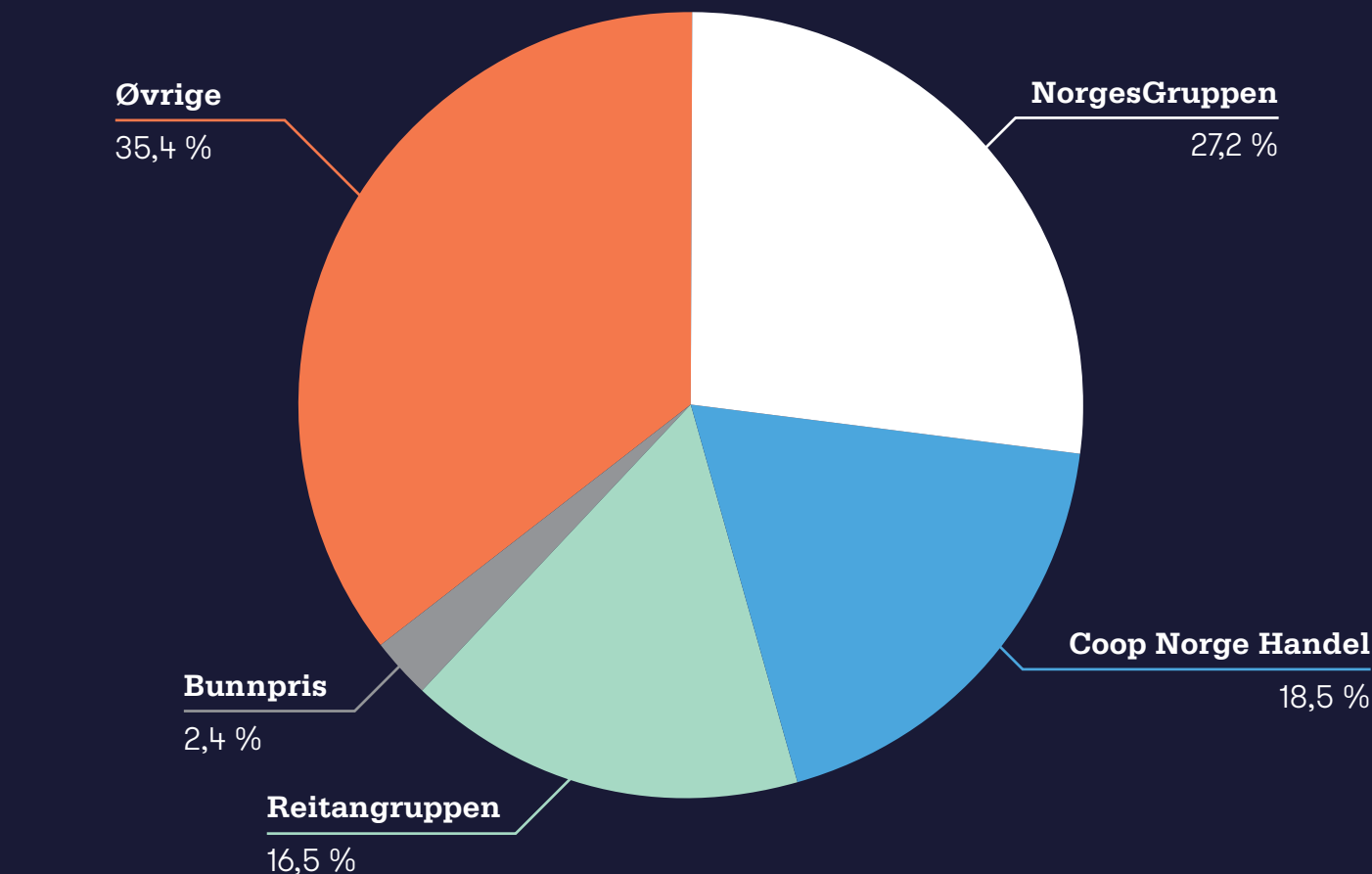


3,2%

markedet 2017

Aktørenes andel av totalmarkedet i 2016

Prosent markedsandeler



DANMARK



DAGROFA APS

Dagrofa konsern opererer innen detalj, grossist og foodservice.
Omsetning: ca. 18,6 mia. DKK (2016)
Kærup Industrivej 12, DK-4100 Ringsted
Tlf +45 70 20 02 68

Kjeder: MENY, SPAR, Min Købmand og Let-Køb. Totalt ca: 520 butikker

FoodService Danmark A/S består av Catering Engros A/S og Dagrofa S-Engros samt specialistselskaberne Prima frugt, HKI Ost, KødGrossisten, Grøn Fokus, Grambo-gård, Strandby fisk (alle specialistselskaber er enten helt eller delvist ejet af FoodServiceDanmark A/S)
<http://foodservedanmark.dk/da/portal/portal-menu/forside>.

