

REMA 1000

Meget mere discount!

Ole Robert Reitan Chef for REMA1000 & Bestyrelsesformand REMA1000 Danmark

“

REMA1000
vil være størst

Meget mere købmandskab

REMA1000 bygger på stolte købmandstraditioner

Siden 1948, hvor Ole Reitan åbnede Reitan Kolonial, har REMA1000 bygget sin forretning på godt købmandskab, ejerskab, varer til lave priser og god service. Odd Reitan åbnede den første REMA1000 i 1979, og REMA1000 er stadig ejet af Reitan familien, nu med Ole Robert Reitan i spidsen som chef for REMA1000.

REMA1000 Norge omsatte i 2008 for mere end 23 milliarder kr., og markedsandelen i Norge er 18,5 % på REMA1000 konceptet alene. REMA1000 i Danmark omsatte i 2008 for mere end 6 milliarder kr., og markedsandelen er 6,2 %.

REMA1000 vokser videre

Reitan-familien er en positiv og offensiv ejer, som er dybt involveret i virksomhedens drift og udvikling.

Væksten i 2008 var på ikke mindre end 24 procent, og vor ambition er fortsat vækst i årene fremover. Vi bygger videre på de grundliggende succesfaktorer: godt købmandskab, ejerskab, varer til lave priser og god service.

Vi fortsætter ufortrødent imod vores vision
- at blive den største discounter i Danmark.

Vi rendyrker bedriftens forretningside
Vi holder en høy forretningsmoral
Vi skal være gjeldfri
Vi skal motivere til vinnerkultur
Vi tenker positivt og offensivt
Vi snakker med hverandre - ikke om hver
Kunden er vår øverste sjef
Vi vil ha det morsomt og lønnsomt
Horsens 21. Sept. 2007



“

Det vi tror på -
skriver vi i sten.

A man in a dark suit and white shirt is smiling and standing next to a large, dark stone monument. He has his left hand in his pocket and his right hand resting on the monument. The monument has a plaque with text on it. The background shows a modern building with a grid-like facade.

“

**Vi er her ikke for at være med
– Vi er her for at vinde.**

Henrik Burkal Administrerende direktør

Vi rendyrker bedriftens forretningside
Vi holder en høy forretningsmoral
Vi skal være gjeldfri
Vi skal motivere til vinnerkultur
Vi tenker positivt og offensivt
Vi snakker med hverandre - Ikke om hverandre
Kunden er vår overste sjef
Vi vil ha det morsomt og lønnsomt

Hortens 21. Sept. 2007

Per Litter

Meget mere frihed

REMA1000 er frihed sat i system

REMA1000 fokuserer både på stordriftsfordele og smådriftsfordele. Vi kalder det frihed sat i system.

REMA1000 købmanden driver sin butik tilpasset lokalområdet, og kan bruge de midler der skal til for at vinde lige nøjagtig der, hvor butikken ligger. Det er frihed – en frihed der ikke eksisterer i andre discountkæder.

REMA1000 Danmark skal levere systemet, der danner forudsætningerne for at konkurrere lokalt og nationalt. Kunsten er, at give købmanden de bedste redskaber til at vinde kampen lokalt, og styrke nok til at hele REMA1000 kan vinde nationalt.

For os handler det ikke om at være med
– det handler om at vinde.

Alle REMA1000 butikkerne drives på franchisebasis. Købmanden er selvstændig, og franchisekonceptet giver positiv egeninteresse - det skaber opmærksomhed og nærhed i butikken. Det er her de positive oplevelser for vores kunder skabes, og i sidste ende giver det positive resultater for købmanden.

Vi vil ikke centralisere det gode købmandskab væk. Vi skaber frihed sat i system.

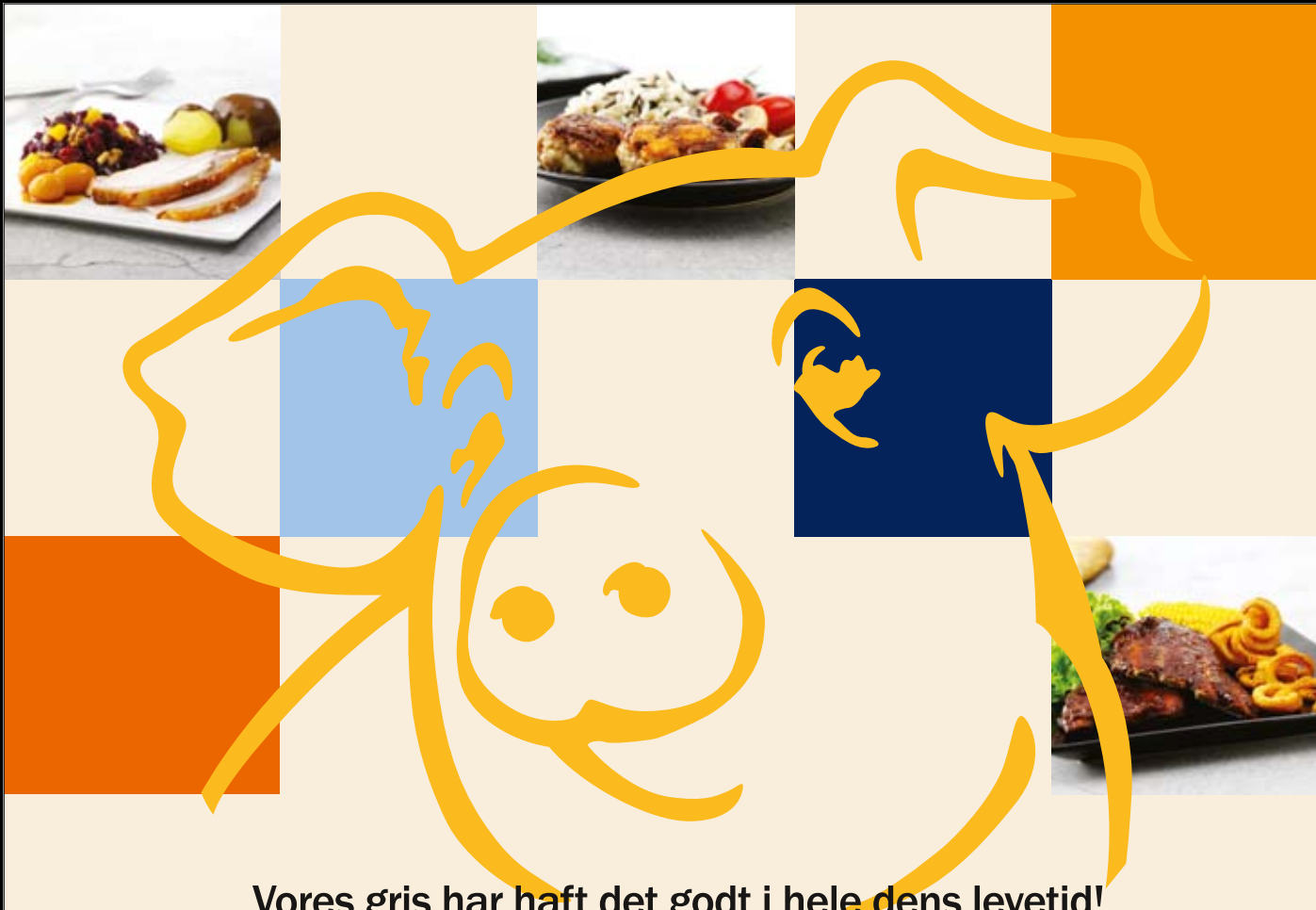
Optimal balance

REMA1000 giver frihed til at gøre – gøre ting selvstændigt i den enkelte butik. Systemet skaber gennemslagskraft og offensivitet, gennem f.eks. fælles indkøb, markedsføring og logistik.

