

IMS



- Din egen innkjøpskjede

På ditt lag

Ønsker du å bli medeier i en personlig kjede som setter dine interesser og inntjening først?

IMS-kjeden er eid av medlemmene, og hos oss får du bonus fra første krone – vi krever ikke minimumskjøp fra våre leverandører. Som medlem og eier mottar du også årlig bonus av overskuddet vårt. Vi har tre måneder gjensidig oppsigelse for våre medlemmer. Det setter press på oss til å gjøre vårt ytterste til enhver tid.

Hvorfor velge IMS-kjeden som din innkjøpskjede?

- Vi er medlemseid, og du får innflytelse via vårt medlemsvalgte styre
- Ingen bindingstid eller årsavgift
- Innkjøpssystem med direkteleverandører og grossistvarer
- Lojalitetsbonus to ganger per år
- Toppbonus én gang per år
- Gratis medlemskap i Virke med juridisk hjelp og rabattavtaler
- Gratis skadedyrkontroll fra Anticimex
- Varebok der du raskt kan finne de nødvendige varelinjer
- Bare solide og seriøse leverandører
- Varetelling og kalkylesystem i innkjøpsportalen
- Gode innkjøpsbetingelser
- Lave administrasjonskostnader

Kontakt oss

Ulf Dvergsdal
Daglig leder
+47 950 66 627
ulf.dvergsdal@imskjeden.no

Øyvind Flatin
Distrikssjef ØST
+47 908 22 153
oyvind.flatin@imskjeden.no

Mats Davidsen Raas
Distrikssjef VEST
+47 948 05 434
mats.raa@imskjeden.no



GoZee-appen gjør brosjyren levende



GoZee: Hvordan komme i gang i løpet av 30 sekunder

1. Skriv «GoZee» i søkefeltet i App Store eller Google Play, og last ned appen til smarttelefon eller nettbrett.
2. Åpne appen og bruk den på sidene med GoZee-ikonet.



360°
panorama



Foto-
galleri



Cinemagraph



Web-
ikon



Snap-
video



**HENNIG
OLSEN**

Hannevika, Vesterveien 51
4613 Kristiansand
firmapost@hennig-olsen.no
Tlf. 38 00 11 00

Vi er her for deg

Som daglig leder i IMS-kjeden er min hovedoppgave å forhandle frem gode innkjøpsavtaler som kommer din bedrift til gode.

Vi har nå mer enn 80 svært gunstige avtaler med gode og seriøse leverandører, som vi kan tilby våre medlemmer. I motsetning til en del av våre konkurrenter, har vi også et bredt spekter av avtaler som går utenfor mat- og drikkesegmentet. Det viktigste for oss er å hjelpe våre medlemmer med å senke innkjøpskostnadene. Det gjelder ikke bare matvarer, men alt som har med drift å gjøre.

Vi ser at det ofte er mye å spare på andre varer og tjenester som medlemmene våre kjøper. Med et medlemskap hos oss får du knallgode avtaler på for eksempel renseri, kraft, rekruttering, innleie av personell, forsikring, renovasjon og forsikring.

Som en medlemseid bedrift er hovedfokuset vårt på å styrke medlemmenes konkurransekraft og lønnsomhet. Her spiller alle på lag, fordi samarbeid er vinn-vinn.

Ulf Dvergsdal
Daglig leder



Med dine interesser i fokus

I hele mitt voksne liv har jeg jobbet med mat. Å lykkes med gode måltids-løsninger for deg og kundene i ditt distrikt er et av mange fokusområder.

Jeg ønsker å hjelpe deg til et fruktbart samarbeid med IMS-kjeden, der både mat, IK-mat, HMS og god bruttofortjeneste blir ivaretatt.

Som Key Account Manager i IMS kjeden ønsker jeg å ta dine utfordringer på alvor;

lykkes du, lykkes vi som kjede. Mitt mål er å skape trygghet for deg og din bedrift og sikre at du blir sett og hørt, uansett om du er stor eller liten.

Ønsker du å vite mer – ta kontakt med meg!