Dagrofa Logistik a/s er salgs- og logistik-selskapet i Dagrofa konsernen
www.dagrofa-logistik.dk

Konsernledelsen:

Konsernsjef: Per Thau, per.thau@dagrofa.dk
Konserndirektør Økonomi, It og Butiks-udvikling/Eiendom: Henrik Christiansen
henrik.christiansen@dagrofa.dk
Udviklingsdirektør: Sune Vorre

sune.vorre@dagrofa.dk
IT direktør: Per Ahlmann Andersen
per.ahlmann@dagrofa.dk

Direktør HR, Kommunikasjon & CSR:
Ditlev Piper

ditlev.piper@dagrofa.dk
KategoriDirektør: Hans Holmstedt
hans.holmstedt@dagrofa.dk

Adm. direktør, Dagrofa Logistikk a/s:
Lars Arnløv Jørgensen

lars.joergensen@dagrofa-logistik.dk
Kædedirektør, MENY:

Kenneth Holmen Pedersen
kenneth.holmen.pedersen@dagrofa.dk
Kædedirektør, SPAR, Min Købmand og Let-Køb: Niels Karstensen
niels.karstensen@dagrofa.dk

DANSK SUPERMARKED AS

Antall butikker: 1448
Omsetning: 57 899 milliarder DKK i 2016
Rosbjergvej 33, DK-8220 Brabrand
Tlf +45-87 78 50 00

Faks +45-86 27 65 63

www.dansksupermarked.dk

Adm.direktør/ CEO: Per Bank

Kommunikationsdirektør: Mads Hvitved Grand

Kjeder: Føtex, Føtex Food, Netto, Bilka, Salling, DøgnNetto og A-Z. Onlinebutikker: bilka.dk, foetex.dk, wupti.com, [iPosen.dk](http://iposen.dk), salling.dk

COOP DANMARK AS

Antall butikker: 1200
Omsetning: 54 milliarder DKK
Roskildevej 65, DK-2620 Albertslund
Tlf +45-43 86 43 86

Faks +45-43 86 33 86

e-post: coop@coop.dk

www.coop.dk

Adm.direktør: Peter Høgsted
Informasjonsdirektør: Jens Juul Nielsen
Kjeder: Kvickly, Super Brugsen, Dagli' Brugsen, Lokal-Brugsen, Irma og Fakta.
Online: Coop.dk Shopping og Coop.dk MAD



SVERIGE



ICA GRUPPEN AB

Antall butikker och apotek: 2103
Omsetning: 103,7 milliarder SEK
Besøksadresse: Svetsarvägen 16
171 93 Solna
Tlf +46 8 561 500 00
Faks +46 8 28 81 76
www.icagruppen.se
VD: Per Strömberg

ICA SVERIGE AB

Antall butikker: 1296
Omsetning ICA Sverige:
74,05 milliarder SEK
Besøksadresse: Svetsarvägen 16,
171 93 Solna
Tlf +46 8 561 500 00
www.ica.se
VD: Anders Svensson
Profil: ICA Nära, ICA Supermarket, ICA Kvantum, MAXI ICA Stormarknad

COOP SVERIGE AB

Antall butikker: 241 (med frittstående konsumentforeninger totalt 655)
Omsetning: ca 31,5 milliarder SEK (egna butikker samt grossistförsäljning)
Besøksadresse: Englundavägen 4
SE-171 88 Solna
Tlf +46 10 741 00 00 Faks +46 8 743 10 10
www.coop.se

e-post: info@coop.se

VD: Magnus Johansson

Kommunikasjonsdirektør: Anna Rasin

Kjeder:

Nya format: Stora Coop, Coop, Lilla Coop, Sedan tidligere: Coop Konsum, Coop Forum Coop Extra, Coop Nära og nettbutikken Coop.se

AXFOOD AB

Antall butikker: 272 heleide
Norra Stationsgata 80c
SE-107 69 Stockholm
Tel +46 8 553 99 000
www.axfood.se
e-post: info@axfood.se

VD og konsernsjef: Klas Balkow
Kjeder: Hemköp, Willys, Willys Hemma, Eurocash, mat.se, Middagsfrid, Tempo og Handlar'n. Partihandel: Dagab og Axfood Närilvs

BERGENDAHL FOOD AB

Antall butikker: 200 (hvorav 40 er egeneide)
Omsetning: 16 milliarder SEK i konsumentleddet + 4 milliarder SEK i grossistomsetning
Industrigatan 22
Pb 14, SE-281 21 Hässelholm
Tlf +46 4 51 480 00
Faks +46 4 51 150 01
e-post: info@bergendahls.se
VD: Peter Lund
Innkjøpsdirektør: Mats Sjødahl
e-post: mats.sjodahl@bergendahls.se
Sjef Økonomi og Finans: Dan Lundquist
e-post: dan.lundquist@bergendahls.se
Kjeder: City Gross, Matöppet, Eko, M.A.T. og Matrebellerna
Partihandel: Bergendahl Food AB



FINLAND

**KESKO ABP**

Antall butikker: ca 2000
 Omsetning: 10,1 milliarder Euro
 P.O.Box 1 Helsingfors
 Fi-00016 Kesko Finland
 Tlf +358-10 5311
www.facebook.com/Kryhma
www.twitter.com/kesko_oyj
www.kesko.fi
 e-post: viestinta@kesko.fi
 Konsernsjef: Mikko Helander
 Kommunikasjonsdirektør: Lauri Peltola