Det er i butikken slaget om kundernes gunst skal slås. Den fornemmeste opgave i REMA1000 baglandet er, at hjælpe købmændene i slaget med et stærkt koncept, god markedsføring og den rigtige værktøjskasse til, at købmændene kan sælge masser af varer til lave priser i en god kvalitet.







Vores gris har haft det godt i hele dens levetid!

Derfor kalder vi den:

DenGo'eGris

Smagen af trivsel og kvalitet

- Den Go'e Gris er en krydsning af tre forskellige racer. Det sikrer dig, at kødet fra Den Go'e Gris er **mørt og saftigt** – hver gang!
- Den Go'e Gris er fodret med specielt foder for kvaliteten og smagens skyld!
- Den Go'e Gris er født og opvokset hos specielt udvalgte danske landmænd
- Den Go'e Gris har haft 30% mere plads end traditionelle grise
- Den Go'e Gris har været løsgående i hele sin levetid

Vores grise trives godt!
Vi kalder det **Smagfuld!**



Det sikre salg



Når Stryhn's smager så godt som hjemmelavet, så skyldes det brugen af friske råvarer og dansk kød samt godt håndværk.

En Langelønder fra Simmerbølle kan du kende på knækket takket være brugen af frisk dansk kvalitetskød og en nænsom rygning over bøgflis.

Gode råvarer og en høj kvalitet har siden 1947 været garanten for den ægte smag fra Graasten.

Vi glæder os til samarbejdet. For mere information, kontakt kundeservice på tlf. +45 46 30 07 40

“

Med et bagland der sætter
rammerne, har man friheden
til at være købmand og til at
dyrke sin butik og sine kunder.

Gitte og REMA1000

Historien om en kvindelig REMA1000 købmand

Gitte er en af de kvindelige købmænd hos REMA1000. Med en uddannelse i tøjbranchen og 10 år som ansat i en REMA1000 sprang Gitte ud som selvstændig købmand i 2005.

For Gitte er det en livsstil at være REMA1000 købmand. Hun driver sin butik med hjerte og personlighed, og hun tror på vigtigheden af at gøre det, man er god til. Det skal være sjovt og meningsfuldt at gå på arbejde.

Frihed til at være sig selv

"Jeg har friheden til at gøre de ting, jeg er rigtigt god til og samtidig mulighed for at tjene mange penge, hvis jeg gør det rigtigt", siger Gitte, der har mand og to børn og driver butik, der hvor hun bor. Man kan sagtens kombinere familieliv med et liv som REMA1000 købmand. For Gitte er privatliv og arbejdsliv flydende, og børnene kommer gerne ned forbi butikken, hvor de også føler sig hjemme.

Hos REMA1000 tjener man det, man fortjener. Det handler ikke nødvendigvis om at arbejde meget, men det handler helt sikkert om at arbejde rigtigt. Med et bagland der sætter rammerne, har man friheden til at være købmand og til at dyrke sin butik og sine kunder. I Børkop handler kunderne ikke i REMA1000 – de handler hos Gitte!

De ansatte er hjertet hos Gitte ...

I 2007 blev REMA1000 i Børkop valgt som "Årets Butik" i REMA1000, og det er både Gitte og hendes 24 medarbejdere stolte af. Gittes medarbejderstab spænder vidt med både unge, ældre, fleksjobbere og ansatte i skånejob. Det er en god gruppe, der forstår at servicere kunderne og samtidig være sig selv. Alle brænder for at gøre butikken til kundernes første valg, og det er kernen i Gittes succes.





Gitte og REMA1000

... sammen med kunderne

Gittes kunder er loyale og trofaste. De handler hos Gitte, fordi de får de rigtige kvalitetsvarer til billige priser. Men de handler også hos Gitte, fordi de mødes af kvalificeret personale med personlighed.

Det særlige ved at være REMA1000 købmand er, at man har mulighed for at dyrke sin butik 100%. Konceptet ligger fast, og alle de praktiske, regnskabsmæssige ting bliver ordnet fra centralt hold.

“

De dygtige indkøbere sørger for, at sortimentet er i orden, og de sørger også for, at man som REMA1000 købmand kan se sine kunder i øjnene.

Gode varer af ordentlig kvalitet

De dygtige indkøbere sørger for, at sortimentet er i orden, og de sørger også for, at man som REMA1000 købmand kan se sine kunder i øjnene. For Gitte betyder det meget, at hun ved, varerne er i orden. "Jeg ved, vores varer er en ordentlig kvalitet, og at REMA1000's indkøbere gør alt, hvad de kan for at sikre sunde og gode produkter", siger Gitte.

Gitte er en virkelig dygtig købmand. Hun er engageret og positiv, og hun er ikke bange for at gå forrest. Hendes personale bakker hende op og bærer deres del af æren for at REMA1000 i Børkop blev valgt som "Årets Butik" i 2007.





ASAGNE
BLANDING

Landlord

SAGNE
BLANDING



Juice som naturen har skabt den.

Rigtig juice Cuba Oranges – ikke fra koncentrat.

Rigtig Juice Cuba Oranges er "Ikke fra koncentrat." Men hvad betyder det egentlig? Først håndplukker vi appelsinerne. Dernæst presser vi dem umiddelbart efter plukning. Det næste led er det vigtigste: I stedet for at dampe vandet fra appelsinsaften og lave den til koncentrat, sender vi den naturlige appelsinsaft hjem til Danmark, hvor vi taper den og sætter den på køl. Ren og uspolet.

**RIGTIG
JUICE**
Cuba Oranges



Dansk kylling



Rose Poultry A/S er Danmarks største fjerkrækoncern og slagter årligt ca. 70 mio. kyllinger. Sortimentet indeholder hele kyllinger, frosne og ferske udsækninger samt marinerede og forærede produkter.

Kun fantasien sætter grænser, når kylling skal på menuen. Bliv inspireret på www.rosepoultry.dk



ROSE

Sæt fokus på Lærkevang[®]

– det gavner både kunderne og dig

Danske forbrugere efterspørger frisk mælk.

Med Arla Lærkevang[®] stræber vi efter at levere den bedste mælk til de danske forbrugere.

Arla Lærkevang[®] er frisk, velsmagende mælk fra særligt udvalgte Arlagårde. Køerne går på græs om sommeren og får en højere andel af græs både sommer og vinter.

Det gør mælken go' på den naturlige måde.



A blue-toned photograph of Michael Krogh, a man with short dark hair, smiling and looking up at the camera. He is wearing a checkered button-down shirt. He is standing in a grocery store aisle, surrounded by shelves of produce. In the background, there are crates of apples and other fruits. A price tag with the number '2' is visible on the left. The overall mood is positive and professional.

Michael Krogh REMA1000 Egå

“

Jeg er landet det rigtige
sted. Det er konceptet og
det er baglandet. Baglandet
vil det samme som jeg.

