

Nye muligheter - flere tjenester

dagligvarejobb.no

Stillingsportalen for bransjen





(<http://e2.emediate.se/eas?camp=159107::cu=20432::no=278671::ty=ct::uuid=2bfbfa0c-4b13-11e5-ba9a-002590a5b593>)

Dagligvarehandelen (/)

Innlogget: [per@tanklokalt.no \(/user/\)](#)
[Logg ut \(/mediacnect/logout\)](#)

[Nyheter \(/nyheter\)](#) [Arbeidsliv \(/arbeidsliv\)](#) [KBS \(/kbs\)](#) [Søk \(/search\)](#)

[Om Dagligvarehandelen \(/om-dagligvarehandelen\)](#) [Kontakt \(/kontakt\)](#) [Annonser \(/annonser\)](#) [Abonnere \(/bli-abonntent\)](#) [Nyhetsbrev \(/nyhetsbrev\)](#)
[RSS \(/rss2\)](#)

Vi har slått sammen nettstedene Dagligvarehandelen.no og Handelsbladet.no. [Les mer her \(/vi-har-sl%C3%A5tt-sammen-nettstedene-dagligvarehandelenno-og-handelsbladetno\)](#).



Tar gjerne over Ica-butikkene

Ica har tidligere truet med å kvitte seg med rundt 200 distriktsbutikker dersom de fikk nei fra Konkurransetilsynet. Kjedesjef Per E. Vik i den nystartede nærbutikkjeden Snarkjøp tar gjerne over samtlige av dem som drives av selvstendige kjøpmenn.

– Det er egentlig feil det Ica sier når de skyver distriktsbutikkene foran seg. Det finnes valgmuligheter for dem, de trenger ikke frykte konsekvensene hvis Ica ikke får det som de vil. Vi har et unikt konsept som virkelig er tilrettelagt for små butikker, sier Per E. Vik til Handelsbladet.

Han går gjerne i dialog med Ica dersom kjeden gjør alvor av å kvitte seg med butikkene.

– Matkroken-butikker som er vanskelig for dem kan gjerne passe fint inn hos oss, sier Vik.

Fra papiravisa

Publisert 14.02.2014 - 08:49
 Av [Lena S. Heckendorn \(/synspunkt/lena-s-heckendorn\)](#)
 E-post: lsh@handelsbladet.no

Del dette:

(<http://www.addthis.com/bookmark.php?v=300>).

(<http://www.addthis.com/bookmark.php?v=300>).

dagligvarejobb.no


Ferskvarerjef
Oslo, Østlandet | 

Meny Vøyenenga søker dyktig Ferskvarerjef.
 Rekrutterer: Meny Søk på stilling

Ferskvarermedarbeider ost - 50% stilling
Røa, Oslo | 

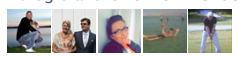
Meny Røa søker dyktig medarbeider til osteavdelingen.
 Rekrutterer: Meny Søk på stilling

Ferskvarermedarbeider - 80% stilling (vikariat)
Fosnavåg, Møre og 

 Dagligvareh
5748 liker klikk

Likt De

Du og 6 andre venner liker dette



Som du har lest i Handelsbladet tidligere, startet Snarkjøp-kjeden som Tank, et innkjøpssamarbeid på drivstoff og dagligvarer primært for marinaer og sesongbutikker. Den siste tiden har imidlertid kjedeleder Per E. Vik vært aktivt til stede på blant annet regionkonferansene til Merkur, for å presentere sitt Snarkjøp-konsept for dagligvarebutikker i distriktene.

Snarkjøp har hittil knyttet til seg totalt 33 butikker, derav seks helårs-åpne dagligvarebutikker som nå er profilerte som Snarkjøp. – Mange er nysgjerrige på konseptet, og synes det er veldig bra at det kommer en aktør som satser på små butikker. Mange ønsker å bli med, men sitter dessverre med kontrakter med lang oppsigelsestid. Det gjør at det stopper litt opp, men vi er optimistiske og jobber langsiktig, sier Vik.

Vik frister med total frihet og selvstendighet under Snarkjøp-profilen, de har ingen kjede- eller franchiseavgifter, ingen vesentlige styringer eller føringer i kontrakten, og heller ingen omsetningskrav. De har nå også fått butikkdatasystemet i boks.

– Hos oss får man mulighet til å være kjøpmann igjen. Vår modell er basert på at kjøpmannen kjenner sitt marked og kunder best. Vi har ingen sentralstyrte føringer eller kostnader, de kan ta inn akkurat de varene de selv vil, de kan prise dem som de selv vil, og lage egne kampanjer om de ønsker det, sier Per E. Vik.

Ved å slippe kjedeavgifter, pålagte avtaler, påtvungne kampanjer og tilbud, og dyre kassasystemer tror kjedesjefen en typisk nærbutikk kan spare mellom 100 000 og 200 000 kroner i året i utgifter, avhengig av størrelse på butikken.

– Betingelsene våre er også veldig gode. Dette skyldes nok først og fremst at butikkene ikke trenger å betale ekstra for tjenester de andre kjedene gjerne dekker inn i innkjøpsprisene. Gjennom vårt innkjøpssamarbeid med Konsumgruppen, kan vi tilby hele ASKO-sortimentet og varer fra de andre viktigste og nødvendige leverandørene i hele landet, og innkjøpsprisene er konkurransedyktige. De fleste blir positivt overrasket når vi er på besøk i butikken og sammenligner varer, priser og betingelser, sier Vik til Handelsbladet.



(<https://dagligvarehandelen.buyandread.com>)

Kjøp avisen digitalt

(<https://dagligvarehandelen.buyandread.com>)

Søk i papirutgaven

Søk

(<http://www.buyandread.com/index.htm?source=searchPagedagligvarehandelen>)

(<http://e2.emediate.se/eas?camp=159137::cu=20433::no=278910::ty4b13-11e5-acec-00259032d3c0>)

Dagligvarefasiten

Har du full oversikt over kjedenes andeler av totalmarkedet? Vet du hvor de forskjellige kjedene hører hjemme? Kjenner du utsalgsstedet navn, beliggenhet, størrelse og kjedetilknytning? [Les mer](#)

(/sites/handelsbladet.no/files/fasiten2015.