

## **REMA 1000 vækster videre**

*13,8 procent vækst og omsætningen er rekordhøje syv milliarder kroner i 2011. Opskriften ligger ikke kun hos REMA 1000 selv - de danske forbrugere vælger de dyre kæder fra og de prisbillige kæder til.*

REMA 1000s vækst på 13,8 procent i 2011 er endnu et år med fremgang trods hårde tider for detailbranchen. Discountkæden har åbnet 15 butikker i 2011 og seneste udmelding om åbning af en ny butik i København, nærmere bestemt i den kommende Carlsberg by, giver REMA 1000 endnu en lokation i hovedstaden. Discountkæden er oppe på 214 butikker, og når året er omme ser det ud til, at REMA 1000 runder de 230 butikker.

Omsætningsvæksten på næsten 14 % i 2011 mener REMA 1000 bl.a. skyldes udviklingen i samfundet:

- Først krisen og senest mere krisesnak samt højere priser pga. afgifter har medført øget økonomisk bevidsthed. Derudover kommer en øget interesse for kvalitet, sundhed og ansvarlighed, der udmønter sig i klare holdninger til fødevarer, siger adm. dir. fra REMA 1000 Henrik Burkal.

- I REMA 1000 arbejder vi under overskriften "Discount med holdning" ud fra det tankesæt, at det er muligt at have en klar holdning til varekvalitet og værdibaseret ledelse samtidig med at varen sælges til discountpris. Derfor tror vi på, at det er muligt for os både at være en discounter og samtidig f.eks. gå aktivt ind i kampen mod madspild, engagere os i økologisk produktion med Gram Slot eller samarbejde med Kræftens Bekæmpelse om Stjerner for Livet.

REMA 1000 tror på, at bevægelsen fra de traditionelle supermarkeder til discount vil fortsætte:

- Mange kunder, som plejer at handle i de traditionelle supermarkeder, er i bevægelse mod discount, og der er vi i den gunstige situation, at vi med vores bredere sortiment og vores koncept "Discount med holdning" ofte bliver valgt. Det er vi glade for og ydmyge over, siger Henrik Burkal.

### **Stordrift og nærhed er vejen frem**

Kampen om forbrugernes gunst er hård, men REMA 1000 tror på både stordrift og nærhed som veje til et øget salg:

- For at kunne sælge varerne til discountpris skal vores organisationen være omkostningseffektiv hele vejen til forbrugeren. Stordriftsfordele er én vej til effektivitet med f.eks. storindkøb og fælles logistik. Vi tror dog også meget på smådriftsfordele, det vil sige en meget decentral drift med fokus på hver enkelt butik. Hver enkelt REMA 1000 butik drives som en selvstændig virksomhed med en selvstændig lokal REMA-købmand. Det betyder fokus på det nære, fokus på lave omkostninger og fokus på vores øverste chef, nemlig kunden.

REMA 1000 har siden begyndelsen i Norge i 1979 været franchising:

- Selvstændige købmænd er en del af REMA 1000s DNA lige fra begyndelsen, og det er en af hoveddrivkræfterne til, at REMA 1000 i Norge i dag er det største koncept med en omsætning på næsten 30 mia NOK. Vores ambition er at give REMA købmændene frihed inden for vores koncept, og at vi derved kan skabe store resultater sammen.

REMA 1000 arbejder med en vision om at blive kendt som Skandinaviens mest værdidrevne virksomhed:

- Kernen i vores virksomhed er en filosofi med otte værdier og et positivt menneskesyn med en tro på det enkelte menneskes virkelyst. Vi tror på, at vi har fat i et vinderkoncept, der ikke uden videre kan kopieres, netop fordi discount og franchise har været en del af vores DNA siden etableringen i Norge i 70'erne. Vinderne i detail er efter vores opfattelse enten billige eller har "kant". I REMA 1000 arbejder vi for at have begge dele, siger Henrik Burkal.

### **Om REMA 1000**

REMA 1000 er en landsdækkende discountkæde med fokus på kvalitet til lave priser. I 1994 åbnede den første REMA 1000 butik i Danmark. 15-20 nye butikker er på vej i 2012. Kædens butikker er drevet efter en franchisemodel med selvstændige, lokalkendte købmænd i spidsen for den enkelte butik.

---

**For mere information kontakt venligst:**

Mads Byder, 20 62 77 27, mads@help-pr.dk