

Marmelad Grossisten -MG-



INFORMATIONSBROSCHYR

MGs motto - Dubbelt Gott!

- Goda och naturliga marmelader från Europas "marmelad-vagga"
- Enkelt sätt för ungdomar att tjäna pengar till lagkassan -eller klassresan

Välkommen till MarmeladGrossisten

Ett steg närmare så att du kan göra Dubbelt Gott!

Denna informationsbroschyr ska ge dig en sammanfattande bild av hur det går till att sälja riktigt goda och uppskattade produkter för att på så sätt tjäna pengar till ditt idrottslag eller er skolklassresa.

Vi har noga valt ut de bästa marmeladerna som innehåller enbart naturliga ingredienser, inga konstiga processer i tillverkning mm. Produkterna finns enbart till försäljning genom ideella organisationer såsom idrottslag, skolklasser och föreningar. Vi erbjuder bara två produkttyper; vanliga naturliga goda marmelader samt 100% ekologiskt goda marmelader.

Vårt motto är: Dubbelt Gott och bygger på den enkla filosofin att vi tillhandahåller ett antal goda och lättsålda produkter som ungdomar säljer till nära och kära, grannar, bekanta osv. På detta sätt bidrar vi och du till att ditt lags / klass vision och mål om att göra en resa, medverka i en turnering, osv kan finansieras helt eller delvis genom gruppens samlade insats.

Vi vill att det ska vara enkelt, tryggt och säkert för såväl de unga säljarna som de ansvariga vuxna att lyckas också utan att ha egen vana från försäljning. Vi hoppas att vi skapat ett enkelt och attraktivt paket för er så att både ni och era kunder vill komma tillbaka år efter år.

Alla föräldrar och ledare vet hur viktig denna typ av aktiviteter kan vara både för att svetsa samman en klass eller ett lag men förstås också för att på ett enkelt sätt bygga upp kassan på ett betydande sätt och därigenom kunna göra det där extra roliga.

Efter att ha studerat denna informationsbroschyr hoppas vi att du vill arbeta med oss och tjäna pengar till ert projekt i laget eller i klassen.

- Ni tjänar alltid **35kr** eller **55kr** per produktpaket *) Prata med oss om bonus möjligheter
- Två enkla paket; Singel och Duo; 110kr respektive 160 kr/styck
- De bästa och godaste marmeladerna direkt från små familjeföretag i Frankrike och Italien
- Utöver informationsbroschyren finns olika hjälpmedel vid försäljning & ordermottagning
- Inga kostnader för att starta en försäljning
- Utse en Ansvarig Vuxen & sätt gemensamt mål

Vi ser framemot att samarbeta med Er, tveka inte att kontakta oss! info@marmeladgrossisten.com

Med vänliga hälsningar

MARMELADGROSSISTEN

MARMELADER! GOTT OCH LÄTTSÅLT

Marmelader görs av många olika goda frukter

Vi har valt att fokusera på marmelader från Frankrike och Italien av främst två skäl. För det första är dessa de godaste marmeladerna från Europas "marmelad-vagga", stort utbud och många små producenter, många gamla goda naturliga recept som ofta bygger sina produkter på egen fruktodling eller från regionen. Det andra skälet är att i dessa länder finns de flesta och godaste marmeladfrukterna nära nog året runt och naturligt samt att framväxten av ekologisk certifierad odling och tillverkning har pågått en längre tid. Frukterna som oftast förekommer i våra marmelader är; fikon, aprikos, rabarber, persika, blåbär, apelsin, citron/limon, päron, hallon, banan, jordgubbar, äpple, plommon, körsbär osv.



Marmelader ska vara naturligt tillverkade

Endast naturliga råvaror, inga tillsatser, naturlig konserveringsprocess baserad på frukt och socker ger lång hållbarhet, frukt mängd kan variera men 55-60% frukt innehåll ger mest uppskattad smak, öppnad förpackning måste förvaras i kylskåp. Skilj på den oftast tunnare sylten som inte är att jämföra med riktig marmelad. Största skillnaden är att marmelad oftast innehåller mindre vatten, mer frukt och ibland något mer socker än sylten, vilket gör marmelad konsistensen fastare. Vid kokning av dem båda, frigörs pektinet från frukt eller bären. Pektin är en kolhydrat som gör att massan blir gelé artad, dvs fastare. Sockerhalter som anges på marmelader består både av socker från frukten eller bären, men också socker tillsatt i kokningsprocessen.