Øyvind Flatin
Distrikssjef ØST



5

UNIL+
+ MYE MYE MER...



Smørermyk epd: 31.50422

Felles løft gir trygghet

Hovedfokuset vårt er å øke lønnsomheten blant medlemmene våre - vi vil at dere skal lykkes!

Vår oppgave er å finne de beste samarbeidspartnerne og leverandørene, og sammen tilby de beste betingelsene og kundeservicen i bransjen.

De siste årene har vi knyttet til oss flere leverandører også utenfor mat- og drikke-segmentet. IMS tilbyr gunstige avtaler på forsikring, bedriftshelsetjeneste, avfallshåndtering og mattrygghet. Flere av våre medlemmer har gjennom våre avtaler forbedret bunnlinjen sin med opptil 100.000 kroner i året.

Vi hjelper deg til å ta de rette valgene!



6





7



GOURMET
COMPAGNIET

Lidenskapelig matglad produsent
av salater og dressinger

www.gourmetcompagniet.no



Tlf. 56 30 58 50
Lepsøyvegen 84, 5217 Hagavik
post@hagavikhjemmebakeri.no

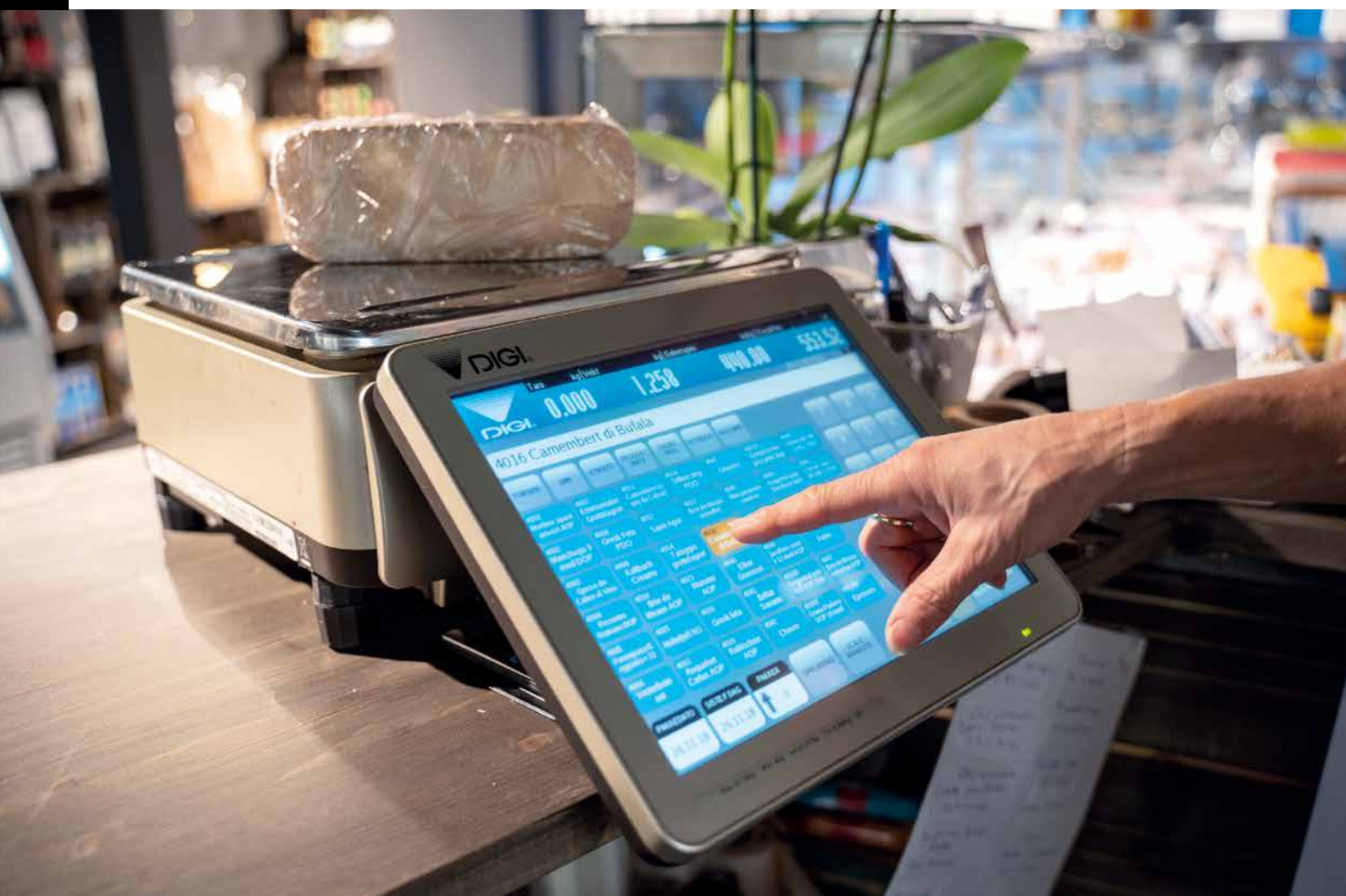
Hagavik hjemmebakeri

Fokus på lønnsomhet

Gode avtaler, solide samarbeids- partnere og egen innkjøpsportal gjør at medlemmene våre får viktig kunnskap og kompetanse på tre sentrale fokusområder:

- Lavest mulig innkjøpspriser
- Effektiv markedsføring
- Gode systemer for kostnader, kalkyler, mattrygghet og bestillinger.

I et krevende og konkurransepreget marked lykkes medlemmene våre med å tilby god kvalitet til sine kunder, og samtidig tjene penger. Er du medlem hos oss, får du styrket konkurransekraft slik at vi sammen bringer gode matopplevelser og overnattingstilbud til kunder i Norge!





KORT &
godt

Lokal mat fra
BAMA Storkjøkken



Tar kampene på vegne av forbruker

Q-Meieriene har de siste årene tatt en ny retning og blitt et forbrukerdrevet meieri.

