

## Retningslinjer for DLFs nettverksgrupper

2021

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.

Alle deltakere i nettverkene må ha gjennomført [DLF Complianceprogram](#).

### Gruppesammensetning

- Hver gruppe utpeker selv en gruppeleder. Administrasjonen bidrar til at nye deltakere blir plassert i grupper med sammenfallende interesser.

### Møter

- Hver gruppe bør avholde 4 møter årlig.
- Det forventes at man deltar i minst 50 % av møtene.
- Ved forfall av 4 påfølgende møter vil du automatisk miste din plass i gruppen og må melde deg inn på nytt.
- 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 lager utkast til referat og sender det til administrasjonen for godkjenning og utsendelse.
- Agendaen kan inneholde 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.

## Møterege

- 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.
- Deltakere må ha gjennomført [DLF Complianceprogram](#) (*Du må opprette en brukerkonto her dersom du ikke allerede har dette*).

## 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.

## Gruppekodels 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:

Salgsdirektørgruppen tilbyr nettverk, gjensidig sparring og erfaringsutveksling for ledere med kommersielt ansvar i/for 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](mailto:john.ole.skeide@dlf.no)

## Salgssjefer

Misjon:

Salgssjefsgruppen 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](mailto:helge.hasselgard@dlf.no)

## KAM

Misjon

KAMgruppen 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](mailto:john.ole.skeide@dlf.no)

## Logistikk

Misjon:

Logistikksjefgruppen 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](mailto:thomas.weihe@dlf.no)