Marmelader har många olika användningsområden

Utöver att många köper marmelader för eget bruk och nöje är det en UTMÄRKT present-produkt att ge bort (bemärkelsedag, julklapp, "hälsa på present", osv. Fantasin verkar inte ha några gränser för var marmelader används; på smörgås och scones, på ostbrickan, till bakverk (i muffins, wienerbröd, fyllning i bullar mm), i filmjolk/ yoghurt /flingor, till glass och andra desserter osv.



PLANERA FÖR FRAMGÅNG!

Det är viktigt att planera för att få en så lyckad och framgångsrik försäljning som möjligt. Att faktiskt vara med och bidra till den gemensamma resan, träningslägret, nya träningskläder eller till nästa cup är roligt för alla. Att göra något gemensamt stärker både lagsammanhållning och gemenskap på fritiden. Men för att alla ska känna sig delaktiga och tycka att det är roligt ger vi här några goda råd som bygger på andras framgångar:

Sätt upp tydliga sälj mål och motivera!

Det är viktigt att ni alla strävar mot ett gemensamt mål under en given period. Om säljarna får veta att de förväntas sälja exempelvis 10 eller 15 produkter per person så gör de allra flesta det. Om sedan vissa väljer att sälja tillsammans så är det inget hinder förstås, det viktigaste är ju att hela målet uppnås för klassen, laget, föreningen. Grupper som själva definierar tydliga mål lyckas alltid och tjänar mer!

Planera och genomför för framgång!

För att genomföra en lyckad försäljning som möjligt är det viktigt att alla förstår och accepterar målet för aktiviteten, dvs vad ska vi ha pengarna till? Erfarenheten visar att om det anses viktigt ställer alla upp och bidrar. Prata igenom och planera för hur försäljningsperioden, oftast en 3-veckors period, ska gå till och vem som gör vad. Likaså vem man kontaktar om det går bättre eller sämre än man trott. Ansvarig vuxen får ofta in idéer från många olika håll som kan hjälpa andra på vägen till framgång. Helheten blir alltid starkare när man kan hjälpa åt – intjänningen likaså!

ENKLA GODA OCH LÄTTSÅLDA PRODUKTER – Singel respektive DUO

(Endast exempel nedan, se hemsidan för hela sortimentet)

Singel produkt:
110kr till kund, 35kr i förtjänst



Ex. Fikon (Figue)
Vardera produkt: 1 x 500gr

DUO paket:
160kr till kund, 55kr i förtjänst



Ex. Eko. Clementiner & Aprikos
(Clementines de Corse & Abricots).
Vardera paket: 2 x 330gr

Man tjänar mer om gruppen säljer mer!

Ni kommer att sälja två typer av marmeladpaket; SINGEL "paket"/burkar av olika frukter (ofta att välja mellan 6 olika) respektive DUO paket (vi väljer tillsammans ut 3 olika paket) med vardera två burkar ekologisk marmelad i varje paket med olika frukter. Antal varianter som ni kommer sälja görs upp med MG tillsammans med ansvarig vuxen så att det känns bra, tydligt och enkelt för er grupp. Erfarenheten visar att i snitt brukar varje säljaktivitet kunna inbringa mellan 10.000 – 20.000 kr, beroende på antal säljare, planering och gruppens motivation. Prova och räkna på olika sälj mål för er grupp på vår hemsida i "Räknesnuran".

