

HVEM ER HVEM I NORDISK DAGLIG- VAREHANDEL #2 2015

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

Vil bli største kjede

I 2016 feirer Extra 10 år og kjede-
direktør Håvard
Jensen regner med
å passere 11 prosent
markedsandel.
Det er bare starten,
lover Extra-sjefen.

s20



Dagligvarehandelen

HVEM ER HVEM #2 2015

REDAKTØR

Are Knudsen

are@dagligvarehandelen.no

Bilagsredaktør

Pål H. Christiansen

pal@dagligvarehandelen.no

ANNONSE

Tone Anita Vågsberg

tone@dagligvarehandelen.no

419 06 021

Koordinator

Britt Giverholt

britt@dagligvarehandelen.no

KONTAKT

Mariboegate 8

0183 Oslo

24 07 70 07

Alle omsetningstall i denne utgaven av «Hvem er hvem» gjelder for 2015 eks. mva. om ikke annet er angitt.

Dagligvarehandelen

Coop angriper!

Av **Are Knudsen**

are@dagligvarehandelen.no



Det står sjelden stille i dagligvarehandelen, men i høst er det enda vanskeligere enn normalt å henge med i svingene. «De fire store» er blitt til tre, og det preger bransjen. Markedsandelene er delt ut på nytt og gigantene er blitt større, men likevel er konkurransen tøffere enn noen gang.

De største endringene skjer naturligvis i Coop. Konsernet er i en ekstremt krevende situasjon, og der man skal forene Ica og Coops bedriftskulturer, gjennomføre hundrevis av butikkomprofileringer, nedbemanne, omorganisere og samtidig ha fullt fokus på drift.

Kooperatørene skal prise seg lykkelige over å at de hadde Geir Inge Stokke i egne rekker, som kunne hoppe inn som konstituert konsernsjef da Svein Fanebust kastet inn håndkledet tidlig på vårparten. Stokke har nemlig gjort en solid innsats, så solid at han nylig kunne stryke «konstituert» foran «konsernsjef».

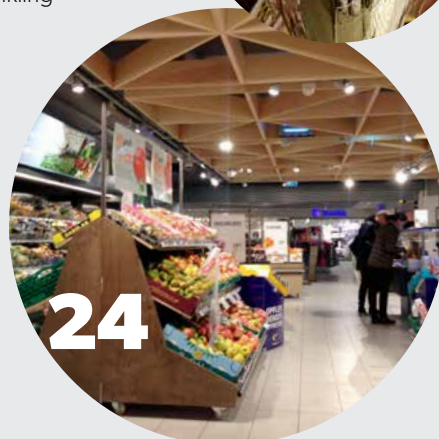
Det skal bli svært spennende å følge «nye Coop» i tiden fremover. Til tross for alt som ennå er

ugjort, er Coop Norge i angrepsposisjon for første gang på mange år. Og spydspissen er Extra, «lavpriskjeden med supermarkedsutvalg». Nå som kjeden endelig er stor nok til å få bli med i VGs matbørs, viser den gang på gang at den kan hamle opp med de etablerte billigkjedene. I løpet av et år er Extra kåret til børsvinner (les: billigst) tre ganger, og begynner å bli en skikkelig plage for Rema 1000 og Kiwi. Når man i tillegg regner med kjøpeutbytte og Trumf-bonus, blir Remas posisjon som landets billigste dagligvarekjede stadig oftere utfordret.

«Det er en
alles kamp
mot alle, og
utfallet er
ikke gitt.»

INNHold:

- s 2..... Leder
- s 4..... Reitangruppen
- s 5..... Bunnpris
- s 6..... NorgesGruppen
- s 8..... Coop
- s 10..... Tilbakeblikket
- s 12..... Kundeloyalitet
- s 13..... EMV i Norge
- s 14..... Markedsinformasjon
Rekruttering
Organisasjons- og forretningsutvikling
Konsulentbyråer sisteledd
- s 15..... Interesseorganisasjoner
Informasjonskontorer
- s 16..... Dagligvare rapporten 2015
- s 18..... Dansk dagligvarehandel
- s 18..... Finsk dagligvarehandel
- s 19..... Svensk dagligvarehandel
- s 19..... Islandsk dagligvarehandel
- s 20..... Extra fosser frem
- s 22..... NM i frukt & grønt
- s 24..... Butikktestens beste
- s 26..... Norsk servicehandel



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

Parallelt med lavpriskampen kappes i praksis to kjeder om supermarkeds-kundene. Med et vakkende Ica og kraftig redusert Coop Mega har Meny lenge hatt gode kår; konkurransen har først og fremst handlet om å kapre kunder fra Rema og Kiwi. Men etter Ica-oppkjøpet har Coop Mega fått nye krefter. Med solid påfyll av butikker, ikke minst på Østlandet, er kjeden atter i vekst og klar til å ta opp kampen både mot Meny og lavpris-butikkene. Det er en alles kamp mot alle, og utfallet er ikke gitt.

Det eneste som er sikkert, er at det blir sterkere marginpress enn noen gang.



I vekst: Extra har kuttet «Coop» i navnet og skaper ny dynamikk i markedet med stort vareutvalg og lave priser.

KBS-bransje i endring

Det er ikke bare i dagligvarehandelen at bransjekartet må tegnes på nytt. I løpet av kort tid har Shell fått nye eiere, mens Norgesgruppen skal ta hånd om driften av en rekke Esso-stasjoner. Samtidig tyder mye på at Fresh er på vei til historiebøkene, da Shell-eier St1 vil ha hånd om kategoriutviklingen på mat- og drikkefronten selv.

Også i Statoil blir det endringer. Her er det duket for tidenes omprofilering i KBS-bransjen når flere hundre stasjoner skal skifte navn til Circle K.

Som om ikke det var nok, har begge de to kjøpmannskjedene Best og Yx gjennomført topplederskifter i høst, og de nye sjefene har planer for hvordan de skal utvikle stasjonskjedene videre.

Det neste KBS-året vil bli det mest spennende på lange tider, der en rekke aktører skal posisjonere seg i et landskap ingen ennå helt kjenner. Valgene som gjøres på kjedekontorene i 2016 blir viktigere enn noen gang: Det er nå det gjelder!



I endring: KBS-bransjen er i kraftig endring, og spesielt stasjonskjedene. Nylig ble det kjent at St1 sitt oppkjøp av Shell i Norge får følger for Norgesgruppens Fresh-konsept.

Mer enn 22 års salgskompetanse...



● the field group

Telefon: 32 18 10 90
E-post: post@tfg.as
www.tfg.as

Merchandising
KOMPETANSE
Erfarne og dedikerte selgere sikrer deg optimale salgresultater

SELGERE
SELGERE
SELGERE
Space/vareplasseringer og merchandisingtjenester

Webbasert salgsoppfølging med kundetilgang

Vi tar oppdrag både på fast- og vikarbasis

SELGERE
KOMPETANSE



REITANGRUPPEN AS

REMA 1000 AS

Antall butikker: 800 (pr 31.12.14)
Omsetning 2014: 49,7 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: 259 (pr 31.12.14)
Omsetning 2014: DKK 10,4 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: 541 (pr 31.12.14)
Omsetning 2014: 37,9 mrd.
Gladengveien 2
Postboks 6428 Etterstad, 0605 Oslo
Tlf 24 09 85 00
www.rema.no
Adm.direktør: Jan Frode Johansen
Salgsdirektør: Thomas Harsvik
Konst. Økonomidirektør: Frida Letnes
Ferskvaridirektør: Martin Klafstad
Adm. dir Kategori og Innkjøp: Lars Kristian Lindberg

REMA Franchise Norge AS,

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

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
Faks 73 89 10 89
e-post: post@reitangruppen.no
www.reitangruppen.no
Adm.direktør:
Odd Reitan



Adm. direktør Odd Reitan i Reitangruppen.

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
Postboks 23, 1403 Langhus
Tlf 64 85 57 00
Regionsdirektør: Pål Kjølén Kristensen

REMA Franchise Norge AS

Region Vestre Østland
Gillhusveien 10
3400 Lier
Tlf 97 00 88 16
Regionsdirektør: Lasse Erik Moen

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: Terje Ragnar Hansen

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 Trondheim
Nordre gt. 18-20, 7011 Trondheim
Regionsdirektør: Brynjar Hovstein

REMA Franchise Norge AS

Region Bergen
Minde Alle 35, 5068 Bergen
Regionsdirektør: Christian Eskedal

REMA Distribusjon Norge AS

Snipetjernveien 3, 1405 Langhus
Adm. direktør: Morten Gabrielsen
Daglig ledere:
Gunnar Pedersen Lian (Distribunal Trondheim)
Hjalmar Larssen (Distribunal Narvik)
Ivar Benberg (Distribunal Vinterbro)
Per Arne Davidsen (Distribunal Langhus)
Reidar Sørvåg (Distribunal Stavanger)
Trond Eikeland (Distribunal Bergen)
Alf Håkon Hervold (REMA Distribusjon Import)
Beate Storsul (Engrospartner)

REMA Industrier AS

Driftsinntekter 2014: 4,1 milliarder
Gladengveien 2, Postboks 6428 Etterstad
0605 Oslo
Tlf 24 09 85 00
Adm.direktør: Morten Gabrielsen

REMA 1000

REITAN CONVENIENCE AS

Består av: Narvesen, 7-Eleven, Pressbyrån, Shell/7-Eleven, R-kiosk, Lietuvos Spauda, Interpress samt pressedistribusjon i Latvia, Estland og Litauen
Antall butikker: 2500
Gladengveien 2, Pb 6219 Etterstad, 0603 Oslo
Tlf 81 50 09 09
e-post: post@reitanconvenience.no
Adm. direktør: Magnus Reitan

Reitan Convenience Norway AS

Består av: Narvesen, 7-Eleven, Shell/7-Eleven
Antall butikker: 520
Gladengveien 2
Postboks 6219 Etterstad, 0603 Oslo
Tlf 81 50 09 09
Adm. direktør: Mariette Kristenson

Narvesen

www.narvesen.no
e-post: info@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 81 50 09 09
Regionsjef: Bengü Aker Christensen

Narvesen Region Østre Østland

Postboks 6219 Etterstad, 0603 Oslo
Tlf 81 50 09 09
Regionsjef: Geir Delebekk

Narvesen Region Nordre Østland

Postboks 6219 Etterstad, 0603 Oslo
Tlf 81 50 09 09
Regionsjef: Erik Frey Olsen

7-Eleven og Shell/7-Eleven

www.7-eleven.no
e-post: info@7-eleven.no
Markedssjef: Jan Yngve Holen

Region 7-Eleven

Postboks 6219 Etterstad, 0603 Oslo
Tlf 81 50 09 09
Regionsjef: Kenneth Lorentzen

Region Shell/7-Eleven

Postboks 6219 Etterstad,
0603 Oslo
Tlf 81 50 09 09
Regionsjef: Kenneth C. Olsen

Reitan Convenience Sweden AB

Består av: Pressbyrån, 7-Eleven, Shell/7-Eleven
Antall butikker: 506
Strandbergsgatan 61 1 TR, 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