Forbrukerne tar nå del i alt fra produktutvikling til å sette fokus på nye kampsaker. Dette har ført den lille utfordreren helt opp i teten på nasjonale omdømmemålinger de siste to årene.

- Vi rotet nok mye rundt i starten før vi skjønte hvilken rolle vi skulle spille, sier Q-sjefen Bent Myrdahl.
- Vi forstod heldigvis fort at vi måtte tilby noe som var smartere og bedre, og ikke minst involvere de som faktisk kjøper og bruker produktene, forteller han:
- Q-Meieriene var først ute med å lansere skrukork på melkekartongene og skrulokk på rømmen. Proteinrike mellommåltid i Skyr®-porteføljen og praktiske poseformat til yoghurt er bare noen av suksessene de siste årene.

Kampen mot matsvinn

I fjor lanserte de som de første i verden en helt ny datomerking på melkekartongen; «best før, men ikke dårlig etter». Flere produsenter i inn- og utland har nå gjort som Q-Meieriene, og den seneste forskningen på området viser at dette har ført til mindre svinn i norske husholdninger. Forbrukerne i dag er mer bevisste og ønsker ikke å kaste mat, men mange misforstår datomerkingen. Derfor setter vi fokus på at «best før» bare er en kvalitetsgarantidato, sier han.

- Vi kan ikke bare lansere nye produkter som folk vil ha, vi må også vise at vi kan ta kampene på vegne av forbrukeren, sier Myrdahl.

Meieriet er eid av en allmennyttig stiftelse, Kavlifondet, og hvert år går store deler av overskuddet til gode formål. Det betyr at vi hver dag går på jobb med både motivasjonen for å lage de beste og smarteste produktene, og også jobber knallhardt for å skape verdier til gode formål, sier Q-sjefen.





Med produkter fra
Q-Meieriene og Kavli
Foodservice
sørger vi for at du har
råvarer i boks for små
og store måltider.



