

Retningslinjer for DLFs nettverksgrupper

2019

DLF nettverksgrupper er et tilbud som er åpent for alle medlemsbedrifter. Er det ønske om å delta med flere medarbeidere innenfor en nettverksprofil, så vil disse bli spredt på flere grupper dersom det er mer enn en gruppe innenfor kategorien.

DLF ønsker å understreke at DLFs retningslinjer for møter ligger til grunn for all virksomhet i gruppene. Dette sikrer at virksomheten ligger innenfor gjeldende konkurranselovgivning.

Dette er et tilbud hvor innhold og utbytte i stor grad formes av deltakere i den enkelte gruppe. Deltakelse er kostnadsfritt.

Påmelding gjøres fortløpende via eget [registreringsskjema](#) på våre nettsider. Eventuelle spørsmål kan rettes til nettverksansvarlig.

Gruppensammensetning

- Hver gruppe består av 10 – 15 personer med samme funksjoner / ansvarsområder.
- Hver gruppe utpeker selv en gruppeleder og en sekretær (kan være samme person). Administrasjonen bidrar til at nye deltakere blir plassert i grupper med sammenfallende interesser.
- Det tilstrebes at konkurrerende selskaper ikke sitter i samme gruppe.

Møter

- Hver gruppe bør avholde 4 møter årlig.
- Det forventes at man deltar i minst 3 møter årlig.
- Møte gjennomføres bare hvis minst 50 % av gruppen er påmeldt Administrasjonen er representert i alle møter
- Det kan ikke avtales møter på tider der andre grupper, komiteer eller styre allerede har avtalt møter, jamfør administrasjonens møtekalender.

Innhold, agenda og referat

- Gruppelederen setter opp forslag til agenda og sender det til administrasjonen for godkjenning og utsendelse.
- Gruppeleder / sekretær lager utkast til referat og sender det til administrasjonen for godkjenning og utsendelse.
- Ideelt inneholder hvert møte en presentasjon, enten ved et gruppemedlem eller en ekstern gjest, med et best – practice innlegg eller annet relevant innhold.
- Agendaen kan inneholde ”nytt fra markedet” innenfor DLFs retningslinjer for møter Administrasjonen lager maler for agendaer og vedlikeholder en idéliste til agendaemner for hver nettverkskategori.
- Gruppene definerer selv om det er spesielle temaområder de ønsker å



konsentrere seg om.

Kommunikasjon

- Kollektiv kommunikasjon / e-post til gruppens medlemmer skal skje gjennom administrasjonen.

Møteregler

- DLFs retningslinjer for møter skal være kjent for gruppedeltakerne.
- Deltakerne skal respektere de konkurranserettslige begrensninger i dialogen på møtene.
- Deltakerne er selv ansvarlig for at deres deltakelse ikke strider mot deres egen virksomhets interne regler. Deltakere kan selv velge å forlate møtet under behandling av punkter som eventuelt strider imot disse.

Finansiering

- Gruppers aktiviteter er selvfinansierende.
- DLF stiller med lokaler
- Ønsker gruppen å gjøre noe utover de skisserte rammer kan administrasjonen bidra med praktiske gjøremål. Lederen er ansvarlig for at gruppedeltakerne dekker eventuelle kostnader som gruppen måtte pådra seg gjennom dette.

Gruppekodeks for alle nettverksgrupper:

- Deltakerne bidrar aktivt overfor lederen med input til agenda. Ingen forfall på dagen for møtet
- Alle involverer seg og forventes å bidra med sine erfaringer Alle kommer til orde
- Deltakelse er personlig, man kan ikke stille med stedfortreder

DLF har følgende aktive nettverksgrupper:

Salgsdirektører / Country Manager

Misjon:

Salgsdirektørgruppene tilbyr nettverk, gjensidig sparring og erfaringsutveksling for ledere med kommersielt ansvar på det norske dagligvaremarkedet – som gjennom økt kompetanse og oppsamling av kunnskap styrker relasjonene til handelen.

Målgruppe:

Administrerende direktører / Country managers
Salgs- / markedsdirektører
Business Unit Managers

Kontaktperson DLF:

John Ole Skeide / john.ole.skeide@dlf.no



Salgssjefer

Misjon:

Salgssjefsgruppene tilbyr nettverk, gjensidig sparring og erfaringsutveksling for ledere med ansvar for et operativt salgsapparat på det norske dagligvaremarkedet – som gjennom økt kompetanse og oppsamling av kunnskap fremmer relasjonene til kjeder og butikkledet.

Målgruppe:

Salgssjefer, nasjonale / regionale Field Sales Managers Salgsdirektører

Kontaktperson DLF:

Helge Hasselgård / helge.hasselgard@dlf.no

KAM

Misjon

KAMgruppene tilbyr nettverk, gjensidig sparring og erfaringsutveksling for ledere med kunde- / kjedeansvar på det norske dagligvaremarkedet – som gjennom økt kompetanse og oppsamling av kunnskap fremmer relasjonene til handelens sentrale innkjøpsfunksjoner

Målgruppe:

Key Account Managers
KAM-direktører

Kontaktperson: John Ole Skeide / john.ole.skeide@dlf.no

Logistikk

Misjon:

Logistikksjefgruppene tilbyr nettverk, gjensidig sparring og erfaringsutveksling for ledere med ansvar for produksjon, distribusjon, lagerhold og ekspedisjon for det norske dagligvaremarkedet – som gjennom økt kompetanse og oppsamling av kunnskap fremmer konkurransekraft og effektive verdikjeder.

Målgruppe:

Driftsdirektører Fabrikkdirektører/-sjefer
Logistikkdirektører/-sjefer
Supply Chain Directors/- managere
Ansvarlige innen planning og distribusjon.

Kontaktperson: Thomas Weihe / thomas.weihe@dlf.no