Svenska Interpress AB

Byängsgränd 6,
Årsta Ö Box 90170, SE-12022 Stockholm
Tlf +46 8 506 506 00
Faks +46 8 506 507 50
e-post: interpress@interpress.se
www.interpress.se
Adm. direktør: Peter Fagerström

Reitan Convenience Denmark A/S

Består av: 7-Eleven, Shell/7-Eleven
Antall butikker: 197
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-Kioski Finland

R-kioski Oy
Koivuvaarankuja 2, 01641 Vantaa, Finland
Tlf +358 205544000
Faks +358 205544123
Adm. direktør Teemu Rissanen
www.r-kioski.fi

NARVESEN Baltija SIA Latvia

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

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

UAB "Lietuvos spaudos" Vilniaus agentūra
Laisvės pr.58, LT-05120 Vilnius, Lithuania
Tlf +370 5 2401502,
Faks +370 5 2401504
Adm. direktør: Virgintas Bartasevicius
www.lspauda.lt

UAB Press Express

M. Slezeviciaus 7, LT-06326 Vilnius, Lithuania
Tlf +370 5 2304402
Fax +370 5 2304397
Adm. direktør: Vigintas Bartasevicius
www.pressexpress.lt

R-Kiosk Estland Lehepunkt OÜ

Põikmäe 2, Tänavassilma,
76406 Saku vald, Estonia
Tlf +372 633 6100
Faks +372 633 6081
Adm. direktør Tiia Ilves
www.kiosk.ee

Uno X/YX Energi Norge

Drammensveien 134, Hus 3, Skøyen
0213 Oslo
www.yx.no
Adm. direktør: Vegar Kulset

Uno X/YX Energi Danmark

Buddingsvej 195, DK-2860 Søborg
Tlf +45 3947 8100
www.yx.dk
Adm. direktør: Vegar Kulset



BUNNPRIS-KJEDEN

Antall butikker: 213
Omsetning: 5.570.000
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
Innkjøpsjef:
Geir Haugnæss





NORGESGRUPPEN

PROFILHUSET KJØPMANNSHUSET NORGE AS

SPAR, EUROSPAR, Joker, Nærbutikken
Antall butikker pr. 30.09.15: 950
Omsetning 2014: 17,3 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. 30.09.15: 201
Omsetning 2014: 17,5 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-ultra.no
www.meny.no, www.jacobs.no
Adm.direktør: Vegard Kjuus

PROFILHUSET KIWI NORGE AS

Kiwi Minipris
Antall butikker pr. 30.09.15: 631
Omsetning 2014: 28,3 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 Tommy Korneliussen i Norgesgruppen.

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:
Tommy Korneliussen
Konserndirektør Innkjøp/
Kategori: Øyvind Andersen
Konserndirektør Kommunikasjon/
Samfunnskontakt: Per Roskifte



DAGENS *Lille* HØYDEPUNKT

ASKO

– vi forsyner Norge med mat

ENGROSVIRKSOMHET

ASKO NORGE AS (MORSELSKAP)

Nedre Kalbakkvei 22, Pb 130 Sentrum, 0102 Oslo

Tlf 22 16 90 00

Adm. direktør: Runar Hollevik

Styreformann ASKO NORGE AS/ASKO-selskapene: Torbjørn Johannson

www.asko.no / www.asko-netthandel.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

Faks 32 84 04 28

Direktør: Knut-Andreas Kran

ASKO HEDMARK AS

Postboks 130,

2381 BRUMUNDDAL

Tlf 62 34 74 00

E-post:

asko.hedmark.as@asko.no

Direktør: Terje Flaatrud

ASKO MIDT-NORGE AS

7483 TRONDHEIM

Tlf 72 82 00 00

Faks 72 82 00 01

Direktør: Jørn Arvid Endresen

ASKO MOLDE AS

Årøseterveien 20,

6422 MOLDE

Tlf 71 24 19 00

Faks 71 24 19 01

Direktør: Rune Heggdal

ASKO NORD AS

Postboks 1228, 9262 TROMSØ

Tlf 77 64 12 00

Faks 77 65 87 65

Direktør: Grete Ovanger

ASKO NORGE AS

Regionslager Oslo/Akershus

Postboks 130, Sentrum, 0102 OSLO

Tlf 22 16 90 00

Direktør: Mette Lier

ASKO OPPLAND AS

Postboks 43, 2907 LEIRA

Tlf 61 36 48 00

Faks 61 36 48 01

Direktør: Asbjørn Vedvik Jensen

ASKO ROGALAND AS

Postboks 50, 4064 STAVANGER

Tlf 815 22 520

Faks 51 61 40 01

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

Faks 33 12 51 30

Direktør: Herleif Bergh Nilsen

ASKO ØST AS

Postboks 164, 1541 VESTBY

Tlf 02425

Faks 64 98 62 10

Direktør: André Tangerud

H. I. GIØRTZ SØNNER AS

Sjukenesstranda 100,

6037 EIDSNES

Tlf 70 19 81 00

Faks 70 19 81 01

Direktør: Egil Giørtz

STORCASH NORGE AS

Postboks 130 Sentrum,

0102 Oslo

Tlf. 22 95 68 00

Faks 22 95 68 40

Direktør: Terje Systad

VERDENSMATENTUSIASTER
★ Deli de Luca ★

SPAR



EUROSPAR





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 tre datterselskap. 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 kaffe (Coop kaffe), bakervarer (Goman), syltetøy og juice (Røra).

Østre Aker vei 264
Postboks 21 Haugenstua 0915 Oslo
Tlf 22 89 95 95 Faks 22 89 97 45
www.coop.no
Etableringsår: 2002

Konsernsjef: Geir Inge Stokke
e-post: geir.inge.stokke@coop.no

Kommunikasjon og samfunnskontakt:
Direktør Bjørn Takle Friis
e-post: bjorn.takle.friis@coop.no

HR: HR-direktør Vuokko Hassel
e-post: vuokko.hassel@coop.no

Samvirkelagsutvikling:
Konstituert direktør Aud Lundstad
e-post: aud.lundstad@coop.no

Innkjøp og sortiment, dagligvare:
Direktør Tor Helge Gundersen
e-post: tor-helge.gundersen@coop.no

Prosjekt: Direktør Gøril Joys Johnsen
e-post: goril.joys.johnsen@coop.no

Faghandel:
Direktør Lars Petter Olafsen
e-post: lars.petter.olafsen@coop.no

Kunde og medlem:
Direktør Geir Jostein Dyngeseth
e-post: geir.jostein.dyngeseth@coop.no

Logistikk: Direktør Halvor Nassvik
e-post: halvor.nassvik@coop.no

IT: Direktør Magne Solberg
e-post: magne.solberg@coop.no

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
e-post: geir.inge.stokke@coop.no

Økonomi og finans:
Direktør: Merete Egelund Valderhaug
e-post: merete.egelund.valderhaug@coop.no

Organisasjon og strategi:
Direktør Trond Solli
e-post: trond.solli@coop.no

Juridisk:
Direktør Knut B. Kjøsnes
e-post: knut.kjosnes@coop.no



FOTO: COOP NORGE

Geir Inge Stokke.

KJEDENE

COOP OBS!:
Kjededirektør Knut Wellerop
e-post: knut.wellerop@coop.no

COOP EXTRA:
Direktør Håvard Jensen
e-post: havard.jensen@coop.no

COOP MEGA, COOP PRIX OG COOP MARKED

Kjededirektør Roy Tony Midtdal
e-post: roy-tony.midtdal@coop.no
Coop Marked
Kjedesjef Ingjerd Vestengen
e-post: Ingjerd.vestengen@coop.no
Coop Prix
Kjedesjef Øyvind Krohn
e-post: oyvind.krohn@coop.no
Coop Mega
Kjedesjef Birthe Hegstad
e-post: birthe.hegstad@coop.no

COOP BYGG:
Kjededirektør Josef Gimsøy
e-post: josef.gimsøy@coop.no

REGION ØST:
Regiondirektør ubesatt
Østre Aker vei 264
P 21 Haugenstua
0915 Oslo
Tlf 22 89 95 95

REGION MIDT OG NORD:
Regiondirektør
Roger Nyeng
e-post:
roger.nyeng@coop.no
Østre Rosten 108
7485 Trondheim
Tlf 905 98 613

REGION VEST:
Regiondirektør
Dag Ove Aksland
e-post: dag.ove.aksland@coop.no
Nesflåtveien 4
4018 Stavanger
Tlf 928 43 822



DATTERSELSKAP AV COOP NORGE HANDEL AS

NORSK BUTIKKDRIFT AS

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

Administrerende direktør Bent Aamotsmo
e-post: bent.aamotsmo@coop.no
Telefon 911 46 782

Sinsenveien 45
0585 Oslo
Postboks 6500 Rodeløkka
0501 Oslo

COOP NORGE

Industri AS
Administrerende direktør
Torgeir Sveine
e-post: torgeir.sveine@coop.no
Østre Akervei 264
Pb 21 Haugenstua 0915 Oslo
Tlf 22 89 95 95

AS RØRA FABRIKKER

Direktør: Olav Gjeset
e-post: olav.gjeset@coop.no
Røra, 7670 Inderøy
Tlf 74 15 43 50

GOMANBAKEREN HOLDING AS

Direktør: Torgeir Sveine
e-post: torgeir.sveine@coop.no
Pb 21 Haugenstua
0915 Oslo
Tlf 22 89 95 95

COOP KAFFE AS

Direktør: Torgeir Sveine
e-post: torgeir.sveine@coop.no
Filipstadveien 15
0250 Oslo
Tlf 22 89 99 99

HOLMENS AS NORD BLOMS AS NAF TRADING AS HVEBERGSMOEN POTETPAKKERI AS CAESAR SALAD AS

COOP NORGE EIENDOM AS

Administrerende direktør Roy Meyer
e-post: roy.meyer@coop.no
Pb 128
1501 Moss
Telefon: 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
e-post: tore.tjomsland@coop.no

COOP SØRVEST SA

Gandalsgata 1 4306 Sandnes
Tlf 51 60 88 00
Adm. direktør: Tore Klovning
e-post: tore.klovning@coop.no

TRONDOS SA

Postboks 2425 Sluppen,
7005 Trondheim
Tlf 400 01 290
Adm. direktør: Torbjørn Skei
e-post: torbjorn.skei@coop.no

COOP NORD SA

Postboks 6152, Postterminalen
9291 Tromsø
Tlf 977 99 500
Adm. direktør: Kjell Olav Pettersen
e-post: kjell.olav.pettersen@coop.no

COOP ORKLA MØRE SA

Postboks 130,
7302 Orkanger
Tlf 979 95 000
Adm. direktør: Arild Sørlien
e-post: arild-sorlien@coop.no

COOP HORDALAND SA

Kokstaddalen 185257 Kokstad
Postboks 73 Nesttun,
5852 Bergen
Tlf 55 92 53 70
Adm. direktør: Øystein Kahrs
e-post: oystein.kahrs@coop.no

COOP INNLANDET SA

Nedregate 3,
2640 Vinstra
Tlf 61 29 22 40
Adm. direktør: Olav Rønningen
e-post: olav.ronningen@coop.no

COOP ØKONOM SA

Postboks 3144 Hillevåg,
4095 Stavanger
Tlf 51 82 50 00

Adm. direktør: Magne Vathne
e-post: magne.vathne@coop.no

COOP VEST SA

Postboks 264
6801 Førde
Tlf 57 83 44 00
Adm. direktør: Geir Espe
e-post: geir.espe@coop.no

COOP VESTFOLD OG TELEMAR SA

Elvegt. 16,
3919 Porsgrunn
Tlf 35 56 06 00
Adm. direktør: Anne Berg Behring
e-post: anne.berg.behring@coop.no

COOP NORDLAND SA

Postboks 298
8001 Bodø
Tlf 75 50 80 00
Adm. direktør: Lars Arve Jakobsen
e-post: lars.arve.jakobsen@coop.no

TILBAKEBLIKKET

Endrer gradvis stru

I høst har Coop for alvor startet omprofileringen av Ica-butikkene. Samtidig melder stadig flere nærbutikker i distriktene seg inn i Snarkjøp. Flere nye nettbutikker vil utfordre de etablerte kjedene.