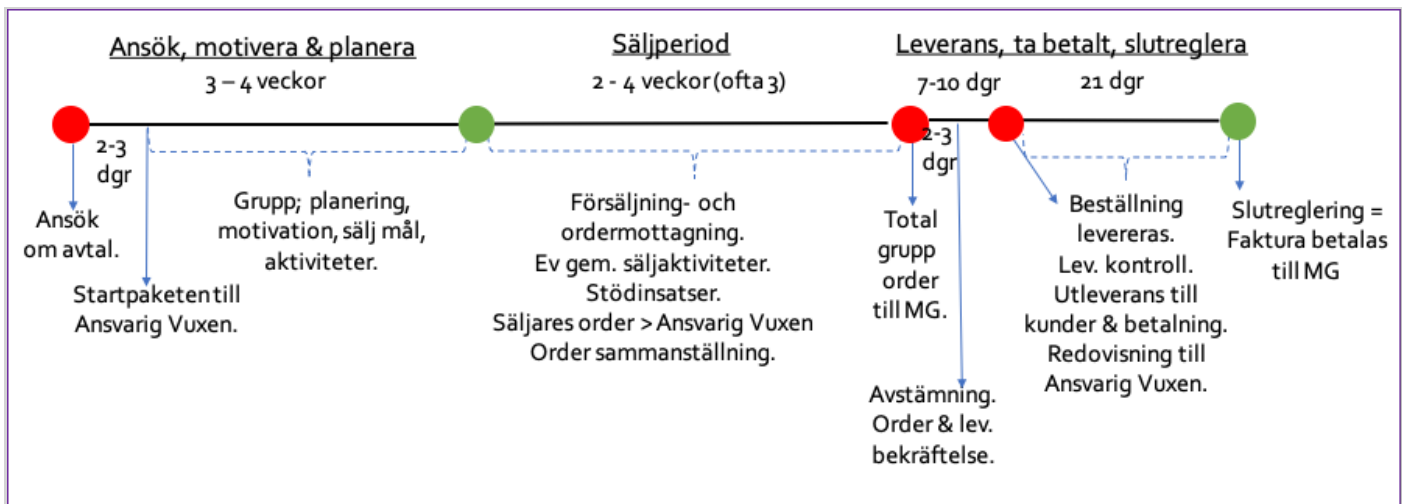
EXEMPEL PÅ MÖJLIG GRUPPINTJÄNING (ungefärliga belopp nedan, ca 50/50 singel/duo) Prova räknesnuran på hemsidan.

- 20 säljare x 10 paket = 9.000kr
- 20 säljare x 15 paket = 13.500kr
- 25 säljare x 10 paket = 11.250kr
- 25 säljare x 15 paket = 16.875kr

Vi erbjuder olika bonus möjligheter, prata med oss så skräddarsyr vi en bra lösning för just ert lag/klass.

EN ÖVERGRIPANDE TIDSLINJE

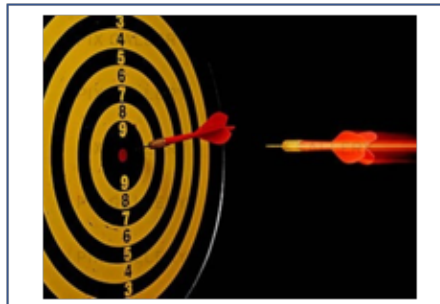
Nedan har ställts samman en generell och sammanfattande tidslinje från "ansökan" till "slutreglering". Bilden ger en tids uppfattning och tydliggör några olika händelser under resan med oss.



RÄKNA UT MÖJLIG FÖRTJÄNST



TYDLIGGÖR MÅL & MOTIVERA



PLANERA & GENOMFÖR



DE OLIKA STEGEN...

I tillägg till det säljmaterial ni får av oss i startpaketet såsom produktblad, order- och beställningslista för orderregistrering får ni direkt 2 olika visningsprodukter per säljare som till slut ska säljas eller returneras oskadade och öppnade.

A. Ansök om att sälja Marmeladgrossistens produkter

Utse en kontaktperson = Ansvarig Vuxen som är myndig och inte har någon betalningsanmärkning. Fyll i uppgifterna som behövs för nästa steg "Ansökning här" – formuläret på vår web. www.marmeladgrossisten.com

B. Startpaket kommer

När ni och vi blivit överens om säljperiod, antal säljare, ert mål och val bland produktpaketerna kommer vi att skicka rätt antal startpaket till Ansvarig Vuxen om motsvarar antal säljare. Normalt ca 2-3 veckor före säljperiodens start datum.

