

# HVEM ER HVEM I NORDISK DAGLIG- VAREHANDEL 2016

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

## Coop setter fart

Butikknettets er styrket og opprustet og organisasjonen trimmet. Etter ett år i sjefsstolen ser Geir Inge Stokke lyst på fremtiden for Coop.

s20



Dagligvarehandelen

# HVEM ER HVEM 2016

## 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

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

**Dagligvarehandelen**



«Rema 1000 vil også være konkurransedyktige på søndag»

**Bruduljer:** Det vekket stor harme og skapte mange overskrifter da Rema 1000 tidligere i år snudde opp ned på hele søndagsmarkedet.

## INNHold:

- s 2 .....Leder
- s 4 .....Reitangruppen
- s 5 .....Bunnpris
- s 6 .....NorgesGruppen
- s 8 .....Coop
- s 10 .....Tilbakeblikket
- s 12 .....Kundelojalitet
- s 13 .....EMV i Norge
- s 14 .....Dagligvare- og matmarkedet i 2015
- s 16 .....Markedsinformasjon  
Rekruttering og utdanning  
Konsulentbyråer sisteledd
- s 17 .....Interesseorganisasjoner  
Informasjonskontorer
- s 18 .....Dansk dagligvarehandel
- s 18 .....Finsk dagligvarehandel
- s 19 .....Svensk dagligvarehandel
- s 19 .....Islandsk dagligvarehandel
- s 20 .....Ett år med Stokke
- s 22 .....Dagligvare rapporten 2015
- s 24 .....Butikktestens beste
- s 26 .....Norsk servicehandel



Hvem er hvem finner du også på [www.dagligvarehandelen.no](http://www.dagligvarehandelen.no)

# Temperatur på kokepunktet

Av Are Knudsen

are@dagligvarehandelen.no



**K**jære leser, da er vi ute med en ny utgave av Hvem er hvem, bransjens eget oppslagsverk som vi håper du får stor nytte og glede av. Som vanlig bruker vi også litt plass til å oppsummere de viktigste hendelsene siden sist, og til denne utgaven har det ikke vært vanskelig å finne saker å ta av. Men én sak skiller seg ut med tanke på konfliktnivået.

I dagligvarebransjen er vi vant til småkjekling, beskyldninger og mer eller mindre vennskaplig erting kjedene imellom. Men sjelden har temperaturen i bransjen vært høyere enn den var i striden om søndagsåpne butikker tidligere i år.

Vi kunne sagt at det hele startet med at Rema 1000 anmeldte konkurrentene for brudd på åpningstidsloven, men det hadde ikke vært helt sant. For i rettferdighetens navn startet det med at Rema den foregående høsten gjentatte ganger påpekte overfor konkurrentene at de hadde butikker som breiet seg ut over brustadbuas 100 tillatte kvadratmeter – uten å bli hørt. Til slutt rant begeret over, og Ole Robert Reitan tok med seg en solid bunke anmeldelser til Sentrum politistasjon – med halve medie-Norge på slep.

Slik blir det dårlig stemning av, og de etterfølgende ukene haglet det med beskyldninger fra begge sider – både

i tradisjonelle og sosiale medier. Ikke minst da Rema åpnet flere av sine ordinære butikker på søndag, kun arealbegrenset av symbolske sperrebånd, holdt det på å koke over for konkurrentene og det brøt ut twitter-krig mellom enkelte informasjonsdirektører.

Det hele kuliminerte i at politiet henla alle sakene, at Virke og HK utviklet Søndagsplakaten som skal sikre felles kjøreregler, at Norgesgruppen bygget om en rekke butikker, og at Rema fjernet sperrebåndene og stengte dørene på søndag. Den eneste aktøren som kunne gå ut av krigen med noenlunde hevet hode, var Coop, men hele bransjens omdømme fikk seg en skrape.

Var det verdt det? Kanskje. Med mindre nye faktorer som dagligvarehandel på nett likevel tvinger frem fullt frislipp av åpningstidene, er det i alle fall skapt en felles bransjeforståelse av hvordan åpningstidsloven skal tolkes. Avklaringen har også gitt Ole Robert Reitan svar på hvordan han skal forholde seg til konkurransen på søndag. Svaret er å bygge og rulle ut et eget nettverk av brustadbuer, et grep som kommer til å prege hele bransjen i årene som kommer. Omsetning vil flyttes, markedsandeler vil deles ut på nytt. For ingen trenger å tvile på at Rema 1000 også vil være konkurransedyktige på søndag.

Spørsmålet er: Hva gjør Coop nå?

## Store endringer i KBS

Etter en rekke oppkjøp og nye allianser har bensinstasjonsbransjen vært i omkleddningsrommet og prøvd nye klær, funnet ut at de passer og er i ferd med å kle opp resten av familien. Noen tar seg god tid til å skifte, mens andre – de som skal gjøre størst endringer i konseptene – har det mer travelt. Både Shell og Circle K er i ferd med å omprofilere i høy takt, mens Esso Deli de Luca har kjørt klampen helt i bønn og bygger om fire stasjoner i uka. Innen året er omme, vil kundene bli møtt av et helt annet tilbud enn for bare ett år siden. Og, det må sies, et bedre tilbud.

Noe som kjennetegner de nye profilene, er et nytt syn på hva en bensinstas-

sjon skal være for kundene. Man bytter vedsekker og spylervæske med planter ved fasaden, og skaper hyggelige sittegrupper som skal gi folk lyst til å slå seg ned en stund. Og, ikke minst, ser vi helt nye tanker om kategoristyring og mat. Bensinstasjonene skal bli destinasjonsmål og konkurrenter til den lokale kafeen såvel som pizzabakeriet.

Bransjeglidning, økt konkurranse fra dagligvarehandelen og skrinne politiske rammevilkår fikk hele servicehandelen ned i knestående. Nå har den samlet krefter, tenkt nytt og reist seg. Utfordringene er langt fra over, men gløden og kampånden er tilbake. Det er bare å glede seg til fortsettelsen.

## Din leverandør av butikkteknologi



Lukket kontant-håndtering

Sikring av høyverdi-produkter



Veiing, pakking, etikettering og merking

Elektronisk prismerking



Click & Collect hente-stasjoner

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



**StrongPoint**

Tlf.: 03254 | [www.strongpoint.no](http://www.strongpoint.no)



## REITANGRUPPEN AS

### REMA 1000 AS

Antall butikker: 835 (pr 31.12.15)  
Omsetning 2015: 53,5 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: 270 (pr 31.12.15)  
Omsetning 2015: DKK 11,4 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: 565 (pr 31.12.15)  
Omsetning 2015: 39,8 mrd.  
Gladengveien 2  
Postboks 6428 Etterstad, 0605 Oslo  
Tlf 24 09 85 00  
www.rema.no  
Adm. direktør: Jan Frode Johansen

### REMA Koin AS

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

### 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

Postboks 23, 1403 Langhus  
Tlf 64 85 57 00  
Regionsdirektør: Fredrik Holst

### REMA Franchise Norge AS Region Midtre Østland

Gilhusveien 10  
3400 Lier  
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: Morten Gabrielsen  
Daglig ledere:  
Gunnar Pedersen Lian (Distribunal Trondheim)  
Hjalmar Larssen (Distribunal Narvik)  
Ivar Benberg (Distribunal Vinterbro)  
Per Arne Davidsen (Distribunal Langhus)  
Reidar Sørvalg (Distribunal Stavanger)  
Trond Eikeland (Distribunal Bergen)  
Ole Martin Thunes (REMA Distribusjon Import)

### REMA Industrier AS

Driftsinntekter 2015: 1,8 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 815 00 909

e-post: [post@reitanconvenience.no](mailto:post@reitanconvenience.no)

Adm. direktør: Johannes Sangnes

### Reitan Convenience Norway AS

**Består av:** Narvesen, 7-Eleven, Shell/7-Eleven

**Antall butikker:** 501

Gladengveien 2

Postboks 6219 Etterstad, 0603 Oslo

Tlf 815 00 909

Adm. direktør: Mariette Kristenson

### Narvesen

[www.narvesen.no](http://www.narvesen.no)

e-post: [info@narvesen.no](mailto: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 815 00 909

Regionsjef: Erik Frey Olsen

### Narvesen Region Øst

Postboks 6219 Etterstad, 0603 Oslo

Tlf 815 00 909

Regionsjef: Bengü Aker Christensen

### Narvesen Region Oslo/Akershus

Postboks 6219 Etterstad, 0603 Oslo

Tlf 815 00 909

Regionsjef: Geir Delebekk

### 7-Eleven og Shell/7-Eleven

[www.7-eleven.no](http://www.7-eleven.no)

e-post: [info@7-eleven.no](mailto:info@7-eleven.no)

Markedssjef: Jan Yngve Holen

### Region 7-Eleven

Postboks 6219 Etterstad, 0603 Oslo

Tlf 815 00 909

Regionsjef: Kenneth Lorentzen

### Region Shell/7-Eleven

Postboks 6219 Etterstad,

0603 Oslo

Tlf 815 00 909

Regionsjef: Kenneth C. Olsen

### Reitan Convenience Sweden AB

**Består av:** Pressbyrån, 7-Eleven, Shell/7-Eleven

**Antall butikker:** 491

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](mailto:info@pressbyran.se)

e-post: [711sereception@7-eleven.nu](mailto:711sereception@7-eleven.nu)

