

Har startet «hjelpemiddel



Frode goes local: Frode Kristensen lanserte selskapet Salgslaget AS i påsken. Gjennom dette tilbyr han produsenter av lokalmat og -drikke assistanse på nær sagt alle områder. Her fra et besøk hos Svein Ruud, som driver Norway King Crab på Bugøynes.



Stor
glutenfri nyhet til landet som elsker brødskiver!

STØRRE, LUFTIGERE & BEDRE!

NORGES MEST SOLGTE GLUTENFRIE BRØD BLIR ENDA BEDRE!*

GROVA
EPD: 5255229
COOP NR: 7073275

*Kilde: Nielsen, NTOT, Totalt Frossen
Glutenfritt, MAT Verdi, w12 2019

Vi kjører høyt mediatrykk i 2019!

fria GLUTEN FREE **jensen** MATGLEDE SIDEN 1866

sentral»

Lokale mat- og drikkeprodukter har hatt en eksplosjonsartet vekst siden begynnelsen av 2000-tallet. Etterspørselen er stor, men veien frem til forbruker kan være både lang og vanskelig for småskalaprodusenter.

Arne Giverholt

arne@dagligvarehandelen.no

Frode Frityr, eller Torske-Rambo, er trolig den her i landet som vet mest om disse utfordringene. Frode Kristensen, velkjent for de fleste i bransjen, har startet selskapet Salgslaget AS. Gjennom dette skal han tilby småprodusenter hjelp i bred skala.

Stor kompetanse

I en drøy mannsalder har Frode Frityr hatt sentrale stillinger i norsk næringsmiddelindustri. Fra 2005 og frem til i høst var han Fagsjef for Markedstjenester hos Matmerk. Her var det nettopp småskalaprodusenter som var i fokus. Han har med andre ord opparbeidet en betydelig kompetanse på området.

– Hvorfor er Salgslaget på lufta akkurat nå?

– Etter at jeg sa opp jobben min i Matmerk i oktober, har jeg hatt karantene. Den varte frem til 16. april. Da sto jeg klar til å lansere

Salgslaget.

– Og virksomheten vil bestå i?

– Dette blir et helt nytt tjenestetilbud til produsenter av mat og drikke. Lokalmat og -drikke vokser som kjent raskt. Salgslaget er skreddersydd for å hjelpe disse leverandørene med alle problemer de måtte ha. Bortsett fra produktutvikling og produksjon. Der er de helt suverene, sier Frode.

Mange behov

– Og hvor trykker skoen mest?

– Det vil variere, og kan være på svært mange områder. Vår ledetråd er at kostnadene skal ned, prisene skal opp og varene skal ut. Noen vil ha problemer med å få innpass i de

store kjedene. Andre med å kalkulere sine produkter, og atter andre med markedsføring eller logistikk. Hos Salgslaget skal de få skreddersydd hjelp til å takle de problemene de står overfor.

– En ambisiøs oppgave for én mann?

– Jeg er riktignok den eneste ansatte, men selskapet har et nettverk av 40 erfarne og kompetente bransjefolk. Disse har vi avtale om at vi kan trekke på ved behov. Kompetansen hos disse samarbeidspartnerne strekker seg over alle problemområder man kan tenke seg. Hos oss kan man få hjelp til å etablere et selskap, forhandle med kjedene, lage kalkyler, ha demonstrasjoner i butikk eller til å sende ut pressemeldinger. Og mye, mye mer, sier Frode.

På selskapets hjemmeside, salgslaget.no, ligger allerede brosjyren «Veien til markedet», som gjenspeiler noe av det han har arbeidet med overfor denne målgruppen de siste årene. Brosjyren kan lastes ned gratis av interesserte. 🛒

Vi har et nettverk på 40 kompetente bransjefolk.

Tilbyr «one stop-shopping»

Frode Kristensen bedyrer at Salgslaget skal tilby småskalaprodusentene hjelp innenfor et bredt område uten at det skal «koste skjorta».

Arne Giverholt

arne@dagligvarehandelen.no

– Nøkkelen er fleksibilitet. Vi tilbyr alle tjenester fra å være rådgivere i en konkret sak via en kort telefonsamtale, via å legge opp en markedsstrategi til å kjøre omfattende kurs for vedkommende bedrift. Vi tilbyr en «one stop shopping», og er altså en sentral for alle aktuelle tjenester i det omfang de selv ønsker det. Vi skal gi vårt bidrag til at produsentene klarer å holde kostnadene nede, sier Frode.

– Hvilke områder anser du det vil være størst behov for assistanse på?

– Jeg har jo holdt på med akkurat dette i en god del år, og erfaringsmessig er

økonomi og økonomisk planlegging et område der disse småbedriftene kan trenge hjelp. Likeså det å få innpass i de store kjedene. Dagligvaremarkedet er stort, med få men mektige aktører. Det er en krevende jobb å nærme seg disse på riktig måte, og dette er en verden som er fremmed for de fleste lokale produsenter, erkjenner han.

– Og nettopp fordi vi skal hjelpe med å holde kostnadene nede er det viktig å bidra til at man ikke velger fordyrende mellomledd. Det er en del håndgrep å gjøre i forbindelse med logistikk og salg til kjedene. Her kan vi hjelpe til med å unngå de fordyrende fellene, sier Frode Kristensen. 🛒



Sproud™

NEXT LEVEL PLANT-BASED DRINK

POWERED BY PEAS

Jensen
MATGLEDE SIDEN 1866