KESKOS LIVSMEDELSHANDEL

Antall butikker: ca 1450
 Omsetning: 5,2 milliarder Euro
 P.O.Box 10 Helsingfors
 Fi-00016 Kesko Finland
 Tlf +358-10 53030
www.facebook.com/Kryhma
www.twitter.com/Kesko_Oyj
www.kesko.fi
 e-post: viestinta@kesko.fi
 Direktør: Jorma Rauhala
 Kjeder: K-Citymarket, K-Supermarket,
 K-Market

S-GRUPPEN

(Inneholder SOK og co-op)
 Flemingsgatan 34, Pb 1
 Fin-00088 S-RYHMÄ
 Tlf +358-10-76 8011
www.s-kanava.fi
 e-post: fornavn.etternavn@sok.fi
 Konsernsjef: Taavi Heikkilä
 Kommunikasjonsdirektør: Kai Ovaskainen
 Kjeder: Prisma, S-Market, Sale, Alepa
 (dagligvarehandel). Andre kjeder: ABC,
 Kodin Terra, S-Rauta, Sokos, Emotion,
 Sokos Hotels, Radisson Blu Hotels



ISLAND

**BÓNUS**

Besøksadresse: Skútuvoði 13, Reykjavík
 Tlf +354 527 9000
www.bonus.is
 e-post: skrifstofa@bonus.is
 Antall butikker: 32
 Konsernsjef: Guðmundur Marteinnsson

**REKSTRARFÉLAG 10-11**

Besøksadresse: Klettargarðar 6, 104 Reykjavík
 Tlf +354 530 7900
 Faks +354 530 7901
www.10-11.is
 e-post: arni@10-11.is
 Antall butikker: 32
 Konsernsjef: Árni Pétur Jónsson

**HAGKAUP**

Besøksadresse: Holtagörðum, 104 Reykjavík
 Tlf +354 563 5000
 Faks +354 563 5091
www.hagkaup.is
 e-post: fyrirspurnir@hagkaup.is
 Antall butikker: 12
 Konsernsjef: Gunnar Ingi Sigurðsson
 Bonus og Hagkaup eies av Haga hf
<http://hagar.is/frontpage>

**NÓATÚN**

Besøksadresse:
 Skarfagörðum 2, 104 Reykjavík
 Tlf +354 559-3000
 Faks +354 559-3001
www.noatun.is
 Antall butikker: 1
 Driftssjef: Björn Skúlason
 e-post: bjorn@noatun.is

KRÓNAN

Besøksadresse: Skarfagörðum 2, 104 Reykjavík
 Tlf +354 559-3000
 Faks +354 559-3001
www.kronan.is
 Antall butikker: 17
 Driftssjef: Kristinn Skúlason
 e-post: kristinn@kronan.is

KJARVAL

Besøksadresse: Skarfagörðum 2, 104 Reykjavík
 Tlf +354 559-3000
 Faks + 354 559-3001
www.kjarval.is
 Antall butikker: 5
 Driftssjef: Kristinn Skúlason
 e-post: kristinn@kronan.is

INTERVJUET

– Kunden er også vår sjef

Forbrukerrådets høyt profilerte leder Randi Flesland har hatt basketak med alle kjedeledere og informasjonssjefer i dagligvarebransjen.

Av Arne Giverholt

arne@dagligvarehandelen.no

– Norske dagligvarekjeder er superflinke til å optimalisere egen profit. Om deres virksomhet ikke gagnar forbrukerne er det vår jobb å påpeke det. Kjedene viser ofte til at «kunden er vår øverste sjef». Jeg kan trygt si at det samme er tilfelle for oss, sier Flesland.

BEKYMRET

Hun har lenge uttrykt bekymring over konkurransen i bransjen. En bekymring som ikke er blitt mindre etter at fire store kjeder ble til tre.

– Er ikke det at Ica ble konkurrert sønder og sammen et bevis på at konkurransen virker?

– Ytterligere sentralisering og det faktum at den største av grupperingene har dobbelt så stor innkjøpsmakt som den minste, gjør at vi ikke har en optimal konkurranse når det gjelder pris og kvalitet. Utviklingen mot både færre og stadig mer dominerende aktører gjør at vi fort ender opp med økte priser, dårligere utvalg og mindre innovasjon.

– Betyr det at du har forståelse for Coop-sjef Stokkes utspill om å titte Norgesgruppen nærmere i kortene?

– Jeg tror ikke det er lurt å sette en grense for størrelsen til en aktør, men vi må være villig til å vurdere andre virkemidler. Ingen er tjent med at vi kanskje om noen år har en aktør med nærmere 60 prosent andel av markedet.

– Er pris alfa og omega for Forbrukerrådet?

– Nei, vi kjemper ikke for lavest mulig pris, men for riktig pris og riktig kvalitet. Forbruker-

ne har forskjellige preferanser, sier Flesland. Hun mener små butikker med tilnærmet likt utvalg ikke betyr større utvalg for forbrukerne uansett hvor mange det måtte være av dem. Hun vil ha flest mulig varianter i hyllene slik at forbrukerne har valgmuligheter.

OSLOFENOMEN

– Et stort supermarked har over 20.000 varelinjer. Det må da sies å representere betydelige valgmuligheter?