**KONTAKT OSS
GJERNE:**

Salgssjef Ove
ove.jarland.roed@kavli.no
tlf 91 76 19 03

KAM Frode
frode.kjerpeseth@kavli.no
tlf 90 03 70 29



IMS – Vi gir deg et forsprang

Et medlemskap hos oss er et godt valg for bedriften din.

Ikke bare får du gode produkter til gode priser fra Norges mest solide og seriøse leverandører. Bonussystemet vårt gjør at det er oppnåelig for selv små bedrifter å tjene på det. Du kan være med på å forme bransjen gjennom innflytelsen medlemskapet gir deg.

Vi jobber hver dag for å sikre medlemmene de beste samarbeidene. Kjedekontoret tilbyr deg høy service og rådgivning innen markedsføring, økonomi og budsjettering. Vi hjelper med det matfaglige og sikrer avtalene med leverandørene. Din bedrift fortjener smarte systemer og gode, lønnsomme løsninger.



12





13



Kvalitet, tradisjon og
en god porsjon lidenskap.

REMØ
Smedestua

• Brødr.Remo • www.Goldfish.no • +47 701 98 971 •
• Fiskerstrandvegen 168 • 6035 • Fiskarstrand • Møre og Romsdal • Norge •

Forenkler og tenker nytt

IMS-kjeden tenker nytt for å forenkle innkjøp og finne gode avtaler for medlemmene våre på alle områder i bedriften.

Målet er å forbedre både bunnlinje og resultat for medlemsbedriftene våre. Vi vil bidra til å heve omsetningen og få ned varekostnadene. Deretter retter vi fokuset mot lønnskostnader, driftskostnader og finans.

IMS-kjeden har også et kollektivt medlemskap i Virke. De tilbyr juridisk assistanse, gode forsikrings- og pensjonsbetingelser og bedriftsrådgivning. Vi har også gunstige avtaler innen bl.a. lønns- og regnskapssystemer, renovasjon, telefoni, markedsføring, restaurant- og hotellsystemer, matsikkerhet og bedriftshelse. Vi har i tillegg gode partnere innen leasing og finansiering.



14



Har du kontroll på regelverket?

Her er noen tips som er vel verdt å merke seg. Kassesystemloven trådte i kraft 01.01.19. Der finner du all detaljert informasjon om betingelsene som må oppfylles for korrekt kassaføring.

Personalliste

Husk oppdatert personalliste med alt av påkrevd informasjon om både virksomhet, ansatte og arbeidstid.

OTP

Alle bedrifter med to årsverk eller mer, er pliktig å ha OTP for alle ansatte som har en stillingsprosent på 20% eller mer.

Tips

Husk at tips er skattepliktig inntekt for den ansatte. Dersom dette ikke tas med i

skattemeldingen, kan det bli skjønnsmessig rapportert med et tillegg på 3% av innberettet lønn.

Skybasert regnskapsprogram

Med IniEconomics går mye automatisk, og du holder deg oppdatert. Med elektroniske systemer for fakturering, kan du gjøre mye selv. Du kan også få regnskapsfører til å utføre disse oppgavene, men faktura må da godkjennes elektronisk i bank.

Spesialtilpasset registreringsprogram

Visual Registration er et felles check-in system som logger all tid som skal til lønn automatisk. Administrator godkjenner timer og eventuelle endringer som de ansatte gjør. Dette gir enkelt oversikt over de som jobber på restauranten til enhver tid, som loven krever. Det er også funksjoner for ressursplanlegging, hvor de ansatte selv kan endre og bytte skift med hverandre via app.

15



Tveit Regnskap Odda er et søsterselskap av Tveit Regnskap i Skjold. Foruten lokale medarbeidere med høy kompetanse, har vi et stort fagmiljø rundt oss i Tveit Regnskap sentralt. Vi er et selskap i kontinuerlig utvikling, og jobber hele tiden med å tilpasse oss kundebehov og markedskrav.

Fører regnskap for IMS kjeden og flere av deres medlemmer. Vi er dyktige på serveringsvirksomhet og ønsker oss flere samarbeidspartnere.

