



Kommentar

Stian S. Nordhaug er daglig leder i Spesialgrossisten. Han svarer her på kritikken fra Frode Kristensen i Salgslaget på foregående side.

Vi bygger produsentenes identitet og varer

Logistikk er bare en del av det vi har påtatt oss. Frode Kristensen glemmer at vi i tillegg har påtatt oss det som kanskje er den mest krevende oppgaven av alle: salg!

Når Frode Kristensen (se innlegg side 46) innleder med at forretningsmannen Warren Buffett sa: «Price is what you pay. Value is what you get» kan vi ikke være annet enn å nikke og være enig, men derfra og ut er det liten tvil om at vi har mislykkes i å overbevise Frode Kristensen om hva vi står for.

Spesialgrossisten representerer i dag cirka 250 lokalmatprodusenter rundt omkring i det ganske land. Disse produsentene har til felles at de frivillig har valgt en samarbeidsmodell som er blitt utviklet gjennom vår 30 år lange reise i det norske matmarkedet. Både Spesialgrossisten og produsentene våre er avhengige av å kontinuerlig styrke vår konkurransekraft dersom vi skal kunne sikre vår eksistens ved å opprettholde eller øke våre markedsandeler fra år til år. Vi har altså sammenfallende interesser og et sterkt insitament for å løse oppdraget vårt så rasjonelt, effektivt og optimalt som mulig.

Oppdraget vårt er å få solgt produsentenes varer til den norske forbruker gjennom detaljistledet. Det gjør vi kun gjennom å bygge produsentenes

identitet og varer i markedet, ikke vår egen. Frode Kristensen sår tvil om vår hensikt og vår motivasjon; det finner vi vanskelig å akseptere. Jeg skal prøve å gi et forenklet bilde av situasjonen og hvordan samarbeidsmodellen vår fungerer:

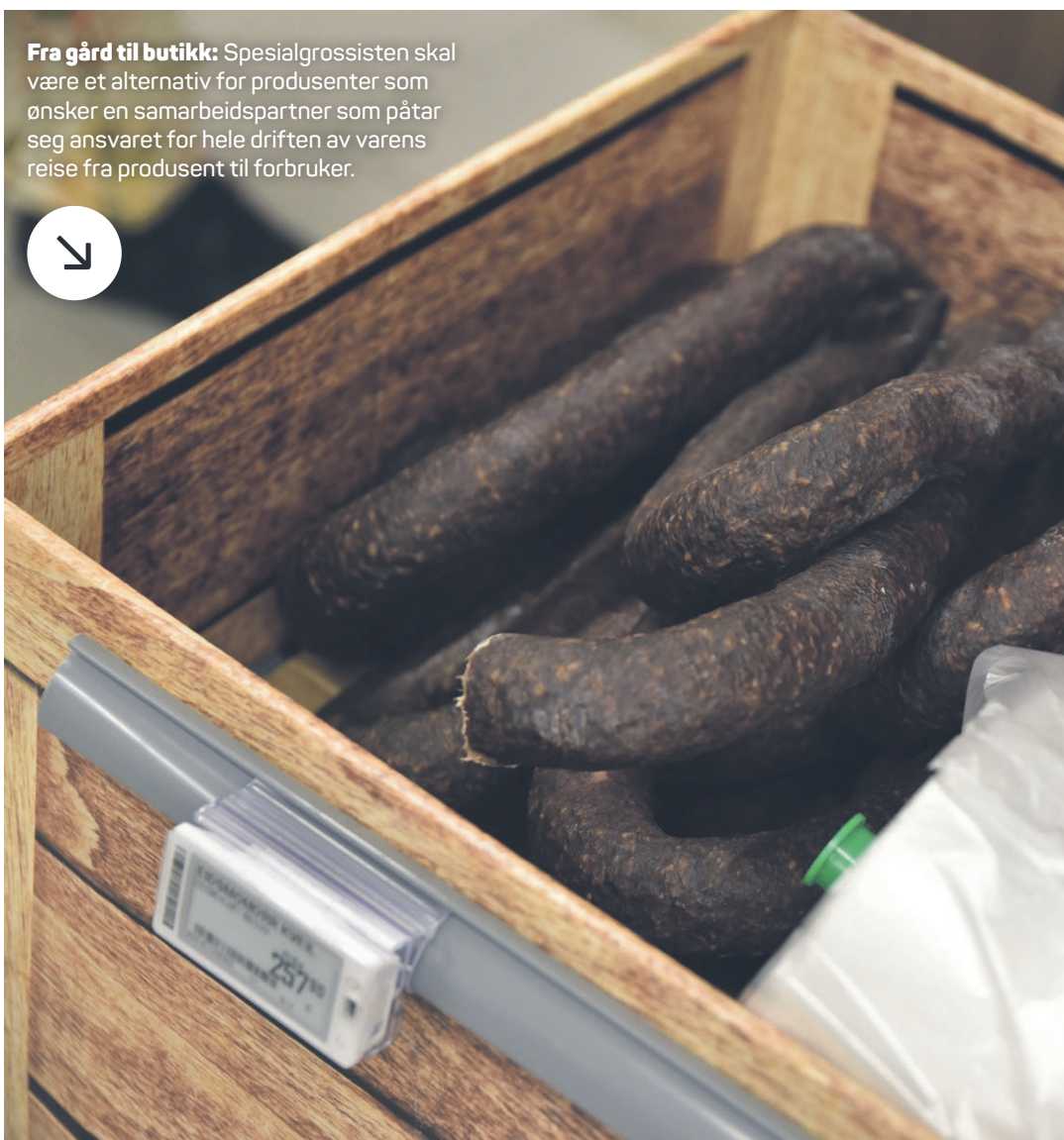
Som leverandør til detaljistmarkedet kreves kontinuerlig utvikling av systemer og kompetanse for til enhver tid å kunne håndtere alle oppgaver, funksjoner, krav og forventninger som stilles fra myndigheter og bransjeaktører i detaljistledet. Det er der Spesialgrossisten kommer inn i bildet. Grunntanken i samarbeidsmodellen er at Spesialgrossisten, ved å gjøre avtaler med mange vareeiere som har samme behov for system- og kompetansetilførsel, skal kunne effektivisere utførelsen av markedsoppgavene og ikke minst kunne utvikle en spisskompetanse på funksjoner som betjenes av Spesialgrossisten.

