

Lambi loves
soft words



STASJONSTESTEN

Populær men
slapp på Ås

Side 38



RETUR: DAGLIGVAREHANDLEN
ROSENHOLMVEIEN 20, 1252 OSLO

B-postabonnement
Fredag
4. februar
19. årgang
Nr. 05/2011

Kr. 1895+mva/år

Dagligvarehandelen

«Avisen med økende opplag»

VM PÅ SKI



Ost+sport=sant

Meieriprodukter er så sunne at de også må med i mesterskapet, synes Tine

Side 8

HURTIGMAT

**Frossen
fremtid**



Side 20

DUELLEN



**Kjøttpriser
til besvær**

Side 14-15

MINITEMA EMBALLASJE

**Mye å
hente**



Side 41-44

UTLANDET

**Walmart med
fokus på helse**

Side 46



TV-Dan har stor suksess:

Sprenger grensen

Se side 4

GROVE
NYHETER!

Se side 47



God bakst.
God stemning.



NÅGGÅ ATTÅT: Nordmenn valfarter for å handle i blant anne EuroCash på Svinesund. – Det er like mye en ferskvarebutikk som en lavprisbutikk de besøker, sier Dan Renè Larsen.

■ TV-kjendis tjener godt på svenskehandel:

Lavpris med mye attåt

Dan Renè Larsen har i to år drevet EuroCash på Svinesund. Veksten i grensehandelen vil tydeligvis ingen ende ta.

AV ARNE GIVERHOLT
arne@dagligvarehandelen.com

Det er etter Dans mening mye som skiller en svensk grensekjøpmanns hverdag fra den norske kolleger opplever. Kundene som kommer er på tur. De har god tid og er innstilt på storhandel. Snitthandelen er på formidable 700 kroner.

- Derfor blir det også hyggelig. Folk som har kjørt buss fra Kløfta synes det er en opplevelse å komme hit. De er blide, de skal handle så de virkelig har utbytte av turen, og de er veldig blide og sosiale.

Bleier har lav prioritert

Dan har bakgrunn fra Lidl, så vel i Skottland som Sverige og Norge. Han var dessuten på en gjestevisitt i Smart Club før Selskapet Concepton AS hentet ham til stjernebutikken i den lille, store kjeden EuroCash i Sverige.

Her er han kommet på riktig hylle. - Det er et enormt trøkk i butikken. Å omsette for 300 millioner i et 2.000 kvadratmeter stort lokale har sine utfordringer og er utrolig spennende. Vi kan føle at vi har kontroll på onsdag kl. 11.30. Når det stopper 6 busslaster med nordmenn klokken 11.35 mister vi ganske rask kontroll. Skulle vi bestilt 30 paller mel til? 6 busslaster med kunder samtidig gjør noe med tempoet.

Selv om han tenker seg godt om kommer han ikke på varer som er

GRENSE- HANDEL

billigere i Norge enn i Sverige. Rundt halv pris regner han med å tilby på så vel kjøtt som melk, mel og sukker. For ikke å snakke om godis og tobakk. 99 prosent av omsetningen havner i norske kjøleskap og hyller.

- Nåja, bleier har vi ikke slått norske butikker på når det gjelder pris, smiler han.

Vanskelig profilering

EuroCash er en lavprisforretning i ordets virkelige betydning. Samtidig har butikken ferskvareavdelinger som ikke mange supermarkeder her til lands hamler opp med. Alt av kjøtt er stykket og pakket i butikk. Til og med hels skrotter står til kundenes beskuelse. Herfra kan man skjære ut T-bone i full of-fentlighet.

- Først og fremst er det lavprisbutikk vi er. Vi er prisledende på Svinesund. Alle undersøkelser viser det. Men overfor kundene fra Norge har vi vanskelig med å vist hvor billige vi virkelig er. For dem er alt billig i alle svenske butikker.

Det oppfattes som så billig at dagligvareomsetningen på Svine-

sund har jevn og sterk stigning. Om det bygges kraftig ut på Nordby øker fortsatt omsetningen i nabo-stedet Svinesund.

TV-stjerne

I seks programmer på TV2 i prime time fredager kan vi følge Dan og hans mannskap i serien "Grensehandel". Her fokuseres det på interne stridigheter og spesielt gnisninger mellom ansatte i kjøttavdelingen.

- Det skal jo være litt dramatisk på TV, ler den 35 år gamle haldenseren. - Vi er veldig tett på hverandre. Det gir seg selv med en slik omsetning på så vidt liten flate. Og sjefen må til tider være bestemt. Men de store konfliktene har vi ikke, og gjengen i butikken er utrolig sammensveiset og fungerer godt. 70 prosent av de ansatte er

norske. Men samlet karakteriserer Dan staben som "svorsk".

Trøkket på den enkelte kan også illustreres med at en kasserer godt kan komme opp i en omsetning på 300.000 kroner på ett skift. ■

**HØY SNITT-
HANDEL:** Kundene bærer seg skakke ut av butikken. Snitthandelen er på formidable 700 kroner.



■ Norske dagligvarekjøpmenn:

- Er verdens beste

EuroCash på Svinesund seiler fremover og forventer en omsetning på mer enn 300 millioner SEK inneværende år.

Og ikke minst at bunnlinjen vil passere 8 prosent.

Dan har ingen skrupler vis-a-vis sine norske artsfrender. - Kjøpmenn har konkurranse i blodet. Grensehandel er en del av gamet. De som reagerer i Norge er nok helst næringspolitikere og interesseorganisasjoner, mener han.

Dan elsker å være kjøpmann. Få laget til å trekke hurtigtoget sammen. Og ikke minst å forhandle med selgere, prute og spille en avgjørende rolle når det gjelder sortimentets sammensetning. En form for kjøpmannskap mener kjøpmenn i norske, sterkt sentralstyrte kjeder er avskåret fra.

- I motsetning til norske kjøpmenn har vi en mye friere stilling. Jeg kan godt si til en selger av matolje at jeg tar 30 paller av varen hans dersom han slår av 18 prosent. Dette er kremmerskap.

Samtidig er han ikke sen med å fremheve norske kjøpmenn som verdens beste. Å drive med den beinharde konkurransen og de

marginene mener han det står stor respekt av.

- Jeg skal ikke legge skjul på at jeg er mektig imponert over hva folk som Reitan, Lykke og Burud har fått til, sier han ydmykt. - Men jeg ville ikke funnet meg til rette i et slikt system. Inte alls! ■

FAKTA

EUROCASH SVINESUND

- Salgsflate: 2.000 kvm.
- Omsetning 2010: 293 SEK
- Ansatte: 68
- Åpningstid: 09 – 21 (kun stengt 1. juledag og 1. nyttårsdag)
- Nettomargin: 7,8 prosent
- Butikksjef: Dan Renè Larsen