Vi ønsker at du skal få lov til å bruke all din tid på det du er god til – da vil du og din bedrift tjene mer. Velger du oss som samarbeidspartner, hjelper vi med å legge til rette for at tiden din blir brukt mest effektivt!

Lokalisering har ingen betydning da vi kan levere elektroniske tjenester på alle områder.

UniMicro er vårt hovedregnskapsprogram både skyløsning og asp løsning for de som mer enn det helt enkle. Vi har også tilgang på andre regnskapsprogram.

Vi har god kompetanse på mange områder:

- Regnskap og lønn • Rådgivning • AS • Enkeltpersonforetak • DA
- Borettslag • Sokneråd og fellesråd • Landbruksregnskap
- Styrevirksomhet • Prosjektledelse • Emisjoner • Søknadsprosesser

En del av Tveit Regnskap AS

For et uforpliktende tilbud, kontakt oss på: E-post: torun@tveit.no • Mob: 90 98 05 26

- Mye kompetanse i IMS-kjeden

IMS-kjeden er klar og tydelig i sin kommunikasjon ut mot markedet, sier Trond Langrud, som er key account manager i ASKO Servering.

- De er opptatt av å bidra til god drift, som igjen betyr styrket økonomi for medlemmene. Det er et godt utgangspunkt i et marked som preges av hard konkurranse, men også mange muligheter.

Ifølge Langrud er IMS en spennende kjede som er dyktig på å forhandle frem gode avtaler for medlemmene. De driver kostnadseffektivt og nøkternt. I tillegg har kjeden mye kompetanse innenfor restaurantsegmentet, noe som har bidratt til flere nye medlemmer de siste årene. Det gjør IMS-kjeden til en spennende samarbeidspartner. Ved siden av å tilby medlemmene konkurransedyktige betingelser, har kjeden vært dyktig på å utvikle tilbudet av medlemsfordeler. Medlemmene får gjennom kjeden tilgang på rabattavtaler på blant annet forsikringer og juridisk hjelp, påpeker Langrud.

Effektiv logistikk

God drift og effektivitet er selvfølgelig ASKO opptatt av, og en rasjonell og kostnadseffektiv varestrøm er helt avgjørende for å kunne drive godt. Det gir også en betydelig miljøgevinst. ASKO har et bredt miljøengasjement som spenner fra bruk av solenergi og vindkraft til bruk av hydrogendrevne lastebiler, noe som betyr stadig mer for kundene. ASKO er opptatt av «en bestilling, en levering», som både sparer tid og er gunstig for miljøet. - I tillegg innebærer dette god oversikt for kunden og bedre utnyttelse av tiden. Dette er detaljer som inngår i det å drive godt og lønnsomt, understreker Langrud.

Aktiv kompetanseheving

I tillegg til å levere varene du trenger, tilbyr ASKO kompetanseheving på en rekke områder. Serveringsnæringen er en dynamisk bransje hvor det stadig skjer noe nytt. Det er mye å hente på å være oppdatert, enten det er innenfor utstyr, trender eller produkter.

- KIT-akademiet er en viktig del av grossist-tilbudet, og har mange spennende kurs på programmet. Alle IMS-medlemmer er hjertelig velkomne til å benytte seg av dette tilbudet! På dette området har vi et mål å styrke samarbeidet med IMS-kjeden i året som kommer, sier Trond Langrud.



Det lønner seg å velge IMS

IMS-kjeden har mange og gode avtaler på driftsrelaterte utgifter. Vi jobber mye med å sikre avtaler på non-food-området, fordi vi ser at det kan gi store besparelser for medlemmene.

