

# PRESSMEDDELANDE

2011-09-12

## Scan och Movement Sales Partner inleder samarbete

Scan AB och Movement Sales Partner AB inleder fr.o.m. den 1 oktober 2011 ett samarbete på den Svenska dagligvarumarknaden. Uppdraget för Movement Sales Partner omfattar att sköta fältsäljbe-  
arbetningen av varumärket "Bullens Korv" på Dagligvarumarknaden i Sverige. Övriga funktioner så-  
som distribution, KAM-ansvar, etc. utförs genom Scans egen organisation.

### Bullens

Få produkter har förunnats att nå kultstatus, samtidigt som de säljer bra år efter år. Bullens Pilsner-  
korv är ett bra exempel på en framgångsrik kultprodukt inom livsmedelshandeln.

Det går aldrig att hård sälja och pressa fram kultstatus för en produkt. Men det är fullt möjligt att vårda  
ett varumärke och en produkt så att kultstatusen stärks med tiden. De första pilsnerkorvarna med  
namnet Bullens gjordes i dåvarande Alvesta slakteriförening 1953. Recepturen är densamma idag  
som då. Receptet för fortsatt framgång är troligen att ändra så lite som möjligt vad gäller recept, för-  
packning och design.

Pilsnerkorven har en folklig förankring och produkten kopplas ofta till positiva händelser – utflykter,  
semester, båten, sommarhuset, husvagnen, fjällstugan, älgjakt och vickning i goda vänners lag. Nå-  
got man längtar efter och minns med glädje.

2003 firade Bullens 50 årsjubileum och 2053 kan Bullens förhoppningsvis fira 100 årsjubileum.

- Vi har en ambition att få ännu fler konsumenter att upptäcka Bullens och den viktigaste åtgärden  
är att öka tillgängligheten av produkten. Vi känner att vi har hittat rätt samarbetspartner i Move-  
ment med sin rikstäckande säljkår och upparbetade butikskontakter, säger Magnus Nilsson,  
Kommersiell Direktör på Scan AB.

- Att få ta över uppdraget att utföra säljbearbetning för varumärket "Bullens Korv" på den  
Svenska dagligvarumarknaden känns naturligtvis mycket hedrande och inspirerande.  
För många konsumenter har "Bullens" sedan länge uppnått en hög kultstatus som varumärke och  
produkt. Vår uppgift blir nu att genom en effektiv säljbearbetning synliggöra och därmed låta än  
fler konsumenter få uppleva varumärkets alla mervärden, säger Per Ericsson, VD på Movement  
Sales Partner AB".

För mer information, kontakta

Magnus Nilsson, Scan AB, tel.: 08-725 85 11

Per Ericsson, Movement Sales Partner AB, tel.: 0709-96 95 50

Movement Sales Partner AB är ett av de ledande säljbolagen på den svenska dagligvarumarknaden.  
Verksamheten startade redan på 1960-talet och idag ingår bolaget i Movement Sales Group Nordic AB.  
Bolaget opererar med fyra separata säljkåror – två fältsäljkåror inom dagligvarumarknaden (inom varu-  
grupperna: "Kolonial" resp. "Färskt&Fryst") och en fältsäljkår som är verksam inom marknad "Restaurang  
&Storhushåll" samt en fjärde säljkår som är en telemarketing säljkår som opererar på dagligvarumarknaden.  
Bolaget erbjuder även KAM-tjänst. Antalet anställda uppgår idag till 50 personer. Besök gärna vår hemsida:  
[www.movementsalespartner.se](http://www.movementsalespartner.se)