

ASKO og NorgesGruppen / oktober 2019



ASKO NORD på Minken utenfor Trondheim. FOTO: Robert Camillo

Effektiv distribusjon av dagligvarer er viktig for samfunnet. Lavere enhetskostnader demper prisveksten, og samtidig nyter både engroskunder og forbrukere godt av hyppige leveranser, bredere sortiment og bedre holdbarhet.

Å gjøre distribusjonen så effektiv som mulig, er viktig for NorgesGruppen. Store deler av dette arbeidet skjer i ASKO, som utgjør engrosvirksomheten i NorgesGruppen og betjener dagligvarebutikker, servicehandels- og storhusholdningskunder over hele landet. ASKO omfatter 13 regionale ASKO-selskap, 9 Storcash-butikker for proffmarkedet, sentrallagre og samlastingsterminal på Vestby i Akershus. ASKO eier også Eureka engros som tilbyr kunder i serveringsmarkedet fleksible og raske leveranser i Stor-Oslo.

Nærheten til markedene styrker samarbeidet med kundene.

Flere varer gjennom engrosleddet

NorgesGruppen har gjennom mange år vært en pådriver for å få flere varer over engros-leddet, det vil si å overta distribusjonen av varer fra leverandører som tidligere har gjort dette selv. På den måten klarer vi å være enda mer effektive, og kjøpmennene får en enklere hverdag. I praksis betyr det at ASKO kan levere et bredt utvalg av varer på én og samme bil. Kundene forholder seg kun til ett bestillingspunkt og én leveranse i stedet for å bestille varer fra flere leverandører og ta imot like mange lastebiler. Distribusjonssystemet til ASKO håndterer hele varestrømmen, fra produsent til sluttkunde.

NorgesGruppen har økt engrosandelen betraktelig det siste tiåret. Ved siden av å forenkle hverdagen

for kundene, har dette skapt klare gevinster for forbrukerne og samfunnet som helhet. Større engrosandel har gitt bedre tilgjengelighet og distribusjon av et bredere varesortiment til alle typer kunder i hele landet. Mindre leverandører har fått tilgang til et større distribusjonsnettverk, og selv små butikker kan tilby et godt utvalg med høy service. Hyppigere leveranser har også gitt kundene tilgang til flere varer med kort holdbarhet.

Styrker konkurransen

For kundenes konkurransevne er det avgjørende at varene blir levert med god kvalitet, høy service og lave kostnader. ASKO arbeider for å sikre konkurransekraft langs hele verdikjeden og har forbedret produktiviteten i driften med mer enn 15,5 prosent de siste fem årene. I praksis vil det si at ASKO håndterer 15,5 prosent mer volum gjennom varestrømmen med samme ressursbruk som for fem år siden. De viktigste kildene til forbedringene har vært:

- Større andel av varestrømmen gir bedre utnyttelse av transportmaterieill og bygg
- Investeringer i nye driftsbygg, automatiserte lagerløsninger og effektive IT- og driftssystemer
- Investeringer i ansattes kompetanse gjennom ASKO-skolen

Produktivitetsforbedringene har vært viktige for å dempe effekten av den generelle kostnadsveksten og holde prisene til forbruker så lave som mulig.



ASKO har røtter tilbake til 1866 og har forsynt Norge med mat i mer enn 150 år.

FAKTA OM ASKO

ASKO er NorgesGruppens engrosvirksomhet og en av Norges største transportbedrifter.

- 3.300 ansatte
- Morselskap ASKO NORGE AS
- 13 regionale ASKO-selskap
- Sentrallagre på Vestby
- 9 Storcash
- Eureka engros
- 25 000 ulike varer
- 600 lastebiler på veien hver dag

> Les mer om dette i faktaarket *Priser*



Effektivitetsveksten som har skjedd i distribusjonsleddet har uten tvil bidratt til å holde prisveksten på mat nede.