Vi har bonusavtaler med:

- IF Forsikring (bedriftsforsikring)
- Franzefoss (avfallshåndtering)
- Toyota (kjøp og leasing av biler)
- Dekk 1 (kjøp av dekk)
- NorEngros (papir og emballasje)
- Grønn Jobb (bedriftshelsetjeneste og HMS-kurs)
- Tidsbanken (timeregistrering)
- A7 Trykkeri (trykkeri og design)
- Culina (dekketøy og kjøkkenutstyr)
- Norwegian (flyreiser)
- Virke (arbeidsgiverforening)
- Anticimex (skadedyrsbekjempelse)
- Telenor (telefoni og bredbånd)
- Nor Tekstil (renseri)
- Lean Consulting (TPM- og Lean-kurs)
- Fjordkraft (kraft)
- Noha Brannvern (brannvern)
- Sverre W Monsen (uniformer og tekstiler)
- Personalhuset (rekruttering og innleie)
- Aga (gass)
- MP Storkjøkken (storkjøkkenutstyr)
- Myhrvold Storkjøkken (storkjøkkenutstyr)
- Empakk (pakkemaskiner og spesialemballasje)

Nyhett!

TINE Partner Kundeprogram

Et kundeprogram i to nivåer, Parter og Partner Pluss.

Gjør registreringen nå og få følgende fordeler:

- Prøv TINE Partner kundeprogram kostnadsfritt i tre måneder!
- Prøv en Ekstrelevering uten ekstra kostnad.
- Som Partner Pluss-kunde får du også 30 % rabatt på våre kurs.

TINE Partner-skolen

Se kurskatalogen på våre nettsider, og meld deg på via tinehandel.no.



Gjør deg synlig

Sammen med riktige partnere gir IMS-kjeden deg en unik mulighet til å nå ut til kunder eller gjester.

Hos oss finner du samarbeidspartnerne du trenger for å skape en effektiv og treffende markedsføringsstrategi.

Enten du trenger en informativ nettside eller hjelp til å profilere deg gjennom sosiale medier, er det mange ting som skal tas hensyn til. Vi setter deg i kontakt med dyktige folk som finner løsninger, tilpasset deres budsjett. Vi har også tilgang på konsulenter som kan gå inn i din bedrift og hjelpe med salg og markedsplaner, salgskurs og annen hjelp for å øke topplinje og bunnlinje i firmaet.





Din hovedleverandør av kalde drikker.
Vi skaper vekst gjennom innsikt og innovasjon
slik at vi kan tilby kunder drikke til
alle anledninger.



Strategisk satsing

På Fugl Fønix Hotel på Etne satses det på personlig service og lokale råvarer, stor ølhylle, kunst og gode senger.

Audun Stene er gründer og direktør for hotellet og har vært IMS-medlem i snart 10 år.

– Navnet Fugl Fønix symboliserer fuglen som steg «opp av asken» og vi syntes navnet var passende på å skape noe nytt og spennende for Etne. Folk har store krav til opplevelser, mat og service og forventer lite på bygda – da er det kjekt å innfri med kvalitetsmat, eget bryggeri, gjennomført design og et konsept som skiller seg fra et tradisjonelt bygdehotell. Ifølge en del av gjestene våre kunne vi like gjerne ligget i New York!

Stene føler de treffer mer og mer med konseptet sitt siden grensene mellom bygd og by blir stadig mindre. De har også brukt en del tid på å utarbeide en strategi og en markedsplan.

– Dette er jo gjerne forbeholdt de store hotellene grunnet kompetanse, tidsbruk og systemer, men det er viktig i en stadig sterkere konkurransesituasjon.

– Vi har også brukt noen av de beste på design, interiør og arkitektur for å tydeliggjøre konseptet for gjestene – med utgangspunkt i et litt kjedelig 80-talls bygdehotell. Fantastic Norway Arkitekter, Anders Stenberg (MNAL) og Work In Progress er noen av partnerne som må nevnes, avslutter Stene.



Sett fokus på alkoholfrie drikkevarer

Hvorfor er alkoholfrie drikkevarer viktige for utsalgssteder innen storhusholdning generelt og IMS-kjeden spesielt?

Mat er viktig for gjester som besøker et utsalgssted innen Horeca, og drikke faller naturlig inn som et supplement eller som et separat kjøp. IMS-kjeden er stolt av valget av Coca-Cola som hovedsamarbeidspartner innen alkoholfrie drikkevarer, og ønsker å hjelpe hvert enkelt medlem til å selge mer av våre produkter hver eneste dag. Slik vi ser det er det fire faktorer som påvirker salg.