[www.pressbyran.se](http://www.pressbyran.se) [www.7-eleven.se](http://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:** 186

Buddingevej 195, DK-2860 Søborg

Tlf +45 3947 8484 Faks +45 3947 8495

e-post: [kundeservice@7-eleven.dk](mailto:kundeservice@7-eleven.dk)

[www.7-eleven.dk](http://www.7-eleven.dk)

Adm. direktør: Jesper Østergaard

### R-Kioski Finland

R-kioski Oy

**Antall butikker:** 607

Koivuvaarankuja 2, 01641 Vantaa, Finland

Tlf +358 205544000 Faks +358 205544123

[www.r-kioski.fi](http://www.r-kioski.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](mailto: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](mailto:birojs@presesserviss.lv)

Adm. direktør: Janis Vaivods

### Reitan Convenience Litauen

**Består av:** Narvesen og Lietuvos

**Antall butikker:** 212

UAB "Lietuvos spaudos" Vilniaus agentūra

Laisvės pr.58, LT-05120 Vilnius, Lithuania

Tlf +370 5 2401502, Faks +370 5 2401504

[www.lspauda.lt](http://www.lspauda.lt)

Adm. direktør: Virgintas Bartasevicius

### UAB Press Express (pressedistribusjon i Litauen)

M. Slezeviciaus 7, LT-06326 Vilnius, Lithuania

Tlf +370 5 2304402 Fax +370 5 2304397

[www.pressexpress.lt](http://www.pressexpress.lt)

Adm. direktør: Vigintas Bartasevicius

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

**Antall butikker:** 94

Pöikmäe 2, Tänavilma,

76406 Saku vald, Estonia

Tlf +372 633 6100 Faks +372 633 6081

[www.kiosk.ee](http://www.kiosk.ee)

Adm. direktør Tiia Ilves

### Uno X/YX Energi Norge

Drammensveien 134, Hus 3, Skøyen

0213 Oslo

[www.yx.no](http://www.yx.no)

Adm. direktør: Vegar Kulset

### Uno X/YX Energi Danmark

Buddingsvei 195, DK-2860 Søborg

Tlf +45 3947 8100

[www.yx.dk](http://www.yx.dk)

Adm. direktør: Vegar Kulset



### BUNNPRIS-KJEDE (2015 tall)

Antall butikker: 253

Omsetning: 6.389.000.000

Munkegaten 48, 7005 Trondheim

Tlf 73 88 00 00 Faks 73 88 00 10

e-post: [firmapost@bunnpris.no](mailto:firmapost@bunnpris.no)

Kjøpmann: Trond Lykke

Kjøpmann: Christian Lykke

Adm. direktør: Kjell Engløkk

Driftsdirektør: Tore Bjørnebo

Innkjøpsdirektør: Geir Haugnæss

# BUNNPRIS



REITAN CONVENIENCE



## NORGESGRUPPEN

### PROFILHUSET KJØPMANNSHUSET NORGE AS

SPAR, EUROSPAR, Joker, Nærbutikken  
Antall butikker pr. 31.08.16: 955  
Omsetning 2015: 18,2 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. 31.08.16: 197  
Omsetning 2015: 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-ultra.no  
www.meny.no, www.ultra.no,  
www.centra.no, www.jacobs.no  
Adm.direktør: Vegard Kjuus

### PROFILHUSET KIWI NORGE AS

Kiwi Minipris  
Antall butikker pr. 31.08.16: 639  
Omsetning 2015: 31 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



DAGENS *Lille* HØYDEPUNKT

# 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 Johansson  
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: Knut-Andreas Kran

#### 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: Mette Lier

#### 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: Herleif Bergh Nilsen

#### 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

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 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 samvirkeagenes fellesorganisasjon og eid av samvirkeagenene 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.





## 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

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

### NAF TRADING AS

### HVEBERGSMOEN POTETPAKKERI AS

### CAESAR SALAD 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

Konst. adm. direktør Tore Tjomsland

### COOP SØRVEST SA

Gandalsgata 1, 4306 Sandnes

Tlf 51 60 88 00

Adm.direktør Tore Klovning

### COOP MIDT-NORGE SA

Postboks 2425 Sluppen,

7005 Trondheim

Tlf 400 01 290

Adm. direktør Torbjørn Skei

### COOP NORD SA

Postboks 6152, Postterminalen

9291 Tromsø

Tlf 977 99 500

Adm.direktør Kjell Olav Pettersen

### COOP ORKLA MØRE SA

Postboks 130,

7302 Orkanger

Tlf 979 95 000

Adm.direktør Arild Sørlien

### COOP HORDALAND SA

Postboks 73 Nesttun,

5852 Bergen

Tlf 55 92 53 70

Adm. direktør Øystein Kahrs

### 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

Adm. direktør Magne Vathne

### COOP VEST SA

Postboks 264

6801 Førde

Tlf 57 83 44 00

Adm. direktør Geir Espe

### COOP VESTFOLD OG TELEMAR SA

Elvegt. 16,

3919 Porsgrunn

Tlf 35 56 06 00

Adm direktør Anne Berg Behring

### COOP NORDLAND SA

Postboks 298

8001 Bodø

Tlf 75 50 80 00

Adm. direktør Lars Arve Jakobsen

## TILBAKEBLIKKET

# Søndagshandelen skapte oppstyr

Remas anmeldelse av et stort antall av konkurrentenes butikker for brudd på reglene for søndagshandel, var det som skapte høyest temperatur i bransjen i første halvår.

Av Christian Dietrichson

christian@dagligvarehandelen.no

– Konkurrentene bryter systematisk regelverket for søndagsåpne butikker, raste Rema-sjef Ole Robert Reitan i slutten av januar og anmeldte like godt 120 butikker for lovbrudd. Det store flertallet tilhører Norgesgruppen.

## KREVT OPPRYDNING I BRUSTADBUA

Remas folk hadde fotografert og skrittet opp hver eneste av de anmeldte butikkene. Reitan hadde sett seg lei på at konkurrentene forsynet seg av søndagshandelen samtidig som de brøt arealgrensen på 100 kvadratmeter. Etter kort tid ble det kjent at en rekke Rema-butikker også hadde holdt søndagsåpent og brutt reglene i denne forbindelse.

Norgesgruppen avviste ikke at strikken kunne ha blitt strukket langt noen ganger, med bedyret uansett sin troskap mot loven og igangsatte en systematisk oppmåling av sine søndagsåpne butikker.

Politiet valgte å henlegge anmeldelsene grunnet manglende etterforskningskapasitet. Rema bestemte seg etter hvert for å åpne et visst antall butikker på søndager og avgrense arealet til 100 kvadratmeter med enkle sperrebånd, men valgte å fjerne dem etter kort tid.

Konflikten rundt søndagsåpne butikker handlet også om butikkansattes henting av varer til kunder utenfor de 100 kvadratmeterne. I en del butikker tillot man også kunder å hente varer selv.

I annen halvdel av april lanserte Virke, Handel og Kontor, Norgesgruppen, Coop og Bunnpris så den såkalte Søndagsplakaten for å sikre lik praktisering av reglene for søndagshandelen hos kjedene. Rema valgte å forholde seg avventende til initiativet fordi «det ikke er opp til den største aktøren i markedet, Norgesgruppen, og deres bransjeorganisasjon Virke å tolke regelverket, det er det myndighetene som skal gjøre», som det



**Søndagskrig: Rema 1000s anmeldelse av konkurrentene for brudd på åpningstidsloven, og Remas egen bruk av sperrebånd, skapte høy temperatur i bransjen.**

ble uttrykt fra Rema-hold.

## SATSER PÅ EGNE MERKEVARER

Emv har økt andelen av omsetningen i norsk dagligvarehandel i den senere tid. Hos Coop og Rema utgjør egne merkevarer nå rundt 20 prosent av omsetningen. I Norgesgruppen har andelen ligget lavere, men også der satses det betydelig på produkter med konsernets egne merker.

I lanseringsvinduet i februar dukket det opp ca. 150 nye Emv-produkter fra de tre kjedegrupperingene. Lanseringsiveren i Norgesgruppen, Coop og Rema lå dermed ikke noe tilbake for merkevareleverandørenes.

## SVAK DAGLIGVAREVEKST I 2015

Dagligvare rapporten til analyseselskapet Nielsen for 2015 viste at dagligvarehandelen vokste med bare 2,6 prosent. Alt i alt ble det solgt dagligvarer for 164,3 milliarder i fjor.

Blant de tre kjedegrupperingene fikk Coop den største økningen i markedsandelen med en vekst på 5,6 prosentenheter til 27,9 prosent grunnet det store påfyllet av Ica-butikker. Også for Norgesgruppen som økte sin andel med 1,3 prosentenheter til 41,2 prosent, bidro tilførte Ica-butikker til veksten. Rema var stadig Norges største enkeltkjede, men økte sin andel bare med 0,5 prosentenheter til 24,2 prosent.

Kiwi halte innpå Rema og økte sin markedsandel fra 17,7 til 18,9 prosent. Meny bevarte posisjonen som landets tredje største enkeltkjede. De mange tilførte Ica-butikkene gjorde at Coops lavpriskjede Extra kunne innta fjerdeplassen.