Michael og REMA1000

Michael's historie

Michael har været REMA1000 købmand siden 2006. Efter mange år i branchen som både ansat, bestyrer og butikschef hos bl.a. Dansk Supermarked og Alta, valgte Michael at følge sin lyst til at være selvstændig og blev REMA1000 købmand.

"Jeg besluttede, at nu ville jeg bestemme selv og blive selvstændig købmand", fortæller Michael.

Michael vil selv bestemme

REMA1000 konceptet betyder, at motivationen til at skabe og fremelske en god butik er høj. Hvis man har succes og overskud, får man glæde af det selv. Samtidig betyder det meget for Michael at være herre i eget hus.

Frihed sat i system

Michael nyder at have friheden til at folde sig ud som købmand af hjertet uden at skulle bekymre sig om administrative rutiner. Det handler om at have fokus på at tilfredsstille butikkens egne kunder. "Jeg er landet det rigtige sted. Det er konceptet og det er baglandet. Baglandet vil det samme som jeg", siger Michael.

I 2008 blev Michaels butik valgt som "Årets Butik" ud af samtlige REMA1000's købmandsbutikker i Danmark. Michael har taget det bedste med fra sine tidligere arbejdspladser og har sat det ind i REMA1000 konceptet.





Michael og REMA1000

Personalet er vejen til succes

Som REMA1000 købmand skal man være bevidst om sine egne stærke og svage sider. Så man kan finde det rigtige personale, der matcher en bedst muligt.

Og for Michael har det været en fordel af have masser af erfaring med i bagagen. Han mener, den helt store udfordring ligger i at finde det gode personale, og hans erfaring har hjulpet ham til at finde de helt rigtige ansatte til sin butik.

“

REMA1000 har et stort udvalg af discountvarer til faste lave priser. Og dygtige indkøbere sørger for at supplere dagligvarerne med højaktuelle varer indenfor tekstil og isenkram.

De rigtige varer til den rigtige pris

Kunderne kommer dels pga. det gode, professionelle personale, dels fordi sortimentet er i orden. REMA1000 har et stort udvalg af discountvarer til faste lave priser. Og dygtige indkøbere sørger for at supplere dagligvarerne med højaktuelle varer indenfor tekstil og isenkram. Derudover er Michael stolt af sin gode vinafdeling. Han har valgt at gøre noget ekstra ud af den del af sortimentet.







CARLSBERG SKABER VÆRDI FOR

Vi er ikke kun leverandør af de stærkeste mærkevarer inden for øl og læsk. Vi ønsker også at udvikle både vores kunders og vores egen forretning via vores viden om forbrugeradfærd og værdiskabelse.



Vi og vores kunder sætter høje mål. Sammen med Rema 1000s indkøbsorganisation er både salgs- og indtjeningsmål blevet udarbejdet og indfriet, også på butiks niveau. Samtidig er vi på forkant med markedet, hvor vi blandt andet tester og introducerer nye forpakkingsmuligheder f.eks. NRPET og coolpacks.

Blandt vores mange produktgrupper, inden for øl, sodavand, cider, energidrik, kildevand mfl., arbejdes der konstant på at tilpasse sortimentet med produkter, der passer til tidens trends og smagsønsker. F.eks. Somersby, en helt ny drikkevarekategori, der blev udviklet og introduceret til markedet primo 2008 med stor succes.

AMBITIØS

INNOVATIV

SINE KUNDER OG FORBRUGERE



Carlsberg
Danmark

Vi ønsker, at vores kunder udnytter deres butikker bedst muligt i forhold til forbrugernes ønsker. Vores professionelle Category Management team arbejder ud fra et kategoriprincip, der giver plads til både vores og konkurrenternes produkter alt efter plads og fortjeneste.

Med ansvar for vores kunder og forbrugere sørger vi for, at du blandt andet gennem din konsulent og vores kundeservice får hjælp og vejledning til netop den løsning, der passer dig bedst, uanset om det er rådgivning om mersalg, ordrefølgelse eller viden om markedet.

ÆRLIG

ANSVARLIG

Kundeservice Tel +45 3327 2600

“

En REMA1000 købmand forstår,
at kunden er hans øverste chef
og at medarbejderne er hans
vigtigste ressource.

Jesper og REMA1000

Historien om Jesper

Jesper har en lang historie med REMA1000, for han har været en del af konceptet siden 1996. Jesper har været en tur omkring andre private købmanskæder, og han har også været ansat i Dansk Supermarked. Men nu er han REMA1000 købmand, og "Jeg vil aldrig væk", siger han med et smil.

Hos REMA1000 beholder købmanden overskuddet selv

For Jesper er den største forskel, sammenlignet med andre steder, at REMA1000 købmanden beholder overskuddet selv. En REMA1000 købmand er konge i eget hjem og har ikke nogen til at kigge sig over skuldrene.

REMA1000 konceptet giver Jesper mulighed for at gøre det, han er god til. "Med hele systemet i ryggen omkring administration, løn, regnskab, indkøb med mere kan jeg fokusere mine kræfter på at sælge varer", siger Jesper. "Det er en model, der passer godt til mit temperament."





Jesper og REMA1000

REMA1000 konceptet giver plads og overskud

"REMA1000 kører som efter en drejebog", fortæller Jesper. Alt det basale styres centralt, og dygtige indkøbere sørger for de rigtige kvalitetsvarer til billige penge. Men dermed er udfordringerne ikke mindre. En REMA1000 købmand er en selvstændig købmand, der må klare de daglige udfordringer selv. Derfor skal man have modet og viljen til at være selvstændig og finde sin egen vej.

“

Med hele systemet i ryggen omkring administration, løn, regnskab, indkøb med mere kan jeg fokusere mine kræfter på at sælge varer

REMA1000 som familiebutik

Jespers butik er en familiebutik, hvor både kone og børn tager aktivt del. Og Jesper indrømmer gerne, at der har skullet lægges arbejde i butikken. Men det lønner sig i den sidste ende. For en REMA1000 købmand har selv fordelene af en god omsætning.

Som REMA1000 købmand forhandler man et fast varesortiment i et fast koncept. Man har frihed, men den er sat i system. Og udover det faste REMA1000 sortiment har den enkelte købmand også mulighed for at præge sortimentet med eksempelvis lokale varer, derfor har Jesper både en lokal slagter og en lokal bager som leverandør.







Fordi vi gerne vil
gøre en forskel

Revision | Skat | Rådgivning

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

Findus

Kommer aftensmaden bag på dig?

Kommer aftensmaden bag på dine kunder - så har Findus løsningen! Findus tilbyder spændende produkter indenfor frosne færdigretter og grøntsagsblandinger, som sikrer kunderne convenience uden at skulle gå på kompromis med kvaliteten. Vi prioriterer sortimentsudvikling og arbejder konstant på at tilføre nyt til frostkategorien.

Findus er god mad i fryseren.





LEVERANDØR TIL DET KGL. DANSKE HOF
TULIP

Tulip sætter god mad på familien Danmarks spisebord

- for Tulip er leverandør af stærke mærkevarer, som skaber fornyelse og driver væksten i kategorierne i dansk detailhandel.