Hyppe leveranser, bedre holdbarhet

ASKO har sine sentrallagre på Vestby i Akershus. Sentrallager Kjøøl øker leveringsevnen og gir bedre holdbarhet på ferskvarer, og styrker dermed NorgesGruppens kjeder på varene som betyr mest for forbrukernes valg av butikk. Gjennom høy grad av automasjon i våre funksjoner sikrer vi at vi kan håndtere et utfordrende sortiment på en effektiv måte.

Økt engrosandel har gjort detaljhandelen og engrosvirksomheten mer integrert og har effektivisert samarbeidet virksomhetene mellom. Automatisk varesupplering er et godt eksempel på dette. Systemet NGFLYT (se forklaring i høyre marg) gjør at butikkene foretar riktige bestillinger av varer, og kan holde svinnet nede. Færre utsolgte varer bidrar dessuten til butikkenes lønnsomhet og gir mer fornøyde kunder.

Med flere varegrupper fra ASKO sparer butikkene i tillegg kostnader på administrasjon og varepåfylling: Én bestilling, ett varemottak og én faktura er nok.

Tidsbruken til varepåfylling er ytterligere redusert ved at NorgesGruppen har overtatt ansvaret for all varepåfylling i butikk fra leverandørene, og at ASKO og butikkene gjennom NGFLYT samarbeider om å tilpasse vareleveransene etter hvordan varene er plassert butikken. Dette gir varene kortest mulig vei til hylla og gir mer effektiv varepåfylling.

Ambisjon om å bli klimanøytral

ASKO har en ambisjon om å bli bærekraftig og klimanøytral og har fokus på energieffektiviserende tiltak og ikke minst fornybare ressurser. Selskapet har redusert CO₂-utslippene per transportert varevolum med 69 prosent i perioden 2008–2019. Flere varer på samme bil har økt fyllingsgraden på hver bil og dermed kuttet i antall biler og medfølgende utslipp. ASKO har ambisjon om å kun benytte fornybart drivstoff og investerer i lastebiler som benytter bioetanol, biogass og elektrisitet.

Takket være investeringer i solcelleanlegg og berg- og jordvarme, samt gjenbruk av overskuddsenergi fra kjøøl- og fryseanlegg, har ASKO også redusert energibruken i driftsbygningene med 32 prosent i perioden 2008–2019. ASKO har i tillegg investert i mer effektive styrings- og driftssystemer og generelle miljøtiltak som etterisolering.

For å nå ambisjonen om å være selvforsynt med fornybar energi satser ASKO på vindkraft og har nå 7 vindturbiner i drift. Til sammen produserer disse ca. 85 gwh i året og bidrar til at vi er selvforsynt med fornybar energi.



SPØRSMÅL & SVAR

Hva er NGFLYT?

NGFLYT er NorgesGruppens system for automatisk varesupplering, i praksis et system som bestiller varer automatisk etter hvert som varene selges ut av kassa i butikk. Det reduserer tidsbruk til varebestilling, gir færre feil og mindre tomt i hyllene.

Hva gjør ASKO for å bli fornybare?

ASKO satser på biogass, bioetanol og biodiesel uten palmeolje, samt elektriske og hydrogendrevne lastebiler.

ASKO har 5 vindturbiner i Rogaland (Tindafjellet og Skurvenuten) og 2 på Lindesnes.

Er distribusjon over engros et krav fra NorgesGruppen?

Nei, mange lokale leverandører distribuerer og selger selv sine varer direkte til kundene. Grossistdistribusjon gir imidlertid effektiv og landsdekkende tilgang til markedet selv for små og mellomstore leverandører.

Dette mener NorgesGruppen

- Flere varer gjennom engrosleddet og investeringer i bygg, lagerløsninger, IT og ansatte har forbedret produktiviteten i engrosvirksomheten de siste ti årene. Dette har bidratt til å dempe veksten i prisene ut mot forbruker.
- Det er realisert store gevinster fra å forbedre varestrømmen fra produsent via butikk til forbruker, men det er fortsatt rom for å skape forbedringer med mer effektiv emballasje.
- NorgesGruppen har en ambisjon om å bli klimanøytral og investerer i framtidsrettede transport- og energiløsninger for å nå ambisjonen.

