



PRESSMEDDELANDE

Stockholm den 8 mars, kl 10:45.

För omedelbar publicering

Presskontakt:

Mikael Mølstad, 070-727 21 22,

mikael.molstad@whiteguide.se

White Guides externa säljare har ingen insyn i White Guides bedömningsystem

En mejlkonversation som citerades på ett instagram-inlägg av en känd Stockholmskrögare igår kväll gav intryck att poäng i White Guide kunde förhandlas. På grund av detta vill White Guide göra följande uttalande och vilken konsekvens det har fått.

OFFICIELLT UTTALANDE FRÅN VD PÅ WHITE GUIDES AB

Det finns ingen möjlighet att köpa kategori, poäng eller omnämmande i White Guide. Vi är extremt ledsna att restauranger har fått det intrycket av en säljare på det externa säljbolag, Wines & Tables AB, som säljer marknadsföringspaket för White Guide.

Wines & Tables har mandat att vid publicering av vilka restauranger som blir rekommenderade i kommande White Guide sälja paket av böcker, specialplaketter och annonsplats i en sidoordnad och tydligt annonsmärkt spalt på webben, där även icke White Guide-krogar har möjlighet att annonsera.

I säljbolagets mandat ligger att de får använda en whiteguide-mailadress. Det finns ingen som helst insyn av Wines & Tables i hur White Guide Academy recenserar, bedömer och poängsätter restauranger och det är mycket olyckligt och allvarligt att restauranger fått det intrycket, vilket naturligtvis strider mot White Guides principer.

Säljaren i frågan har blivit uppsagd från sitt externa uppdrag för White Guide.

Jag vill återigen förtydliga för alla restauranger och caféer som blivit kontaktade av säljare: om någon av White Guides externa säljmedarbetare någon gång givit intryck av att de har kunskap om och kan ge fördelar kring poängsättning är detta helt felaktigt eftersom de inte har någon som helst tillgång till denna information. Om så har skett tar vi tacksamt emot information om detta i syfte att förhindra att det någonsin sker i framtiden.

Peter Hansson
VD, White Guides AB