- se hele sortimentet på www.tulip.dk

Tulips mærkevarer sikrer Rema 1000's kunder gode fødevarer af høj kvalitet og en stabil leveringsevne til butik.

Tulips mærkevarer repræsenterer et bredt udvalg af pålæg, pølser, supper og middagsretter, så der altid er noget lækker at servere for både store og små.

Tulip ser frem til et fortsat godt samarbejde med Rema 1000!



Pålækker LIVRETTER



A man with a shaved head, wearing a blue and white checkered shirt and a dark tie, is juggling an orange. He is looking towards the camera with a slight smile. The background is a modern office with large windows and a glass railing. The image has a blue tint.

“

Det skaber mulighed for at
opbygge en butik og tjene
penge.

Bjørn og REMA1000

Bjørn – en af de helt unge REMA1000 købmænd

Bjørn er en af de yngste i REMA1000. Efter sin læretid i en REMA1000 blev han opfordret til at gå på REMA1000's talentuddannelse, og han fik sin egen REMA1000 butik allerede før han var helt igennem uddannelsen.

Bjørn og talenterne

Han omtaler selv sit år med talentuddannelsen som et forrygende år, hvor han sammen med de andre talenter kom hele vejen rundt om de punkter, der er vigtige for at kunne drive en butik. Det handler både om selve butikkens opbygning og det praktiske, men også om personaleledelse og mere bløde værdier.

Kombinationen af uddannelse og praksis gjorde, at han følte sig godt rustet til at springe ud som selvstændig REMA1000 købmand.

Fokus og stædighed

Bjørn har været fokuseret og målrettet, lige siden han i sin gymnasietid begyndte at arbejde for REMA1000. Han kunne se, at konceptet var det rigtige for ham. Det skaber mulighed for at opbygge en butik og tjene penge. "Alle muligheder står åbne, og REMA1000 konceptet gør, at man ikke skal sidde på kontoret dagen lang. Man kan gøre det man er god til og det, der er sjovt", fortæller Bjørn.

Det passer Børn rigtigt godt, at stort set alle de administrative rutiner ordnes centralt. Han kan koncentrere sig om at pleje sine fjorten ansatte frem for bakse med lønudbetalinger. Det ordnes også i baglandet.





Bjørn og REMA1000

Viljen til succes

Som ung REMA1000 købmand er det vigtigt, at man har viljen til succes. Man skal være klar til at arbejde for sin butik og i virkeligheden skal det nok være lidt af en livsstil. Men har man lysten og viljen, ser Bjørn mulighederne stå åbne, og han ser det ikke som et problem, at der skal arbejdes for tingene. For det er hans egen butik.

“

Gruppen af faste kunder er hurtigt voksende. Måske fordi der er en tendens til at nye kunder bliver til faste kunder?

Kunderne handler hos Bjørn

Bjørn har mange faste kunder, og gruppen af faste er hurtigt voksende. Måske fordi der er en tendens til at nye kunder bliver til faste kunder? Bjørns butik er en af de virkelig hurtigt voksende hos REMA1000. Bjørn har fokuseret på et mere modent personale, og han vælger også selv at være i butikken hver eneste dag. Ganske enkelt fordi han ikke kan lade være!

Som udlært i REMA1000 har Bjørn REMA konceptet helt inde under huden, og han er begejstret for de dygtige indkøbere, som han ved yder deres bedste for at komme frem til det allerbedste resultat.

Det er frihed sat i system at være REMA1000 købmand.





Kologi

Prøv den!



Hos HEDEGAARD *foods* går vi ind for produktion af sunde og sikre fødevarer. Vi kontrollerer selv alle ledene – fra produktion af foder, til den daggamle kylling, frem mod det friske æg på hylden i butikken.
www.eggs.dk



Frisklagt i dag, på hylden i morgen.



Barkholt Gårdæg

Et ekstra frisk gårdæg, der afhentes, pakkes og sendes samme dag det er lagt. Friskere bliver det ikke...



Stefan Skurup **Rektor for REMA Skolen**

“

En REMA1000 købmand har viljen og evnerne til at skabe og drive sin egen butik.

Tør du tage beslutningen

Ansvar og beslutninger

Samtlige mennesker i REMA1000 organisationen er forpligtet i forhold til vores værdier. Og noget af det vigtigste er sund fornuft.

REMA1000's medarbejdere skal tage ansvar og turde træffe beslutninger. Det er i orden at begå en fejl. Bare vi er klar til at tage ansvaret for den.

Det handler ikke om at lave tingene rigtigt, det handler om at lave de rigtige ting.

REMA1000 købmændene sætter sig ikke ned og venter på, at baglandet skal træffe beslutninger for dem.

REMA1000 købmændene er de bedste i Danmark til det, de laver.

Hvad kræves der for at blive REMA1000 købmand?

En REMA 1000 købmand har viljen og evnerne til at skabe og drive sin egen butik.

En REMA 1000 købmand har troen på at vinde:

Har du kjærleik til ditt mål

Har du vilje som av stål

Vil du leggja arbeid til

Kan du vinna kva du vil

Digtet er skrevet af en af vore kunder, en dame på 80 år.

Hendes lokale REMA 1000 købmand skulle åbne ny butik, og var meget bekymret for, hvordan det skulle gå – han var begyndt at tvivle lidt på det hele.

I dagene op til åbningen, talte hun med købmanden, og hun ville gerne give ham troen på sin butik tilbage.

Derfor skrev hun digtet til ham, og forærede ham det på åbningsdagen.

Digtet er blevet læst for mange købmænd, og mange købmænd i REMA 1000 bærer digtet i deres hjerter.

A man with short dark hair, wearing a light-colored striped button-down shirt, is sitting in an office chair. He is smiling and looking towards the camera. Behind him are several rows of dark-colored filing cabinets with white labels and circular handles. The lighting is soft, and the overall tone is professional and approachable.

“

Vi vil ganske enkelt have købmænd
med personlighed, og attraktive
butikker.

Frihed i system

Kunderne handler hos Michael

En REMA1000 købmand lægger sig selv i butikken, og den rigtig gode REMA1000 købmand har kunder, der handler hos Michael – ikke hos REMA1000. Derfor forstår den gode REMA1000 købmand vigtigheden af at opbygge gode menneskelige relationer til både kunder og ansatte.

REMA1000 er solidt købmandskab kombineret med fremtidens detailhandel. Vi vil ganske enkelt have købmænd med personlighed og attraktive butikker. Vi skal imponere vores kunder både med oplevelser, varer og priser.

Tillid og sund fornuft

REMA1000 sælger discount med holdning. Vi sælger kun de bedste produkter, og vi stiller krav til vores leverandører. En REMA1000 købmand sælger tillid og sund fornuft.

REMA1000 er frihed sat i system.

En REMA1000 købmand har sin egen, selvstændige butik, hvor han har frihed til at være købmand. REMA baglandet sørger for at skabe systemer, der fungerer og skaber tryghed for købmanden.

Lederegenskaber og overblik

En REMA1000 købmand har udprægede gode lederegenskaber. Og gode ledere har gode medmenneskelige egenskaber. En god leder ved, at den vigtigste ressource er de mennesker, der omgiver ham eller hende. En god leder har et basalt ønske om at skabe resultater i et positivt samarbejde.