– Ja, men det er bare i byer og større tettsteder man har rik tilgang til Obs, Meny og Coop Mega. Men også her må vi stadig dra lenger for å finne butikker med større utvalg. Vi oversvømmes av butikker med mindre og smalere utvalg. Og de er temmelig like. Oslo har fire ganger så mange butikker som Stockholm i forhold til befolkningstallet. Denne kraftige etableringen bidrar ikke til å styrke mangfoldet. Det er dyrt å etablere butikker, og det betyr at konkurransen ikke går på pris og kvalitet. Hvem betaler for overetableringen i Oslo?

– Du kan vel ikke se for deg en Meny-butikk i Nesbyen i Hallingdal?

– Nei, og nå snakker vi ikke om butikker i distriktene. Det er en myte at butikk tettheten i Norge skyldes spredt bosetting. Nærbutikken i distriktene er utrolig viktig. Nesbyen har for øvrig en god Spar-butikk med ferskvare-disk.

MANGFOLD

I mange år har hun talt varmt for at kundene skal få større valgfrihet. Utvalg i kjedene er én



ting, og hun er like bekymret over at småbedrifter kan ha problemer med å få fotfeste i en eller flere av kjedene.

– Utvalget i norske butikker er da vitterlig blitt bedre de siste årene?

– Ja, heldigvis. Utviklingen har gått i riktig retning. Men hvor ligger de største økningene? Jo, på øl, brus og snacks – og kjøtt. I Norge er vi enige om å dyrke en sunnheitsprofil. Da er en økning på usunne varer et tankekors, mener Forbrukerrådets leder.

– Det gjøres mye i sunnhetens navn i norske dagligvarebutikker. Kiwi byttet ut påskegodtet ved kassa med brukt og grønt?

– Ja, og det var meget prisverdig. Og svært hyggelig at det ga dem en positiv omsetningsutvikling. Så jeg sier ikke at situasjonen er helsvart.

– Lokalmat er et annet eksempel på økt mangfold?

– Jeg håper den utviklingen fortsetter og at det er mer enn øl, brus og snacks. Jeg er sterk forkjemper for lokal mat og håper kjedene åpner skikkelig opp for slike produkter.

– Remas bestevenn-strategi har medført at man nå erstatter en del av de store leverandørene med små, lokale?

– Ja, og dersom dette bidrar til økt lokalt mangfold er jeg svært positiv til dette.

TRENGER EN LOV

Den meget omtalte «Lov om god forretningsskikk» hadde en sterk talsperson i Randi Flesland. Men lovutkastet ble lagt i en skuff,

«Den kraftige etableringen bidrar ikke til å styrke mangfoldet.»



og forblir der nok også etter det nylig avholdte valget.

– Ja, dessverre. Jeg mener fortsatt at en lov som regulerer adferden mellom aktørene hadde økt tilliten mellom aktørene og også tilliten til bransjen, sier Flesland og viser til positive effekter i Storbritannia.

På Fleslands bekymringsliste står også den vertikale integrasjonen. Forbrukerrådet har tatt til orde for å se på eierkonstellasjonene når det gjelder industri og handel.

– Utviklingen med økt konsentrasjon, kryss-eierskap og vertikal integrasjon har skjedd til tross for dagens lovverk og kontrollen med foretakssammenslutninger. Dette tilsier at det kan være behov for eierbegrensninger utover det som fanges opp av konkurranseloven. Det er all grunn til å løfte frem igjen mindretallsforslaget i matkjedeutvalget om å utrede eierskapsbegrensninger innen dagligvarehandelen. Det er bekymringsfullt når noen får for stor kontroll over verdikjeden. Vi ser for eksempel at det er en utfordring innen storhusholdning, der ASKO i praksis nesten har monopol. Og vi stiller også spørsmåls-

tegn ved om Bama, som leverer 70 prosent av all frukt og grønt her i landet, skal eies av to konkurrenter sammen.

PEILING KOMMER TILBAKE

Appen Peiling ble lansert under Arendalsuka. – Hvorfor var det så stort engasjement rundt handlekurven på Peiling?

– Det er mange agendaer her, og en slik tjeneste med prisnivå for de mest solgte merkevarene i samtlige butikker eksponerer nok kjedene litt mer enn hva de liker. Blant annet fikk vi ikke med kjedenes egne merker. Det arbeider vi med å få til etter hvert. Men la meg presisere at Peiling er langt mer enn prisnivå, sier Flesland. I appen finner man informasjon om blant annet næringsinnhold, allergener, merkeordninger og om hvor man får kjøpt varen.

– Disse tjenestene er for mange minst like interessante som marginale prisdifferanser. Så jeg er ikke i tvil om at Peiling vil bli et svært godt verktøy for en rekke forbrukere her i landet når de oppdager alle funksjonene, sier Forbrukerrådets direktør.

✕ storkjøkken 🍷 servering 🪑 møbler 🛒 kbs & dagligvare

én leverandør



INVITÉR TIL IMPULSKJØP!

I dagens marked har det blitt stadig viktigere å differensiere seg fra sine konkurrenter. Med forbrukerens økte forventninger stilles stadig høyere krav til utstyr, atmosfære og maten som serveres. Økende fokus på matkvalitet krever riktig utstyr - utstyr som gir deg storkjøkkenkvalitet, men tar minimalt med plass.