C. Försäljningen pågår

Efter er planering och era förberedelser startar ni och genomför försäljning och orderregistrering. En säljperiod kan vara mellan 2-4 veckor, vanligt är 3 veckor.

D. Dags att lägga gruppens order

Alla säljare sammanställer sina beställningar och skickar till Ansvarig Vuxen som sammanställer gruppens totala order och skickar in till Marmeladgrossisten via Webmail. Glöm inte att räkna av de visningsprodukter ni fått med i startpaketen eftersom dessa ska ingå i er total försäljning. Likaså måste ni lämna besked om vi ska packa produkterna för gruppen som helhet eller packas per säljare. Det senare med avdrag för er intjänning om 2kr per såld produkt. Vid frågor kontaktar man oss.

E. Packat och klart

Vi går igenom ert totala orderunderlag och skickar en orderbekräftelse till Ansvarig Vuxen inom 2-3 dagar från er beställning. I bekräftelsen anges också beräknad leverans datum, leveransadress samt på vilket sätt varorna kommer att skickas.

F. Leverans till Ansvarig Vuxen och Gruppen

Leverans till er ska normalt ske inom 5-7 dagar efter vår orderbekräftelse till er (dvs totalt ca 7-10 dagar efter att ni lagt gruppens slutliga order).

G. Dela ut paketen och ta betalt

Säljarna delar ut paketen till sina kunder och tar betalt samtidigt (tips: ge inte rabatt eller kredit). Redovisa pengarna till Ansvarig Vuxen eller annan utsedd kontaktperson. Använd med fördel swish för att ta emot era kunders betalningar.

H. Försäljningen är över

Varje såld Singel produkt ger er 35kr (kundpris 110kr) samt varje såld Duo paket ger er 55kr (kundpris 160kr) att läggas till gruppens kassa.

I. Slutavräkning och faktura betalas 21 dagar efter leverans

I samband med att gruppens order levereras ut skickas en faktura parallellt till Ansvarig Vuxen. Varje grupp har en gratis returfrakt per säljperiod. Med fakturan slutredovisas också vad ni sålt och tjänat samt om det förekommit några avdrag osv. Eventuella kundreklamationer som inkommit hanterar Marmeladgrossisten direkt med den kund som gjort en reklamation på vår web.

10 TIPS FÖR FRAMGÅNGSRIK FÖRSÄLJNING

Alla kan sälja även om vissa kan behöva lite stöd på vägen

Alla kan sälja våra produkter med lite stöd och råd. All försäljning bygger i grunden på att man tror på produkten och att våga fråga. "Frågan är fri" heter det, dvs man kan bara få ett nej! och då går man artigt vidare för att fråga en annan möjlig kund. Börja att sälja på de enklaste ställena är alltid bra för det egna självförtroendet och vartefter kommer det att lossna för de flesta. Andra kan behöva sälja tillsammans med en kompis för att känna sig trygg eller för att lära av varandra osv. Vi har ställt samman 10 goda råd/tips nedan för att gruppen ska lyckas:

1. Var tydlig kring vad pengarna ni får in ska användas till – "Alla har ett gott hjärta!"

Bra om Ansvarig Vuxen ställer samman ett blad om ert mål för gruppen, dvs vad ska pengarna gå till med klubbens eller skolans logotype. Ibland kan det dessutom vara bra att addera namn och kontakt till Ansvarig om frågor skulle uppstå.

2. Sätt upp egna sälj mål för personer och säljtillfällen

Det gäller att tydligt diskutera inom gruppen vad pengarna ska användas till och hur mycket man vill tjäna. Målen behövs såväl på grupp som individ och för eventuella gemensamma aktiviteter. Grupper med tydliga och gemensamma mål tjänar mer.

3. Tro på produkten ni ska sälja och läs på

Våra marmelader är av hög kvalitet är "gott säljer alltid" och adderar man lite fantasi om vad marmelader kan användas till så brukar de flesta köpa. Gäller även i ett "köp och ge bort i present" - perspektiv som många inte tänker på i ett första skede.