Av Christian Dietrichson

christian@dagligvarehandelen.no

Coops oppkjøp av Ica Norge tilfører Mega 30 Ica Supermarked-butikker med til sammen to milliarder i omsetning. Dermed vokser Coops supermarkedsjede til nærmere 100 butikker og får en vekst i omsetningen på 30 prosent.

I midten av august åpnet Mega Kilden i Stavanger som første omprofilerte supermarked. Overtagelsen av Ica-butikkene vil styrke kjeden ikke minst i Oslo der Mega har hatt en svak posisjon.

BARE ET BLAFF

Hadi Mohammed Sharaf i engros-selskapet Zagros-Food har hatt planer om å bygge opp en ny kjede med nærbutikker i Oslo. Happy Handel skulle ha 25-30 butikker i løpet av 2015, het det seg i august. En del av butikkene skulle ligge i lokaler der det lå Lime butikker for ikke så lenge siden.

Noen uker senere var ikke tilstanden like happy. Den første butikken, Galgeberg Kolonial, forsvant ut av satsningen. Heller ingen andre steder dukket det opp Happy-butikker. Gründeren skyldte på problemer med å prise varene, men hevdet ellers at de var i dialog med en rekke leverandører.

MELDER SEG INN I SNARKJØP

Innen året er omme vil Tank/Snarkjøp telle godt over 60 utsalgssteder. Etter sommeren bestod kjeden til fette Vik av 30 Tank-bensinlegg og 29 Snarkjøp-butikker med tilhold i distriktene. I den senere tid har Snarkjøp fått en rekke Matkroken-butikker som nye medlemmer, ikke minst i Nord-Norge. Coops overtagelse av Ica Norge har skapt stor usikkerhet om fremtiden i mange av de tidligere nærbutikkene til Ica.

Snarkjøp frister kjøpmennene med stor frihet og et grunnsortiment på ca. 2300 produkter fra Asko. Butikkenes omsetning



Vinnerlaget: - Nå er vi på vinnerlaget! jublet Rune Nygaard da han stolt kunne åpne Coop Mega Sjølyst.



kturen



strekker seg fra 2,5 til 10 millioner. Åtte av ti Snarkjøp-butikker blir støttet gjennom Merkur-programmet.

REMA ANGRIPER NG

Rema mener Norgesgruppen taler med to tunger når det gjelder søndagshandel. NG har tatt et prinsipielt standpunkt mot søndagsåpne butikker, men har også fått stadig flere av dem. I dag har konsernet brorparten av de nærmere 600 søndagsåpne dagligvarebutikkene.

Rema mener også at konkurrenten ikke er så nøye med hvordan reglene overholdes i butikkene sine. På søndager får kunder lov til å hente varer i de avstengte delene. Henter de ikke selv, gjøres det av butikkansatte.

Norgesgruppen avviser Remas påstander og hevder de holder seg strengt til regelverket som Stortinget har fastsatt. Det må dessuten være mulig å ha to tanker samtidig, mener man. Det er tillatt å utnytte mulighetene reglene gir samtidig som man tar standpunkt til fremtidens butikkstruktur.

BETALING VIA TELEFONEN

Bunnpris ble første dagligvarekjede med mobilbetaling. I alle de 250 butikkene kan kundene nå betale selv om de har glemt lommeboken og bankkortene hjemme. I mer enn ett år har kjeden samarbeidet med BN Bank og teknologileverandøren mCash om løsningen. Sikkerheten her skal være like god som den er når man betaler med bankkort.

SHELL-STASJONENE PÅ FINSE HENDER

1. oktober overtok det finske energiselskapet St1 de 404 norske Shell-stasjonene. Finnene eide allerede Shell-stasjonene i Sverige og Finland og betrakter derfor de norske stasjonene som en naturlig utvidelse av porteføljen. Det er fortsatt drivstoffet til Shell som skal selges på de St1-eide stasjonene, som også beholder Shell-profileringen.

St1 hadde allerede 39 automatstasjoner på norsk jord før oppkjøpet. Konkurransetilsynet har krevet at disse selges for å godkjenne overtagelsen av Shell-stasjonene.

STATOIL-NAVNET FORSVINNER

Alle 15.000 bensinstasjoner og butikker eid av kanadiske Alimentation Couche-Tard skal få samme profil. Circle K lyder det nye fellesnavnet som også skal pryde de 1300 stasjonene til Statoil Fuel & Retail i Skandinavia, Baltikum, Polen og Russland. Norske bilister får den første opplevelsen av en fornyet stasjon når Statoil Fjellhamar omprofileres rundt nyttår. Utover i 2016 forsvinner de



Bunnpris ble første dagligvarekjede med mobilbetaling. I alle de 250 butikkene kan Christian Lykkes kunder nå betale selv om de har glemt lommeboken og bankkortene hjemme.

velkjente skiltene langs norske veier.

Couche-Tard kjøpte Statoil Fuel & Retail i 2012 for å få fotfeste i Europa. To år tidligere ble bensinkjeden skilt ut fra Statoil ASA og notert på Oslo børs.

FLERE KRONER TIL MAT OG DRIKKE

I fjor ble det omsatt nærings- og nytelsesmidler i detaljistledet for nær 192 milliarder, ekskl. moms, viser tall fra Andøy og SSB. Det innebar en vekst på 4,3 i forhold til 2013. Dagligvarebutikkene fikk en omsetning på ca. 160 milliarder og tok med det hånd om vel 83 prosent av salget.

HAGEN STARTER TIL VÅREN

Stein Erik Hagen satser på netthandel med dagligvarer gjennom Marked.no. Det nye selskapet skal distribuere selv og har allerede kjøpt inn biler. Leveransene skal etter sigende starte i mars neste år.

I Marked.no tror man mange kommer til å endre handlevanene sine fremover. Ikke bare de unge, men øvrige aldersklasser skal nå være så vant med internett at det ikke lenger utgjør en handelshindring.

OVERSKUDDSMAT TIL FOLKET

Holdbart.no vil forsyne Norge med overskuddsmat. Mat og drikke som ellers hadde blitt svinn, skal selges på nettet til priser opptil 90 prosent lavere enn i lavpriskjedene.

Nettbutikken skal etter planen åpne i slutten av november. I Vestby syd for Oslo åpner gründerne dessuten en 900 kvadratmeter stor butikk som også skal fungere som plukkager for nettbestillingene.

KUNDELOJALITET

Coop må øke frekvensen

– Fra tidligere vet vi at Icas kunder hadde lav lojalitet til Ica. Spørsmålet er om de tar med seg den lave lojaliteten inn i nye definerte lokaliteter i Coop, sier markedssjef Hans Haagaas i GfK.

Etter at overtakelsen av Ica-butikkene ble godkjent har Coop brukt tid på å forberede skiftet. Fra 2. halvår 2015 og fremover vil de fleste av butikkene være over i ny drakt, dvs. i en eller annen COOP-profil.

– Vi vil anta at Coop har som mål å overta den omsetning som i dag finnes i Ica-butikkene. Og kanskje Coop har som mål å øke denne i og med at Ica har slitt med dårlig lojalitet sammenliknet med øvrige grupperinger. Men alle vet at fusjoner ikke alltid forløper slik man har hatt som mål. 2+2 blir ikke alltid 4 – noen ganger blir det mer, men ofte mindre, sier Haagaas, som har laget en analyse som viser utviklingen.

SAMMEN OG HVER FOR SEG

En avskalling har allerede skjedd ved at noen av Ica-butikkene etter avtale er overtatt av andre grupperinger. Noen igjen har forsvunnet til andre grupperinger ved at de har overtatt leiekontraktene som tidligere

Ica-butikker var bundet av.

– For å følge Coops evne til å transformere kunder fra en gruppering til en annen har vi historisk definert Coop og Ica sammen i tillegg til hver for seg. Ved å gjøre dette kan vi se utviklingen i løpende 3 måneder gjennomsnitt i tiden som kommer, opplyser Haagaas.

Historisk sett har Coop/Ica-konstellasjonen hatt 90 prosent av alle private husholdninger inntil i minst en av butikkene i løpet av en 12 måneders periode. Dette er på nivå med Norgesgruppen.

– Hvor godt de ulike grupperinger gjør det i markedet bestemmes med andre ord av hvor flinke de er til å utnytte det potensial disse kundene representerer. Coop alene har omtrent like mange av de private norske husholdninger inntil i en av sine profiler som Rema med sin ene profil, sier Haagaas.

HAR IKKE ØKT TOTALT

Av stolpediagrammet fremgår det at omgjort i antall husholdninger har konstellasjonen

Coop/Ica klart å løfte seg noe i forhold til 2014. Men antall husholdninger i Norge øker også.

