krogtugg & hotellsnack

NR 4 2021
ETT MAGASIN FRÅN KROGDIREKT & SAMKÖPSGRUPPEN

Våga höja priset!

Du får våra bästa expertråd om prissättning

Ta rätt betalt för burgaren

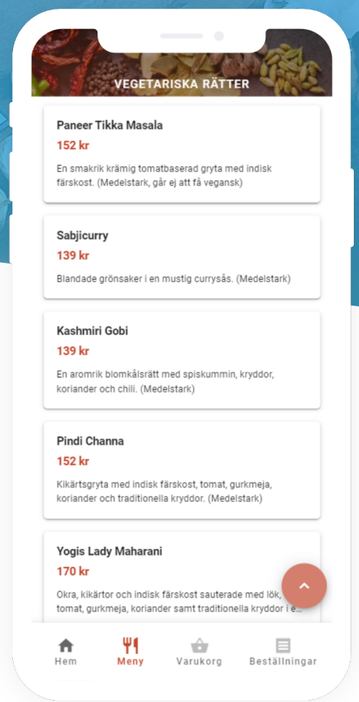
Få koll på rätt ingredienser för att sätta rätt pris

Dubbelt upp!

Framgångsreceptet för Pub Kompassen och Arkösunds Livs

Nu händer det!

Krogdirekt har en ny samarbetspartner, säg hej till Taelo!



Vad kan Taelo göra för dig?

Taelo är ett modernt, prisvärt och flexibelt ordersystem för take-away, utkörning och bordsbeställning. Dina kunder beställer och betalar med mobilen, ingen app eller registrering behövs. Smart, eller hur?

taelo.se

Vill du också använda marknadens mest kompletta beställningslösning? Kontakta din närmaste Krogdirektsäljare eller läs mer på taelo.se!

#Nr 4

Härliga tider!

Sedan restaurang och hotellbranschen fick grönt ljus så har branschen stadigt ökat sin försäljning vilket är oerhört stimulerande.

Besök, bokningar och beläggning ökar på restauranger och hotell. Folk vill umgås, äta och dricka gott. Julborden är nästintill fullbokade och vi ser fram emot en jul och nyår där vi kan umgås med nära och kära. Men vi får inte glömma att visa hänsyn till varandra för att hålla smittspridningen nere. Det har varit ett tufft år. Branschen har kämpat på väl och vi har gått starkare ur pandemin.

Tack för i år, nu ser vi fram emot 2022 med fyllda restauranger och hotell. ■

God Jul och Gott Nytt År
Henric Rondahl, vd

Ansvarig utgivare: Henric Rondahl
Form och produktion: You Are Here
Omslagsfoto: You Are Here

Tryck: LTAB
Utgåva: Nr 4 - 2021

Annonskontakt: Henric Rondahl,
+46 (0) 73-320 09 60, henric@krogdirekt.com

Vi reserverar oss för eventuella tryckfel.

Grejer som inspirerar

Ibland behövs så lite för att lyfta så mycket. Krogtugg & hotellsnack listar som vanligt några nya detaljer som lyfter restaurangen och hotellet.

Bumlingen ←
Klassiska Bumlingen presenteras nu i en rad nya, moderna färger. Den klassiska lampan från slutet av 60-talet passar bra in i moderna miljöer. Finns med en diameter på 40 alternativt 60 centimeter.
www.ateljelyktan.se

Kantigt ↑
Från danska Hay kommer vasen och ljusstaken Arcs. Kombinera olika delar och skapa en fin stämning i restaurangen. Vaserna och ljusstakarna finns i många olika färger som alla passar bra tillsammans.
www.hay.dk

Väggdetalj →
En fin detalj för kläderna är denna krok från danska Nofred. Dom har riktad in sig på lekfull design för barn men tillverkar även fina förvaringslösningar.
www.nofred.com

Lägereld ←
Det här bordet är designat med återgången efter Covid i åtanke. Hur kan man med hjälp av design få människor att samlas igen? Här har formgivarna hittat känslan av att sitta vid en lägereld. Från svenska Form us with love.
www.formuswithlove.se