## ØKTE MED FIRE MILLIARDER

Reitangruppen kunne legge frem gode tall da årsregnskapet for 2015 ble fremlagt i begynnelsen av mars. Selskapet fikk en totalomsetning på 85,6 milliarder etter en økning

på fire milliarder, eller ca. 5 prosent, fra 2014. På bunnlinjen lå det igjen 3,1 milliarder som resultat før skatt.

Rema oppnådde en omsetning på 53,5 milliarder i Norge og Danmark og dermed en vekst på 6 prosent. Reitan Convenience halte i land en omsetning på 15,5 milliarder og et driftsresultat på 553 millioner.

### HELT SLUTT FOR RIMI I NORGE

I andre uke i mars ble Rimi Triaden på Lørenskog utenfor Oslo omprofilert til en Extra. Med det forsvant den siste Rimi-butikken inn i en av Coops kjeder. Et stykke norsk dagligvarehistorie var over etter at Stein Erik Hagen åpnet den første Rimi-butikken på Ås syd for Oslo i 1977, og introduserte det første lavpris-konseptet i norsk dagligvarehandel.

### VOKSTE MER ENN MARKEDET

Norgesgruppen fremla regnskapet for 2015 i begynnelsen av april. Landets største dagligvaregruppering økte omsetningen med 6 prosent til 76,2 milliarder. Resultatet før skatt endte på 3,0 milliarder, mot 2,6 milliarder året før.

### KRITISKE TIL KONKURRANSEFORSLAG

Like før påske fremla næringsminister Monika Mæland (H) forslag som skal styrke konkurransen i dagligvarehandelen. Mæland vil blant annet gi myndighetene en utvidet hjemmel til å gripe inn ved oppkjøp av aktører som ikke er dominerende, som en enkelt butikk eller produsent.

Hos både Norgesgruppen, Coop og Rema stilte man seg skeptiske til forslaget og fremhevet at konkurransen i bransjen allerede er meget hard.

### FANT NY SJEF I EGNE REKKER

I begynnelsen av mai avkreftet Johann Johansson at kom til å innta sjefsstolen i Norgesgruppen etter konsernsjef Tommy Korneliussen, som ville gå av for alderen. Han gjorde det også klart at han heller ikke hadde

travelt med å bli styreleder etter faren

Knut Hartvig Johansson. Fremover vil femte generasjon Johansson uansett konsentrere seg om å utvikle selskapet gjennom eierrollen.

Et par uker senere ble det klart at ASKO-sjef Runar Hollevik skulle bli den nye man i sjefsstolen. Hollevik startet i Norgesgruppen i år 2000 og har levert gode resultater. I midten av juni var han på plass på sitt nye kontor.

### HAR OPPDRATT BRANSJEN

I august ble det innført nye og mer omfattende retningslinjer for mar-

kedsføring av mat og drikke mot barn. I sin egenevaluering konkluderte Matbransjens Faglige Utvalg med at utvalget har virket oppdragende på dagligvarebransjen.

Tross resultatene vil bransjen utvikle ordningen videre, blant annet som svar på kritikk fra Forbrukerrådet, Krefteforeningen og andre.



## Salgsflyt med ARAwin



Digitaliser og forenkle for din salgsorganisasjon med ARAwin.

Løsningen gir selger alt på et Brett - selv uten nett. Vi leverer system, nettbrett, brukerstøtte og rådgivning.

*Andhøy*<sup>®</sup>  
Andhøy Data AS

Kontakt oss på tlf. 22 89 02 00  
eller [post@andhoy.no](mailto:post@andhoy.no)  
[www.andhoy.no](http://www.andhoy.no)

## KUNDELOJALITET

# Ingen eier kundene!

Selv om konsentrasjonen av kjeder i dagligvarehandelen har blitt større, er det fortsatt stor vandring kjedene imellom. – Konkurransen er klart til stede, sier markedssjef Hans Haagaas i Gfk.

**M**aktkonsentrasjonen på kjedesiden har blitt sterkere med tre grupperinger som dekker inn store deler av husholdningene.

– Det blir derfor tøffere for leverandører om man faller ut av noen av disse grupperingene, sier Hans Haagaas videre.

## NÅR MANGE KUNDER

– Men samtidig er det jo slik at ingen eier kundene. Noe våre tall også sier klart fra om. Kjeden selv sier at det aldri har vært sterkere konkurranse i dagligvarebransjen og henviser til øket priskonkurranse. Våre tall gir vel begge parter rett.

Den vedlagte grafen viser en overlap analyse for lavpriskjedene Kiwi, Rema 1000, Coop Prix og Coop Extra. Hver av de fire kjedene nådde frem til en relativ stor andel av de

kjøpende husholdninger i løpet av en måned (juni 2016), men det er en liten andel som kun kjøper i den enkelte kjede.

– Dette øker når vi går fra en måned til en uke. Jo kortere tid, jo færre overlapper. Men holder vi oss til en måned så er det 42 prosent av kundene som kun handler i en kjede. Resten, 58 prosent, handler i flere kjeder. 2,9 prosent har handlet i alle 4 kjeder, 14,3 prosent har handlet i 3 kjeder og 40,8 prosent har handlet i 2 kjeder i juni. Det viser jo at lojaliteten er svak i dagligvare. Kjeden når frem til mange potensielle kunder, men mye av deres kjøp forsvinner andre steder, sier Haagaas.

## LEGGER MEST IGJEN HOS ANDRE

I løpet av i juni måned har eksempelvis 60 prosent av husholdningene i Norge vært

innom Rema 1000 og handlet. 80 prosent av disse igjen har handler minst to ganger i Rema 1000 denne måneden.

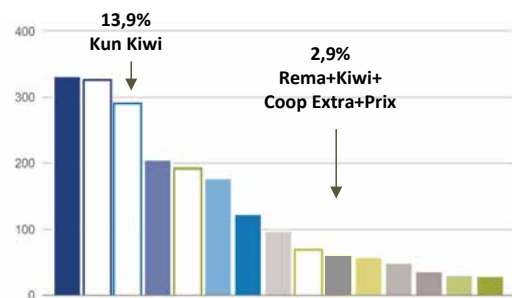
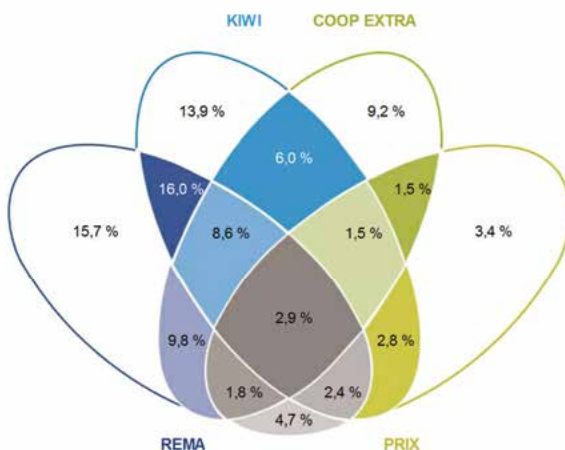
– Men kun 31 prosent av verdien som de bruker på dagligvarer legges igjen i Rema 1000. Resten – 69 prosent – kjøpes i andre butikker. Det er med andre ord en stor del som forsvinner for Rema, påpeker markedssjefen.

Studerer man kun lavpriskjedene Kiwi, Rema, Coop Prix og Coop Extra, så er det bare 15,7 prosent av Rema-kundene handler kun i Rema denne måneden. Resten har ulike kombinasjoner av de fire kjedene Kiwi, Rema, Coop Prix og Coop Extra som det handles i.

– Legger vi til alle dagligvarekjeder vil antall kombinasjoner øke og antall kunder som kun handler i Rema vil bli enda mindre, sier Hans Haagaas.

## Kjøperfordeling blant lavpriskjeder

I grafikken under er feltenes størrelse ikke riktige i forhold til andelen hver kombinasjon har av kjøpere. Vi har derfor laget en ekstra grafikk som viser feltenes størrelse i forhold til hverandre.



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.