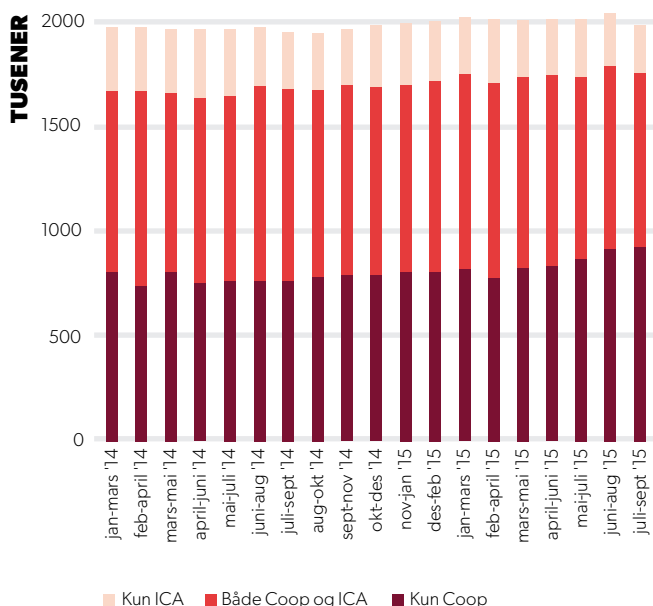
– Det er andelen «kun Coop» (mørkeblått) som er i ferd med å øke. Utfordringen er å få alle husholdninger til denne delen av søylen og beholde antallet slik det er i dag, samt kanskje også øke den i tråd med veksten i antall husholdninger, sier Haagaas.

Opgaven fremover for Coop vil være å løfte innkjøpsfrekvensen. Innkjøpsfrekvensen bestemmer i stor grad lojaliteten man har blant sine kunder.

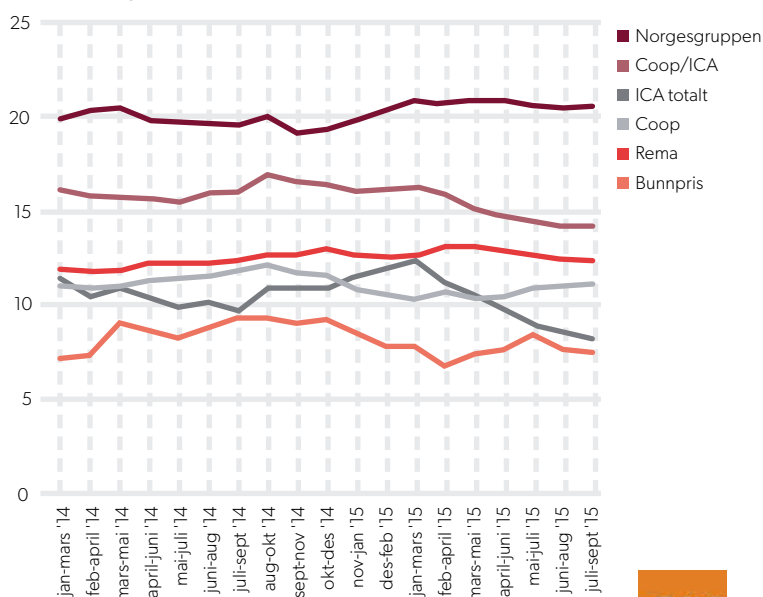
– Så langt i 2015 stuper frekvensen til Ica uten at Coop øker i samme takt. GfK følger utviklingen, sier Hans Haagaas.

Kilde for resultatene er GfK ConsumerScan – et husholdningspanel der 1500 husholdninger registrerer sine daglige innkjøp. Husholdningene registrerer sine innkjøp av dagligvarer i alle kanaler. Husholdningene rapporterer erfaringsmessig ca 70 prosent av sine innkjøp. I Norge finnes det i dag ca. 2,3 millioner husholdninger.

ANTALL HUSHOLDNINGER



FREKVENNS

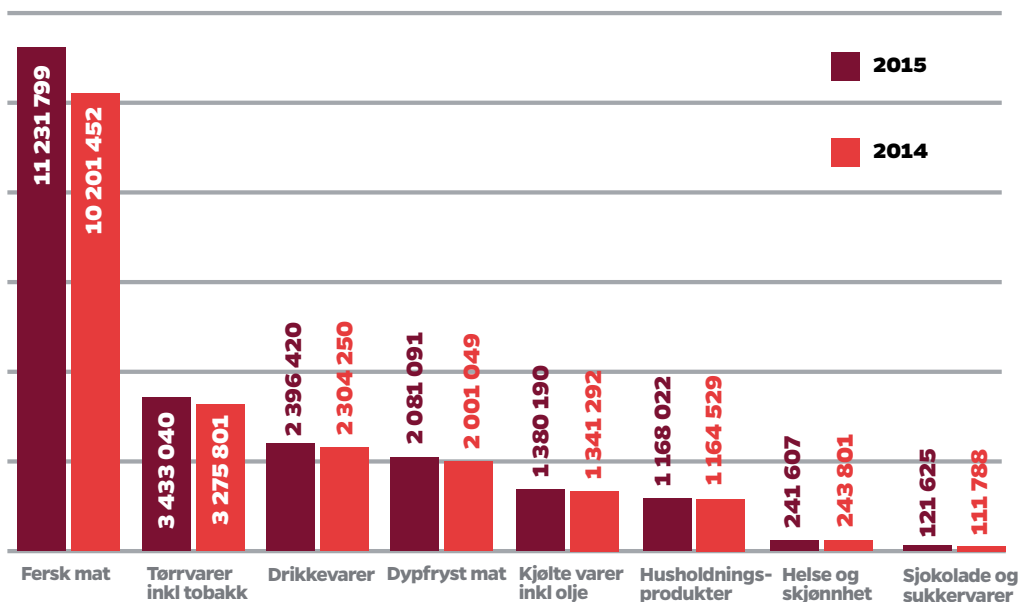


EMV

Handelens egne merkevarer

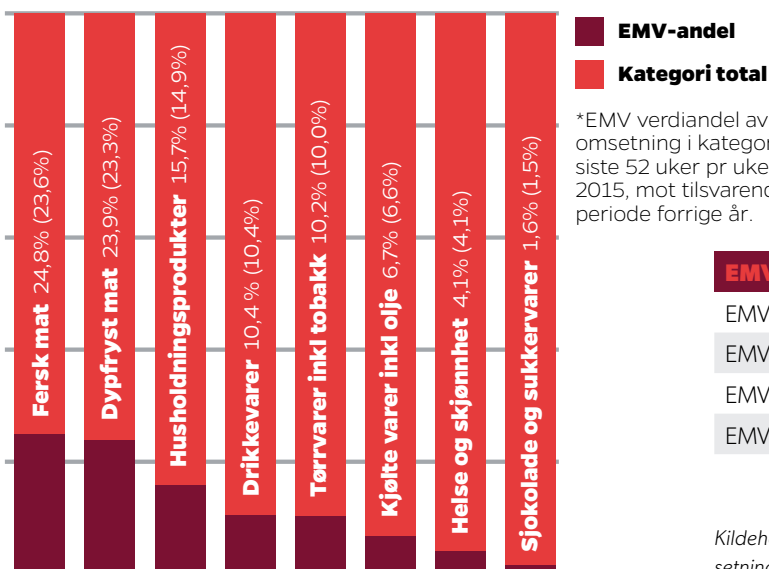
Handelens egne merkevarer vokser raskere enn totalmarkedet, og utgjør nå 14,5 prosent av den totale omsetningen i dagligvarehandelen. Veksten har vært på 1,4 milliarder kroner (6,8 prosent) det siste året. Fersk mat står for hele 73 prosent av denne omsetningsøkningen.

Største EMV varegrupper målt i verdi*



*Kategoriens EMV omsetning i 1000 NOK eksklusive mva, siste 52 uker pr uke 40-2015, mot tilsvarende periode forrige år.

EMV andeler* i kategoriene



*EMV verdiandel av total omsetning i kategoriene, siste 52 uker pr uke 40, 2015, mot tilsvarende periode forrige år.

EMV NØKKELTALL

EMV andel av total dagligvare	14,5% (verdi)	(13,9)
EMV årlig omsetning	22,05 mrd eks mva	(20,65 mrd)
EMV omsetningsvekst	1,4 mrd	(1,7)
EMV omsetningsvekst	6,8% (verdi)	(7,8%)

Kildehenvisninger: Nielsen ScanTrack, Dagligvare, EMV omsetning, 52 uker per uke 40, 2015 mot tilsvarende periode i fjor.

MARKEDSINFORMASJON



Tlf 22 58 34 00
www.no.nielsen.com



Tlf 66 77 74 00
www.flesland-markedsinfo.no



- Innovasjon
- Shopperadferd
- Merkestyrke

T:22954700 – www.ipsos.no



Tlf 22 97 13 20
www.tradesolution.no

REKRUTTERING

Spesialister innen rekruttering og rådgivning – FMCG



Partner
Stein Henning Larsen
900 19 898

Partner
Eirik Skaftnes
913 24 0172

Partner
Rein Denstad
907 38 397

Partner
Bård Arne Rolfseng
917 35 958

www.norselection.com



Tlf 46 42 27 77
www.bonesvirik.com

ORGANISASJONS- OG FORRETNINGSUTVIKLING

Effect1 Group AS tlf 22 00 30 70 www.effect1.no
Effectum Franchise Consulting tlf 22 54 06 40 www.effectum.no

KONSULENTBYRÅER SISTELEDD



Spesialister på salg og salgsfremming

Kontakt oss: 22 01 81 00 / 92 82 82 86

- Salgsfremming
- Vareplassering
- Demo
- Innsalg




Norges ledende retailbyrå

www.fjeldheimpartners.no

SALES SUPPORT ETABLERER SEG 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@salesupportnorway.no Les mer på: www.salesupport.se




Studietilbud - Bachelor i Retail Management
BI Oslo og Bergen

www.bi.no

TYNGDEN DU TRENGER

BI

INTERESSEORGANISASJONER



DrikkeGlede.no
BRYGGERI- OG DRIKKEVAREFORENINGEN

Tlf 23 08 86 94 – info@drikkeglede.no
www.drikkeglede.no



Tlf 23 00 32 10
www.dlf.no



VIRKE
HOVEDORGANISASJONEN

Tlf 22 54 17 00 – www.virke.no



**NHO
MAT OG DRIKKE**

Tlf 23 08 87 00
www.nhomatogdrikke.no

Dagligvarehandelens Miljøforum
Den Norske Emballasjeforening
Frukt- og grønnsaksgrossistenes Servicekontor
GS1
Handelens Ølsalgråd
Kjøtt- og fjørfebransjens Landsforbund
Norske Sjømatbedrifters Landsforening
Vaskemiddelleverandørenes forening (VLF)

Tlf 22 34 87 50 www.dmf.no
Tlf 22 12 17 60 www.dne.no
Tlf 23 37 77 60
Tlf 22 97 13 20 www.gsl.no
Tlf 22 54 17 90 www.olsalg.no
Tlf 23 24 44 70 www.kjottbransjen.no
Tlf 73 84 14 00 www.nsl.no
Tlf 22 99 22 70 www.vlf.no

INFORMASJONSKONTORER



Godfisk!
www.godfisk.no
Norges sjømatråd



**OPPLYSNINGSKONTORET
FOR FRUKT OG GRØNT**

www.5omdagen.no
www.frukt.no
Tlf 23 24 94 00

SMARTE VANER

Debio
Norges Sjømatråd
Kosmetikkleverandørenes forening (KLF)
KSL Matmerk
Nofima AS
Norsk Kaffeinformasjon
Oikos
Opplysningskontoret for brød og korn
Opplysningskontoret for egg og kjøtt
Opplysningskontoret for meieriprodukter