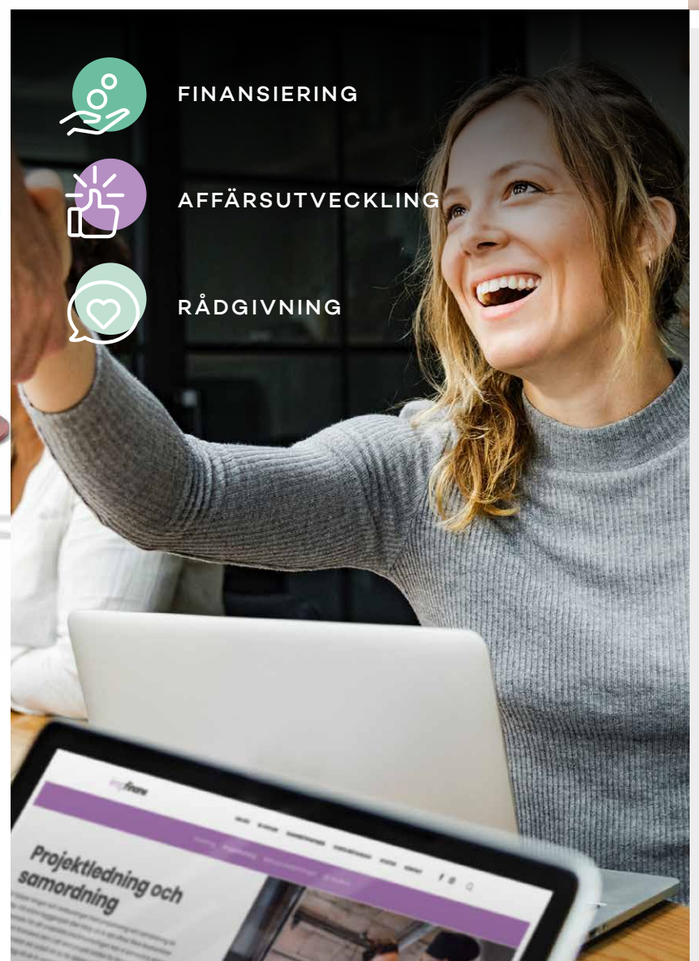
Barhäng ↑
Barstolen Oxo har en väldigt enkel design men är ändå iögonfallande. Sitsen finns som massivt trä alternativ som en stoppad variant i tyg eller läder. Går att beställa i en mängd färger.
www.blastation.se

Spara pengar med Krogdirekt

Våra medlemmar sparar upp till 50 procent mer på att använda våra avtal med Sveriges ledande leverantörer. Vi kan sänka era priser på bland annat råvaror, el, köksutrustning, försäkringar, tvättkostnader med mera. Minska de höga kostnaderna för kassafunktioner och betal- och kreditkortsinlösen. Allt det som gör skillnad när du ska skapa en lönsam verksamhet!

I vårt medlemskap, som löper årsvis, ingår bland annat alla våra leverantörsavtal och support. Vi har många tjänster utöver detta där vi kan underlätta för våra medlemmar genom att vara behjälpliga med bland annat övergripande råd och tips kring inköp av utrustning samt stöd för att förbättra företagets ekonomi.

Läs mer på krogdirekt.com/bli-medlem



Nya möjligheter

Vi hjälper dig växa – På Krogdirekt har vi länge fått förfrågningar om vi kan hjälpa krögare med att sätta upp fördelaktiga krediter. Genom Krogfinans kan vi nu hjälpa till med finansiering av exempelvis restaurangrenoveringar, inköp av maskiner, möbler och utrustning. Genom fördelaktiga finansieringstjänster vill vi hjälpa krögare över hela Sverige att växa och skapa bättre lönsamhet.

Läs mer på: **www.krogdirekt.com/krogfinans**
Kontakta din säljare för mer info:
www.krogdirekt.com/kontakt

krogfinans

Våga höja priset!

Hur mycket kan du höja priserna innan gästerna börjar tveka om att genomföra ett köp? Här får du svar på dina frågor om priser av Krogdirekts proffs när det gäller mat, dryck, kalkyler och köksekonomi.

