

Frode Kristensen:

Går i strupen på Spesialgrossisten

Får kritikk: Spesialgrossisten beskyldes for å skumme fløten av andres arbeid. Det avvises kontant fra selskapets side.



Daglig leder Frode Kristensen i Salgslaget lenger ut mot Spesialgrossisten. – Når dagligvarebransjens siste «kamparena» er logistikk, er det ikke brobygging å skumme fløten og utøve makt.

Are Knudsen

are@dagligvarehandelen

ukens avis retter Salgslaget-sjef Frode Kristensen i et debattinnlegg (se side 48) skarp kritikk mot Spesialgrossisten. Han hevder blant annet at de tildeler seg selv «en ikke-eksisterende lederrolle», skummer fløten av lokalmatleverandørenes

arbeid og utøver makt.

Salgslaget er et selskap som bistår lokalmatleverandører med kurs og rådgivning i ulike deler av driften, og hvordan de får produktene sine ut i markedet.

Ikke en brobygger

Kristensens harme kommer etter Dagligvarehandelens nylige jubile-

umsintervju med Spesialgrossistens daglige leder Stian S. Nordhaug, der han beskriver selskapet som en «brobygger» mellom produsenter og kjedene.

– Spesialgrossisten vil fremstå som brobygger. Måten de praktiserer avtaleverk, kalkylemodeller og kostnadsbruk overfor lokale produsenter, vitner lite om det, skriver

Frode Kristensen i innlegget.

– Salgslaget har hjulpet flere produsenter med relasjonen til Spesialgrossisten, og vår konklusjon er at et rigid, verdibasert konsept og prising ikke gir gunstige betingelser for tjenestekjøper, fortsetter han.

Motinnlegg

Dagligvarehandelen har vært i kontakt med Spesialgrossisten-sjef Stian S. Nordhaug for å få en kommentar til Kristensens innlegg. Etter noe betenkningstid, ønsker ikke Nordhaug å stille til intervju, men har i stedet sendt avisen et motinnlegg (se side 50). Der avviser han påstandene fra lederen i Salgslaget.

– 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, skriver Nordhaug, og fortsetter:

– 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.

Nordhaug antar at han og Kristensen i det minste er enige om å arbeide for lokalmatens beste, og avslutter innlegget med å invitere sin kritiker til å ta kontakt for videre dialog. 🛒

Et helt *unik* salgssamarbeid!

- ✓ Vi besøker *alle kjeder* med våre selgerteam
- ✓ Kjente *merkevarer* i porteføljen gir tyngde i besøket
- ✓ Business partner - vi *engasjerer* oss sterkt i salgsresultater og markedsandeler
- ✓ Vi kan være hele salgsapparatet, eller skreddersy en løsning som gir *økt salgskraft* og stor fleksibilitet
- ✓ Vi har *over tid bevist* at vi kan skape salgsresultater sammen med våre oppdragsgivere



MERSALG
GRUPPEN

*Ta gjerne kontakt for
en uforpliktende prat!*



Hans Petter Rønning
Kommersiell direktør
Tlf. 951 46 699

For mer informasjon, se www.mersalg.no