Tlf 63 86 26 50 www.debio.no
Tlf 77 60 33 33 www.godfisk.no
Tlf 22 99 22 70 www.klf.no
Tlf 24 14 83 00 www.kslmatmerk.no
Tlf 77 62 90 00 www.nofima.no
Tlf 23 13 18 50 www.kaffe.no
Tlf 24 12 41 00 www.oikos.no
Tlf 21 93 23 23 www.brodogkorn.no
Tlf 22 09 23 00 www.matprat.no
Tlf 23 30 20 10 www.melk.no

NORGES LEDENDE SALGSAPPARAT

Med 650 faste ansatte kan vi tilby **kostnadseffektive løsninger** hvor fokus på **kvalitet, tilgjengelighet og fleksibilitet** står i høysetet. Landsdekkende tjenester med **spisskompetanse innenfor:**



- demonstrasjoner • merchandising
- salg • vareplassering/space

Retail 24

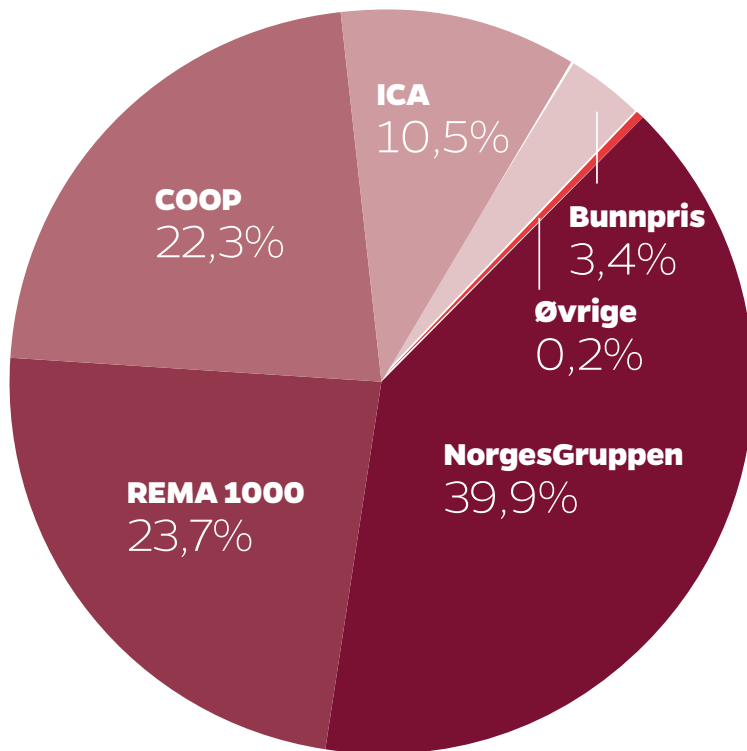
LES MER: retail24.no
ADR: Meltzers gate 4, 0257 Oslo
TLF: +47 22 11 22 22

DAGLIGVARERAPPO

Utdrag fra
nielsen

Total netto omsetning

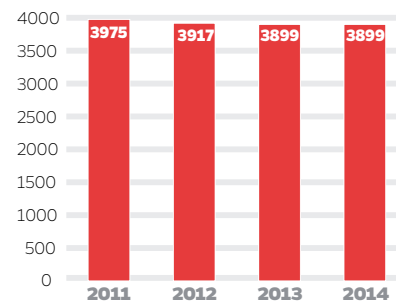
160,145 mrd NOK



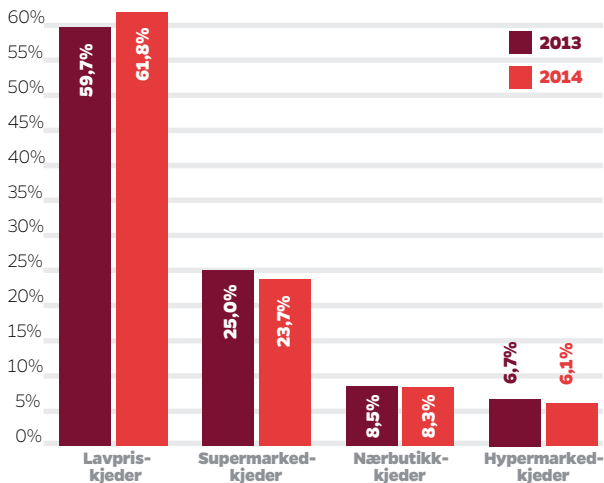
Kjede	Omsetning 2014
Norgesgruppen	63,898 mrd NOK
Coop Norge	35,712 mrd NOK
ICA Norge	16,815 mrd NOK
Rema 1000	37,954 mrd NOK
Bunnpris	5,445 mrd NOK
Øvrige	0,320
Totalt	160,145 mrd NOK

Antall butikker

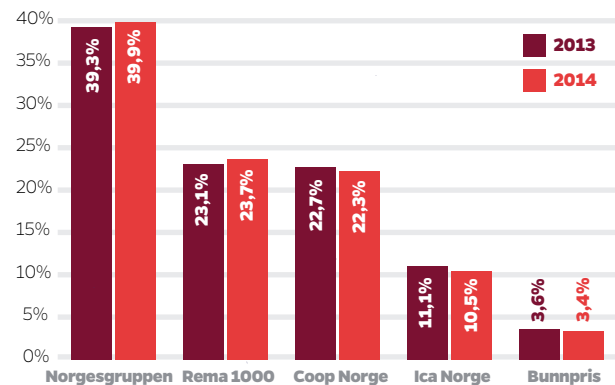
Pr. des. 2014



Segmentenes andeler



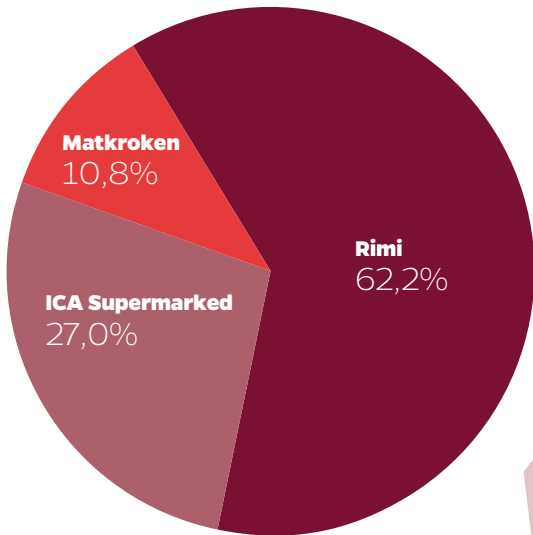
Utvikling for paraplykjedene



RTEN 2015

ICA Norge

Kjedenens andel av 16,815 mrd.NOK eks.mva



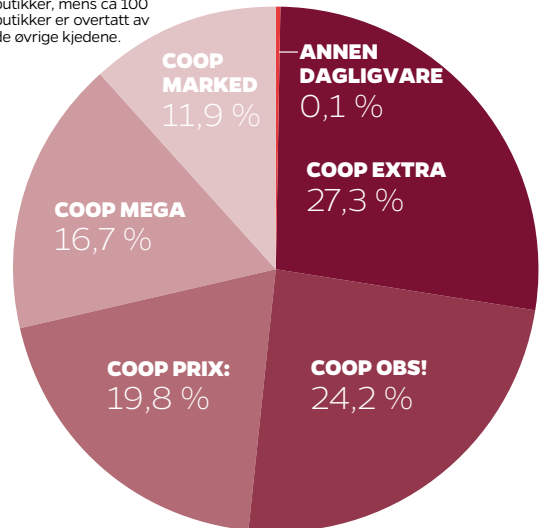
NORD-NORGE

Antall butikker: 529
Omsetning: 16 789 mill

COOP

Kjedenes andeler av 35,712 mrd.NOK eks.mva

Coop har overtatt ca 450 av Icas butikker, mens ca 100 butikker er overtatt av de øvrige kjedene.



MIDT-NORGE

Antall butikker: 634
Omsetning: 23 626 mill

ØSTRE-ØSTLAND

Antall butikker: 808
Omsetning: 35 888 mill

VESTLANDET

Antall butikker: 839
Omsetning: 35 317 mill

VESTRE-ØSTLAND

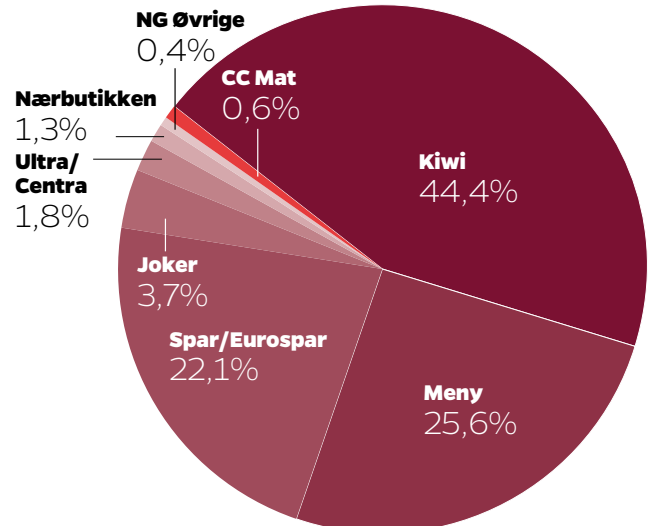
Antall butikker: 720
Omsetning: 31 521 mill

OSLO

Antall butikker: 369
Omsetning: 17 006 mill

NorgesGruppen

Kjedenes andeler av 63,898 mrd.NOK eks.mva



DANMARK**DAGROFA APS**

Dagrofa konsern opererer innen detalj, grossist og foodservice.

Omsetning: ca. 19 mia. DKK

Kærup Industrivej 12, DK -4100 Ringsted
Tlf +45 70 20 02 68

Kjeder: MENY, KIWI, SPAR, Min Købmand og Let-Køb. Totalt ca: 650 butikker

FoodService Danmark A/S består av Catering Engros A/S og Dagrofa S-Engros.

Dagrofa Logistik a/s er logistikselskapet i Dagrofa.

Pisiffik er Grønlands ledende detaljkjede med ca. 35 butikker i de seks største byer i Grønland.