THOMAS BJÖRKLUND

Hur ska jag tänka kring att höja priserna?
Det finns i huvudsak tre saker att tänka på här: har dina fasta kostnader gått upp, hur ser din marknad ut samt hur ser prissättningen ut hos dina konkurrenter? Med fasta kostnader avses till exempel råvaror, personal, hyran, el, försäkring, vatten och sophantering och andra fasta driftkostnader, underhåll av maskiner och utrustning med mera.

Hur ofta är det rimligt att höja priserna?
Gör alltid en omvärldsanalys, men höj priset minst en gång per år och alltid vid menybyte. Sätt inte priset på måfå utan gör alltid en kalkyl. En liten extra höjning med några kronor på en maträtt som är omtyckt och som du säljer mycket av, kan göra en stor skillnad på resultatet. En annan produkt som säljer mindre bra kan gå bättre om du i stället sänker priset. Det här är bra att göra en till tre gånger per år. Inför en ny säsong eller när det sker generella prisökningar på till exempel el, bensin och mat så ska du se till att din prissättning följer med och hänvisa till dina förhöjda kostnader.

På vilka andra sätt än att öka priserna kan jag öka lönsamheten?
Det finns flera sätt. Till exempel att i stället för att dryck ingår till maten så får man köpa till läsk eller lättöl (kranvatten ska ingå i dagens rätt). Se även till att inte överportionera och vill kunden ha till exempel extra protein så tillkommer det på notan, skylta gärna tydligt med det.

Laga mat i säsong
Att laga mat i säsong är inte bara klimatsmart utan också bättre för lönsamheten eftersom varor i säsong är billigare. Höstens rotfrukter och rätt fisk för rätt säsong, till exempel. Vissa grönsaker och frukter är extra dyra under vintern, undvik dem. Oavsett vad du lagar för slags mat så gör alltid en kalkyl för maträtten och drycken så att du kan sätta rätt pris där du både täcker dina kostnader och gör en vinst.

Möblera rätt
Hur du möblerar spelar också roll. Du kan öka intäkterna per stol genom att till exempel ändra ett bord för fyra till två bord för två. Se över hur du kan få in fler platser i restaurangen.

FORTSÄTTNING →

Sälj mer av det som går bra
Tänk på merförsäljning så som dryck, dessert, mer protein, halvportioner, liten och stor portion (till exempel 8 eller 12 köttbullar), espresso efter maten etcetera. En paradrätt som säljer bra och man tar mer betalt för ger bra täckningsbidrag på rätten, vilket är ett sätt att vinstmaximera.

Du kan också välja att ta betalt för avbokning om inte gästen kommer, kort inpå. Vill man sitta avskilt eller längre tid kan du ta extra betalt genom att erbjuda olika sittningstider. Du kan också ta betalt för engångsmaterial vid catering och avhämtning samt ta betalt för extra timmar vid catering och konsultation till exempel inför bröllop och andra fester.

Har du något ytterligare råd kring prissättning som många inte känner till?
Ha alltid koll på rätt leverans och pricka av varor mot följesedeln. Kontrollväg varorna vid lösviktsleverans. Kolla så det är rätt pris på levererad vara. Beställ rätt mängd varor och ha inte lagerverksamhet själv. Vänta inte med din egenfakturering.

Lyft fram fördelarna och sälj rätt saker vid rätt tidpunkt
Lyft fram kvalitet och service så som närproducerat, svenskt och ekologiskt. Tänk på att erbjudanden för olika allergier samt att erbjuda vegetariska rätter med hög kvalitet drar extra gäster till din restaurang. Skapa lojalitetsprogram för stammisar och sälj inte rätter som inte säljer. Om kocken vill ha kalv i dillsås men kunderna uteblir och går till en konkurrent, gör då kalven som en extra rätt istället.

Ha extra bra rätter på dagar då restaurangen i regel har färre gäster. Kör schnitzel, Wallenbergare eller den rätt som är din storsäljare på en måndag som dagens.