Foodtech har solid erfaring innen bransjen, la oss sammen finne den optimale løsningen som ivaretar den kvaliteten du søker, samt logistikken foran og bak disken.

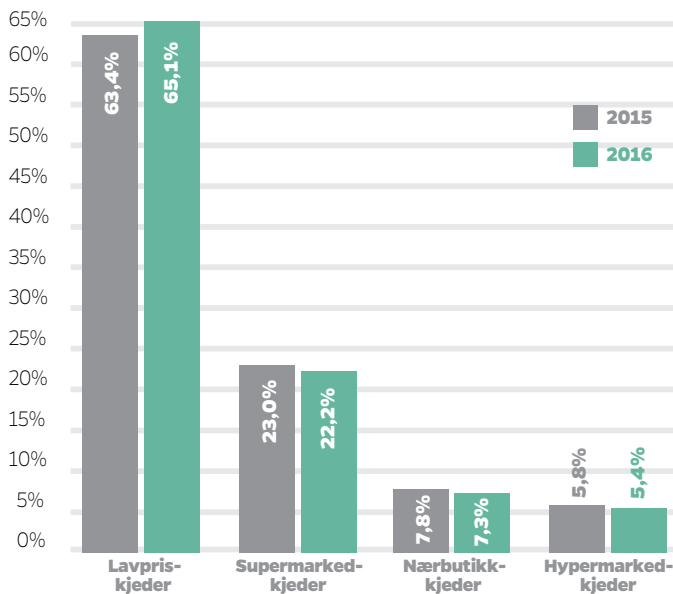


DAGLIGVARERAP

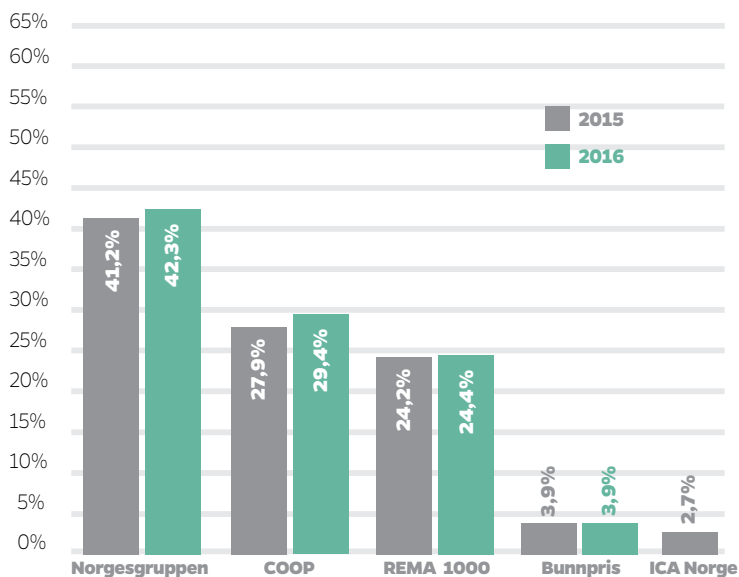
Utdrag fra

nielsen

Segmentenes andeler 2016-2017



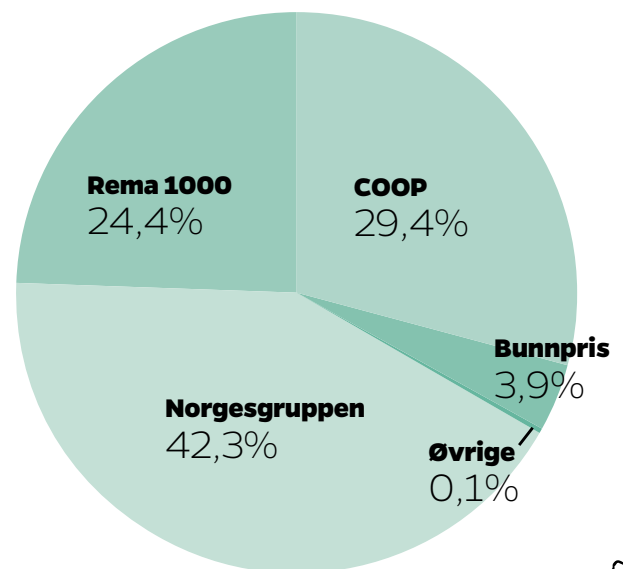
Utvikling for paraplykjedene



Kjede	Omsetning 2016
Norgesgruppen	71.617 mrd NOK
Coop	49.781 mrd NOK
Rema 1000	41.255 mrd NOK
Bunnpris	6.628 mrd NOK
Øvrige	132 millioner NOK
Totalt	169.413 mrd NOK