Konsernledelsen:

Konsernsjef: Per Thau, per.thau@dagrofa.dk

Konserndirektør Økonomi, It og Eiendom:

Henrik Christiansen

henrik.christiansen@dagrofa.dk

Konserndirektør Forretningsutvikling,

HR & Kommunikasjon: Peter Hiort-Lorentzen

peter.hiort-lorentzen@dagrofa.dk

Kategori direktør: Henning A. Hansen

henning.hansen@dagrofa.dk

Adm.direktør, Dagrofa Logistik a/s

Lars Arnløv Jørgensen

Lars.joergensen@supergros.dk

Kædedirektør, MENY, SPAR, Min Købmand

og Let-Køb: Jørgen Nielsen

Joergen.nielsen@kobmandshuset.dk

Kædedirektør, KIWI: Carsten Hansen

cha@kiwi.dk

DANSK SUPERMARKED AS

Antall butikker: 1412

Omsetning: 57,074 milliarder DKK i 2014

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, føtex.dk, wupti.com, iPosen.dk,

salling.dk

COOP DANMARK AS

Antall butikker: 1200

Omsetning: 52 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, Fakta, Coop.

dk og Irma.dk.

føtex**BILKA****NETTO****COOP****FINLAND****KESKO ABP**

Antall butikker: ca 2000

Omsetning: 9,1 milliarder Euro

Hamngatan 3 Helsingfors

Fi-00016 Kesko Finland

Tlf +358-10 5311

www.facebook.com/KeskoOyj

www.twitter.com/ kesko oyj

www.kesko.fi

e-post: viestinta@kesko.fi

Konsernsjef: Mikko Helander

Kommunikasjonsdirektør: Lauri Peltola, Merja

Haverinen

KESKO LIVS AB

Antall butikker: ca 900

Omsetning: 4,7 milliarder Euro

Hamngatan 3 Helsingfors

Fi-00016 Kesko Finland

Tlf +358-10 53030

www.facebook.com/KeskoOyj

www.twitter.com/kesko_oyj

www.kesko.fi

e-post: viestinta@kesko.fi

Direktør: Jorma Rauhala

Kjeder: K-citymarket, K-supermarket, K-market

K CITYMARKET**K MARKET****K EXTRA****SUOMEN LÄHIKAUPPA OY**

Antall butikker: 652

Omsetning: 1,0 milliard Euro

Suomen Lähikauppa

Sörnäsgratan 2, Pb 1

Fi-00581 Helsingfors

Tlf +358 20 700 300

www.lahikauppa.fi

e-post: fornavn.etternavn@lahikauppa.fi

VD: Ralf Holmlund

Kommunikasjonsdirektør: Jaana Huttunen

Kjeder: Siwa, Valintatalo

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: Kuisma Niemelä

Kommunikasjonsdirektør: Suso Kolesnik

Kjeder: Prisma, S-Market, Sale, Alepa (daglig-

varehandel). Andre kjeder: ABC, Kodin Terra,

S-Rauta, Sokos, Emotion, Agrimarket, Sokos

Hotels, Radisson Blu Hotelsand

valintatalo**SIWA****alepa
Sale**

SVERIGE**ICA GRUPPEN AB**

Antall butikker: 2150
 Omsetning: 87,2 milliarder SEK
 Besøksadresse: Svetsarvägen 16
 171 93 Solna
 Tlf +46 8 561 500 00
 Faks +46 8 28 81 76
 www.icagruppen.se
 e-post: info@ica.se
 VD: Per Strömberg

ICA SVERIGE AB

Antall butikker: 1314
 Omsetning ICA Sverige:
 71 milliarder SEK
 Besøksadresse: Svetsarvägen 16,
 171 93 Solna
 Tlf +46 8 561 500 00
 Faks +46 8 288 176
 www.ica.se
 e-post: info@ica.se
 VD: Anders Svensson
 Profiler: ICA Nära, ICA Supermarket, ICA
 Kvantum, MAXI ICA Stormarknad
 ICA To Go og Cura Apoteket

COOP BUTIKER & STORMARKNADER AB

Antall butikker: 245
 Omsetning: ca 23 milliarder SEK
 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: Sonat Burman Olsson
 Kommunikasjonsdirektør: Olle Axelsson
 Kjeder: Coop Konsum, Coop Forum
 Coop Extra, Coop Nära, Coop
 Bygg samt butikken Coop, Daglivs
 og nettbutikken Coop Online

AXFOOD AB

Antall butikker: 257 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: Anders Strålmán
 Kjeder: Hemköp, Willys, Willys Hemma,
 Tempo. Partihandel: Dagab og Axfood Närlivs

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: Johan Johnsson
 Innkjøpsdirektør: Mats Sjødahl
 e-post: mats.sjodahl@bergendahls.se
 Sjef Økonomi og Finans: Peter Sjöberg
 e-post: peter.sjoberg@bergendahls.se
 Kjeder: City Gross, Matöppet, Eko, M.A.T.
 og Matrebellerna
 Partihandel: Bergendahl Food AB

**ISLAND****BÓNUS**

Besøksadresse: Skútuvegji 13, Reykjavík
 Tlf +354 527 9000
 www.bonus.is
 e-post: skrifstofa@bonus.is
 Antall butikker: 30
 Konsernsjef: Guðmundur Marteinnsson

10-11

Besøksadresse: Lág múla 7, 108 Reykjavík
 Kontor; 9 Lág múla, 108 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: Skarfabakka 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: Skarfabakka 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
 http://www.kronan.is

KJARVAL

Besøksadresse: Skarfabakka 2, 104 Reykjavík
 Tlf +354 559-3000
 Faks + 354 559-3001
 www.kjarval.is
 Antall butikker: 6
 Driftssjef: Kristinn Skúlason
 e-post: kristinn@kronan.is

EXTRA FOSSER FREM



Til topps: Håvard Jensen levner ingen tvil om målsetting. «Extra til topps» står det på arbeidsskjorten.

– Vi kommer til å bli landets største kjede

– Vi har vært vekstvinner i syv av de ni siste årene, og farten vil ikke avta. Jeg er sikker på at vi blir landets største kjede. Men nøyaktig hvor mange år det vil ta kan jeg ikke si.

Av Arne Giverholt
arne@dagligvarehandelen.no

Extras profilerte kjededirektør Håvard Jensen tar imot en grytidlig morgen i Extra på Majorstua i Oslo. Nylig omprofilert fra Rimi. – Det gjelder å stå opp om mårran, vet du, sier kjededirektøren. – Det har vi lært oss i Extra. Han har dagen besatt med møter før han på ettermiddagen skal til Trondheim.

GJENNOMTENKT START

Eventyret begynte 15. september 2006 klokken 12 i Halden. Da klippet Coop-sjef Svein Fanebust snoren til den første butikken i organisasjonens nye satsingskonsept.

Håvard Jensen var med på laget, men overtok først som kjededirektør på et senere tidspunkt.

– Vi fikk høre mange rare kommentarer om Extra. Supermarked med lavpris mente mange var en umulig pose og sekk-kombinasjon. Men vi har bevist at de tok feil, sier Jensen.

I Coop valgte man en rolig og sindig metode for å prøve ut og ekspandere den nye kjeden.

– Vi hadde funnet et hull i markedet, nemlig supermarkedssortiment til ekstrem lavpris. Modellen var etter hypermarkeder vi hadde sett mange steder i Europa. Konseptet stilte strenge krav til kostnadssiden, og selv om ferskvaretilbudet hele tiden har vært omfattende, ja komplett, har vi ingen manuelt betjente punkter, sier han.

PILOTER

Butikken i Halden var en pilot som fikk følge av flere piloter, blant annet i Sandnes, Førde og på Tangvall.

– *Pilotene med slagordet «Extra stort utvalg – til Extra lave priser» må ha vist seg vellykket?*

– Ja, butikken i Halden ble raskt byens største med en omsetning som nå er på rundt 90 millioner kroner. Vel og merke på et salgareal på 1.350 kvadratmeter. Også de andre pilotene viste at vi virkelig hadde funnet hullet i markedet.

Butikken i Førde, der det bor 11.000 sjeler, har 3.000 kvadratmeter pluss byggevarer. – Det var risikosport, det, sier kjededirektøren. – Men den rene dagligvareomsetningen er nå på 170 millioner kroner.

– *Flere detaljer som var med på å «fylle hullet»?*

– Ja, satsingen på non-food. Det var noe nytt, gjorde butikkene mer spennende og åpnet for mer impuls kjøp.

– *Dere kunne vel like godt kalt kjeden Mini-Obs!*

– Nei, et så nytt og spennende konsept måtte presenteres som noe helt spesielt – noe helt Extra. Og vi har jo på langt nær samme non-food innslag som Obs!. Hos

oss er utvalget mindre, og produktene skal kunne gå ned i handlevognen. Store kapitalvarer tar vi ikke inn, sier Jensen.

VEKST OG AT-TER VEKST

Kjeden har 10-års jubileum neste år, og går inn i jubileumsåret med rundt 300 butikker og en markedsandel på ca. åtte prosent. Neste år regner Jensen med at markedsandelen vil bikke 11 prosent. Da vil omsetningen bli på rundt 20 milliarder kroner.

– *Stort sett er butikker i andre Coop-kjeder lagt om til Extra?*

– Ja, det har vært tilfellet til nylig, basert på nøyte vurdering sentralt av hvilke konsepter som passer i hvilke markeder. Denne prosessen er på det nærmeste fullført. Nå er vi midt i prosessen med å omprofilere oppunder 140 tidligere ICA-butikker. Det gir selvsagt en kjempevekst.

– *Onde tungter synes dere har vært trege i denne prosessen?*

– Jeg har registrert det. Janteloven lever i beste velgående. Men det er forskjell på å skru opp 50 skilt og foreta en total omprofilering av 500 butikker til tre kjedekonsepter.

– *Er den organiske veksten noe å skryte av?*

– Det vil jeg absolutt si. Vi har vært vekstvinner, og da snakker vi om organisk vekst, i syv av de siste ni årene.

– *Du har tidligere sagt at Extra vil bli landets største kjede. Litt stor i munnen?*

– Nei, jeg er overbevist om at vi kommer dit. Jeg kan ikke si konkret når jeg tror det skjer, men du vil nok få oppleve det mens du ennå er ved dine fulle fem, smiler Jensen.

– *Hva blir fokus når ICA-butikkene er vel i folden?*

– Det blir å forsterke jakten på nyetableringer. Vi skal satse hardt på å finne de beste mulige lokalene. Enten i eksisterende bygg eller i nye.

Dessuten er ikke prosessen med å overføre butikker i Prix og Mega til Extra helt over.

Store Prix-butikker og mindre Mega-butikker skal inn i Jensens kjede.

I LAVESTE PRISSJIKT

Lenge var ikke Extra med i VGs Matbørs. Heller ikke i Matportalen.

– *Nå er dere med. Er du fornøyd med resultatet vis a vis andre kjeder?*



Nøkkel: Frukt og grønt er en av nøklene til suksess. Håvard Jensen arbeider for å få andelen i Coop Extra opp i 12 prosent.

– Ja. Vi registrerer at det er forsvinnende små forskjeller mellom Rema, Kiwi og Extra fra måling til måling. Og vi gleder oss over at vi hadde de laveste prisene på målingene både før forrige jul og sist påske.