Följ med i trender med någon rätt och se hur det säljer
Sälj rätter som blivit kvar som microrätter till rabatterat pris, för att minska svinnet. Bra skyltning skapar också merförsäljning. Håll det snyggt och prydligt. Ha alltid rent, snyggt, ordning och reda. Toaletterna måste vara fräscha. Att göra det hemtrevligt i restaurangen leder till lojala kunder. Ha till exempel en blomma i entrén, på borden med mera. Ta hjälp av inredare. Och viktigast: ge service som överträffar gästens förväntan.

Låt priset leva
Inför dynamisk prissättning, det vill säga att ni justerar priset i realtid och baserar det på förväntad efterfrågan. Till exempel att ta mer betalt efter klockan 20.00 och på helger.

Håll koll på ditt pris. När du har satt ditt pris är det viktigt att du hela tiden håller koll så att du ligger rätt i pris på varje maträtt och dryck som du säljer. Du måste veta hur mycket varje produkt bidrar till både dina verksamhetsmål och dina affärsmål.

Var försiktig med att sänka dina priser
Visste du att en rabatt på 20 procent innebär att du måste sälja dubbelt så mycket för att tjäna lika mycket? Så räkna noga på om en prissänkning gynnar din försäljning. En prissättning kan också ge signaler om en lägre kvalitet och att dina produkter är mindre värda. ■

VILL DU HA RÅDGIVNING KRING PRISSÄTTNING?

Vi på Krogdirekt hjälper dig mer än gärna, mejla oss på: hej@krogdirekt.com eller ring på: 013-24 48 90.

DET ÄR INTE FÖR INTE ATT VÅRA KUNDER KALLAR VÅR KÖTTBULLE FÖR SIN EGNA PÅ MENYN!

Våra köttbullar tillagar vi såsom vår mormor eller farmor gjorde. Vi hackar löken och maler färsen själva. Sedan steker vi dem i smör för den fina ytan. Resultatet blir en köttbulle som både ser och smakar hemlagad ut.

TRADITIONELL KÖTTBULLE
16 G

Ca 325 st. X 16 g = 5,2 kg
Lagerblad Foods art nr 1002
MJÖLKFRI. LAKTOSFRI.

I julkampanjen hos Martin & Servera

TRADITIONELL KÖTTBULLE
30 G

Ca 167 st. X 30 g = 5,0 kg
Lagerblad Foods art nr 9863
MJÖLKFRI. LAKTOSFRI.

I julkampanjen hos Martin & Servera

ÄRT-KÅLROTSBIFF
50 G

Ca 110 st. X 50 g = 5,5 kg
Lagerblad Foods art nr 4074
GLUTENFRI. MJÖLKFRI. LAKTOSFRI.
INNEHÅLLER INTE ÄGG.
KOSTFIBERHALTIG. VEGAN.

I julkampanjen hos Martin & Servera

LAGERBLAD FOODS KÖKSMÄSTARNAS BÄSTA

PS.
Våra köttbullar vinner på varmhållning DS.

LAGERBLAD FOODS

lagerbladfoods.se

Lagerblad Foods Ab | Byängsgränd 14, 12040 Årsta, +46 (0)73 – 447 98 15 lotta@lagerbladfoods.se

TILLVERKAD I FINLAND

Godare jul med svensk gräddglass

Julbordet avslutas bäst med något sött. Efter all julmat är det gott att bryta av med något som också friskar upp. Sia Glass har tagit fram förslag på några riktigt goda glassdesserter för vintern.

Här är fyra supergoda förslag från Sia att erbjuda gästerna som pricken över i på julbordet:

Saffransglass med brownie och lingon
En bit brownie toppas med en kula saffransglass från Sia. Addera en klick vispgrädde och en näve tinade lingon. Avsluta med smulad pepparkaka. Mums!