Sortiment

Coca-Cola har gått fra å være en brusleverandør til å være en totalleverandør innen alkoholfrie drikkevarer, og har et sortiment som kan dekke de aller meste som gjestene ønsker. Sukkerfri brus vokser mer enn produkter som inneholder sukker, og vann er også en viktig produktgruppe.

Nye trender kommer til Norge, og etterspørres av norske forbrukere: Økologiske produkter blir viktigere, og energidrikker er også en

kategori med sterk vekst. Mange søker funksjonelle drikker til mat, samtidig som produktene fyller en rolle hos forbrukerne. Her er Horeca unike, siden utsalgene med rett sortiment kan tilfredsstille flere behov: Både drikke til maten og det forbruker ønsker etter måltidet.

Eksponering

Med så mange nyheter som er lansert i senere tid, er konkurransen i markedet stor. En logisk plassering og tydelig prismerking gjør at gjestene lettere kan orientere seg. Dette sikrer flere salg, og hyppigere salg av menyer fremfor enkeltprodukter.

Pris/aktivisering

Det er alltid utsalgsstedet selv som setter prisen på produktet. Uansett er det viktig at produktet er prismerket. Coca-Cola vil kunne hjelpe deg med materiell som sikrer dette.

Viktigst av alt er likevel betjeningens evne til å selge: Lytt til gjestens behov. Er man bevisst på stedets sortiment, er det enklere å foreslå passende produkter. Slik vil vi fortsette å sikre vekst i denne kategorien.



DIN PARTNER PÅ GOD SMÅK

Santa Maria

santamariafoodservice.no • foodservice@santamaria.no • Tlf: 67 55 52 80



SERVICE
grossistene a.s.

MÅKESTAD
ENGROSSE
ALT INNEN STORHUSHOLDNING

Måkestad Gruppen
Lønningshaugen 2, 5258 Blomsterdalen
Tlf: 55 14 10 00 - Faks: 55 14 10 01
E-post: firmapost@makestad.no

System skaper inntjening

Med gode systempartnere kan IMS-kjeden jobbe smartere. Det gir bedre inntjening for våre medlemsbedrifter. Sparte kostnader og mer tid til utvikling og salg er også blant fordelene.

Veldig mange arbeidsoppgaver blir i dag løst av ulike systemer. IMS er opptatt av å velge ut de smarteste systempartnerne for din bedrift, utfra hvilke oppgaver som skal løses.

- Vi har løsninger på blant annet:
- tidsplanlegging
- kundesystem (CRM)
- leverandørsystem (ERP)
- regnskapssystem
- restaurantsystem
- hotellprogram
- HMS
- IK Mat system
- lønnssystem

Sammen med våre leverandører og samarbeidspartnere ivaretar IMS-kjeden også dine lovpålagte plikter til mattilsynet, arbeidstilsynet og det offentlige.



Hemmeligheten bak EVERGOOD

JOH. JOHANNSON KAFFE AS har i alle år vært opptatt av kvalitet i alle ledd. Kaffe, som et rent naturprodukt, stiller strenge krav til behandling. All vår kaffe bærer preg av dette og EVERGOOD er et synlig bevis på at vi har lyktes. Hemmeligheten bak EVERGOOD ligger i harmonien og spillet mellom behagelig fylde og lett syrlighet. Slik skapes en silkemyk smaksopplevelse med en lang og elegant ettersmak.



Klima

EVERGOOD sine kaffebønner kommer fra høytliggende plantasjer i subtropiske områder med gunstige nedbør- og temperaturforhold. Dette gir kaffebærene en langsom modning og dermed en enestående smaksrikdom.



Jordsmonn

Kvaliteten på jordsmonnet kaffeplanten vokser i er selve grunnlaget for god kaffe. Derfor dyrkes EVERGOOD sine kaffebær kun på nøye utvalgte plantasjer i land som Colombia, Kenya og Guatemala.