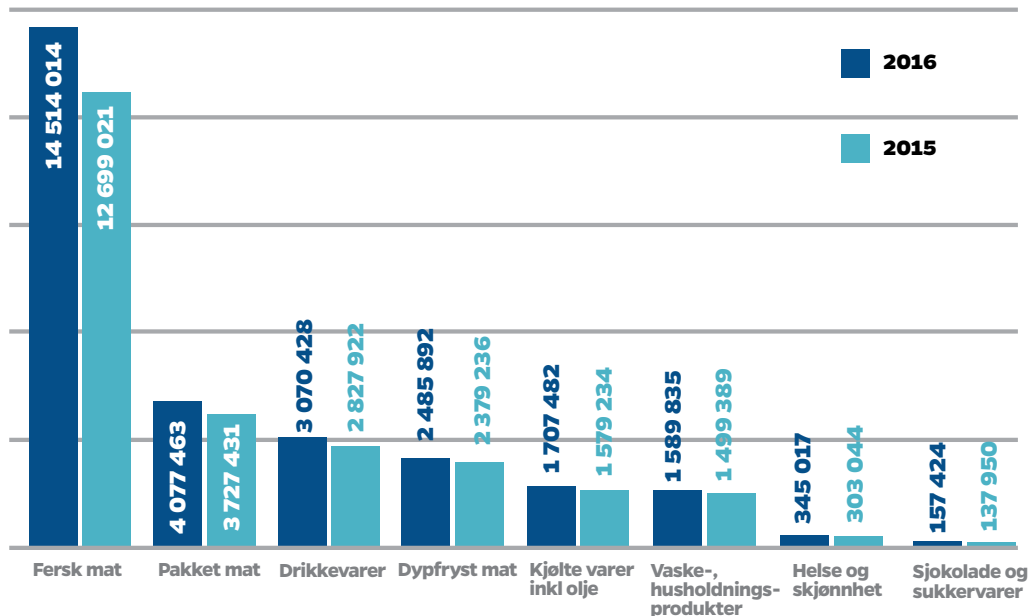
## EMV

# Handelens egne merkevarer

Som i de siste årene vokser handelens egne merkevarer raskere enn totalmarkedet, og utgjør nå 15,2 prosent av den totale omsetningen i dagligvarehandelen. Egne merkevarer viser en omsetningsøkning på 2,8 mrd NOK inkl. mva i løpet av det siste året, tilsvarende 11 prosent vekst mot fjoråret. Fersk mat står for nesten 2/3 av veksten. Sammen med pakket mat og

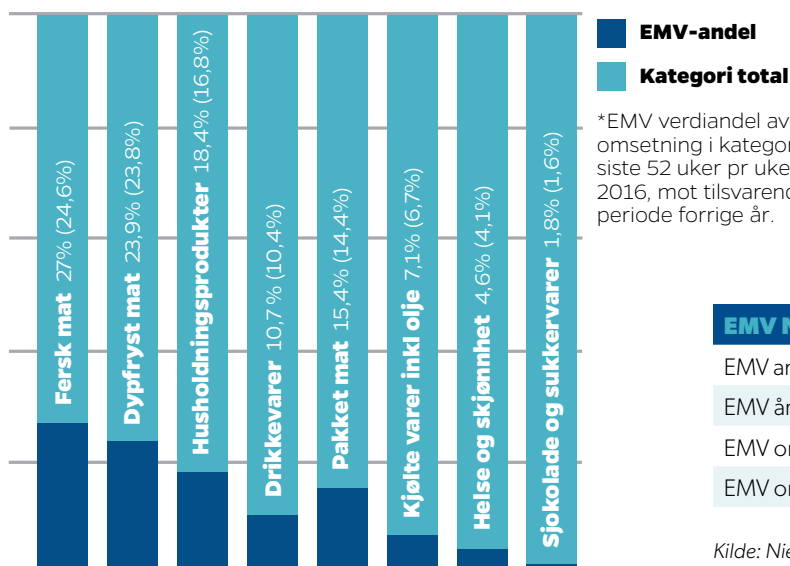
drikkevarer skaper denne kategorien i underkant av 90 prosent av veksten i EMV. EMV er fortsatt størst innen fersk mat. Relativt vokser fersk mat, helse/skjønnhet og sjokolade like sterkt, men fersk mat har en mye høyere absolutt vekst. Vaske- og husholdningsprodukter viser en tilbakegang totalt, men EMV har en positiv utvikling sammenlignet med i fjor.

## Største EMV varegrupper målt i verdi\*



\*Kategoriens EMV omsetning i 1000 NOK eksklusive mva, siste 52 uker pr uke 35, 2016, mot tilsvarende periode forrige år.

## EMV andeler\* i kategoriene



\*EMV verdiandel av total omsetning i kategoriene, siste 52 uker pr uke 35, 2016, mot tilsvarende periode forrige år.

## EMV NØKKELTALL

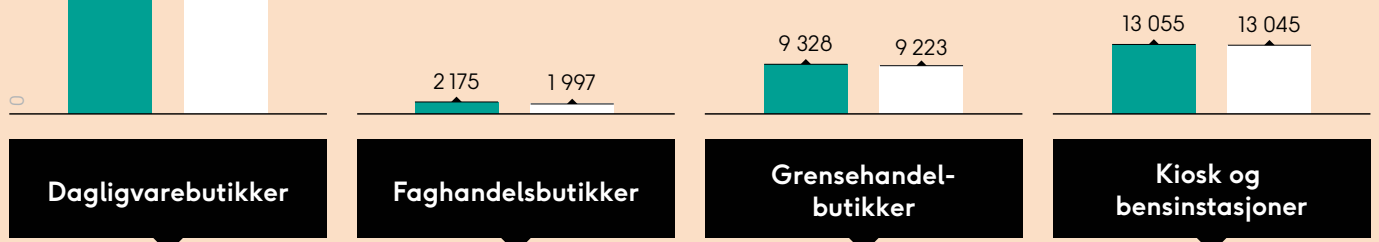
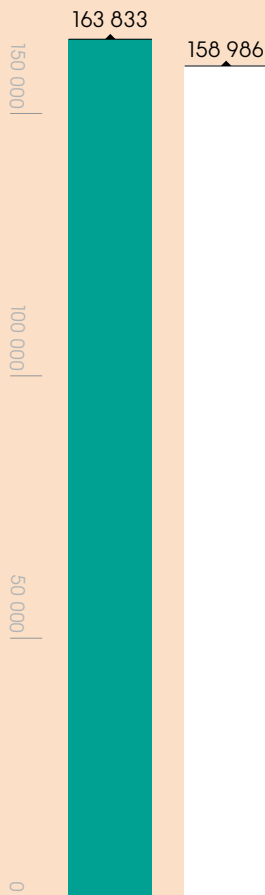
EMV andel av total dagligvare	15,2% (verdi)
EMV årlig omsetning	28,2 mrd NOK inkl mva
EMV omsetningsvekst	2,8 mrd NOK inkl mva
EMV omsetningsvekst	11 % (verdi)

Kilde: Nielsen Scantrack, Norge total DVH, siste 52 uker, uke 35/2016 mot tilsvarende periode i fjor.

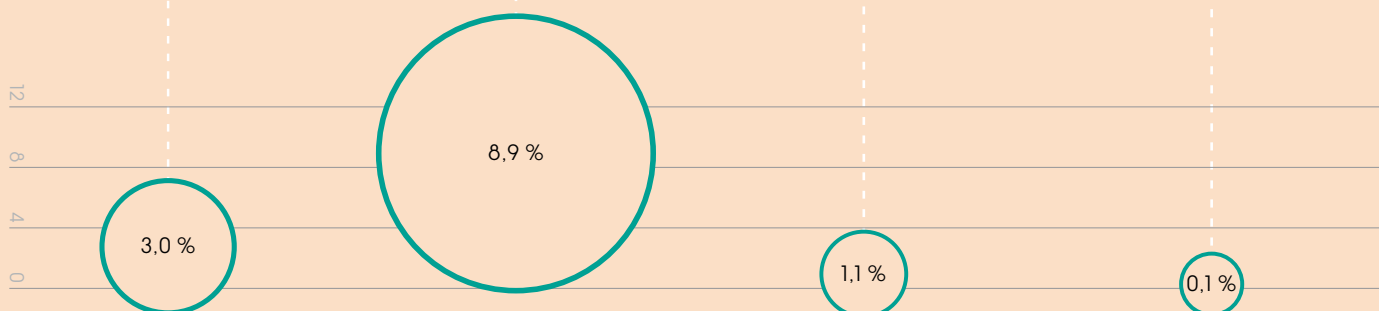
# Dagligvare- og matma

Omsetning millioner (eks. mva.)

■ 2015  
■ 2014



Endring i omsetning 2014 - 2015



# Markedet 2016

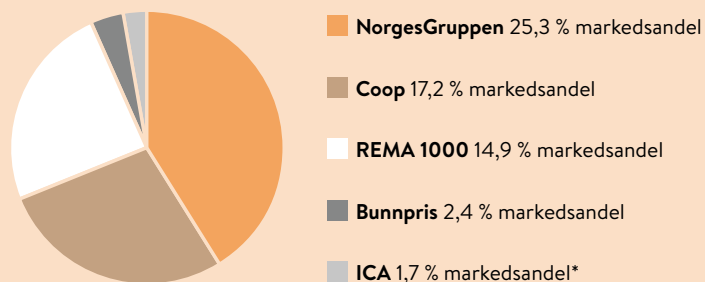
## Samlet omsetning i dagligvare- og matmarkedet