En REMA1000 købmand har overblik og forstår at bruge de menneskelige ressourcer omkring sig positivt og motiverende. Han eller hun ved, det er vigtigt at involvere og engagere medarbejderne i beslutninger og målsætninger.

En REMA1000 købmand ved, at både hjerte og hjerne skal bruges, når en sund forretning skal bygges op. Det kræver mod og styrke at gå i front og turde være menneske overfor både medarbejdere og kunder.

REMA 1000



Hvordan er en typisk REMA1000 købmand?

Først og fremmest findes der ikke typiske REMA1000 købmænd ...

REMA1000 købmænd er alle sammen forskellige. Men en ting har de tilfælles. De tager ansvar! Det giver REMA1000's unikke franchisekoncept mulighed for.

En REMA1000 købmand er en selvstændig købmand, der selv vil råde over sin hverdag og sit liv.

En REMA1000 købmand har en solid baggrund i detailhandlen.

En REMA1000 købmand lever og ånder for sin butik.

En REMA1000 købmand vil gøre noget for sig selv og sin familie. Han eller hun holder fokus på sine mål og er en udpræget vinder-type. REMA1000 er en livsstil, og ofte flyder privatliv og arbejdsliv sammen.

Langt de fleste REMA1000 købmænd er institutioner i nærsamfundet. Kunderne handler ikke i REMA1000 – de handler hos Michael, Gitte, Bjørn eller Jesper. Kunderne opfatter butikken som deres butik, fordi de føler sig mødt og værdsat af købmanden.

En REMA1000 købmand ved, at dagen i dag allerede er fortid. Fokus er på fremtiden og på at forbedre sig selv og sin butik.

En REMA1000 købmand forstår, at kunden er hans øverste chef, og at medarbejderne er hans vigtigste ressource.

En REMA1000 købmand er positiv og engageret.





Beauvais

PRO//ART

REKLAME · A/S

- Søndergade 46
- 8700 Horsens
- Tlf. 75 61 62 10



Landlord
PARBOILED RICE
1 KOGEPÖSER

Landlord

PARBOILED RICE
1 KOGEPÖSER

Meget mere fremtid

REMA1000 og fremtiden

REMA1000 konceptet giver succes til alle led i kæden. Vi arbejder alle målbevidst på at gøre REMA1000 til Danmarks største discountkæde.

Alle REMA1000 købmænd har personligt ansvar for succes i deres egen butik, og alle ansatte har ansvar for REMA1000s samlede succes

Og vi arbejder alle i samme retning. REMA1000 handler om at skabe succes gennem mennesker.

Sund fornuft og entusiastisk samarbejde mellem mennesker er grundstammen i REMA's succeshistorie.

Det er derfor REMA1000 bliver Danmarks største discountkæde.

“

Derfor bliver REMA1000 størst



“

De gode idéer fra en REMA1000
købmand kan således blive til gavn
for andre købmænd rundt omkring
i regionen.

Købmandens sparringspartner

Regionschefen er købmandens sparringspartner

Det er regionschefen vigtigste opgave at sørge for, at købmanden har de rigtige værktøjer til at skabe succes i det daglige. Regionschefen er købmandens coach og bestyrelsesformand i købmandens virksomhed. Han er købmandens sparringspartner og bindeled til hovedkontoret.

Det er regionscheferne, indgår aftaler om franchisekontrakt med købmænd til både eksisterende butikker og til nyetableringer af REMA1000 butikker. Derfor er regionscheferne altid på udkig efter gode placeringer til nye butikker rundt omkring i Danmark.

Deling af viden og tips

Men derudover er regionschefen også med til at sørge for vidensdeling i REMA1000. De gode idéer fra en REMA1000 købmand kan således blive til gavn for andre købmænd rundt omkring i regionen.

Helt grundlæggende er det regionschefens opgave at hjælpe købmanden til at drive den bedst mulige forretning. Derfor har regionschefen også fokus på butikkernes drift.

REMA1000 konceptet giver købmanden et færdigt system, hvor rammerne er på plads. Men købmanden er selvstændig og bestemmer over sin egen butik. Derfor er regionschefens rolle ikke at kontrollere. Der er tale om et positivt partnerskab.

Fokus på indtjening

Samarbejdet mellem REMA1000 hovedkontoret og REMA1000 købmanden har samme fokus. REMA1000 købmændene skal tjene penge. Det skal være attraktivt både arbejdsmæssigt, men i særdeleshed også økonomisk at være REMA1000 købmand. Derfor skal regionschefen være med til at anspore købmændene til at opnå de bedst mulige resultater.





“

Det giver virksomheden en indkøbsstyrke ud over det sædvanlige. Samt et indkøbsområde der strækker sig fra Gibraltar til Nordkap.

Reitan Distribution - service og pris

Reitan Distribution

Reitan Distribution er en selvstændig virksomhed, der servicerer omkring 1000 partnere på logistikområdet. Virksomheden håndterer både convenience, supermarkeder og discountbutikker.

Det er målsætningen at give kunderne den bedst mulige service og de bedst mulige varer til den bedst mulige pris. Det kan Reitan Distribution gøre via en enorm købekraft og effektiv logistik.

Størrelse betyder noget

Reitan Distribution køber ind for samtlige REMA1000 købmænd i Danmark – og for en hel del andre! Når det handler om indkøb, er størrelsen vigtig, og Reitan Distribution er en del af Edeka samarbejdet. Det giver virksomheden en indkøbsstyrke ud over det sædvanlige. Samt et indkøbsområde der strækker sig fra Gibraltar til Nordkap.

Overskud og konkurrencekraft

Det styrker købmandens konkurrencekraft og skaber fundamentet for at drive en god og overskudsgivende forretning.

Reitan Distribution er nødt til at være de bedste for at sikre købmanden de bedst mulige varer til den lavest mulige pris. Men vi er også nødt til at sikre effektiv levering og servicering. Det gør vi igennem en stram logistik og en effektiv organisation.

Købmanden skal sikres levering til tiden og varer af højest mulige kvalitet til lavest mulige pris.



REMA 1000 & Royal Unibrew

- Et vindende samarbejde

Stærk læsk portefølje på engangsemballage

Nyt og flot produkt for forbrugeren HVER gang
Pladsbesparende & tidsbesparende håndtering
for butikken



Stærk vand portefølje på engangsemballage

Flot emballage og spændende smagsvarianter
Egekilde er værdiskabende i kategorien



Stærk national og regional øl portefølje

Heineken og Royal driver væksten i kategorien
Royal Unibrew satser massivt på dåser