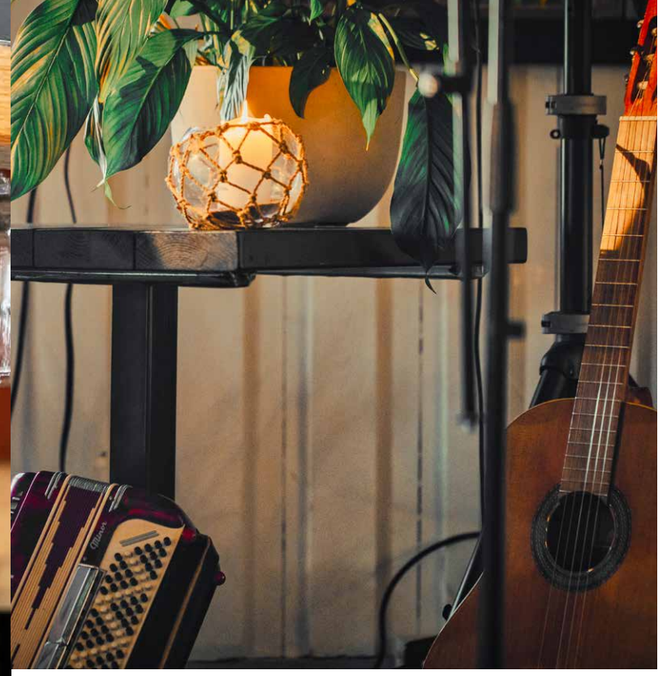
Polkamilkshake
Mixa två kulor polka från Sia med mjölk och toppa härligheten med vispgrädde och krossat polkagodis. Ja tack!

Marshmallowchoklad
Vad är godare än varm choklad? Varmchoklad med extra allt så klart! Toppa chokladen med en kula marshmallowglass från Sia, vispgrädde, chokladtopping, minimarshmallows och oreoströsse. Mmm!

Mer av det goda
Fyll en våffla med en saffranskula och en kula kola och havssalt. Strö över crunchiga nötter, torkade tranbär och extra kolasås. Njut tills det tar slut.

Dubbel business i skärgården!

Att hitta sin nisch och sitt koncept samt att ta hjälp av experter och kollegor i branschen har varit viktigt för Pia och Jeppe Zandén på Pub Kompassen och Arkösunds Livs och diversehandel under deras första tid som krögare och handlare. Häng med till kustpärlan Arkösund!



Under höst, vinter och vår erbjuder Pub Kompassen och Arkösunds Livs och diversehandel konferens och event som till exempel livemusikkvällar. Läget gör sitt till för att locka besökare även under de lugnare årstiderna.
- Konferensgäster vill komma ut i skärgården och få en lugnare tillvaro med havspromenader, säger Pia Zandén som tillsammans med sin familj driver verksamheten sedan drygt två år.

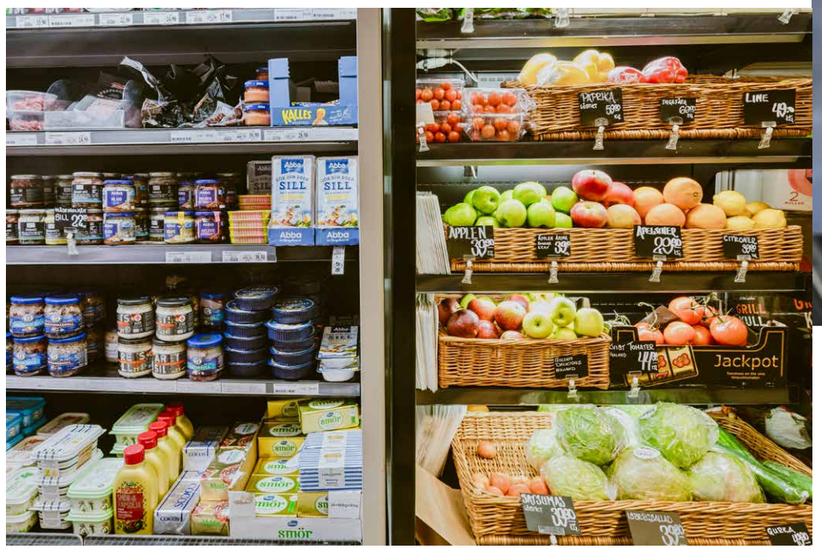
Ute vid havsbandet på Vikbolandet öster om Norrköping ligger Arkösund. En välbesökt pärla främst under sommarsäsongen.
- I år hade vi fler besökare i Arkösund än någonsin tidigare tack vare att många valde att ”hemestra”, säger Pia Zandén som tillsammans med sin man tog över driften av Pub Kompassen och Arkösunds Livs och diversehandel för drygt två år sedan.

