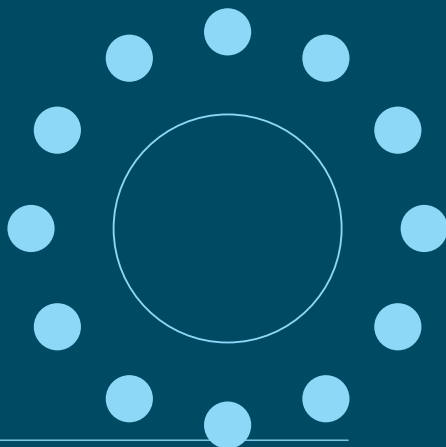


Samhandel

STRATEGI 2026-2030

Fælles
Fordel

2030



Klar retning. Klog vækst.
Fælles ansvar.

Hvad er Samhandel?

Samhandel er en medlemsejet og non profit indkøbsforening for hotel, restaurant og oplevelsesbranchen.

Vi samler medlemmernes indkøb og forhandler aftaler på tværs af branchens indkøbsområder. Det giver bedre vilkår, priser og mulighed for bonus på indkøbene.

I Samhandel Data kan medlemmerne følge deres indkøb, priser og leverandører. Samhandel CO2Tracker giver indsigt i CO₂-aftrykket fra indkøbene. Det gør det lettere at få overblik og træffe beslutninger.

Værdien går tilbage til medlemmerne. Vores opgave er at gøre indkøb lettere, mere gennemsigtige og mere værdiskabende for den enkelte medlemsvirksomhed.

Medlemsvækst 2021 til 2025

Antal medlemmer ved årets udgang



Fra fælles indkøb til fælles retning.

Jo mere volumen medlemmerne samler hos de valgte leverandører, desto stærkere står Samhandel i forhandlingerne. Vækst skal skabe mere værdi for medlemmer og leverandører.

Fire vareområder. Én fælles forpligtelse.

Medlemmerne forpligter sig til at samle 66 % af deres køb inden for disse fire vareområder.

01

Øl og vand

02

Vin og spiritus

03

Catering

Ekskl. kød, fisk og grønt

04

Papir, emballage

og kemi

På andre vareområder er aftalerne et frivilligt tilbud.

Derfor har vi brug for en strategi

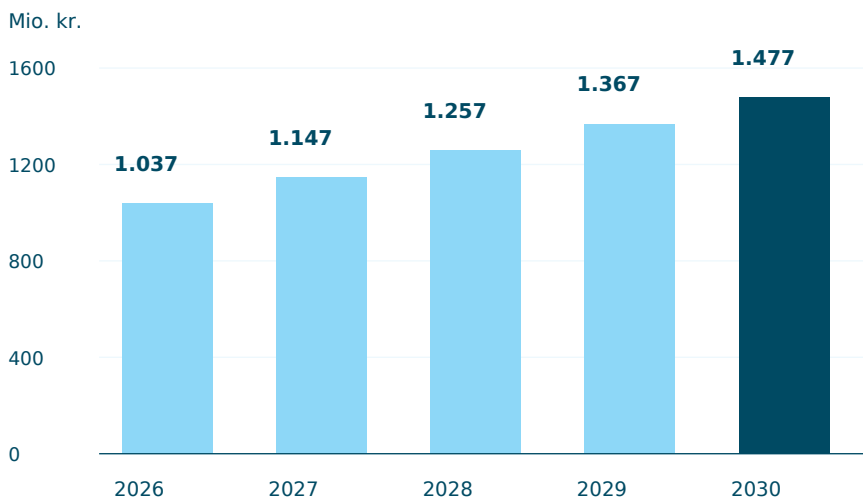
Lavere vækst, stigende omkostninger og flere krav til data og bæredygtighed ændrer markedet. Samhandel har vist, at modellen kan skabe vækst og bevare en sund økonomi under pres.

Frem mod 2030 bygger vi videre på konceptet. Vi styrker evnen til at gennemføre indsatserne og reagere på nye muligheder, samtidig med at foreningen bevarer sin robusthed.

Klog vækst. Stærkere fællesskab.