Royal Unibrew A/S
Faxe Allé 1
DK-4640 Faxe
Tlf.: 56 77 15 00

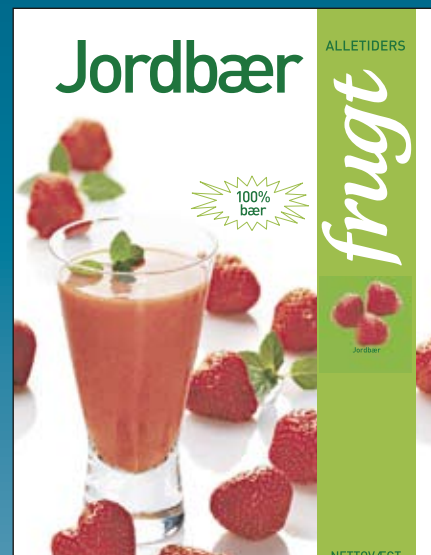
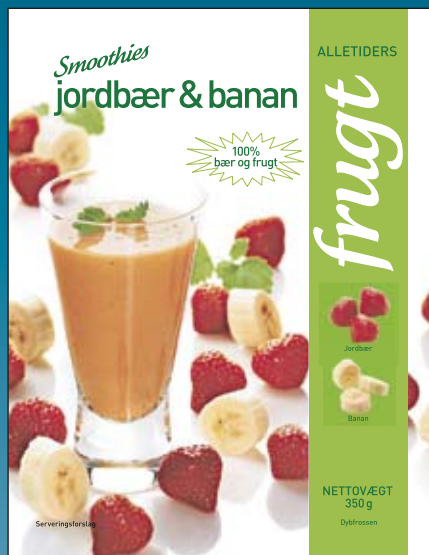
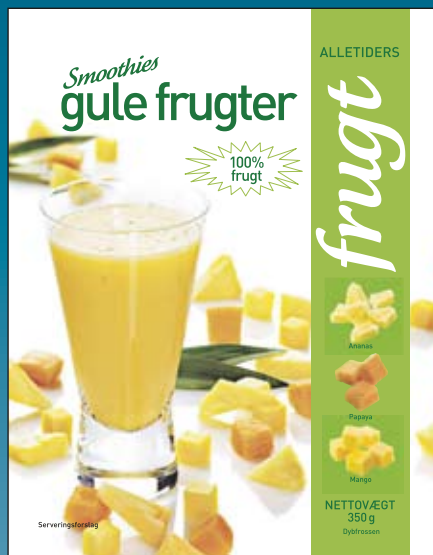


EGEKILDE



Spændende sunde nyheder fra

AFROST



Frugtkasse

Løsfrosne frugter pakket i portionsposer á 100 g



ALLETIDERS

frugt

NETTOVÆGT
1500 g



Mango – 3 x 100 g



Banan – 3 x 100 g



Fersken 3 x 100 g



Jordbær – 3 x 100 g



Ananas – 3 x 100 g

A Frost A/S

Hasserisvej 125
9000 Aalborg
Denmark

Tel. No.: +45 96 34 04 14
Fax No.: +45 98 18 98 77
www.afrost.dk





Anders Jensen Indkøb og marketingsdirektør

Vareprofilen i REMA1000

**Hvilken vareprofil er kendetegnende for
REMA1000?
- nøgleordet er kvalitet**

Hos REMA1000 handler det om at sælge billige varer af høj kvalitet. Sloganet "meget mere discount" betyder ikke kun, at REMA1000 er billigere. Det betyder også, at REMA1000 tilbyder mange flere billige varer end tilsvarende discountkæder.

REMA1000 skal sælge kvalitetsvarer til laveste pris.

“

REMA1000 arbejder målbevidst på at finde og udvikle varer af høj kvalitet. Alle varer bliver tjekket grundigt, smagt på og vurderet, før de når ud på hylderne.

Fødevarer og non-food

REMA1000 er grundlæggende en fødevarerbutik, der skal kunne forsyne kunderne med størstedelen af deres dagligvarer. REMA1000 har "Stort set alt til hverdagen". Derudover tilbyder REMA1000 også non-food varer.

REMA1000 arbejder målbevidst på at finde og udvikle varer af høj kvalitet. Alle varer bliver tjekket grundigt, smagt på og vurderet, før de når ud på hylderne.

Vi vil være sikre på, at kvalitet og smag er i orden.

REMA1000's indkøbere lytter til købmændene og inddrager deres input i indkøbsprocessen. Men en dygtig indkøber er også produktudvikler. REMA1000's indkøbere arbejder målbevidst på at finde og udvikle de bedst mulige kvalitetsvarer.

Økologi

REMA1000 har sat fokus på økologien og har et af Danmarks største discountsortimenter indenfor økologiske varer.

Flere og flere kunder efterspørger økologiske varer, og vores holdning til økologi skaffer nye kunder og øget salg til REMA1000 købmænd over hele landet.



Serveringsforslag:
Karl Johan står som ilden i de
munden skal have et eksklusivt pøl
af Karl Johan mange. Anvendes
alle i italienske pastasovs, risotto
m m

CUCINA - kun det bedste...
Italienerne elsker mad og vi har
hast den bedste. CUCINA italienske
Specialiteter er en serie af kvalitets
spredt over omhyggeligt udvalgt
blandt de bedste leverandører fra
Italien.
Prochaktene i CUCINA serie er
alle fra traditionelle familiebete
alle fra specialiseret og på
grødet, der har specialiseret sig på
heltop deres område gennem mange
generationer. Resultatet er produkt
ker af meget høj kvalitet, præcise
italienske forbrugere.

cucina
ITALIENSKE SPECIALITETER
5 707778 900116

Karl Johan

Vareprofilen i REMA1000

Dansk kød

REMA1000 har udelukkende dansk fersk kød og fjerkræ i sortiment, og vores indkøbere sørger for at leverandørerne udvikler de bedste produkter til os. Et eksempel på det er Den Go'e Gris, der er er svinekød produceret med henblik på den bedste smag, men samtidig med fokus på dyre-velfærd og bæredygtighed. Den Go'e Gris er fritgående og har 30% mere plads i hele sit liv, og så har den krølle på halen.

Alt oksekød i REMA1000 er dansk og alle udskæringer kommer fra dansk ungkvæg der er maksimalt 16 måneder. Det sikrer mørhed og ensartet kvalitet.

Kyllingekød i REMA1000 kommer udelukkende fra danske producenter, og vi overvåger at dyrevelfærd og etik er i orden.

“

Den Go'e Gris er fritgående og har 30% mere plads i hele sit liv, og så har den krølle på halen.

Fairtrade og bæredygtige produkter

Fairtrade og bæredygtige produkter står højt på indkøbslisten hos REMA1000's kunder.

Det gør de også hos REMA1000's indkøbere – og har gjort det længe!

Når REMA1000 vælger samarbejdspartnere og leverandører, vælger vi de rigtige. Vi er ikke bange for at gå foran og har derfor fravalgt bestemte produkter, fordi de ikke lever op til kravene.



Vivian Egebirk



Jonas Garly



John Rosenløwe



Vareprofilen i REMA1000

Landlord

Landlord er REMA1000's egne gode produkter. Vi har udviklet dem i samarbejde med vores leverandører og har mere end 250 forskellige produkter på hylderne. Det er god smag og kvalitet til lavest mulige pris.

“

Når REMA1000 vælger samarbejdspartnere og leverandører, vælger vi de rigtige. Vi er ikke bange for at gå foran og har derfor fravalgt bestemte produkter, fordi de ikke lever op til kravene.

Non-food i REMA1000

Non-food er en blanding af spotvarer, tekstilvarer og et fast stort sortiment af andre slags non-food artikler som f.eks. produkter til personlig pleje. Også her har REMA1000 en holdning til produkterne, og vores egen Landlord serie rummer eksempelvis bleer, vaskemidler og sæbe, der er godkendt af Astma- og Allergiforbundet.