4. Lär alla vad de ska säga innan de börjar gå ut för att sälja

Vad de heter, vem är gruppen (laget, klassen), varför de är ute och säljer, till vad ska pengarna gå till, kortfattat om de olika produkterna samt varför det finns två olika "paket" och två priser. Hur man tar en order; vilken information måste kunden ge säljaren och när kan kunden förvänta sig få produkten och betala. Orderformuläret måste användas.

5. Se till att barn och ungdomar inte går ut ensamma om kvällarna

Mobilen är bra för kommunikation, MEN viktigt att veta var ungdomarna ska gå för att sälja och när de tänker komma hem.

6. Ett visst mått av säljtävling inom gruppen kan fungera

Ibland kan säljtävlingar användas för att skapa tryck vid start eller för att avsluta säljperioden. Viktigt är dock att inte låta individ stå över gruppen eftersom det är gruppens mål som alla arbetar för. Viktigt att skapa teamkänslan!

7. Föräldrar brukar vara lysande säljare och kan ge idéer om "nya möjliga kunder"

I tillägg till förväntan om att föräldrar, mor- och farföräldrar samt nära släktingar ska förstås grannar och familjens bekanta sättas på listorna hos alla säljare. Därutöver kanske vissa föräldrar kan bidra med försäljning/frågor på sina arbetsplatser osv.

8. Försök nå ut till fler via sociala medier och marknadsdagar mm

För att nå ut brett är det fördelaktigt att använda såväl lagets, klubbens, skolans sociala forum via Twitter, bloggar, Facebook mfl. Men glöm inte bort maillistor till lagets medlemmar, eller exv cuper, klubbens eller lokala marknadsdagar.

9. Ett nej tack är OK även om man hoppas på ett ja varje gång

Var lika artig och trevlig mot de som köper som mot de som tackar nej. Tänk på att de kanske köper nästa gång.

10. Glöm inte bort att ha kul och att satsa på att svetsa samman gruppen

Det kan kanske vara lockande att bara skicka iväg ungdomarna med sina enskilda sälj mål, men glöm inte bort att gemensamma aktiviteter under säljperioden för att stimulera försäljning och skapa starkare gemenskap är mycket värdefullt för framgång!

NÅGRA VANLIGA FRÅGOR och SVAR

Vi hoppas att nedanstående typiska och vanliga frågor ska ge dig svar som gör att du med intresse och stort förtroende vill samarbeta med oss på MG för att tjäna pengar till laget, klassen eller föreningen.

➤ **Behöver man betala för produkterna innan de är sålda?**

Nej, ni betalar först i efterskott för de produkter ni sålt och fått betalt för när ni levererat ut till kunderna. En faktura skickas till Ansvarig Vuxen i samband med att produkterna levereras ut till er mottagningsadress. Fakturan är på det bruttobelopp ni sålt för minus er ersättning. Fakturan förfaller till betalning först 21 kalenderdagar efter att ni mottagit varorna.

➤ **Måste vi sälja för en viss summa eller visst antal produkter?**

Ni tjänar pengar från första sålda produkt. Nej, vi ställer inga minimikrav på hur mycket ni säljer, men de produkter ni får med i de beställda startpaketen måste returneras utan skador och öppnade om ni inte lyckas sälja något alls.



➤ **Måste vi betala för produkterna i startpaketet?**

Ja, men i efterskott när ni sålt dem, dvs de anses ingå i er order och antas säljas av er. Om inget säljs och inte heller dessa säljs kan de returneras till oss utan ersättningskrav bara om de är utan skador och öppnade (sigillen obrutna). I annat fall tar vi betalt av er såsom om dessa hade sålts (Pris till kund ./ lagets ersättning, dvs 110-35=75kr/st eller 160-55=105kr/st).

➤ **Hur lång tid efter order får vi produkterna?**

Produkterna skickas ut till er inom 5-7 kalenderdagar efter er order och vår orderbekräftelse till Ansvarig Vuxen.