– *Dere mener jo å ha mer å tilby enn de andre lavpriskjedene. Er det da så nødvendig å være helt i bunnsjiktet prismessig?*

– Ja, om vi har aldri så god råd her i landet ønsker ikke folk å betale mer enn de strengt tatt må for dagligvarene. Vi skal og må ligge helt i tet på lavpris. Det krever mye av alle våre driftssystemer. Vi må være maksimalt rasjonelle. Vårt nye superlager på Gardermoen og innføring av elektroniske priser i alle butikkene er eksempler på tiltak som gir solid hjelp i så måte.

– *Hvor stor er den optimale Extra?*

– Den er så stor at den passer perfekt i sitt lokale marked. Vi har butikker fra under 1.000 kvadratmeter opp til 3.000. Men et ufravikelig krav er at alle skal ha samme sortiment. Kundene skal kjenne seg igjen, sier Håvard Jensen.

Det tumler mange elementer rundt i kjededirektørens hode. Frukt- og grøntandelen skal opp i 12 prosent. Vinnerkulturen skal dyrkes og nye lokaler skal kapres. Ved åpningen får alle ansatte utdelt joggesko i gull-farge.

– Noen synes kanskje det er litt teit, men alle skal vite og huske på at de er på gull-laget, sier Håvard Jensen.

NM I FRUKT OG GRØNT

Årets finalister er

Flott innsats med sesongvarer ga fem butikker direkte finalebillett til NM i frukt og grønt 2015.

Av Pål H. Christiansen

pal@dagligvarehandelen.no

Alle finalister er nå klare for siste runde i konkurransen. De fem innlagte spurtprisene på salg av sesongvarer i inneværende år, som altså kvalifiserer direkte til finalen i NM i frukt og grønt, går til Bunnpris Oldeide (bær), Matkroken Lurøy (Rotgrønnsaker), Joker Sola (epler), Coop Marked Fjørtoft (poteter) og Coop Prix Lødingen (løk). (Listen over alle finalister finner i en egen sak).

KJØPER BÆR HVER DAG

Spurtprisene i NM i frukt og grønt er lagt inn for å sette fokus på viktige sesongvarer her til lands. Bær, rotgrønnsaker, løk, epler og poteter er alle viktige basisvarer i det norske kostholdet og kan godt eksponeres i butikk i enda større grad.

– Bunnpris Oldeide gjorde virkelig en solid innsats på bær med en andel på over 30 prosent av butikkens totale frukt- og grønntomsetning. Dette på tross av relativt dårlig vær denne sommeren, sier Julie Langseth, som er prosjektleder for NM i frukt og grønt i Opplysningskontoret for frukt og grønt.

– Dette var gøy! Vi har et kundegrunnlag på 200-300 husstander, og jammen kjøper de mye bær. De spiser bare mer og mer ferske bær, ja, her kjøper folk bær nesten hver dag, sier Endre Oldeide, som driver Bunnpris Oldeide sammen med broren Jarle.

Butikken på Måløy i Sogn og Fjordane er fra 1950-60-tallet og har fire ansatte. Den er særlig innarbeidet på jordbær, som hver husstand i snitt kjøpte 36 kurver av i sesongen som var.

LOKALE BÆR REDDET SESONGEN

– Det står en stabel med bær i utgangen fra Jonsok til slutten av juli. Folk må bare kjøpe bær når de er på butikken. Sånn har det vært i alle år. Og når turistene stopper her, står bærene ved inngangen og frister, forteller Oldeide videre.

Butikken har tilgang til to lokale sorter jordbær i sesongen, men de første par ukene blir bærene levert fra Østlandet (Lier/Toten). Senere kommer de beste bærene fra Valldal/Sandane. Kvaliteten på disse blir bedre da de gjerne bare er timer gamle.

Godt salg til tross har det vært en dårlig sesong for jordbær og vanskelig å få tak i nok, forteller kjøpmannen videre.

– Sesongen kom sent i gang og så tok det brått slutt. Jordbærene fra Valldal kom ikke før 20. juli og så varte det bare tre uker. Vi får heldigvis noe lokalt også fra Gloppen/Sandane, det gjorde at vi berget seg oss i land. Dette er Polkabær av meget god kvalitet. Bringebær-sesongen ble mye bedre og vi har vel aldri solgt så mye av dem som i år. Bringebær får vi også fra Sandane og Valldal, sier Endre Oldeide.

MANGE NYE BUTIKKER I FINALEN

Til sammen 23 finalister er nå klare for det siste slaget om den gjeve NM-tittelen for 2015

«Vi har i år mange nye butikker med i finalen.»



i fire klasser. I Åpen klasse har juryen sett på kandidatene og i år valgt å dele dem inn etter landsdeler. Deretter har butikken med høyest frukt- og grøntandel i sin landsdel gått videre.

– På denne måten får vi en fin geografisk spredning blant finalistene. Nå er neste steg å se hvordan Nielsen Norges feltrepresentanter vurderer butikkene etter kriterier som blant annet salgsfremmende tiltak og kvalitet, sier direktør i Opplysningskontoret for frukt og grønt, Guttorm Rebnes.

– Vi har i år mange nye butikker med i finalen NM i frukt og grønt, og det blir spennende å se hvordan disse hevder seg i forhold til tidligere finalister og vinnere. Vårt håp med konkurransen er at kjedene og butikkene ser hvilken stor påvirkningskraft de har når det gjelder å få det norske folk til å spise 5 om dagen og setter fokus på å friste forbrukere til å kjøpe mer frukt og grønt, legger prosjektleder Julie Langseth til.

SPURTPRISVINNERE 2015

- **Bunnpris Oldeide:** Høyest salg av bær (jordbær, bringebær, blåbær) fra uke 23 til 35 (1. juni til 31. august).
- **Matkroken Lurøy:** Butikken med høyest salg av rotgrønnsaker (gulrøtter, sellerirot, persillerot, rødbeter, kålrot, pastinakk) fra uke 31 til 44 (1. august til 31. oktober)
- **Coop Prix Lødingen:** Butikken med høyest salg av løk (kepaløk gul, kepaløk rød, purre, vårløk, hvitløk, sjalottløk) fra

uke 31 til 44 (1. august til 31. oktober).

- **Joker Sola:** Butikken med høyest salg av epler fra uke 36 til 44 (1. september til 31. oktober).
- **Coop Marked Fjørtoft:** Butikken med høyest salg av poteter fra uke 27 til 44 (1. juli til 31. oktober).

Spurtprisene er separate priser og de fem vinnerne vil, i tillegg til å kvalifisere seg til finalen, motta diplom og pokal.

klare



DISSE ER I FINALEN I NM I FRUKT OG GRØNT

Store supermarkeder/ Hypermarkeder:

Coop Obs! Tromsø
Jacob's på Holtet
Coop Extra Vågsbygd
Coop Mega Bekkestua
REMA 1000 Borg

Små supermarkeder:

Spar Geilo
Eurospar Rosendal
Meny Bogstadveien
Kiwi Bygdøy Allé
Bunnpris Ulsteinvik
Coop Marked Syvde

Superetter:

Matkroken Mebygda
Joker Vats
Coop Prix Eiksmarka
Joker Sola
Coop Prix Lødingen
Coop Marked Fjørtoft
Matkroken Lurøy
Bunnpris Oldeide

Åpen klasse:

Coop Mega Madla
Rema 1000 Signaturgården
Coop Obs! Harstad
Matkroken Lierne

SLIK ER NM I FRUKT OG GRØNT 2015

For å kunne være med i konkurransen må butikken være en del av Nielsens scanningutvalg, ha en omsetning i Nielsens scanningtall på minimum 45 uker over to sammenhengende år, og ikke ha gjennomført en omprofilering det siste året.

KATEGORIENE

I 2014 ble det opprettet nye kategorier etter et system som Nielsen Norge selv benytter seg av. Butikkene blir nå kategorisert etter kvadratmeter (størrelsene gjelder total salgsflate for butikk, og er basert på informasjon som oppgis Nielsen fra kjedene). De tre hovedkategoriene er:

- Supretter (0 – 399 kvm)
- Små supermarked (400 – 999 kvm)
- Store supermarked (1000 – 2499 kvm) /
Hypermarked (2500 kvm +)

I den innledende runden av konkurransen blir de ti beste butikkene innenfor hver kjede plukket ut av Nielsen Norge ut fra høyest frukt- og grøntandel av butikkens totalomsetning (ekskl. non-food). OFG kontakter deretter kjedene og ber dem velge hvilken hovedkategori de vil konkurrere i ut fra denne Ti på topp-listen.

I tillegg er det opprettet en Åpen klasse som kjedene fritt kan nominere én butikk hver til. En jury bestående av representanter fra OFG og Dagligvarehandelen vil plukke ut fire finalister i denne klassen. Butikkene som er valgt ut til Åpen klasse vil ikke kunne konkurrere i noen av de andre kategoriene.

«SPURTPRISER»

Spurtprisene måler salg av ulike varer i avgrensede tidsrom. Det er butikken med høyest salg av en bestemt vare basert på andel av total frukt- og grøntomsetning, som vinner. Butikken må først ha kvalifisert seg til Ti på topp-listen innenfor sin kjede for å kunne vinne en spurtpris. De fem spurtene gjelder høyest salg av henholdsvis bær, rotgrønnsaker, løk, epler og poteter. Spurtprisene er separate priser og de fem vinnerne vil, i tillegg til å kvalifisere seg til finalen, motta diplom og pokal.

FINALEN

Etter den innledende runden står det igjen 23 finalister. Disse vil bli vurdert av feltrepresentanter fra Nielsen Norge etter følgende kriterier:

- Salgsfremmende tiltak (som forbrukertips, aktiviteter og sameksponering)
- Miljøfaktorer (som prisinfo, merking av opprinnelsesland, tilgjengelig betjening og smaksprøver)
- Utsolgtgrad
- Kvalitet (som innslag av dårlige produkter, innbydende avdeling)
- Omsetningsandel (andel av frukt- og grøntomsetning av totalt salg ekskl. nonfood)

Til slutt vil fire butikker (én innenfor hver hovedkategori, samt Åpen klasse) bli kåret som vinnere av konkurransen.

Kåringen vil skje i begynnelsen av 2016. Vinnerne av NM i frukt og grønt 2015 vil få diplom og pokal, samt anledning til å sende en medarbeider fra butikken på en «grønn» studietur til utlandet ifølge medrepresentanter fra OFG og Dagligvarehandelen.

Meny Skøyentorget

Dagligvarehandelens butikktestere fra Spirit Gruppen har i skrivende stund rapportert fra 17 dagligvarebutikker siden august i år. Vi presenterer her en oppsummering av de 10 beste testene høsten 2015. Aller best ble Meny Skøyentorget i Oslo med 19 poeng!

Av Marit Haugdahl

marit@dagligvarehandelen.no



MENY
SKØYEN
19

Utgave 36:

NESTEN TOPPSCORE PÅ SKØYEN

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, i gode og lune omgivelser. Her er servicen, utvalget og eksponeringene svært bra, og uansett om du er innom kun for å kjøpe lunsjen din eller for å handle

inn til helgen, er Meny på Skøyen et godt valg. Vi er imponert, og butikker som dette viser at det går an, selv midt i lunsjrushet som er butikkens mest hektiske periode i løpet av dagen.