Kun Arabica-bønner

Arabica er betegnelsen på de mest ettertraktede kaffebønnene. Denne sorten er vanskeligere å dyrke og dermed dyrere å produsere.



Blanding

Riktig sammensetning av de ulike kaffetyper er viktig for smaksopplevelsen. Akkurat hvordan og hvor mye av hver sort, forblir fortsatt en liten hemmelighet.



Brenning

EVERGOOD brennes med presisjon hver gang. Det er under denne prosessen at smak og aroma i de enkelte kaffebønnene kommer til sin fulle rett.



Smakstesting

Våre kaffeeksperter kontrollerer og testsmaker absolutt alle partier av kaffe som kommer inn. Dette er den eneste garantien for riktig kvalitet og smak, hver gang.

EVERGOOD KAFFE – litt dyrere, for smakens skyld

JOH. JOHANNSON KAFFE AS – kjent for god kaffe siden 1866 – www.evergood.no

Stor på storhusholdning



God oversikt gjør forskjellen

Westcon Yards AS har 789 rom og en kantine som kan mette opptil 2000 mennesker per dag. Da bør ting være under kontroll, og et innkjøps-system fra IMS bidrar til suksess.

Egil Jørgensen er leder for mat og losjidelen, og samarbeider tett med leverandørene rundt menyplanlegging, innkjøp og vareleveranser.

- Vi benytter innkjøpssystemet til IMS til det fulle, og bestillingssystemet gir oss en god oversikt over ordrene. Dette gir oss full kostnadskontroll.

For å kunne prise varene korrekt, bruker Jørgensen kalkylesystemet til IMS. - Systemet er svært enkelt å bruke. Og ingen kan klare seg uten å kalkulere varene sine på en rett måte. Det er på dette området pengene ligger, i tillegg til lønnskostnader.

Han mener at systembruk vil være viktig for å overleve i denne bransjen i fremtiden.

- Det er helt avgjørende å ha gode økonomiske systemer og økonomisk styring. Mange i bransjen har god økonomisk sans og er engasjerte drivere, men dette er dessverre ikke nok for å drive en lønnsom forretning. Enda flere kunne hatt bedre økonomi ved å bruke systemene som finnes hos systemleverandører til IMS-kjeden, avslutter Jørgensen.



Pressefoto Westcon Yards



Pressefoto Westcon Yards



Pressefoto Westcon Yards



Pressefoto Westcon Yards

GODE MONICA'ER VOKSER IKKE PÅ TRÆR

DET GJØR IKKE GODE
KUNDER HELLER.

Monica er en av våre gode markedsconsulenter. Og du er en av våre dyktige kunder. Du er opptatt av en effektiv hverdag, så du kan gi dine gode kunder den serveringen de fortjener. Men du tar deg tid til en hyggelig og morsom kommentar når du snakker med Monica. Det er ingen selvfølge. Det er vi klar over. Det er mye som vokser på trær, men ikke gode kunder.

Takk for tilliten!

A|S|K|O
SERVERING



God lønnsomhet like viktig som god mat!

IMS-kjeden hjelper deg å skape bedre lønnsomhet i din bedrift, via gode avtaler, varekost og gode kalkyler.

Øyvind Flatin i IMS har mange års erfaring innen storhusholdning, både fra kjøkken og salg, og hjelper deg mer enn gjerne! Du vil få opplæring i egen IMS-portal, som benyttes til å regne på lønnsomhet. Den har menykalkulator, forenkler varetelling og utforming av handlelister. Vi hjelper deg også med konseptutvikling, gjennom å vurdere mat og lokasjon, publikum og nedslagsfelt. I tillegg setter vi deg i kontakt med leverandører som kan tilby den hjelpen du trenger – både med tanke på god smak og god lønnsomhet!

”

Tenk like mye på lønnsomhet som god mat om du skal lykkes!

Øyvind Flatin, IMS





Kontakt oss
Ulf Dvergsdal
Daglig leder
+47 950 66 627
ulf.dvergsdal@imskjeden.no





JOH. JOHANNSON KAFFE AS
– kjent for god kaffe siden 1866