Paraplykjedenes markedsandeler i 2016

Total netto omsetning 169,413 mrd NOK



VESTLANDET

Antall butikker: 831

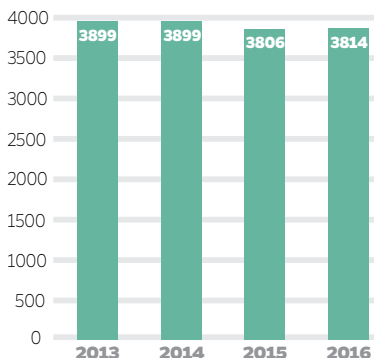
Omsetning: 37 331 mill



PORTEN 2017

Antall butikker

Per 31 desember 2016

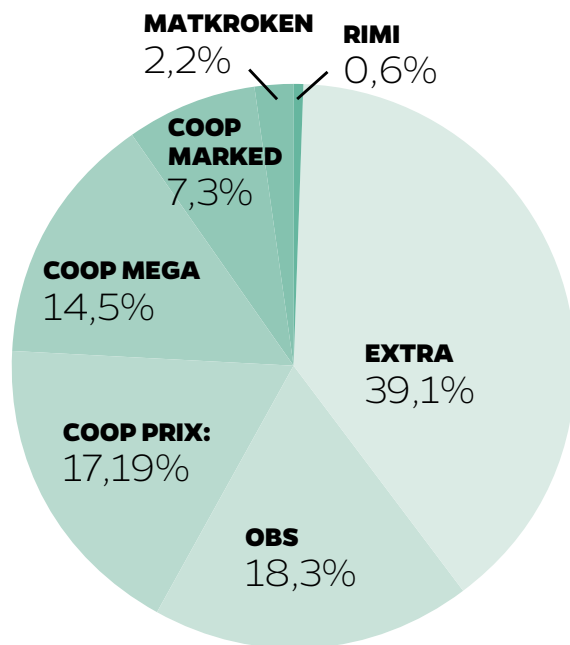


NORD-NORGE

Antall butikker: 494
Omsetning: 17 845 mill

COOP

Konseptkjedenes omsetningsandeler

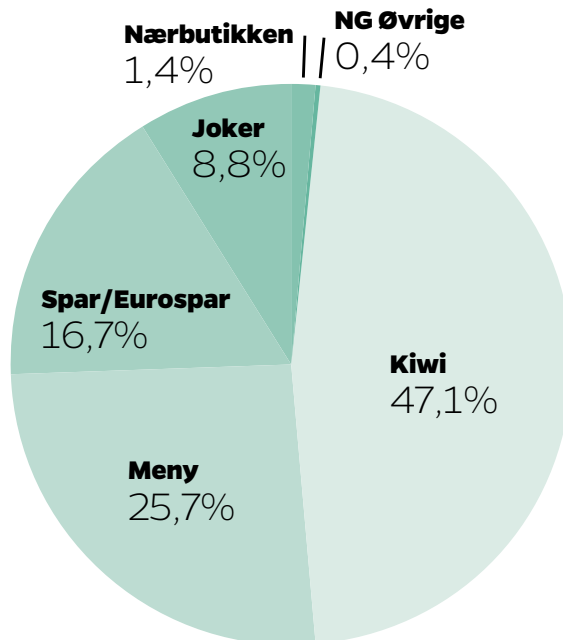


MIDT-NORGE

Antall butikker: 622
Omsetning: 24 952 mill

NorgesGruppen

Konseptkjedenes omsetningsandeler



ØSTRE ØSTLAND

Antall butikker: 792
Omsetning: 37 873 mill

OSLO

Antall butikker: 377
Omsetning: 18 018 mill

VESTRE ØSTLAND

Antall butikker: 698
Omsetning: 33 395 mill

CC Mat og Signatur- gården med årsbeste

CC Mat Gjøvik og Rema 1000 Signaturgården er de eneste som butikktesterne i Spirit Gruppen har gitt 19 poeng hittil i år. Her er et gjensyn med testvinnerne 2017.

Av Marit Haugdahl

marit@dagligvarehandelen.no

CC MAT
GJØVIK
19



Utgave 31

NESTEN TOPPSCORE

En meget fin butikk med et meget godt vareutvalg. Her finner man det meste man er ute etter, og litt til.

God plass mellom reoler og eksponeringer gjør at det er enkelt å orientere seg, og man går aldri i trengsel, selv ikke i de travleste periodene.

Lys og fin butikk, spennende produkt-presentationer, og en flott og meget

delikat ferskvaretdisk. Noe småpikk enkelte steder som nevnt i testen, men alt i alt en flott butikk, og en super handleopplevelse.

CC Mat Gjøvik

- Besøkt: 22. 09 kl. 17.30
- Fasade/inngang/kasse: 5 av 5
- Sortiment/varepresentasjon og butikken som medium: 4 av 5
- Hygiene: 5 av 5
- Personell: 5 av 5

MEGA
ALEXANDER
KIELLANDS
PLASS
18

Utgave 20

INNBYDENDE PÅ GRÜNERLØKKA

Dette er en butikk det er gøy å være kunde i. Her kan du la deg inspirere i en svært pen, innbydende, ryddig og ikke minst delikat butikk. Butikken tilbyr mye inspirasjon og matglede. Her er utvalget og eksponeringene svært bra, og uansett om du er innom kun for å kjøpe lunsjen din eller for å handle inn til helgen, så har du alt du trenger for en hyggelig handel.