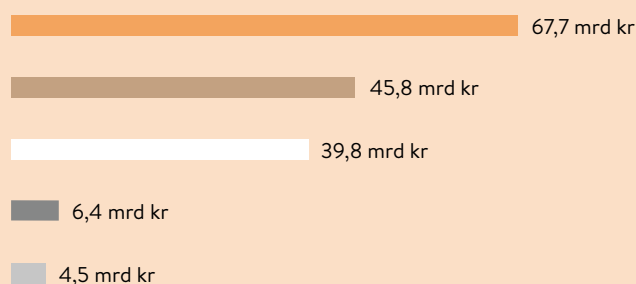
Endring i omsetning

3,8%

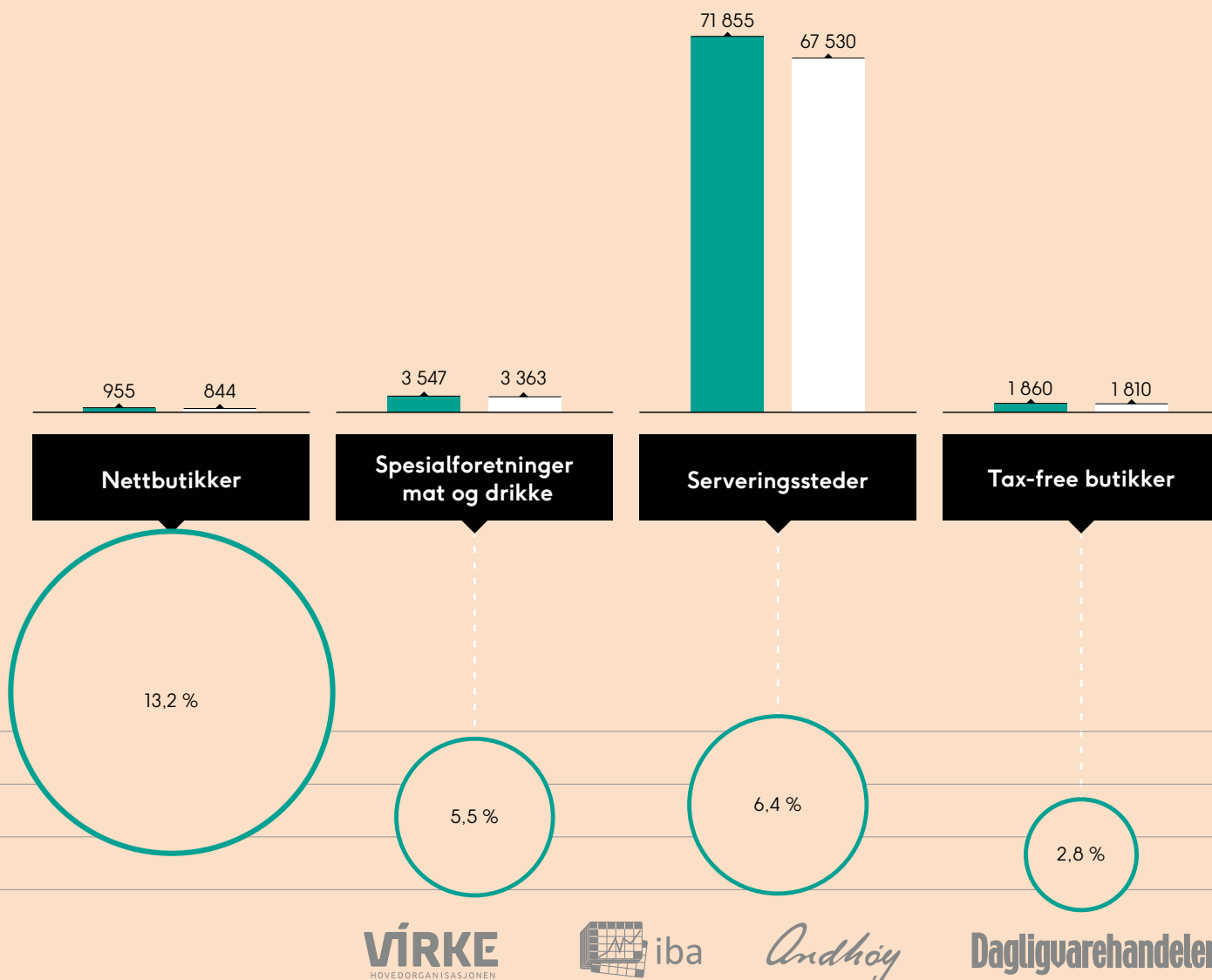
## Dagligvarekjedenes andel av totalmarkedet i 2015



## Omsetning



\*ICA ble kjøpt opp av Coop i 2015



## MARKEDSINFORMASJON



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



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



FOR EFFEKTIV VAREHANDEL  
Tlf 22 97 13 20  
www.tradesolution.no

## REKRUTTERING OG UTDANNING

Spesialister innen rekruttering og rådgivning – FMCG



**Partner**  
Stein Henning Larsen  
900 19 898

**Partner**  
Eirik Skafnes  
913 24 0172

**Partner**  
Rein Denstad  
907 38 397

**Partner**  
Bård Arne Rolfseng  
917 35 958

www.norselection.no



www.bi.no

TYNGDEN DU TRENGER



SEARCH & SELECTION

**Managing Partner**  
Kjetil Wendelborg  
950 433 08

**Partner**  
Erik Overland  
922 64 464

www.smartpeople.no



EXECUTIVE SEARCH

Tlf 46 42 27 77  
www.bonesvirik.com



SEARCH INTERNATIONAL

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

## KONSULENTBYRÅER SISTELEDD



Norges ledende retailbyrå

www.fjeldheimpartners.no

### Norges ledende telefonsalgstjeneste i dagligvarehandelen

- Vi gjennomfører samtaler til butikk hvor vi øker distribusjon og selger inn kampanjer
- Våre selgere har spisskompetanse fra butikkdrift og leverandørsalg
- Vi når ut til butikker over hele landet på kort tid
- 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

Ta kontakt med oss for en uforpliktende prat

Rudi Moen  
Tlf. 97 43 11 56

Marit Thomassen  
Tlf. 90 53 31 89





## INTERESSEORGANISASJONER



**DrikkeGlede.no**  
BRYGGERI- OG DRILLEVAREFORENINGEN

Tlf 23 08 86 94 – [info@drikkeglede.no](mailto:info@drikkeglede.no)  
[www.drikkeglede.no](http://www.drikkeglede.no)



**DLF**

Tlf 23 00 32 10  
[www.dlf.no](http://www.dlf.no)



**MERKUR**  
- FOR BUTIKKEN OG BYGDA

**Utviklings- og kompetanseprogram for nærbutikkar i distrikts-Norge**

- Rådgiving, opplæring og støtte til investeringar
- Eigd av Kommunal- og moderniseringsdepartementet

[www.merkur-programmet.no](http://www.merkur-programmet.no)



**VIRKE**  
HOVEDORGANISASJONEN

Tlf 22 54 17 00 – [www.virke.no](http://www.virke.no)



**DMF**  
DAGLIGVAREHANDELENS MILJØFORUM

[www.etos.no](http://www.etos.no)



Emballasje foreningen

[www.emballasjeforeningen.no](http://www.emballasjeforeningen.no)

## INFORMASJONSKONTORER



**Godfisk!**  
[www.godfisk.no](http://www.godfisk.no)  
Norges sjematråd



**ØFG**  
OPPLYSNINGSKONTORET FOR FRUKT OG GRØNT  
[WWW.FRUKT.NO](http://www.frukt.no)

[www.frukt.no](http://www.frukt.no) Tlf 23 24 94 00



**Oikos**  
Økologisk Norge

Din demo-samarbeidspartner på økologisk mat.  
24 12 41 00 [oikos.no](http://oikos.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](http://retail24.no)  
ADR: Meltzers gate 4, 0257 Oslo  
TLF: +47 22 11 22 22

## 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.

### 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-Lorenzen

peter.hiort-lorenzen@dagrofa.dk

Kategoridirektør: Hans Holmstedt

hans.holmstedt@dagrofa.dk

Adm.direktør, Dagrofa Logistik a/s

Lars Arnløv Jørgensen

Lars.joergensen@dagrofa-logistik.dk

Kædedirektør, MENY, SPAR, Min Købmand

og Let-Køb: Jørgen Nielsen

joergen.nielsen@dagrofa.dk

Kædedirektør, KIWI: Carsten Hansen

carsten.hansen@kiwi.dk

### DANSK SUPERMARKED AS

Antall butikker: 1448

Omsetning: 57,474 milliarder DKK i 2015

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

Kommunikasjonsdirektør:

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: 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' Brug-

sen, Lokal-Brugsen, Irma, Fakta, Coop.dk og

Coop.dk MAD.

