

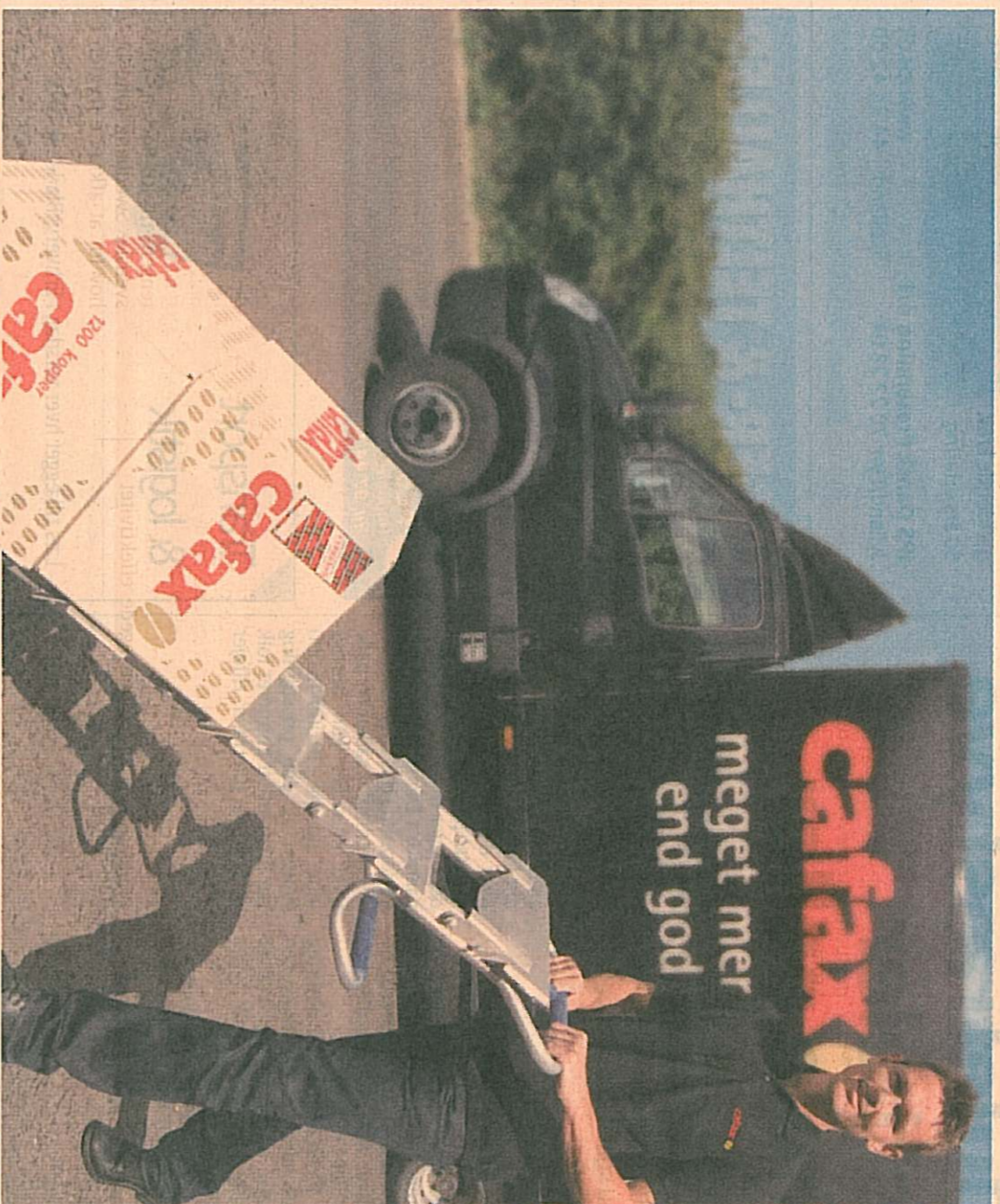
Dyrberg/Kern

■ Michael Brock Jeppesen tiltræder 1. december som ny adm. direktør i Smykkefirmaet Dyrberg/Kern. Han har gennem en længere periode været ansat som managing director i Georg Jensen og afløser Johnny Sørensen, der har været ansat siden marts 2007.

Metroselskabet

■ Henrik Plougmann Olsen, 41 år, er tiltrådt som administrerende direktør i Metroselskabet og skal stå i spidsen for driften af Metroen samt anlægget af Cityringen. Han kommer fra en stilling som økonomidirektør i Københavns Kommunes Økonominforvaltning.

Redaktionen forbeholder sig ret til at forkorte i indsendte indlæg. Fotos i Jpeg-format



Næste år vil Cafax kunne fejre 50 års jubilæum. Nu går det danske firma sammen med et svensk og norsk selskab under navnet Vending Gruppen. PR-Foto

Nordisk kaffe-alliance tager kampen op mod de store

KAFFE-KONKURRENCE: Den danske kaffegrossist Cafax, der har 16 afdelinger i Danmark, går nu sammen med et svensk og norsk kaffeselskab for at erobre markedet fra de store kaffeselskaber i Skandinavien.

■ **Af Kim Dahl Nielsen**

Tre af de mindre kaffeselskaber i Norden går nu sammen under navnet Vending Gruppen. Målet er at tage kampen op mod store kaffe-selskaber som Merrild, House of Coffee og Cafe Bar – og vinde andele på det nordiske marked.

Det er Danmarks ældste kaffegrossist Cafax, der er en landsdækkende kæde med 16 lokale afdelinger i Danmark, der går sammen med svenske AT Vending og norske Kaffe!, der alle er kæder baseret på lokalt ejerskab.

I Danmark har Cafax 110 ansatte, og tilsammen får den nye Vending Gruppen i betydelsen en omsætning på omkring 400 millioner danske kroner, 300 ansatte og vil kunne levere omkring en

million kopper kaffer på de nordiske arbejdspladser hver dag.

Cafax Gruppen er i Danmark en landsdækkende kæde, der leverer kaffe og automatløsninger samt tilhørende produkter og service til små og større firmaer. Men store opkøb i de seneste år har bidraget til, at de mindre lokale aktører er i færd med at forsvinde til fordel for de store multinationale selskaber.

Går efter store kunder

Derfor lægger den administrerende direktør for Cafax Gruppen, Carsten Ohm Frederiksen, ikke skjul på, at den nordiske kaffe-alliance nu vil tage kampen op mod de store.

»Vi vil gerne vokse, og sam-

» Vi vil gerne vokse og udvikle fælles koncepter, så vi ser det som en klar oprustning. Men det er også nødvendigt, for det er et marked, der vil være præget af yderligere konkurrence, og hvor de større også hele tiden er på opkøb.

men kan vi gå efter de større kunder som forsikringselskaber, DSB eller Arla Foods.

CARSTEN OHM FREDERIKSEN, adm. direktør for Cafax gruppen

men kan vi gå efter de større kunder som forsikringselskaber, DSB eller Arla Foods.

Vi vil gerne vokse og udvikle fælles koncepter, så vi ser det som en klar oprustning. Men det er også nødvendigt, for det er et marked, der vil være præget af yderligere konkurrence, og hvor de større også hele tiden er på opkøb,« fortæller Carsten Ohm Frederiksen.

Han mener, at en af styrkerne i det nordiske samarbejde vil være, at kæderne er meget tætte på kunderne. I Danmark har Cafax således 16 afdelinger med omkring 90 salgs- og servicevogne.

»Vi er meget lokalt forankret, og det giver os en fordel og styrke i hverdagen, at vi kan være hurtigt fremme ved vores kunder,« fastslår han.

kim@erhvervsbladet.dk