Meny Ringnes Park

- Besøkt: 19.05 kl. 12.00
- Fasade/inngang/kasse: 5 av 5
- Sortiment/varepresentasjon og butikken som medium: 5 av 5
- Hygiene: 5 av 5
- Personell: 3 av 5

MENY
RINGNES
PARK
18

Utgave 26

MEGA-BRA

Dette er en svært flott og inspirerende butikk å være kunde i. Vi opplever utvalget og eksponeringene som svært gode, og gir butikken skryt for å ta ut Coop Mega sin kronemarked-kampanje på en gjennomført og iøynefallende måte. Om du er innom kun for å kjøpe lunsj eller for å handle inn til helgen, så har du alt du trenger for en hyggelig handel.

Coop Mega Alexander Kiellands Plass

- Besøkt: 21.08 kl. 12.30
- Fasade/inngang/kasse: 4 av 5
- Sortiment/varepresentasjon og butikken som medium: 5 av 5
- Hygiene: 4 av 5
- Personell: 5 av 5

REMA
SIGNATUR-
GÅRDEN
19



Utgave 13

SIGNATURBUTIKKEN

Da denne sto på trykk var det over ett år siden butikktesterne fra Spirit Gruppen sist ga 19 poeng i butikktesten- og det var trolig første gang de har gitt en lavprisbutikk så høy poengsum. Slik lyder konklusjonen:

En svært ryddig, åpen, ren og delikat butikk.

Vi finner jevnt over et godt vareutvalg og gjennomførte, pene eksponeringer hele veien.

Det er generelt en god atmosfære i butikken, og alt i alt så sitter vi igjen med en meget hyggelig handleopplevelse.

Skal vi trekke for noe, må det bli at vi gjerne kunne tenkt oss flere sam-eksponeringer.

Ellers er Rema 1000 på Bekkestua en butikk som bugner av matglede og som det er hyggelig å ta handlerunden sin i.

Rema 1000 Signaturgården

- Besøkt: 24.03 kl. 11:00
- Score: 19 av 20
- Fasade/inngang/kasse: 5 av 5
- Sortiment/varepresentasjon og butikken som medium: 5 av 5
- Hygiene: 5 av 5
- Personell: 4 av 5

Utgave 23

MANGLET LITT FOR JARHUSET

Butikken tilbyr mye inspirasjon og matglede. Vi opplever utvalget av varer som veldig bra – spesielt innen kjøtt, fisk, ost og spesialprodukter. Det er en mengde fine eksponerings- og mersalgsløsninger rundt om i butikken som gjør dette til en flott handleopplevelse. Selv om vi opplever at det er mye varer på gulv og tomme hyller, så har butikken en god atmosfære, og ikke minst finner du mye inspirasjon og kreativitet. Uansett om du er innom kun for å kjøpe lunsjen din eller for å handle inn til helgen, så har de alt du trenger for en hyggelig handel.

Meny Jarhuset

- Besøkt: 01.08 kl. 11.00
- Fasade/inngang/kasse: 5 av 5
- Sortiment/varepresentasjon og butikken som medium: 4 av 5
- Hygiene: 3,5 av 5
- Personell: 5 av 5



**MENY
JARHUSET**
17,5

**MENY
MANGLERUD**
17



Utgave 4

MATGLEDE PÅ MANGLERUD

En meget ryddig, åpen, ren og delikat butikk. Det er godt vareutvalg og gjennomførte, pene eksponeringer og dekorasjoner hele veien. Det er generelt en god stemning og atmosfære i butikken, og alt i alt så sitter vi igjen med en meget hyggelig handleopplevelse. Vi gir et lite trekk for eksponeringene med julevarer og uten pris, i tillegg til tomme hyller enkelte steder. Ellers er det en butikk som bugner av matglede og som det er hyggelig å ta handlerunden sin i.

Meny Manglerud

- Besøkt: 24.01 kl. 12:30
- Fasade/inngang/kasse: 4 av 5
- Sortiment/varepresentasjon og butikken som medium: 4 av 5
- Hygiene: 5 av 5
- Personell: 4 av 5

Utgave 28

GILD PÅ GEILO

En hyggelig og fin butikk med et godt vareutvalg både for fastboende og helgeturister. Hyggelige ansatte, ryddig og rent. Godt med parkeringsplasser, i tillegg til meget sentral beliggenhet.

Spar Geilo

Besøkt: 02.09 kl. 14.00

- Fasade/inngang/kasse: 4 av 5
- Sortiment/varepresentasjon og butikken som medium: 4 av 5
- Hygiene: 4 av 5
- Personell: 5 av 5

**SPAR
GEILO**
17

Utgave 25

SMILEFJES PÅ HOLMEN

En fin butikk med god plass og et godt vareutvalg. Delikat ferskvare med flinke folk. Meget hyggelige ansatte i hele butikken gjorde opplevelsen og besøket ekstra hyggelig. Uheldig timing med mye påfyllingsvarer, men gode rutiner redder dette inn.

Meny Holmen Senter, Asker

Besøkt: 11.08 kl. 10.30

- Fasade/inngang/kasse: 4 av 5
- Sortiment/varepresentasjon og butikken som medium: 4 av 5
- Hygiene: 4 av 5
- Personell: 5 av 5

**MENY
HOLMEN
SENTER**
17

SALES SUPPORT VOKSER PÅ DET NORSKE MARKEDET

- Nytt og energisk salgsapparat.
- Effektiv butikkbearbeiding.
- Tett samarbeide med våre partnere.

