

## Hyllekampen:

■ NRK Brennpunkt viste tirsdag en reportasje der dagligvareleverandørene hevdet det koster dem milliarder å få tilstrekkelig hylleplass i butikkjedene, mens små produsenter ikke slipper til.

■ Dette har satt ny fart i diskusjonen om det bør innføres en strengere juridisk regulering av

forholdet mellom produsenter, leverandører og kjeder, en lov om god handelsskikk.

■ Norges største kjede, Norgesgruppen, kom særlig i søkelyset.

■ Det er nå bare tre norske butikkjeder – Norgesgruppen, Rema 1000 og Coop.



# Milliarder for hylleplass er en myte, sier Norgesgruppen:

# Maktkamp om mat

**TAR IGJEN:** Ingen tar med Norgesgruppen i kveldsbønnen. Men det er synd at NRK bare viser én side av maktkampen i matbransjen, sier kjedens kommunikasjonsdirektør Per Roskifte.

**Navn:** Per Roskifte

**Stilling:** Kommunikasjonsdirektør i Norgesgruppen

**Aktuell med:** Kampen om matmakten

## MOT VEGGEN

Av Alf Skjeseth (tekst) og Anniken C. Mohr (foto)

**Hvorfor må leverandører av dagligvarer betale store beløp for å få hylleplass i de store butikkjedene?**

– Det er ingen som kjøper seg inn i hyllene. Dette er en myte, som ble gjentatt og forsterket i NRKs Brennpunkt-reportasje. Dette ville også være ulovlig.

**Hvordan foregår kampen om hylleplassen da?**

– Det er makt og sterke interesser på begge sider av bordet i matvarebransjen, det er ikke noe å legge skjul på. Det foregår hver høst omfattende forhandlinger, der vi som innkjøper møter profesjonelle leverandører med sterke merkevarer. Vi forhandler for best mulig betingelser, og det samme gjør leverandørene. Leverandørene har gjennomgående langt større marginer enn oss, og det forsvant i NRKs framstilling.

**Norgesgruppens tidligere sjefforhandler Steinar Kristiansen sa at deres forhandlere oppførte seg som drittsekker mot leverandørene?**

– Han sa det samme da en tilsvarende sak rullet og gikk for ti år siden. Det er problematisk for oss at han blir brukt som hovedkilde, fordi vi inngikk en avtale med ham da han sluttet om at vi ikke



**KOORDINERT:** NRK har stilt opp med et godt koordinert partsinnlegg i interessekampen i matbransjen, sier kommunikasjonsdirektør Per Roskifte i Norgesgruppen.

skal kommentere arbeidsforholdet. Jeg var i sin tid kollega med Steinar. Han var en spennende kar, men det jobbes ikke slik i dag, og vi kjenner oss overhodet ikke igjen i hans framstilling.

**Dere gikk ut med en lang pressemelding etter Brennpunkt som dere sier skaper et galt inntrykk av bransjen. Det er vel ikke synd på dere?**

– Ingen tar med Norgesgruppen i kveldsbønnen, det er vi fullstendig klar over. Problemet slik vi ser det er at Dagligvareleverandørenes Forening (DLF), kommunikasjonsselskapet Gambit og NRKs ressurssterke Brennpunkt-redaksjon har produsert et godt koordinert partsinnlegg i en interessekamp. Målet er å få Stortinget til å vedta en særlov for handelsnæringen med det uskyldige navnet Lov om

god handelsskikk. Dette er først og fremst politikk.

**Det lyder ikke bra at handelsstanden er mot en lov om god handelsskikk?**

– Vi er i høyeste grad opptatt av god handelsskikk og prøver å opptre så ryddig og redelig som mulig. Men vi tror at en særlov med et eget handelsombud på sida av Konkurransetilsynet vil skape uklarhet om hvem som skal passe på konkurransen i bransjen. Vi mener det er nok med ett Konkurransetilsyn, og en tvistemekanisme bør ligge under Konkurransetilsynet. Også Justisdepartementet har advart mot en særlov som vil føre til store avgrensingsproblemer mot andre handelskanaler.

**Dere blir beskyldt for å hindre konkurranse?**

– Vi hører det, og det er en

merkelig påstand, for vi driver ikke med annet fra morgen til kveld. Vi konkurrerer ikke bare med Rema og Coop, det er beinhard konkurranse mellom gruppene innad i konsernet.

**Norgesgruppen framstår som bonde- og distriktsvennlig, mens Bondelaget mener det haster med en handelslov og opprydding i bransjen?**

– Vi har mye kontakt med Bondelaget. Vi er enige om mye og uenige om noe. I diskusjonen om handelsskikkloven støtter Bondelaget selvsagt sine bedrifter, de store samvirkebedriftene, som er en viktig del av leverandørleddet. Når Tine går bra, blir det mer bonus til bonden, så forhandlingsmessig er de på andre sida av bordet. Vi er stort sett enige om de landbrukspolitiske ram-

mebetingelsene, for eksempel importvernet.

**Rema 1000 har sagt at importvernet er det som reelt hindrer større utvalg og lavere priser. Dere er ikke enige?**

– Nei, vi har alltid forsvart et robust importvern og har gjort dette tydeligere. I fjor fikk mange med seg at en av våre store aksjonærer, Torbjørn Johannson, deltok med appell på Bondelagets store markering under jordbruksoppjøret. Her var det to begivenheter – den ene at han ble invitert, den andre at han kom. Sylvi Listhaug sa i et juleintervju at Johannsons deltakelse ved bondemærkingen var den største skuffelsen hun hadde hatt i 2014.

**Dere snakker hele tida om de små marginene. Hvordan kan det da ha seg at eierne av matbutikkene er uendelig mye rikere enn alle andre i verdikjeden?**

– De som var våkne tidlig på 1980-tallet og satset på volum ved å danne butikkjeder, har fått betalt for det. Dette ga bedre betingelser hos leverandørene, som belønnet volum rikelig fordi det også tjente deres interesser. Min far drev kolonialforretning aleine i alle år og trodde ikke på kjeder. Han tok aldri ut lønn eller ferie og ga meg det gode råd å aldri starte dagligvarebutikk. Dersom leverandørene nå mener at belønning av volum er gått for langt, må de ikke forfalske historien, for dette har de vært aktivt med på.

**Er maten for dyr i Norge?**

– Vi betaler noe mer for maten enn i andre vestlige land, men den reelle forskjellen er mindre enn mytene vil ha det til. Matprisen er rundt 30 prosent høyere enn i Sverige. Hovedgrunnen er ulikt kostnadsnivå – lønn, energi, transport, husleie og så videre. Importvernet og landbrukspolitikken betyr noe, men er ikke hovedforklaringen. Det er også merkostnader ved et langt mer desentralisert butikknett. Norgesgruppen har butikker i 92 prosent av norske kommuner. Det er like mange matbutikker i Norge som i Sverige, og prisene er de samme i en Kiwi-butikk i Vadsø som i Storgata i Oslo. Derfor tjener ikke Norgesgruppen penger i Nord-Norge.