Meny Skøyentorget, Oslo:

- Fasade/inngang/kasse: 5 av 5
- Sortiment/varepresentasjon: 4 av 5
- Hygiene: 5 av 5
- Personell: 5 av 5
- Score: 19 av 20



PRIX
SEIERSTEN
18

- Sortiment/varepresentasjon: 4 av 5
- Hygiene/orden: 5 av 5
- Personell: 4 av 5
- Score: 18 av 20

Utgave 31:

BEDRE SOM MENY ENN SOM ULTRA

En flott butikk, med et bredt og godt vareutvalg. Hele butikken fremstår ryddig, delikat og innbydende. Med tydelig merking av tilbud, kombinert med fine ferskvaredisker og bredt sortiment på en del varegrupper andre butikker ofte ikke har, er denne butikken verdt et besøk. Noe trekk for småting, men totalt sett en god butikk.

Meny Alna, Oslo

- Fasade/inngang/kasse: 4 av 5
- Sortiment/varepresentasjon: 5 av 5
- Hygiene: 5 av 5
- Personell: 4 av 5
- Score: 18 av 20



EUROSPAR
FAGERNES
18

Eurospar Fagernes:

- Fasade/inngang: 5 av 5
- Sortiment/varepresentasjon: 3 av 5
- Hygiene: 5 av 5
- Personell/service: 5 av 5
- Score: 18 av 20

Utgave 27:

OMPFILERT COOP PRIX TIL 18 I STIL

Coop Prix Seiersten i Fredrikstad holder en svært høy standard på alle områder, med unntak av varetrykket som har et forbedringspotensial. Renhold, orden og hygiene er i en klasse for seg. Et lite trekk for manglende tilgjengelig personell. Butikken skåret også høyt under Rimi-profil, med samme leder. Dette viser at ledelse er svært viktig. Fortsett det gode arbeidet!

Coop Prix Seiersten, Fredrikstad:

- Fasade/inngang/kasse: 5 av 5

Utgave 24:

EUROSPAR FAGERNES – DEN PERFEKTE VERT

Dette er en veldig sterk 18-poenger. Vi trekker to poeng for litt manglende belysning tre steder, litt rot ved non-food og noe på varetrykk. Service og personell trekker opp, sammen med flotte avdelinger for ferskvare, ost, bake-off og frukt & grønt. Alt i alt en veldig flott butikk.



MENY
ALNA
18

best i andre halvår



MENY SKEDSMOKORSET
17,5

Utgave 39:

GOD HANDLEOPPLEVELSE PÅ SKEDSMO

Dette er en butikk med bra vareutvalg og godt varetrykk. De mangler noe på inspirasjon, mersalg og sameksponeringer.

Vi savner også mer lunsjmat, i og med at de ligger nært et industriområde.

Butikken er delikat, pen og ryddig, og servicen god.

Meny Skedsmokorset

- Fasade/inngang/kasse: 5 av 5
- Sortiment/varepresentasjon: 3 av 5
- Hygiene: 5 av 5
- Personell: 4,5 av 5
- Score: 17,5 av 18



JACOB'S PÅ HOLTET
17

Utgave 25:

MATBASTION MED FORBEDRINGSPOTENSIAL

Jacob's på Holtet oppleves ikke lenger som Norges matbastion. De fleste supermarkeder vi har besøkt holder nå en vel så god standard som Jacob's. De har mye å jobbe med utenfor butikk, varepresentasjon og service/pasjon for kundene. Her skal de ose av energi. Bygget/belggenhet, vareutvalg og renhold er meget bra, i tillegg til fagkompetansen.

Jacob's på Holtet:

- Fasade/inngang/kasse: 4 av 5
- Sortiment/varepresentasjon: 4 av 5
- Hygiene: 5 av 5
- Personell: 4 av 5
- Score: 17 av 20



REMA HOFFSVEIEN
16

Utgave 29:

GODKJENT START FOR NY REMA

En fin butikk, med et godt vareutvalg, og bra varetrykk. God plass mellom reolene, ryddig og fint og med god belysning. Bra prismerking og hyggelige ansatte.

Rema 1000 Hoffsveien:

- Fasade/inngang/kasse: 4 av 5
- Sortiment/varepresentasjon: 4 av 5
- Hygiene: 4 av 5
- Personell: 4 av 5
- Score: 16 av 20



KIWI RÅDE
17

Utgave 38:

STRIGLET MØNSTERBRUK

En av de bedre Kiwi butikkene vi har besøkt. Butikken kan oppleves som noe steril, etter som Kiwi-konseptet ikke godtar noe særlig leverandørmateriell, og deres egen kampanje er tatt ut ganske pent.

Butikken oppleves som meget strukturert, striglet og oversiktig.

Ryddig, bra varetrykk og meget god plass mellom reolene. Enkel tilgang med gratis parkering utenfor døren. En meget bra Kiwi.

Kiwi Råde

- Fasade/inngang/kasse: 4 av 5
- Sortiment/varepresentasjon: 4 av 5
- Hygiene: 5 av 5
- Personell: 4 av 5
- Score: 17 av 20



EUROSPAR BRUMUND DAL
16

Utgave 28

LITT PREGET AV 10-KRONERSMARKED

Eurospar Brumunddal er en fin butikk med et godt utvalg. Fine ferskvarerdisker. Noe utplukket på enkelte varer rundt i butikken, men totalt sett en ryddig, ren og fin butikk. Hyggelige ansatte.

Eurospar Brumunddal:

- Fasade/inngang/kasse: 4 av 5
- Sortiment/varepresentasjon: 4 av 5
- Hygiene: 4 av 5
- Personell: 4 av 5
- Score: 16 av 20



EXTRA BRUMUND DAL
16

Utgave 40:

MANGLER DET LILLE EXTRA

Extra Brumunddal er en fin butikk, med et bra vareutvalg. Litt trekk for hull i utstillingen et par steder, og litt mye vogner med papp og varer på gulv, men ellers en bra butikk.

Hyggelige ansatte, og gode parkeringsmuligheter.

Extra Brumunddal:

- Fasade/inngang/kasse: 4 av 5
- Sortiment/varepresentasjon: 4 av 5
- Hygiene: 4 av 5
- Personell: 4 av 5
- Score: 16 av 20

SERVICEHANDELEN

GYDA GODTESPESIALISTEN SA

Antall butikker: 80
 Pb 153 Kjelsås
 0411 Oslo
 Tlf 22 02 64 60
 Faks 22 02 64 70
 Daglig leder: Trond J. Laeng
 e-post: trond@gyda.no
 Markedssjef: Stine Beathe Dalseg
 e-post: stine.beathe@gyda.no



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 marketingsjef: Kristin Dolvik
 e-post: kristin.dolvik@mix.no



DELI DE LUCA NORGE AS

Antall butikker: 33
 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.liar@norgesgruppen.no
 Markedssjef: Cecilie Bakke Andersen
 Tlf 474 51 429
 e-post: cecilie.andersen@norgesgruppen.no



REITAN CONVENIENCE NORWAY AS

Består av: Narvesen, 7-Eleven, Shell/7-Eleven
 Postboks 6219 Etterstad
 0603 Oslo
 Tlf 81 50 09 09
 e-post: post@reitanconvenience.no
 www.reitanconvenience.no
 Adm. direktør: Mariette Kristenson



FRESH

Antall butikker: 188
 Karenslyst allé 12-14
 0278 Oslo
 Tlf 24 11 31 00
 Kjededirektør: Inge Sleire
 e-post: inge.sleire@norgesgruppen.no
 Markedssjef: Ida Fjell
 e-post: ida.fjell@norgesgruppen.no
 Tlf 909 77 043



YX BETJENT AS

Antall stasjoner: 211
 Lysaker Torg 35, 1366 Lysaker
 Tlf 22 12 40 00
 Faks 22 12 40 60
 Daglig leder: Annar Sletvold
 e-post: ans@yx.no
 Innkjøpsansvarlig: Hans Petter Andersson
 e-post: hpa@yx.no

**ST1 - SMART FUEL AS**

Antall stasjoner: 380 (inkl Shell/7-Eleven stasjoner)
 24 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.shell.no

**STATOIL FUEL & RETAIL NORGE AS**

Et selskap i Statoil Fuel & Retail AS
 Antall fullservice bensinstasjoner: 304
 Antall automatstasjoner: 109
 Antall Truck-automater: 56
 Schweigaardsgate 16, Pb 1176 Sentrum 0107 Oslo
 Tlf 22 96 20 00
 www.statoil.no
 Senior Vice President: Thomas Støkken
 Markeds- og kommunikasjonssjef: Kjetil Foyn,
 e-post: kjetil.foyn@statoilfuelretail.com
 Tlf +47 932 51 199
 Kommunikasjonssjef: Knut Hilmar Hansen,
 e-post: knusen@statoilfuelretail.com
 Tlf +47 917 38 053

**STATOIL****ESSO NORGE AS**

Antall butikker: 254
 Drammensveien 149, Pb 350 Skøyen, 0213 Oslo
 Tlf 22 66 30 30
 www.esso.no
 Ettermarkedssjef: Frederik Skuterud
 e-post: frederik.skuterud@exxonmobil.com
 Informasjonssjef: Eirik Hauge
 e-post: eirik.hauge@exxonmobil.com

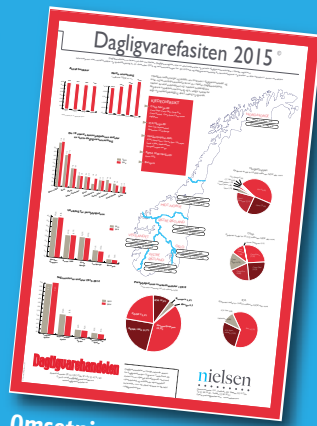
**BEST STASJON AS**

Antall butikker: 135
 Hovfaret 4 A, 0275 Oslo
 Tlf 22 55 18 90
 Faks 22 55 18 92
 www.beststasjon.no
 Konstituert daglig leder: Jan Gunnar Larsen
 e-post: gressvik@beststasjon.no
 Markedskoordinator: Nina Dahlgren
 e-post: nina@beststasjon.no
 Driftssjef: Kristian Hellesvik
 e-post: kristian@beststasjon.no
 Rekrutteringsansvarlig: Morten Bye
 e-post: morten@beststasjon.no





Daglige nyhetsbrev
www.dagligvarehandelen.no



Omsetning og
markedsandeler



Oversikt over
dagligvarebransjen
i Norden



Temautgaver

Bransjens viktigste informasjonskanal



- 75% dekning i dagligvare detalj
- 71% dekning i KBS

Kilde: Ipsos MMI 2015

Dagligvarehandelen

www.dagligvarehandelen.no