



I fremtidens supermarked er det slut med at stå i kø. Salling Group, der blandt andet ejer Netto og Føtex, åbner i næste uge Danmarks første betjeningsløse dagligvarebutik, der via kameraer overvåger og registrerer kundernes indkøb. Arkivfoto: Thomas Løkfaldt

»På grund af vores økonomiske styrke og størrelse på markedet synes jeg, at det er os, der skal prøve at teste grænserne og inspirere danskerne til måske at handle på en anden måde,« siger han.

Som eksempelvis ny teknologi, der tilbyder kunderne nye måder at købe ind på.

Helt konkret åbner Salling Group i næste uge deres første Føtex Go - den første helt betjeningsløse butik, hvor kameraer i loftet registrerer de varer, man lægger i indkøbskurven, så man nøjes med at scanne sit kort ved indgangen og forlade butikken, når indkøbene er overstået.

Butikken, der åbner i Trøjborg i Aarhus, bliver den første af sin slags i Danmark, men teknologien er set før blandt andet hos amerikanske Amazon, der lancerede en lignende pendant - Amazon Go - i 2018.

Oginabolande som Tyskland, Polen og Storbritannien er det allerede muligt at handle dagligvarer i de betjeningsløse butikker, der har mulighed for at holde åbent hele døgnet.

»Vi kunne godt tænke os at se, om man kan rykke grænserne for, hvordan man handler dagligvarer. Det er jo en helt ny måde at handle på, og det er sådan noget, vi også gerne vil investere i,« siger Anders Hagh.

Vil opkøbe og udvide til flere lande

Det fremgår desuden af pressemeldelsen fra Salling, at selskabet, der driver 719 butikker og to storcentre i Danmark, skal blive mere robust mod udsving i det danske dagligvaremarked gennem opkøb og fusion i Europa.

Derudover vil man ifølge den nye forretningsstrategi udvide til nye markeder.

Og det er særligt det nordeuropæiske marked, som koncernen har øjnene rettet imod, fortæller direktøren.

Udover de danske butikker har Salling Group flere end 300 Netto-afdelinger i Tyskland og 663 i Polen.

Derfor er de to lande oplagte i forhold til opkøb, men også ideer om at udvide til nye lande er på tegnebrættet, fortæller Anders Hagh, der dog ikke vil komme med et konkret bud på, hvor det kunne være.

»Andre lande i Nordeuropa kunne også godt være interessante, og så er det jo egentlig bare at slå en ring om Danmark og se, hvad der ligger der,« siger han.

På spørgsmålet om, hvad tidshorisonten for et fremtidigt opkøb er, siger Anders Hagh, at selvom målet om 100 milliarder i omsætning skal nås til 2028, så brænder pengene ikke i lommen, når det kommer til opkøb.

»Det er vigtigt for mig ikke at foretage et hurtigt opkøb for at bevise, at vi kan,« siger han.

»Hvis det tager et par år at finde den rigtige virksomhed, så tager det et par år. Vi er rimeligt tålmodige.«

Salling Group blev etableret i 1906 og har tidligere været delvist ejet af A.P. Møller-Mærsk.

I 2014 blev A.P. Møller - Mærsk købt ud af det, der dengang hed Dansk Supermarked, og i dag ejer Salling Fondene virksomheden 100 procent.

Betjeningsløse butikker og opkøb skal løfte Salling op i dansk superliga

Af Kathinka Sonne Olsen kaol@berlingske.dk

Salling Group, der blandt andet ejer Netto og Føtex, går efter at omsætte for 100 mia. kr. om blot fire år og jagter nu den absolutte top i dansk erhvervsliv.

Danmarks største dagligvarekoncern har ambitiøse planer om at blive markant større.

Og virksomhedens vokseværk kan kun gå for langsomt.

»Vi mener, det er realistisk, men det kræver, at vi får flyttet virksomheden,« siger administrerende direktør i Salling Group Anders Hagh til Berlingske.

Salling Group, der blandt andet ejer Netto, Føtex og Bilka, har et mål om at nå en årlig omsætning på 100 milliarder kroner om blot fire år, og det skal ske gennem en ny forretningsstrategi og »historisk høje ambitioner«.

Det skriver virksomheden i en pressemeldelse tirsdag.

Kun ni andre virksomheder i Danmark kan prale af en trecifret milliardomsætning, og lykkes Salling med deres mål, vil de komme op blandt de ti største virksomheder i Danmark målt på omsætning.

Salling Group omsatte i 2023 for omkring 70 milliarder kroner. Derfor kræver det mere end 40 procents vækst, hvis koncernen skal nå sit

mål om en omsætning på 100 milliarder kroner i 2028.

»Det vil være en historisk vækst, der skal leveres,« siger topchefen.

Derfor har virksomheden, der har butikker i Danmark, Tyskland og Polen, de næste år store planer om at udvide med flere butikker og nye markeder samt opkøbe og fusionere med andre, oplyser de. Men skal Salling udbygge og styrke sin position på markedet, kan virksomheden ikke nøjes med at åbne nye butikker eller renovere de eksisterende.

Der er brug for at tænke i nye muligheder, lyder det fra administrerende direktør Anders Hagh.

Ny teknologi skal rykke grænserne

Den danske dagligvaregigant er den største spiller i Danmark. Nummer to er Coop, der står bag kæder som SuperBrugsen og 365discount.

Anders Hagh mener, at Salling Group netop har de økonomiske muskler til at tage chancer og prøve nye ting af og altså vokse massivt.

»Hvis det tager et par år at finde den rigtige virksomhed, så tager det et par år. Vi er rimeligt tålmodige.«

ANDERS HAGH,

ADM. DIREKTØR I SALLING GROUP

Business

Erhvervsredaktør:

Nina Munch-Perin

Souschef:

Mette Dalgaard

Dagens avisansvarlige:

Birthe Nordstrøm

Kontakt:

Pilestræde 34, DK-1147 København

Telefon: +45 33 75 75 75 Fax: +45 33 75 20 20

email: business@berlingske.dk