Vi vil være det mest værdiskabende indkøbssamarbejde i HORECA. Ambitionen er en årlig vækst på ca. 100 mio. kr. og knap 1,5 mia. kr. i omsætning i 2030.

Vi vil vokse og samtidig have styr på økonomien og holde organisationen enkel. Væksten skal betales med de penge, Samhandel selv tjener. Grafen viser, hvordan vi forventer, at omsætningen udvikler sig frem mod 2030.



Forventet omsætning frem mod 2030.

Det skal strategien betyde for jer.

For medlemmerne

Medlemmerne skal kunne se, hvor der er mulighed for at spare, og have et bedre grundlag for at dokumentere deres arbejde med bl.a. bæredygtighed. Strategien skal omsættes til hjælp, der kan bruges i den daglige drift.

For leverandørerne

Samhandel giver adgang til en professionel og loyal medlemskreds i HORECA. Vi samler volumen, styrker dialogen og skaber et bedre grundlag for fælles vækst. Enklere digitale processer skal gøre samarbejdet mere smidigt.

Dialogen er udgangspunktet

Interviews viser, at medlemmerne værdsætter skarpe priser, stabil drift og tæt personlig kontakt. Leverandørerne fremhæver volumen og adgang til relevante kunder. Begge grupper har behov for hjælp til at bruge de digitale muligheder i hverdagen.

Hjælp fra mennesker, der kender jer

Medlemmer og leverandører skal kunne få hjælp fra en medarbejder, der kender deres behov. Den personlige kontakt er en del af servicen, også når flere opgaver bliver digitale.

Sådan arbejder vi hen mod målet.

Medlemmer og leverandører

Vi fastholder og udvider medlemskredsen, styrker loyaliteten og samler mere volumen. Vi arbejder for lave priser, stærke aftaler med de rette leverandører og nye strategiske partnerskaber.

Data og bæredygtighed

Vi styrker kvaliteten og tilgængeligheden af indkøbsdata. Arbejdet omfatter bl.a. analyser, CO₂ og ESG. Dokumentation og rapportering skal være mere synlig og enkel.

Effektiv drift og digitalisering

Vi forenkler processer og bruger AI og automatisering til at gøre arbejdet lettere. Vi udvikler og implementerer digitale indkøbsplatforme og CO₂-løsningerne og samler aktiviteter og markedskendskab i et enkelt CRM-system.

Organisation og synlighed

Vi styrker Samhandels hjemmeside og kommunikation. Events og netværk skal gøre foreningen mere synlig og skabe kontakt til relevante medlemmer og leverandører.

Sådan bliver strategien til hverdag.

Værktøjerne skal bruges

Vi styrker undervisning og støtte til medlemmer, leverandører og egne medarbejdere. Oplæringen skal tage udgangspunkt i de daglige opgaver, så værktøjerne bliver en del af arbejdet.

Vi deler viden og koordinerer arbejdet

Viden om medlemmer, leverandører og aktiviteter skal være lettere at dele internt. Medarbejderne skal kunne bruge den samme viden, når de rådgiver, følger op og planlægger næste opgave.

Ansvar tæt på opgaverne

Vi fastholder korte kommunikationsveje og placerer ansvaret tæt på opgaverne. Medarbejderne får løbende oplæring og udvikling, så de kan løse de daglige opgaver og tage nye løsninger i brug.

Vi følger op og tilpasser

Vi følger fremskridt og udfordringer. Opfølgningen skal vise, hvor arbejdet lykkes, og hvor der er behov for at justere. Indsatserne tilpasses, når markedet og mulighederne ændrer sig.



Lad os tage en samtale.

Kontakt os om medlemskab, leverandørsamarbejde eller
Samhandels strategi.

Sten Bang

Markedschef · Fyn og Syddjylland

sb@samhandel.dk | 78 70 25 80

Trine Isø Petersen

Regionschef · Midt- og Nordjylland

ti@samhandel.dk | 20 81 59 84

Anders Kjøller

Regionschef · Sjælland og Bornholm

ak@samhandel.dk | 78 70 25 81

samhandel.dk