Vi er altså et alternativ for produsenter og leverandører som ønsker en samarbeidspartner som påtar seg ansvaret for hele driften av varens reise fra produsent til forbruker.

Vår samarbeidsmodell er en frivillig, god og kostnadseffektiv modell.

Frode Kristensen fokuserer på logistikk, noe som er vel og bra, men logistikk er bare en del av det vi har påtatt oss. Vår opplevelse er at Frode Kristensen glemmer at vi i tillegg har påtatt oss det som kanskje er den

Fra gård til butikk: Spesialgrossisten skal være et alternativ for produsenter som ønsker en samarbeidspartner som påtar seg ansvaret for hele driften av varens reise fra produsent til forbruker.



mest krevende oppgaven av alle: salg!

Salg av lokalmat er dessuten den desidert mest kostnadskrevende oppgaven i vår drift. Varene må først selges inn til kjedene sentralt og regionalt før de må selges inn til hver enkelt butikk eller spisested. Denne jobben tar aldri slutt og må pågå i hyppig og fast regulert frekvens. Oppgaven krever et stort apparat av

dyktige selgere som må være kompetente representanter for samtlige produsenter, noe vi alltid streber etter å bli bedre på.

Ikke nok med det: varene er ikke ferdig solgt før de er solgt til forbruker.

Varer som ikke blir solgt ut fra butikk innen holdbarhetsdato, blir til matsvinn og medfører en betydelig kostnad som må dekkes inn i noens kalkyler. Vi har i avtaleforholdet mellom oss og produsentene også påtatt oss ansvaret for å løse dette, for å kunne gi produsentene våre større forutsigbarhet når de skal prøve å beregne sitt eget kostnadsbilde.

Sammen med å løse oppgavene medfølger som kjent kostnadene. Kostnadene må dekkes inn ved hjelp av en inntjening som også må sikre tilstrekkelig med fortjeneste til å sikre ansvarlig drift og utvikling.

Vi i Spesialgrossisten vil fortsette å jobbe hardt for å forbedre oss selv og vår driftsmodell, og vi ser at vi fortsatt har forbedringspotensial. Men for å ta ut det potensialet trenger vi å få med oss flere produsenter for å

få senket det samlede kostnadsnivået ytterligere, for deretter å styrke den felles konkurransekraften.

All mat forbrukes lokalt. Ofte er maten også produsert lokalt, men den har reist på kryss og tvers av landet før den er tilbake i det lokale markedet. Vi mener at det ikke alltid trenger å være sånn, og at det derfor heller ikke alltid bør være sånn. Målsettingen vår om å øke graden av komplett forvaltning innenfor regionene står derfor fast, fordi vi mener at det vil styrke bærekraften og bidra til å styre mot optimal forvaltning av mat og drikke. Ja, det er kanskje store ord, men vi mener det.

Selv om det kanskje ikke virker sånn, tror vi at Spesialgrossisten og Frode Kristensen har minst en ting til felles: vi ønsker det beste for lokale produsenter. Vi inviterer med dette Frode Kristiansen til å ta kontakt med oss for å diskutere lokalmatens beste, med en intensjon om å komme frem til hvordan alle vi som er glade i lokalmat bedre kan samarbeide for å lykkes med oppgaven om å styre forvaltningen av mat og drikke i en bedre retning i fremtiden. 🍷

Vi ser at vi fortsatt har forbedringspotensial.

Er du vår selvstendige og motiverende Butikksjef på Extra Rotset Volda?

Vår flotte og nylig omprofilerte butikk på Rotset Volda søker nå etter en selvstendig og dyktig leder, som elsker å være den lokale kjøpmannen. Du bygger en vinnerkultur sammen med ledergruppen og dine medarbeidere. Du er aktiv på gulvet i butikken og trives med å lede i en hverdag med høyt tempo.

For mer informasjon, se finn.no
FINN-kode: 230349868
Søknadsfrist: 25. september 2021.