➤ **Hur gör vi om någon kund ångrar sig och inte vill ta emot tidigare beställda varor?**

I första hand förstås övertyga kunden om beställningen och dess goda ändamål. I andra hand att försöka sälja till annan kund. Slutligen ber vi att Ansvarig Vuxen kontaktar oss för att lösa problemet.

➤ **Vem kan vara Ansvarig Vuxen = Kontaktperson?**

Ansvarig vuxen behövs för att vi ska kunna ingå ett avtal om försäljning, stöd, order, utleveranser, returer, kontakter med MG. Det enda vi kräver är att den Ansvarige Vuxne är myndig, har en tydlig roll/koppling till laget, klassen eller föreningen och är villig att ta på sig uppdraget för gruppen från start till slutavräkning samt inte har någon betalningsanmärkning. Vi förbehåller oss rätten att genomföra en person-anmärkningsupplysning samt därefter acceptera eller neka avtal.

➤ **Kan man vara hur många som helst i försäljningsgrupp?**

Ja, i teorin, men erfarenheten från allt ledarskap visar att redan över 30 personer brukar det bli svårt och tungt att driva. Mest effektivt är förstås att laget eller klassen är utgångspunkten. – Allra viktigast är gruppens motivation!

➤ **Finns möjlighet till returer eller byten?**

Samtliga returer måste kommuniceras till oss via email för att bli godkända eftersom det är livsmedel. Eventuella returer kan bara godkännas om produkterna och etiketter mm är oskadade och förpackningarna är obrutna (se ovan; obrutna sigill). Allt måste samlas in av Ansvarig Vuxen och diskuteras med oss innan det returneras. Gruppen har en gratis returfrakt per säljtillfälle. Byten av produkter bör i gälligaste mån ske inom gruppens totala order.

➤ **Hur gör vi med kundreklamationer?**

Eftersom produkterna är livsmedel måste vi be kunden att skriva direkt till oss på email: info@marmeladgrossisten.com och där kortfattat beskriva köptillfälle, sin reklamation inklusive foto av produkten det gäller.

ÖVRIGT – Värt att veta

Marmeladgrossistens strävar efter att ständigt förenkla för våra samarbetspartners. I nuläget vill vi slå ett slag för och påminna om ett antal saker:

Använd våra sälj hjälpmedel för att styra upp och hantera försäljningsarbetet

Du laddar ner dessa inloggad från vår hemsida. Formulären hjälper till att hantera orderregistrering under försäljning för varje enskild säljare, men också totala sammanställningen för Ansvarig Vuxen. Gruppens totala order läggs sedan via WEB-mail.

Leverans och fraktvillkor

Varorna skickas alltid till den adress som angivits som leveransadress av Ansvarig Vuxen. Leveransadressen måste vara bemannad mottagning under dagtid må-fr. Varorna skickas antingen som paket eller på pall beroende på mängd och fraktoalternativ.

Produkt paketering samt en valmöjlighet

I grundtjänsten från oss packas och fraktas alla beställningar sorterade efter produkttyper med tydliga märkningar. Packat per säljare finns som tillval, dvs man kan komma överens med oss vid orderläggning om att all packning ska ske per säljare baserat på ert detaljerade orderunderlag. För denna extra tjänst avräknas dock 2kr per såld produkt från er slutliga ersättning.

Alltid fraktfritt

Vi bjuder på frakten för både startpaket och för leverans av er total grupp ordern efter avslutad säljperiod. Dessutom ges möjlighet till 1 samlad returfrakt/grupp per säljperiod.

Snabba leveranser

Vi strävar efter att skicka ut varorna till Ansvarig Vuxen så fort ordern kommit in och stämts av så att allt är korrekt osv. Ni måste komma ihåg att innan ordern skickas till oss dra ifrån de produkter som skickades ut i startpaketet eftersom avsikten är att dessa ska säljas. Vi skickar ut en orderbekräftelse med prel. leveransdag. Om inget annat sägs eller avtalas skickas därefter varorna ut senast inom 7 kalenderdagar till er angivna leveransadress. Någon måste finnas på plats under dagtid (må-fre) för att ta emot och se att inga transportskador uppstått. Transportskador måste påpekas och dokumenteras direkt till transportören vid själva mottagandet. Viktigt är också att ni direkt efter mottagande gör en leveranskontroll visavi order och följesedel. Eventuell orderreklamation pga vårt fel / brist ska göras till oss omgående, men inte senare än 4 dagar efter mottagandet.

