

Rød-Grønne Linjer nr. 9 – 21. maj 2004

Monopol Danmark & Monopol Ishøj

Bilka

Niels Olsen fra Enhedslistens afdeling i Ishøj har skabt debat i den lokale presse om Bilkas politik overfor leverandører og kunder. Bilka har næsten monopol i Ishøj som langt det største indkøbscenter – og burde derfor i demokratiets navn netop have så mange valgmuligheder som muligt.

Den 5. maj 2004 bragte Sydkysten et læserbrev fra Niels Olsen om »Arla og Bilkas mælke monopol«. Her gav han udtryk for sin utilfredshed med Bilkas behandling af sine kunder og leverandører m.h.t. mejeriprodukter – især det forhold, at Bilka udelukkende fører Arlas mælkeprodukter.

– Mit spørgsmål til Bilka gik især på mælk fra Hirtshals Andelsmejeri, som sammen med andre mindre mejerier kæmper en brav kamp mod Arlas bestræbelser for stavnsbinding af mælkeproducenter, som bliver påtvunget urimelig langvarige kontrakter for at kunne sælge deres mælk. Dette anser jeg som en slet skjult metode til at kvæle mindre mejerier – og hindrer en fair kvalitets- og priskonkurrence med Arla.

Når de små og mindre mejerier er kvalt, så er Arla enerådende både på pris og kvalitet. Og det er ikke i Bilka-kundernes interesse, for jeg har en temmelig sikker fornemmelse af, at hvis Arla får monopol på mejeriprodukter, så stiger prisen og kvaliteten falder, siger Niels Olsen.

Til Sydkysten oplyser Bilka, at de har svaret personligt, og at de ikke har yderligere kommentarer! I det personlige svar hedder det bl.a.: »Bilka ønsker så mange valgmuligheder som muligt blandt vore leverandører. Vi vurderer løbende potentielle leverandører ud fra forskellige kriterier så som kvalitet, produktudvikling, leveringssikkerhed og pris. Vores nuværende aftale med Arla Foods er således resultatet af en sådan vurdering«.

I et nyt indlæg refererer Niels Olsen til denne udmelding i det personlige svar, han har modtaget fra Bilka.

Og han fortsætter:

»Nu bliver jeg endnu mere utilfreds med Bilkas kundepolitik – for kunderne har jo netop ingen valgmuligheder vedr. leverandør, når Bilka udelukkende fører Arlas mælkeprodukter. Kunderne har ikke mulighed for at sammenligne priser og kvalitet. Ad andre kanaler har jeg fået kendskab til, at Hirtshalsmælken solgte ganske flot set i forhold til Arla.

Indtil mit første læserbrev har jeg ladet min utilfredshed gå ud over mejerifdelingens personale – jeg stod ikke alene og brokkede mig – flere andre kunder stod næsten i kø for at tilkendegive samme utilfredshed. Men det var jo uretfærdigt – for personalet har jo ikke indflydelse på Bilkas kundepolitik – den styres med hård hånd fra Bilkas hovedkontor.

Jeg har ikke opgivet at brokke mig over Bilkas kundepolitik, men et enkelt læserbrev i Sydkysten gør åbenbart ikke indtryk på Bilka. Derfor opfordrer jeg alle Bilka-kunder, som deler min utilfredshed, om at udfylde klageformularen, som fås ved informationsskranken ved indgangen – det gør forhåbentlig indtryk på Bilka.«