Tekstilområdet er et af de hurtigst voksende indenfor non-food i REMA1000. Duge, tæpper, sengetøj og andre typer tekstil af høj kvalitet og produceret under ordnede forhold. Vores egne "Soft Style" produkter er varer af høj kvalitet til laveste pris.

Vores indkøbere holder vågent øje med etikken og accepterer ikke produkter lavet med børnearbejde.



Torben Lund



Jørgen Mikkelsen



Jeanette Brogaard



“

REMA Grønt har fokus på
spisekvaliteten. Vi vil hellere
undlade at forhandle en vare
end at forhandle en vare af
dårlig kvalitet.

REMA Grønt

Frugt og grønt - et af de største profilområder i REMA1000

REMA's absolutte målsætning er at levere varer af den højest mulige kvalitet. Det skal være friske, velsmagende varer, der giver kunden lyst til at komme igen.

REMA Grønt har til opgave at sikre gode, velsmagende produkter og hurtig levering frem til butikkerne og til slutbrugerens indkøbskurv.

Spisekvalitet og smagsoplevelser

REMA Grønt har fokus på spisekvaliteten. Vi vil hellere undlade at forhandle en vare end at forhandle en vare af dårlig kvalitet. Vores vindruer skal smage af vindruer. Vores tomater skal smage af tomater.

Det sikrer vi ved at smage på varerne og ved kontinuerligt at samarbejde med vores leverandører. Og vores leverandører er med i processen, når vi sammen udvikler produkter, krydser sorter og leger med fremtiden.

REMA Grønt gør det let at spise sundt

Det skal være lettere at spise sundt! REMA Grønt gør det lettere hver eneste dag. Gode, smagfulde og bæredygtige produkter til lavest mulige pris. Det er kernen i REMA Grønths succes.

Hvor det er muligt leverer vi økologiske varer og danske varer. Men det er altid smagen der er afgørende, og vi følger sæsonerne.

En god REMA1000 har styr på sin frugt- og grøntafdeling. Og når den er i orden, er resten af butikken også i orden. Det er et af de vigtigste områder i en succesfuld butik.



Nemt og lækker!



Daloon A/S · Delfinvej 3 · DK-5800 Nyborg · Tel. 63 31 63 31 · Fax 63 31 63 63 · www.daloon.dk

DALOON®

SKARE

SKARE – din garanti for kvalitet

Forbrugernes forventninger, krav og ønsker ændrer sig løbende. Det stiller store krav til vores virksomhed med hensyn til fleksibilitet og innovation. Vi efterlever vores målsætning ved at fremstå som en seriøs og professionel leverandør og samarbejdspartner.

SKARE udvikler, producerer og leverer okse-, ungvæg- og kalvekød af høj og ensartet kvalitet, som er produceret under høj hygiejnisk standard.

Vi går aldrig på kompromis med de store krav, som vi stiller os selv.

Det giver ensartet, mørt og saftigt kød – hver dag.



Vi leverer fejlfrie produkter, der gennemgår et avanceret kvalitetssikringssystem. Vi overholder aftalte specifikationer og leverer produkterne på det aftalte tidspunkt og sted i den aftalte mængde.

Jan Kock
Salgsdirektør, hjemmemarkedet

www.skare.dk



fremsynet indretning

[Expedit leverer funktionel
og sælgende indretning]

Salgsleder Toni Olesen, Expedit a/s



inventar
kassediske
indkøbsvogne
kundekurve
vognhuse
montage

expedit a/s toftegaardsvej 4 dk-8370 hadsten tel.: 87 612 200 www.expedit.dk



**Bedre brød på bordet
– og frisk til sidste skive**



Uden stråforkortere
og konserveringsmidler



Baglandet - Værktøjskassen i REMA1000

Regnskabsafdelingen

Som REMA1000 købmand skal man tænke på at være købmand, ikke regnskabsfører.

I baglandet hos REMA1000 sidder værktøjskassen klar, og et af værktøjerne er en stab af bogholdere.

Fast bogholder og månedsregnskab

Hver REMA1000 købmand har tilknyttet en bogholder, og de samarbejder om vareindkøb, omkostninger, fakturaspørgsmål, krediteringer og alle øvrige økonomiske problemstillinger.

Bogholderiet laver købmandens regnskab klar hver eneste måned. Dermed har REMA1000 købmanden mulighed for hurtigt at reagere på alle situationer.

Det er købmandens ansvar at sende papirer og bilag ind til bogholderiet. Al bogføring, moms og årsregnskab kører hos REMA1000.

Fælles indkøb

Igennem fælles aftaler, eksempelvis omkring forsikringer og indkøb af el, kan vi reducere købmandens driftsomkostninger. Selvom man er selvstændig købmand, har man mulighed for at opnå gode priser på disse områder.

Købmændene melder også tilbage til baglandet med gode idéer og aftaler. Der kan alle REMA1000 købmænd i hele Danmark hjælpe hinanden til at få de mest favorable forhold.

REMA1000 købmanden er regnskabsafdelingens partner. Og vi hjælper hinanden til at blive bedre og bedre.



Lønafdelingen

En REMA1000 købmand skal ikke bekymre sig om lønudbetalinger, overenskomster, dagpengerefusioner, løsarbejdere, fleksjobbere og andre administrative rutiner.

Hver måned sender købmanden lønkort ind til lønafdelingen, som derefter sørger for resten. Også for at indarbejde udgifterne til løn i købmandens månedsregnskab og sende lønsedler ud.

Lønafdelingen hjælper købmanden, når der ansættes nye medarbejdere. Afdelingen sørger for de praktiske ting omkring kontrakter, skattekort med mere.

Intern revision

Ligesom alle andre grupper i baglandet, arbejder intern revision på at forenkle og forbedre købmandens hverdag. Så købmanden kan bruge tiden på sin butik og sine kunder.

Intern revision hjælper butikker, der har særlige problemer med svind.

Intern revision sørger for at butikkernes sikringsniveau er tilstrækkeligt og løbende opdateret. I dag er REMA1000's butikker blandt branchens bedst sikrede butikker. Intern revision samarbejder tæt med den enkelte købmand for at sikre butikken bedst muligt.

Intern revision samarbejder med lønafdelingen om at vejlede købmanden omkring personaleforhold. Og derudover sørger afdelingen for, at alle regler indenfor arbejdsmiljø overholdes.

IT er vigtig

IT-afdelingen hos REMA sørger for, at alle REMA1000 købmænd har gode og enkle IT-systemer i hverdagen. Også på dette felt er det primære mål at optimere købmandens hverdag.

IT-afdelingen forhandler fælles aftaler om web, telefoni og mobiltelefoni, så samtlige REMA1000 købmænd har de mest fordelagtige løsninger og priser.

Derudover forhandler afdelingen også serviceaftaler, og dermed har alle REMA1000 købmænd mulighed for at få hjælp i hele butikkens åbningstid.

gør det du er bedst til
det gør vi

Danske Bank

Baglandet - Værktøjskassen i REMA1000

REMA1000 fælles markedsføring ... er en selvfølge

Baglandet tilbyder franchisetagerne at stå for al markedsføring. Det betyder, at alle REMA1000 købmænd nyder godt af professionel markedsføring. Noget sker centralt – noget lokalt.