Enkel slutavräkning och 21 faktura dagar

Eftersom vi bara arbetar i samarbete med ideella verksamheter som er kan ett förenklat avräknings –och fakturaförfarande tillämpas. Detta innebär att ni tar in all betalning från slutkunderna på ert valda sätt (swish eller kontantbetalning är vanliga vägar). När vi stämmer av den slutliga ordern med er anges också orderbelopp samt ersättning för gruppens insats. Ni erhåller alltså er och vår ersättning direkt vid kundbetalning då de får sina varor. Vi fakturerar Ansvarig Vuxen endast vår del av ersättningen. Fakturan ska betalas först 21 kalenderdagar efter att ni mottagit varorna.

VÅRA VILLKOR – "Kort versionen"

Marmeladgrossistens ambition är att ha nöjda samarbetspartners och kunder. Såväl Ansvarig Vuxen, säljarna från laget/klassen/föreningen som slutkunderna som köper våra produkter och bidrar till "Dubbelt Gott" ska känna sig trygga och nöjda. Vi strävar efter att vara tydliga i vår kommunikation och löften, men också att försöka snabbt hantera eventuella felaktigheter som trots allt kan uppkomma.

För de detaljerade villkoren vänligen se "Allmänna villkor" under Övrigt fliken på vår hemsida: www.marmeladgrossisten.com

Några praktiska punkter från de Allmänna villkoren

- Ingen enskild person hos Återförsäljaren har rätt till ersättning för utfört arbete. Ersättning är till gruppen och dess mål. Ej heller utgör vårt Återförsäljaravtal till någon del ett avtal om anställningsförhållande.
- Ansvarig Vuxen = Kontaktpersonen. Måste utses, godkännas och kan inte bytas ut utan Marmeladgrossistens skriftliga medgivande. Denna person är ytterst ansvarig för hanterandet av en leveransadress, startpaketen till gruppen, säljprocessen, beställningar, reklamationer och fakturabetalning för de produkter som har beställt för gruppens räkning. Kontaktpersonen ansvarar också för Återförsäljarens genomför sitt arbete enligt god svensk affärssed och genom att allmänt gott uppträdande.
- Marmeladgrossistens åtagande bygger på att stödja Återförsäljaren genom dialog med den utsedde Kontaktpersonen för att så långt möjligt nå framgång i er försäljnings- och leveransprocess av Marmeladgrossistens produkter.
- Gruppens slutliga order kvitteras av Marmeladgrossisten i en orderbekräftelse med preliminär leveranstid osv.
- Såväl vid mottagande av leverans som direkt efter bör kontroll göras av leveransen är i fullgott skick och stämmer överens med den order gruppen lagt till Marmeladgrossisten. Transportskada reklameras direkt till Transportören medan orderavvikelse/-fel reklameras till Marmeladgrossisten inom 2 kalenderdagar från mottagandet, dock senast inom 4 kalenderdagar efter mottagandet.
- Vi bjuder på frakten för; startpaketen, en total grupp order samt en (1) returfrakt efter avslutad säljperiod.
- När ni levererar ut beställda produkter till slutkunder och tar betalt, tar ni in både er och vår ersättning.
- Ni betalar till Marmeladgrossisten på en faktura som kommer till Kontaktpersonen i samband med grupp leveransen. Fakturan ska betalas 21 dagar efter mottagandet av leveransen.
- Slutkunden har reklamationsrätt, men då måste de vända sig direkt till Marmeladgrossisten; info@marmeladgrossisten.com.

Marmelad Grossisten -MG-



DUBBELT GOTT
ska det vara...
ANSÖK NU!

www.marmeladgrossisten.com