## SVERIGE



### ICA GRUPPEN AB

Antall butikker och apotek: 2150

Omsetning: 101,2 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 Strømberg

### ICA SVERIGE AB

Antall butikker: 1306

Omsetning ICA Sverige:

72,6 milliarder SEK

Besøksadresse: Svetsarvägen 16,

171 93 Solna

Tlf +46 8 561 500 00

www.ica.se

VD: Anders Svensson

Profiler: ICA Nära, ICA Supermarket, ICA

Kvantum, MAXI ICA Stormarknad

### COOP SVERIGE AB

Antall butikker: 243 (med frittstående konsu-  
mentforeninger totalt 659)

Omsetning: ca 32 milliarder SEK (egna buti-  
ker 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: Sonat Burman Olsson

Kommunikasjonsdirektør: Olle Axelsson

Kjeder:

Nya format: Stora Coop, Coop, Lilla Coop,

Sedan tidligere: Coop Konsum, Coop Forum

Coop Extra, Coop Nära samt Daglivs

og nettbutikken Coop.se

### AXFOOD AB

Antall butikker: 263 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 egneide)

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

## FINLAND

**KESKO ABP**

Antall butikker: ca 1500  
 Omsetning: 8,7 milliarder Euro  
 Hamngatan 3 Helsingfors  
 Fi-00016 Kesko Finland  
 Tlf +358-10 5311  
[www.facebook.com/KeskoOyj](http://www.facebook.com/KeskoOyj)  
[www.twitter.com/kesko\\_oyj](http://www.twitter.com/kesko_oyj)  
[www.kesko.fi](http://www.kesko.fi)  
 e-post: [viestinta@kesko.fi](mailto:viestinta@kesko.fi)  
 Konsernsjef: Mikko Helander  
 Kommunikasjonsdirektør: Lauri Peltola

**KESKOS LIVSMEDELSHANDEL**

Antall butikker: ca 900  
 Omsetning: 4,7 milliarder Euro  
 Hamngatan 3 Helsingfors  
 Fi-00016 Kesko Finland  
 Tlf +358-10 53030  
[www.facebook.com/KeskoOyj](http://www.facebook.com/KeskoOyj)  
[www.twitter.com/kesko\\_oyj](http://www.twitter.com/kesko_oyj)  
[www.kesko.fi](http://www.kesko.fi)  
 e-post: [viestinta@kesko.fi](mailto: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](http://www.s-kanava.fi)  
 e-post: [fornavn.etternavn@sok.fi](mailto:fornavn.etternavn@sok.fi)  
 Konsernsjef: Kuisma Niemelä  
 Kommunikasjonsdirektør: Suso Kolesnik  
 Kjeder: Prisma, S-Market, Sale, Alepa (dagligvarehandel). Andre kjeder: ABC, Kodin Terra, S-Rauta, Sokos, Emotion, Agrimarket, Sokos Hotels, Radisson Blu Hotels



## ISLAND

**BÓNUS**

Besøksadresse: Skútvogvi 13, Reykjavík  
 Tlf +354 527 9000  
[www.bonus.is](http://www.bonus.is)  
 e-post: [skrifstofa@bonus.is](mailto:skrifstofa@bonus.is)  
 Antall butikker: 33  
 Konsernsjef: Guðmundur Marteinnsson

**REKSTRARFÉLAG 10-11**

Besøksadresse: Klettargardar 6, 104 Reykjavík  
 Tlf +354 530 7900  
 Faks +354 530 7901  
[www.10-11.is](http://www.10-11.is)  
 e-post: [arni@10-11.is](mailto: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](http://www.hagkaup.is)  
 e-post: [fyrirspurnir@hagkaup.is](mailto: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](http://www.noatun.is)  
 Antall butikker: 1  
 Driftssjef: Björn Skúlason  
 e-post: [bjorn@noatun.is](mailto:bjorn@noatun.is)

**KRÓNAN**

Besøksadresse: Skarfabakka 2, 104 Reykjavík  
 Tlf +354 559-3000  
 Faks +354 559-3001  
[www.kronan.is](http://www.kronan.is)  
 Antall butikker: 17  
 Driftssjef: Kristinn Skúlason  
 e-post: [kristinn@kronan.is](mailto:kristinn@kronan.is)  
<http://www.kronan.is>

**KJARVAL**

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



## COOP SKYTER FART

# – Vi er på en god reise

Geir Inge Stokke ble konstituert som konsernsjef i Coop Norge i slutten av januar i fjor. Etter snaue tre måneder kom godkjennelsen om kjøpet av Coop. – Dette har gitt mange og positive effekter for oss, slår Stokke fast.

## Av Arne Giverholt

arne@dagligvarehandelen.no

**D**et lå grundige analyser og «business cases» til grunn da Coop kjøpte Ica Norge for 2,5 milliarder kroner. Stokke var derfor sikker på at investeringen ville være lønnsom for Coop.

## NUMMER 2

– Dere forespeilet et underskudd i 2015 på 1,7 milliarder kroner. Hva viste den endelige bunnlinjen?

– Den viste et underskudd på 1,377 milliarder, altså 400 millioner bedre enn budsjett. Det sier vi oss godt fornøyd med.

– Og når kan vi forvente å se overskudd?

– Det gjøres veldig mye bra i Coop nå, så jeg er trygg på at det kommer allerede i år, sier konsernsjefen offensivt og foroverlent.

Kjøpet av Ica ga Coop en økning i markedsandel på 5,57 prosentpoeng. Dermed inntok selskapet 2. plass i dagligvaremarkedet ikke så veldig lenge etter at Rema 1000 var i Las Vegas og feiret at de var nest største aktør. – Vi har i dag en viktig nummer to posisjon i det norske dagligvaremarkedet. Den er det viktig å beholde. Og med den

utviklingen vi har sett i det siste er jeg ikke i tvil om at vi skal klare det, sier Stokke.

## ALLE OPPTATT AV BUTIKK

– Vil du si at dere i denne enorme prosessen har lært noe av tidligere Ica?

– Ja, det er mye vi i endringsprosessen har lært av og tatt med fra Ica. Ved siden av de dyktige butikkansatte var Ica en organisasjon med stor kompetanse i alle ledd. Mange er derfor i dag å finne hos Coop i sentrale stillinger i nær sagt alle deler av organisasjonen.

– Så det var ikke for store kulturkollisjoner?

– Nei, begge organisasjonene består av folk med både kompetanse og riktige holdninger for å oppnå optimal butikkdrift. Derfor lot de seg veldig godt forene, sier Stokke.

## KJEDENE BESTÅR

Det har florert rykter om at Coops seks kjeder skal reduseres til fem. Men Stokke avviser at det foreligger noen umiddelbare planer.

– Da vi overtok Ica var det totalt åtte kjeder.

To er nå borte. Vi sitter igjen med seks, og har ingen umiddelbare planer om å redusere disse ytterligere. Vi er på en god reise, og nå gjelder det bare å gjøre de riktige grepene for at vi skal kunne gjøre oss mest mulig

gjeldende i det enkelte segment, både innen lavpris, supermarked og hypermarkeder. Vi skal utnytte fordelene ved å ha flere kjeder å spille på og komme tettest mulig på kundene våre, sier konsernsjefen.

Han viser til at utviklingen for kjedene den siste tiden har vært god. Extra har de siste månedene vært vekstvinner, og i juli inntok Coop Obs! denne posisjonen. Mega har fått en langt sterkere portefølje av butikker, rundt 100, og er kraftig styrket, ikke minst i Oslo. Dermed har supermarkedskjedene bedre muligheter til å hamle opp med lavpris. – I år har Rema 1000 hatt det vanskelig med å få topplinjevekst. Vi på vår side har åpenbart økt vår markedsandel når året skal oppsummeres, sier Stokke.

– Landets tre største kjeder, Rema 1000, Kiwi og Extra er alle lavpriskjeder. Er du betenkt på norske forbrukeres vegne?

– Ikke veldig. Lavpriskjedene utvikler seg med bredere sortimenter, og her er Extra i førerretet med tilnærmet supermarkedsortiment. Men det er viktig å også ha sterkt fokus på supermarkedene. Det er veldig inspirerende å handle i et godt supermarked, og vi skal være klar over at interessen for å lage mat er økende. Ikke minst er de yngre aldersgruppene mer opptatt av matlaging og finner nye retninger. Der Grandiosa rådde grunnen tidligere er det nå en trend der mange går over til sushi og sunnere matvaner med fokus på grønnsaker og gode råvarer.

Han mener kunnskapen om god, tradisjonell matlaging kanskje er skjøvet noe i bakgrunnen i forhold til den avanserte gastronomi det fokuseres på i matprogrammer. Motekokkene har overtatt for Ingrid Espelid.

– Men denne pendelen vil slå tilbake. Her har vi foreldre en jobb å gjøre, sier Coop-sjefen.

## DELINGSØKONOMIEN

I juli hadde Coop seks kjeder med større vekst enn Rema 1000.

– Vi ser at konkurransen er så stor mellom Extra og de andre lavpris konkurrentene, og at det er vanskelig å skille seg ut på pris, noe som medfører at også lavpris må konkurrere

**«Coop er delingsøkonomi i praksis.»**



**Fremoverlent: Geir Inge Stokke er svært tilfreds med Coops utvikling etter overtagelsen av Ica. Han leder en kampklar og kompetent organisasjon som akter å forsterke sin 2. plass i dagligvaremarkedet.**

på langt mer enn pris. Blant annet kommer lokalmat og økologiske produkter stadig mer inn i sortimentene, sier Stokke.

Han mener Coops organisasjon har tillit hos forbrukerne, hvilket blant annet den økende medlemsmassen viser.

– De to andre grupperingene eies av privatpersoner som tar ut hundretalls av millioner i utbytte. Når det fokuseres på dette og på ekstravagant pengebruk er det en direkte reklame for medlemseide Coop. Husk, vi er delingsøkonomi i praksis, sier han.

### HØSTJAKTA

– Sist vi snakket sammen forventet du at Coops økte størrelse måtte gi seg utslag i bedre betingelser fra industrien. Har dere fått det?

– Ja, og det forventer jeg vil skje også under årets forhandlinger. Vi har selvsagt forståelse for at det kan komme prisøkninger, men de må være tuftet på valutaforhold eller økte råvarepriser.

– Samarbeidet med industrien går vel også på andre parametere enn pris?

– Absolutt. Først og fremst er vi opptatt av å få opp servicegraden. Her skorter det litt for en del leverandørers vedkommende. Dessuten er vi opptatt av et nært samarbeid med DLF og de enkelte leverandørbedriftene når det gjelder å bygge et matunivers og skape økt matglede i Norge. Og ikke minst ønsker vi å ta ut ineffektivitet i bransjen, sier Stokke.