Verksamheten bygger på en restaurangdel med konferens, event och livemusik och så livsmedelsbutiken som är öppen alla dagar under högsäsong och med automatisk självscanning under lågsäsong.
- Vi tycker att kombinationen är fantastisk bra, den ger oss två ben att stå på. Livs och restaurang ger många synergier. Vi kan anpassa och ha personal som kan arbeta där behov finns, säger Pia Zandén.

Sommartid sysselsätter verksamheten mellan 15 och 20 medarbetare och just personal ser Pia Zandén som den stora utmaningen.
- Personal är hela tiden den svåra biten, speciellt på en säsongsort där det inte finns en uppsjö av personal på orten. Rekrytering av sommarpersonal är vår viktigaste del. Att hitta kockar och servitriser är extremt svårt för många just nu.

Från början anlitades främst säsongspersonal från Åre och andra vintersäsongsorter som ville ha en sommaranställning.
- Nu går vi mer mot att hitta personal på orten och Vikbolandet med omnejd. Vi har märkt att det blir en annan angelägenhet för medarbetarna om att göra gästerna nöjda. Och för de medarbetare som behöver så erbjuder vi säsongsboende, berättar Pia Zandén.

Att hitta sin nisch och hålla sig till sitt koncept ser Pia Zandén som ett framgångsrecept.
För restaurangens del är det att leverera produkter som är lokalt producerade i så stor utsträckning som möjligt både för miljöns skull och för att nyttja de lokala resurserna. Viltkött är ett genomgående tema genom hela menyn. Butiken har ett tydligt koncept även där med lokalproducerade produkter, allt från honung till viltkött, kaffe bland mycket annat.



FRAMGÅNGSRECEPTET:
Pub Kompassen och Arkösunds Livs och diversehandel

- Håll er till en nisch och ett genomgående koncept.
- Bygg er lokala förankring. Vi har till exempel öppet på julafton med traditionsenligt julmingel då lokalbefolkningen träffas och önskar varandra god jul. Vi vill att de ska känna att vi bryr oss om dem.
- Se varandra som kollegor i stället för som konkurrenter i branschen. Ta hjälp och lär av varandra i branschen.
- Starta samarbeten med andra krögare på samma ort eller område. Försök att se till att hela vistelsen ska bli bra för gästen så att den vill stanna längre och locka fler gäster.
- Våga ta kontakt med din granne. Hjälp varandra när det kör ihop sig. Det blir bra för alla!

- Vi har alltifrån rådjur till hjort, älg, struts och gräsand. Det är viktigt att man nischar sig så pass att man får ett tydligt koncept för konsumenten så att den vet vad den kan förvänta sig.

Viltkonceptet erbjuder också en upplevelsedimension, menar Pia Zandén.
- Framför allt på en semesterort så vill man ju upptäcka nya saker: äta en hjortburgare eller vilttaco till exempel.

När Pia och Jeppe med familj tog över verksamheten var de nya i branschen. Därför är de tacksamma över stödet från Krogdirekt.
- Yusuf Yildiz (Krogdirekts grundare, reds. anm.) har varit en ovärderlig hjälp för oss. Vi var helt nya i restaurangbranschen men har lång erfarenhet från bryggeribranschen och livsmedelsbranschen bland annat. Vi har fått mycket hjälp av Krogdirekt med kontakter och avtal. Vi köpte ett helt nytt kök när vi tog över verksamheten som vi nu har förädlat och uppgraderat med hjälp av Krogdirekt. Man kan få mycket hjälp av dem, framför allt i nystart.

Nu ser familjen Zandén och deras kollegor fram emot en ny högsäsong. Då ska uteserveringen utökas med 200 kvadratmeter och förhoppningsvis fyllas med ännu fler glada semesterfirare än rekordåret 2021. ■

VI SER VAD SOM HÄNDER – NÄR DET HÄNDER.