Fælles national markedsføring

Hver eneste uge beslutter REMA1000's markedsføringsteam hvordan tilbudsavisen skal sammensættes. Den enkelte REMA1000 købmand behøver ikke tænke på hverken markedsføringsmiks eller udsendelse af tilbudsavisen. Købmanden skal blot sørge for at have varerne på sine hylder.

Udover tilbudsavisen bruger REMA1000 tv-markedsføring. Dels omkring enkelte produkter, dels med henblik på at synliggøre REMA's unikke holdninger til butikkernes produkter. For eksempel det faktum, at REMA1000 købmænd udelukkende sælger dansk kød.

Teknik og indretning

Ved nyetablering løser baglandet opgaver med indretning og dekoration af butikken. Købmandens fokus skal være på varer og købmandsskab.

Indretningsafdelingen sørger for hele grundindretningen med lys, inventar, køle- og frostmøbler med mere. Alt dette foregår efter en helt fast konceptbeskrivelse, som er ens for alle købmænd.

Derudover rådgiver afdelingen omkring daglig drift, vedligehold og reparationer af købmandens tekniske installationer som eksempelvis automaddøre og overvågningssystemer på køl og frost.

Indretning og teknik sørger både for det praktiske arbejde og for papirarbejdet med en eventuel udlejer. Dermed har købmanden et professionelt bagland i ryggen, der får hverdagen til at fungere både hvad angår prisskilte og lejekontrakter.



Carrier

A United Technologies Company

Carrier Refrigeration Denmark A/S

Guldagervej 6 B · 8350 Hundslund
+45 86 55 02 55 · Fax: +45 86 55 03 33
www.carrier-ref.dk

Komplette køle- og fryseanlæg



24 timers vagttelefon: 86 55 02 55

REMA Skolen

REMA Skolens vigtigste funktion er at sørge for, at alle REMA1000 købmænd og ansatte er så motiverede som overhovedet muligt.

REMA Skolen giver købmanden enkle og funktionelle redskaber til at skabe en bedre bundlinje.

Talentuddannelse

REMA1000's talentuddannelse tilbydes til ansatte og lærlinge i REMA1000 butikker. Uddannelsen varer et år og er en kombination af teori og praksis. Med en REMA1000 talentuddannelse er man godt rustet til et liv som REMA1000 købmand.

Fagkurser

REMA1000 købmanden har også mulighed for at sende sig selv eller sine medarbejdere på fagkurser eksempelvis indenfor fødevarer, frugt og grønt.

Grundtræning

En REMA1000 købmand der ikke har baggrund fra REMA systemet, deltager i grundtræning i en anden REMA1000 butik. Derudover skal den kommende købmand også gennemgå et driftskursus hos REMA.

Coaching og sparring

I det daglige fungerer regionschefen både som bestyrelsesformand og coach for REMA1000 købmanden. Det er også hans opgave at hjælpe REMA1000 købmanden med at optimere sig selv og sin butik. At udvikle sit potentiale og gå målbevidst efter det bedste resultat.

Butikspersonalet

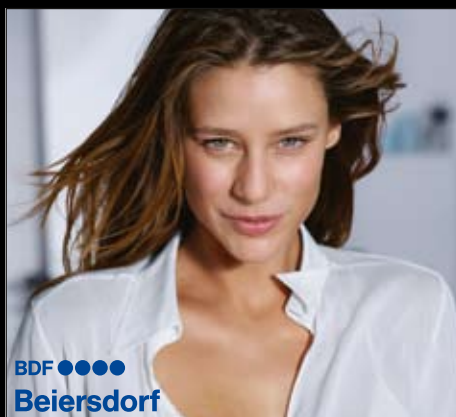
HR afdelingen i baglandet tilbyder også REMA1000 købmanden sparring og hjælp i forbindelse med ansættelse og personalesager generelt. Ligesom på alle andre områder tilbydes REMA1000 købmanden også her sparring og vejledning, hvis der er behov for det.



KONGELIG HOFLEVERANDØR
HARBOE
HARBOES BRYGGERI A/S



Din stærke partner



BDF ●●●●●
Beiersdorf

NIVEA - Hud- og Skønhedspleje
er vores Passion!

Beiersdorf fokuserer på at udvikle innovative produkter til hud- og skønhedspleje, hvor forbrugernes ønsker og behov er sat i fokus. NIVEA har derfor et bredt sortiment, som dækker ethvert behov indenfor hår-, hud- og ansigtspleje. For Beiersdorf handler det om holistisk skønhed - skønhed både indeni og udenpå.

Med 120 års erfaring i hudplejeforskning, og 95 års erfaring med NIVEA, er Beiersdorf et stærkt, vellidt og velkendt brand verden over.

www.nivea.dk



NIVEA

MORTENSEN
Food a/s

Mortensen Food er leverandør af:
Finest SeaFood · Musholm Lax · Lo Scoiattolo
Citra · Vincénte · Holmene Most og økologiske drikke
www.mortensen-food.dk



God is siden 1927
Smager af mere



ABENA



* Sammenlignet med, hvad andre kartoffelchips gennemsnitligt indeholder.



www.lays.dk



Dansk Butikstjeneste A/S

*Bygherrerådgivning indenfor Arkitekt- og Ingeniørarbejde
for Rema 1000 og Reitan Ejendomsinvest*

Ndr. Strandvej 3 • 8240 Risskov • Tlf.: 87 41 55 33 • Fax: 87 41 55 30
E-mail: danskbutikstjeneste@db-as.dk

www.abel.dk

ABEL & SKOVGÅRD LARSEN ADVOKATFIRMA

SØNDER ALLÉ 9
DK-8000 ÅRHUS C

AMALIEGADE 13
DK-1256 KØBENHAVN K

TLF. +45 89 31 90 00
FAX +45 89 31 90 01

ABEL@ABEL.DK
WWW.ABEL.DK



Jomfrulekken 6 - 8930 Randers NØ
Tlf.: 86 42 13 77 - Fax: 86 42 13 00
www.bn-skilte.dk



**Vi er totalleverandør på køl og frost til Rema 1000.
Møbler, køleanlæg og service.**



Knudsen Køling A/S · Sandvadsvej 5 · DK-4600 Køge · Tlf. +45 56 64 63 63
Fax +45 56 64 63 64 · k-k@knudsen-k.dk · www.knudsenkoling.dk



"Your shipment our commitment"

Whatever service within The Shipping business
your company needs, Hecksher delivers the
optimum solution.



HECKSHER
SERVICES TO SHIPPING SINCE 1797



Copenhagen: +45 39 16 81 00 Århus +45 89 33 62 00 www.hecksher.com

Vi er stolte af at have **designet**
og **produceret** denne brochure

JS/DANMARK
www.jsdanmark.dk

BKI *foods* kan tilbyde mange forskellige kopper...

Caffè Latte



Instant



Formalet



Christgau



Extra



SPECIALRISTET

Choko-Cappuccino



Cappuccino



Espresso



Varm Kakao



BKI foods er et dansk ejet selskab, som er kendetegnet ved at have en fleksibel produktionsform samt for at producere produkter af høj og ensartet kvalitet. Det gælder såvel BKI foods mærkevarer som private labels.

Produktionen foregår i Højbjerg ved Århus på en moderne fabrik, som er certificeret med ISO 9001 og IFS.