Han mener Coop på mange områder ligger et hestehode foran konkurrentene. Det være seg økologiske varer (Ånglamark), lokale produkter, lojalitetsprogrammer, selvscanning, logistikk og netthandel. – Nielsen-tall viser at Coop står for 94,7 prosent av salgsveksten innen økologi hittil i år. En vekst som i kroner utgjør 144 millioner. Det sier vel mye om hvor langt foran konkurrentene vi ligger. Det viser også at enkelte av konkurrentene prater mer enn de handler. Vi forventer at de vil angripe oss på områder der vi er gode, og det må de jo gjerne gjøre, sier konsernsjefen.

– Men dere ligger vel ikke akkurat i tet hva gjelder netthandel?

– Vi ser at mange satser på netthandel med

dagligvarer, men foreløpig er kostnadene langt høyere enn inntjeningen. Vi vet heller ikke hvor stort dette blir i fremtiden, ettersom vi er et land med kronglete logistikk og Europas største butikktetthet. Hvis det skulle ta av er vi uansett godt rustet gjennom at vi allerede har etablert netthandel innen faghandel med gode og effektive systemer.

– Og hvordan føler konsernsjefen det etter ett år i sjefsstolen?

– Jeg er både stolt og ydmyk over hva vi har fått til. Vi er, som sagt, på en svært god reise.

– Vi som har fulgt bransjen en stund er jo vant til å se årlig nedgang på 0,1 prosentpoeng hvert år i Coops markedsandel. Er det slutt på denne utviklingen?

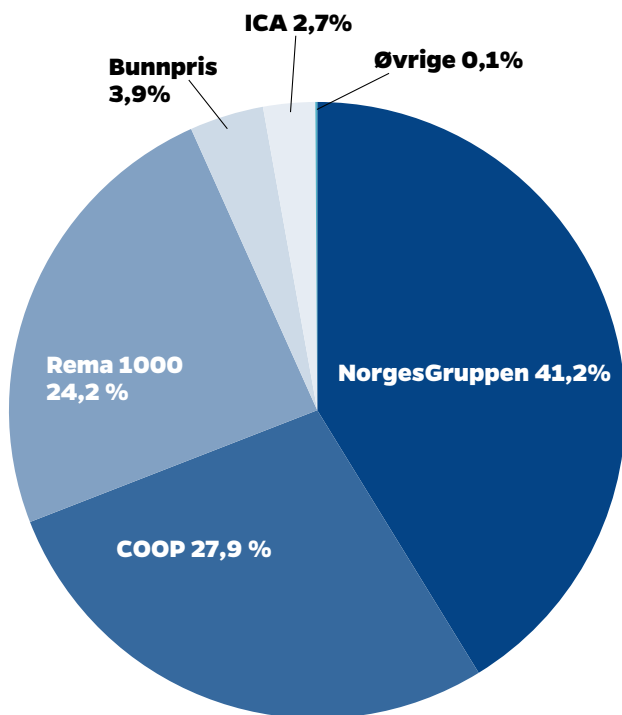
– Definitivt. Butikknettene er kraftig styrket og opprustet, og organisasjonen er trimmet. Med svært kompetente medarbeidere i alle posisjoner er jeg ikke i tvil om at vi innen alle segmenter vil ha et langt fastere grep om markedet enn hva tilfellet har vært. Jeg ser lyst på fremtiden for Coop, sier Geir Inge Stokke.

# DAGLIGVARERAPPO

Utdrag fra  
nielsen

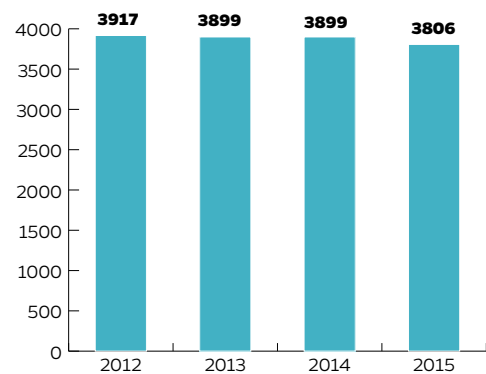
## Paraplykjedenes markedsandeler i 2015

Total netto omsetning 164 310 milliarder NOK



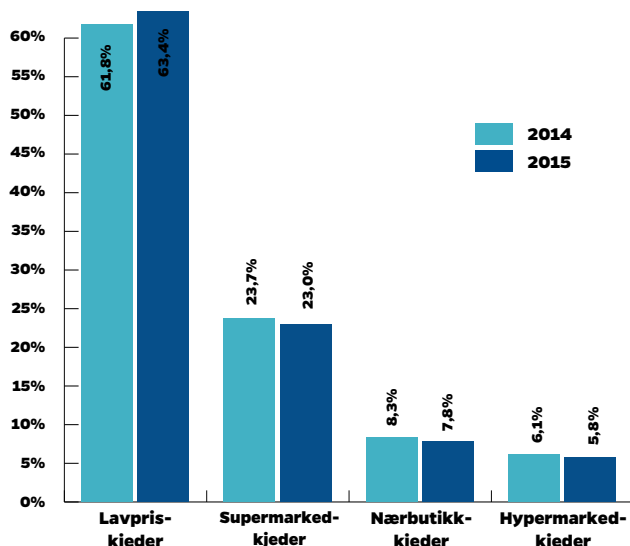
Kjede	Omsetning 2015
Norgesgruppen	67 696 mrd NOK
Coop Norge	45 843 mrd NOK
ICA Norge	4 436 mrd NOK
Rema 1000	39 763 mrd NOK
Bunnpris	6 408 mrd NOK
Øvrige	164 mrd NOK
<b>Totalt</b>	<b>164 310 mrd NOK</b>