Ta gjerne kontakt med Country Manager
Odd Strand, mobil +47 958 02 403
odd.strand@salessupportnorway.no
Les mer på: www.salessupportnorway.no

*Sales
Support*

SERVICEHANDELEN

NORGESGRUPPEN SERVICEHANDEL AS – MIX

Antall butikker: 529
 Karenslyst allé 12-14
 Postboks 300 Skøyen, 0213 Oslo
 Tlf 24 11 35 00
 Faks 24 11 35 01
 e-post: firmapost@mix.no
 www.mix.no
 Kjededirektør: Svein Erik Alstad-Evjen
 e-post: svein.erik.alstad-evjen@mix.no
 Kategori- og driftssjef: Liv Bente Bjørnstad
 e-post: liv.bente.bjornstad@mix.no



DELI DE LUCA NORGE AS

Antall butikker: 100
 Karenslyst allé 12-14
 Postboks 298 Skøyen, 0278 Oslo
 Tlf 24 11 34 11
 Faks 24 11 31 01
 www.delideluca.no
 Daglig leder: Tormod Lier
 e-post: tormod.liier@norgesgruppen.no
 Markedssjef: Michelle Dante
 Tlf 976 09 102
 e-post: michelle.dante@norgesgruppen.no
 Driftsdirektør: Marius Kristiansen
 Tlf 970 40 578
 e-post: marius.kristiansen@norgesgruppen.no



REITAN CONVENIENCE NORWAY AS

Består av: Narvesen, 7-Eleven,
 (by og langs vei)
 Antall butikker: 490
 Gladengveien 2
 Postboks 6219 Etterstad, 0603 Oslo
 Tlf 22 57 30 00
 e-post: post@reitanconvenience.no
 www.reitanconvenience.no
 Adm. direktør:
 Mariette Kristenson



YX-NORGE AS

Antall stasjoner: 215
 Lysaker Torg 35, 1366 Lysaker
 Tlf 22 12 40 00
 Faks 22 12 40 60
 Daglig leder: Thor Kristian Korsvold
 e-post: tkko@yx.no
 Innkjøpsansvarlig:
 Hans Petter Andersson
 e-post: hpa@yx.no



ST1 - SMART FUEL AS

Antall stasjoner: 401
 (inkl Shell/7-Eleven stasjoner)
 39 CRT stasjoner (langtransport)
 Drammensveien 134,
 Pb 1154 Sentrum 0107 Oslo
 Tlf 22 66 50 00
 Faks 22 66 51 97
 Innkjøpsansvarlig: Hæge Vagle
 e-post: hege.vagle@st1.no
 Kommunikasjonssjef:
 Sigrid Louise Philippart
 e-post: sigrid.philippart@st1.no
 www.facebook.com/shellstasjonernorge

**CIRCLE K NORGE AS**

Et selskap i Alimentation Couche-Tard-familien
 Antall fullservice stasjoner: 291
 Antall automater: 123
 Antall Truck-automater: 55
 Schweigaardsgate 16, Pb 1176 Sentrum 0107 Oslo
 Tlf 22 96 20 00
 www.circlek.no
 Senior Vice President: Christoffer Sundby
 Marketing- og kommunikasjonsdirektør: Kjetil Foyen,
 e-post: kjetil.foyen@circlekurope.com
 Tlf +47 932 51 199
 Kommunikasjonssjef: Knut Hilmar Hansen,
 e-post: knusen@circlekurope.com
 Tlf +47 917 38 053

**CERTAS ENERGY NORWAY AS**

Merkevaregrossist for Esso Norge AS
 Antall butikker: 223
 Antall automater: 28
 Elias Smiths vei 24, 1337 Sandvika
 WEB-sider for Certas vil bli etablert ila. kort tid.
 www.esso.no
 Oppdaterte kontakter:
 Adm.dir. Certas: Lars Østbye
 Informasjonssjef Esso: Tore Revå
 E-post: tore.reva@exxonmobil.com
 Markedssjef Esso: Sigurd L Kristoffersen
 E-post: sigurd.kristoffersen@exxonmobil.com
 Markedssjef Deli de Luca: Michelle Dante
 E-post: michelle.dante@delideluca.no

**BEST STASJON AS**

Antall butikker: 131
 Hovfaret 4 A, 0275 Oslo
 Tlf 22 55 18 90, www.beststasjon.no
 Daglig leder: Tom E. Borgersen
 e-post: tom@beststasjon.no
 Markedskordinator: Nina Dahlgren
 e-post: nina@beststasjon.no
 Driftssjef: Kristian Hellesvik
 e-post: kristian@beststasjon.no
 Kategoriansvarlig: Knut Rønningen
 e-post: knut.ronningen@beststasjon.no



Nordens ledende leverandør av ytre salgstjenester.

Med over 600 dedikerte merchandisere, selgere og demokonsulenter i Norge, har vi lokal tilstedeværelse og skaper verdi i butikk.



• salgtjenester

• merchandising

• POS materiell

• vareplassering/space

• demotjenester

Ønsker du mer informasjon,
Kontakt salgsdirektør Øivind Kristiansen

Telefon: 916 64 505 E-post: ovind@retail24.no

Retail 24