Med vår kameralösning Observer Direct hjälper vi dig att förebygga och förhindra obehörigt intrång, skadegörelse och inbrott. Om något ändå händer får du snabb och exakt åtgärd av väktare och polis.

Under första halvåret 2021 har vi medverkat till **414 grip** och **2653 avhysningar**. Det är mer än dubbelt så många jämfört med föregående år. Med Observer Direct får du ett effektivt och tillförlitligt vittne som gör stor skillnad.

ÖKA SÄKERHETEN VID BRAND

Med ett brandvarningssystem uppkopplat till larmcentral sparar du dyrbara sekunder om olyckan är framme. Vi hjälper dig att öka säkerheten i dina lokaler och skydda både anställda och materiella tillgångar.

Ring oss på **020-24 00 63** för mer info om kampanj-erbjudandet och för att boka en kostnadsfri rådgivning.

Securitas Direct har i mer än 30 år erbjudit säkerhetstjänster till företagsmarknaden.
Med över 70 000 kunder håller vi positionen som Sveriges mest efterfrågade larmbolag för företag.

MEDLEMS-ERBJUDANDE

Mellan 22 nov 2021 och 28 feb 2022 kan du som medlem, eller blivande medlem, i Krogdirekt och Samköpsgruppen ta del av vårt **kampanjerbjudande!**

SECURITAS Direct
securitasdirect.se

swish BankID

Bli vår VEGASPARTNER

Vegas är mer än bara en spelautomat. Den är en stunds nöje för gästerna och en extra inkomstkälla för dig och din verksamhet.

Bli vår Vegaspartner och få sprillans nya Vegas-automater laddade med spännande spel och trygga spelansvarsfunktioner. Vi tar hand om både installation och service. Du och din personal får utbildning, löpande information och blir också en del av ett större nätverk.

En av våra senaste nyheter är att våra automater nu även tar **Swish!** Smidigt och säkert både för spelare och restaurangägare.

Läs mer på **vegas.se** eller ring Vegassupporten direkt på **020-44 88 22.**

Scanna koden och gör din intresseanmälan direkt!

Visste du att...

...genomsnittskrögaren tjänar ca 200 000 kr per år på Vegas? Det motsvarar ungefär 50 luncher per dag. Eller 9 000 liter öl per år. Skillnaden är att nya Vegas sköter sig själv.

VEGAS

SVENSKA SPEL

Bättre betalt för burgaren – rätt pris för dig och gästen

Hitta rätt i prissättningen genom att hålla koll på kostnaderna, konkurrenterna och era unika värden.

Hur mycket ska jag ta betalt?
Oavsett om det är burgare eller någonting annat du säljer så behöver du hitta en smart prissättning. Här får du koll på de tre ingredienserna du behöver bemästra: kostnaderna, marknadspriset och de specialvärden som just du kan erbjuda.

Dina kostnader för produkten
Det är vanligt att prissätta utefter de egna kostnaderna med ett påslag. Risken med detta förfarande är att du tar för lite betalt. Gästen bryr sig inte om vad du har betalat för köttet, kryddorna, osten, brödet och såserna eller vad du betalar i lokalhyra. Samtidigt behöver du ha koll på vad dina kostnader faktiskt omfattar, för att inte gå med förlust. Varning också för nybörjarfelet att sätta ett för lågt pris. Det kan till och med skrämma bort gästen.

Dina konkurrenters prissättning
Burgaren är säkert mycket billigare på stora snabbmatskedjan och desto dyrare på finaste krogen i stan. Men kom ihåg – nu är gästen hos just dig. Och vad är han eller hon beredd att betala för produkten och upplevelsen som just du erbjuder? För att inte hamna helt snett, kolla runt vad en motsvarande produkt, till exempel en burgare, kostar i stan och bestäm dig för var på skalan förmånligt – exklusivt just er krog befinner sig.