## Antall butikker

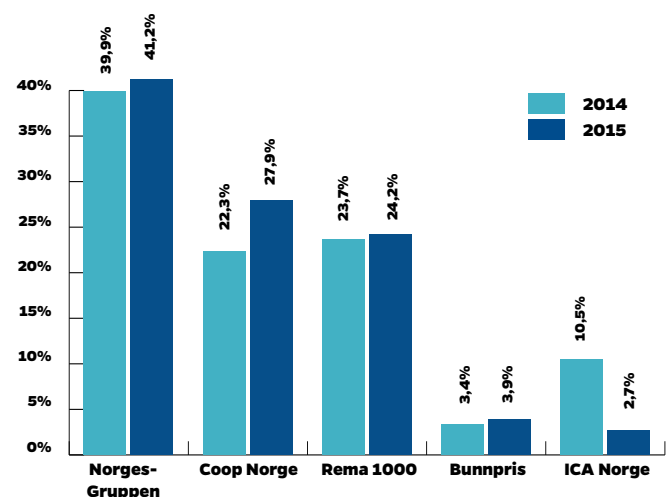


Antall butikker pr. 31. desember 2015

## Segmentenes andeler 2014-2015



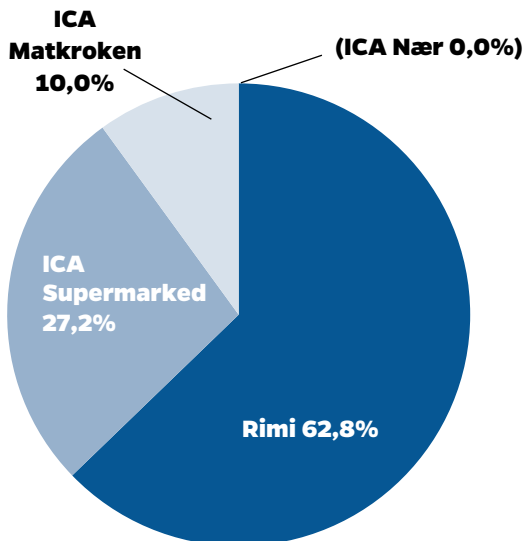
## Utvikling for paraplykjedene



# RTEN 2016

## ICA

Konseptkjedenes omsetningsandeler



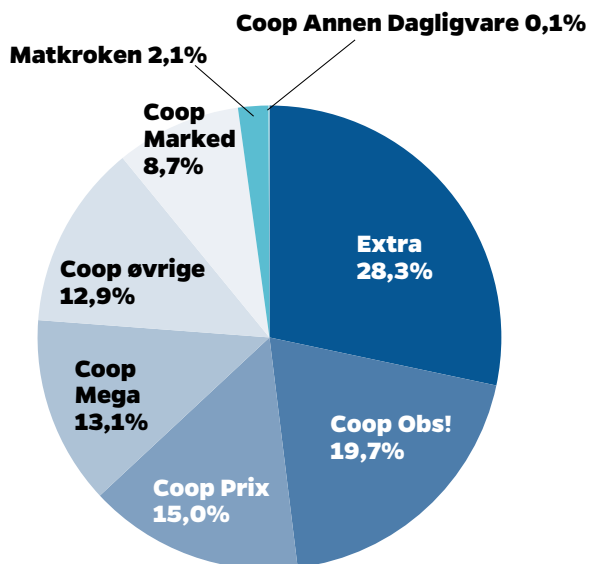
## NORD-NORGE

Antall butikker: 502

Omsetning: 17 190 mill

## COOP

Konseptkjedenes omsetningsandeler



Antall butikker: 625

Omsetning: 24 196 mill

## MIDT-NORGE

## ØSTRE ØSTLAND

Antall butikker: 785

Omsetning: 36 719 mill

## VESTLANDET

Antall butikker: 825

Omsetning: 36 260 mill

## OSLO

Antall butikker: 371

Omsetning: 17 495 mill

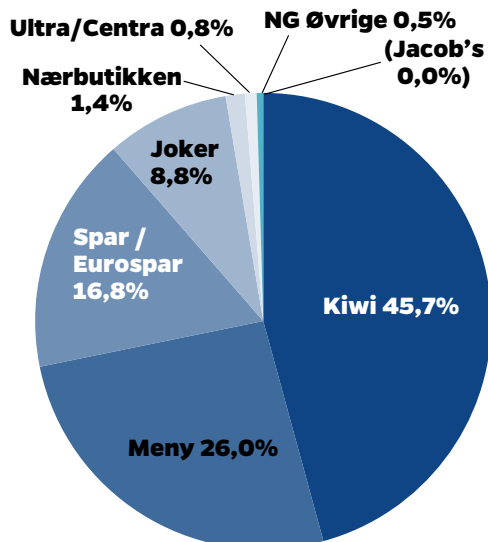
## VESTRE ØSTLAND

Antall butikker: 698

Omsetning: 32 449 mill

## NORGESGRUPPEN

Konseptkjedenes omsetningsandeler



# Tidenes beste på Tolvsrød



Butikktesterne fra Spirit Gruppen har så langt i år skrevet rapporter fra 31 dagligvarebutikker. Årets første, Meny Tolvsrød i Tønsberg, har også så langt historiens beste testresultat. Her er et gjensyn med de 8 beste i år!

Av Marit Haugdahl

marit@dagligvarehandelen.no



Utgave 1

## NORGES RÅESTE DAGLIG VAREBUTIKK

En meget flott og strøken butikk. En av de råeste vi har besøkt. Her var det orden, struktur, og godt varetrykk og utvalg. Opplevelsen var god helt fra vi parkerte til vi dro. Kombinert med åpne ryddige lokaler og meget hyggelige ansatte gir det en butikk helt i toppsjiktet.

Takk for handelen, vi kommer gjerne igjen.

### Meny Tolvsrød

- Fasade/inngang/kasse: 5 av 5
- Sortiment/varepresentasjon og butikken som medium: 4,5 av 5
- Hygiene: 5 av 5
- Personell: 5 av 5
- Score: 19,5 av 20



Utgave 3

## STRØKENT PÅ SJØLYST

Butikken holder en svært høy standard på alle områder. Renhold, orden og hygiene er i en klasse for seg. Den har fortsatt litt å hente på kreative sameksponeringer og tiltak utenom det vanlige for å trekke oppmerksomhet. Fortsett det gode arbeidet!

### Coop Mega Sjølyst

- Fasade/inngang/kasse: 5 av 5
- Sortiment/varepresentasjon og butikken som medium: 4 av 5
- Hygiene/orden: 5 av 5
- Personell: 5 av 5
- Score: 19 av 20

Utgave 22

## INSPIRERT PÅ EIDSVOLL

En generelt svært flott Kiwi-butikk med et godt vareutvalg. Her finner du stort sett alt du trenger, samt noe vi ofte savner i andre Kiwi-butikker – inspirasjonen! Butikken får også et ekstra stort pluss for usedvanlig hyggelige medarbeidere. Hadde det vært godt prismerket på eksponeringer hele veien, hadde denne butikken nådd enda høyere opp.

### Kiwi Eidsvoll

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

Utgave 26

## HYGGELIG PÅ BRATTLIKOLLEN

En meget god Rema-butikk. Bredt vareutvalg samt flotte, velfylte eksponeringer. Man merker at kjøpmannen er kreativ, ryddig og ønsker å gi kundene en hyggelig handleopplevelse. Frukt- og grøntavdelingen er spesielt forseggjort. Fortsett sånn!

### Rema 1000 Sandstusveien (Brattlikollen)

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



KIWI  
EIDSVOLL  
18

REMA 1000  
Sandstusveien  
18

COOP  
MEGA  
SJØLYST  
19





COOP  
MEGA  
SKØYEN  
**18**

Utgave 28  
**COOP MEGA SKØYEN  
LEVERER**

Det er en butikk det er gøy å være kunde i – og ikke minst butikktester. Her kan du la deg inspirere i en svært pen, innbydende ryddig og ikke minst delikat butikk.

Utvalget og eksponeringene er svært bra, og butikken tilbyr mye inspirasjon og matglede, i gode og hyggelige omgivelser. Det blir garantert ingen bomtur å ta turen til Coop Mega på Skøyen – uansett ærend.

**Coop Mega Skøyen**

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

Utgave 13  
**INNBYDENDE PÅ  
TVEITA**

Det er en butikk det er gøy å være kunde i. Her kan du la deg inspirere i en svært flott, innbydende oversiktlig og delikat butikk. Meny på Tveita Senter tilbyr mye inspirasjon og matglede, i gode og lune omgivelser. Her er servicen, utvalget og eksponeringene svært bra. Vi er positive, og hadde en svært hyggelig handletur.

**Meny Tveita, Oslo**

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

Utgave 24  
**RENT OG ROMSLIG PÅ  
MELLØS**

En stor, åpen og ryddig Kiwi-butikk. Butikken er meget strukturert med god plass og godt varetrykk. Hyggelige ansatte og stor gratis parkering er også store pluss. En butikk som fungerer godt innenfor Kiwi-konseptet.

**Kiwi Melløs, Moss**

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

MENY  
TVEITA  
**17**

KIWI  
MELLØS  
**17**

- Hygiene: 5 av 5
- Personell: 4 av 5
- Score: 17 av 20

Utgave 30  
**EKSEMPLARISK  
LOKALBUTIKK**

En liten, men meget hyggelig og fin nærbutikk. Ryddig, rent og et godt varetrykk. Ingen krumspring eller kreative løsninger, men oversiktlig og strukturert. Meget hyggelige ansatte løfter denne butikken ekstra. Det er slik en lokalbutikk skal oppleves.

**Joker Ulvøya**

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

JOKER  
ULVØYA  
**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.salessupport.no](http://www.salessupport.no)

*Sales  
Support* →

## SERVICEHANDELEN

### GYDA GODTESPESIALISTEN SA

Antall butikker: 60  
 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  
 Antall butikker: 501  
 Postboks 6219 Etterstad  
 0603 Oslo  
 Tlf 815 00 909  
 e-post: post@reitanconvenience.no  
 www.reitanconvenience.no  
 Adm. direktør: Mariette Kristenson



### YX-NORGE AS

Antall stasjoner: 211  
 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: 402 (inkl Shell/7-Eleven stasjoner)  
 29 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

**CIRCLE K NORGE AS**

Et selskap i Statoil Fuel & Retail AS  
 Antall fullservice bensinstasjoner: 303  
 Antall automatstasjoner: 112  
 Antall Truck-automater: 53  
 Schweigaardsgate 16, Pb 1176 Sentrum 0107 Oslo  
 Tlf 22 96 20 00  
 www.circlek.no  
 Senior Vice President: Thomas Støkken  
 Markeds- og kommunikasjonssjef: Kjetil Foyn,  
 e-post: kjetil.foyn@circlekeurope.com  
 Tlf +47 932 51 199  
 Kommunikasjonssjef: Knut Hilmar Hansen,  
 e-post: knusen@circlekeurope.com  
 Tlf +47 917 38 053

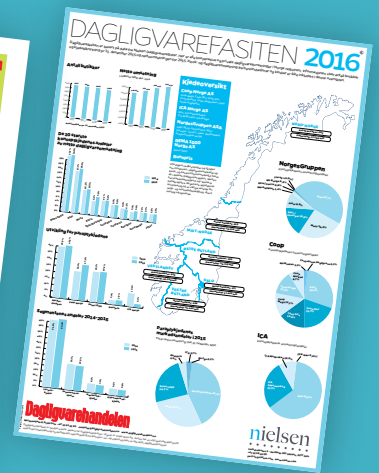
**ESSO NORGE AS**

Antall butikker: 255  
 Antall automater: 22  
 Drammensveien 149, Pb 350 Skøyen, 0213 Oslo  
 Tlf 22 66 30 30  
 www.esso.no  
 Ettermarkedssjef: Outsourcet til NorgesGruppen  
 Cecilie Bakke Andersen  
 e-post: Cecilie.Andersen@delideluca.no  
 Informasjonssjef: Tore Revå  
 e-post: tore.reva@exxonmobil.com

**BEST STASJON AS**

Antall butikker: 135  
 Hovfaret 4 A, 0275 Oslo  
 Tlf 22 55 18 90  
 www.beststasjon.no  
 Daglig leder: Tom E. Borgersen  
 e-post: tom@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, oversikt over bransjen i norden, temautgaver og omsetning og markedsandeler.

# Bransjens viktigste informasjonskanal



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

Kilde: Ipsos MMI 2015

**Dagligvarehandelen**  
www.dagligvarehandelen.no