Din specialitet
Nu till den viktigaste frågan: Vad är dina gäster beredda att betala hos just dig? Börja med att lista några saker som är speciella för just ditt erbjudande. Använder du några speciella eller miljömärkta råvaror? Har ni lokaler som lockar till ett besök förutom maten i sig? Har ni ett brett dryckessortiment som drar publik, förutom maten i sig? Vilka av dessa saker gör att kunden är beredd att betala mer än hos konkurrenterna? Finns det något som talar för ett lägre pris?

Dags att sätta rätt pris!
När du har funderat på de tre parametrarna kostnader, konkurrenter och specialiteter är det dags att sätta pris. Landade du på en jämn summa för burgaren? Forskning visar att udda priser fungerar bättre och upplevs som mer trovärdiga ur ett kundperspektiv. Så istället för 170 kronor för burgaren, sätt priset 169 kronor. Och kom ihåg att justera priserna med jämna mellanrum. När dina kostnader går upp, när konkurrenterna prishöjer och när ni byter meny mellan säsongerna, till exempel.

Lycka till!

Behöver du hjälp med din prisstrategi? Vi på Krogdirekt hjälper dig mer än gärna, mejla oss på: hej@krogdirekt.com eller ring på: 013-24 48 90.

Digitala möten med Krogdirekt

Vi på Krogdirekt har, precis som många andra, anpassat vår verksamhet till digital verksamhet. Är det så att ni vill ha ett digitalt möte med oss kan vi därför enkelt erbjuda möte via Teams, Facetime eller annan önskad digital mötesplats. Vi är öppna för förslag och anpassar oss för att hjälpa er i den rådande situationen.

Välkommen att kontakta oss på krogdirekt.com/kontakt

hej@krogdirekt.com • krogdirekt.com

Din Krogdirektkontakt

Dalarna	Mikael Jones	070-278 76 64
Göteborg, Kungsbacka, Borås, Skåne	Homan Karimi	073-657 69 97
Göteborg, Kungsbacka, Borås, Skåne	Lacky Tsompanidis	072-290 87 27
Östergötland, Småland	Thomas Björklund	070-841 37 01
Hälsingland, Gästrikland	Lars Andersson	076-853 30 20
Stockholm	Johakim Philipson	072-312 22 85
Västmanland	Mario Macri	070-841 37 08
Västernorrland	Esbjörn Habicht	070-316 31 52
Östergötland	Josef Yildiz	070-956 53 56

hej@samkop.se • samkop.se

Kontakta Samköpsgruppen

MIKAEL JONES	070-278 76 64
JOSEF YILDIZ	070-956 53 56
HOMAN KARIMI	073-657 69 97
LACKY TSOMPANIDIS	072-290 87 27
THOMAS BJÖRKLUND	070-841 37 01

Våra samarbetspartners

Arla	Bixia För mer närproducerad el	Carlsberg Sverige	CT FOOD	Duni SUPPLIER OF GOODFOODMOOD	Feldts vid Smögen
Findus	Guld Fågeln	HAUGEN-GRUPPEN AB Sweden	HKSCAN	HOTEL SUPPLY SCANDINAVIA	Kogi
KRAMTEX WORKWEAR	Kronägg	Lantmännen Unibake	JAGERBLAD FOODS	KAFFEROSTERIET LÖFBERGS ETABLERAT 1906	martin&servera
Nomor	onslip	OK Q8	Orkla Foods Sverige	Ponture	PRETIVA
REKAL Shining Everyday	Rikstvätt	SÄLJPARTNER	SECURITAS Direct	Santa Maria	SIA GLASS
Skåne mejerier	Snabbgross	Swedbank	taelo your digital waiter	TAGE LINDBLOM EST 1922	tydliga RÅD OM PLACERING & FÖRSÄKRING
Unilever Food Solutions Inspiration every day	VEGAS	Verifone	waterlogic Better tasting. Better water	Wasa Kredit	ZETA FERMENTO DI LUCA Från en familj där mat är kärlek.

krogdirekt

VI SKAPAR LÖNSAMMA FÖRETAG
KROGDIREKT

SKANDINAVISKA
samköps gruppen
Gör smartare affärer!