

# Her er indgangen til Føtex' nye sats

Gennem virksomheden GO'local kan mindre lokale fødevarerproducenter fra sensommeren redde sig god hyldeplads i Føtex. Som hos Coop arbejdes der med alternative forhandlingsmodeller.

Offentliggjort 20.06.14 kl. 12:18 Af JØRGEN RUDBECK



Foto: Charlotte De La Fuente

Dansk Supermarked offentliggjorde torsdag deres bud på en strategi, der skal løfte det lokale fokus på fødevarer i Føtex-varehusene. I et samarbejde med Dansk Cater, som skal stå for det logistiske setup, og virksomheden GO'local, skal lokale fødevarerproducenter have mulighed for at tilkæmpe sig lidt af den trængte plads på hylderne - til gavn for

varehus og lokal producent.

Ifølge Bjarne Agger Sidelmann, der står bag GO'local, vil der i første omgang være tale om en tremåneders testperiode, hvor man vil efterprøve en ny forhandlingsmodel, der kan minde lidt om den, som Coop igennem deres Madmanifest har præsenteret.

## Er du inde eller ude i Coops nye strategi?

"Vi arbejder med en forhandlingsmodel, der i første omgang skal overbevise producenterne om at gå med i en test, som vi gennemfører fra sensommeren og 3 mdr. frem. Testen skal gøre os klogere på, hvordan forbrugerne modtager konceptet, producenterne og de varer, som meldes ind.

Ved at give producenterne adgang til hylderne og måle på effekterne heraf, er intentionen, at vi sammen med producenterne finder den rigtige langsigtede samarbejdsmodel, som passer til producentens formåen og ambitionsniveau – samt naturligvis det potentiale, vi finder i samarbejdet."

Firmaet går naturligvis ikke i pressen med, hvordan man skruer aftalerne sammen – det er et internt mellemværende, pointerer han.

"Men vi vil absolut sikre lempelige forhold i aftalerne, der matcher producenternes formåen og de grundlæggende krav, vi nødvendigvis stiller til fødevarer- og leveringssikkerhed," siger han og tilføjer:

"Det er først efter sortimentsindfasningen, at vi kan se potentialet i den enkelte producent, og det er først i den efterfølgende periode, at det vil give mening at diskutere de kommende muligheder for at have adgang til hylderne."

## **Tester forhandlingsmodellen**

Testfasen kommer til at løbe af stablen i fem FøtexFood-butikker i Aalborg, Aarhus og København.

Bjarne Agger Sidelmann uddyber om initiativet, at der også er lavet en længere udviklingsplan, men at det i første omgang meget handler om at finde potentialet, som kan lægge grunden for en større aftale.

"Forhandlingsmodellen handler om en afgrænset periode, men den kan være med til at skabe et kontraktmæssigt forhold til producenten, som står mål med de ambitionsmål og potentialer, der ligger i et eventuelt samarbejde. Det betyder, at vi selvfølgelig gerne ser, at der kommer producenter, som vil vokse, men kommer der en producent, som kun ser sig selv levere til et fynsk varehus, så er den selvfølgelig også velkommen."

Af konkurrencemæssige hensyn ønsker han ikke at komme antallet af producenter, som er med fra start nærmere, men han siger dog:

"Der er stor interesse omkring konceptet, og vi kan se, at vi når et pænt antal producenter. Det er klart, at når testen starter i fem varehuse, så skal vi ikke bruge 100 producenter, men for at få bredden repræsenteret i konceptet, skal vi have et vist antal," siger han til FødeVareWatch.

## **Flere leverandører til stor udrulning**

I den kommende tid vil antallet af producenter, som kan prøve lykken i Føtex, blive udvidet, og ifølge Bjarne Agger Sidelmann kommer det til at ske gennem netværket og gennem de involverede varehuse.

"Det kræver naturligvis et antal producenter at komme i gang, men dog ikke flere, end vi kan hverve på de positive kontrakter, vi allerede har etableret. I første omgang tester vi for at se, om konceptet fungerer rent praktisk, og om kunderne tager godt i mod det. Derudover er vi afhængige af at få flere leverandører med for at indfri ambitionen om landsdækkende udrulning. Vi vil gerne have en stor produktportefølje, men det tager tid at finde de rigtige producenter," siger han og tilføjer:

"Vi har en ret stor platform af producenter, som vi har opbygget igennem nogle år. Vi holder dem løbende orienteret om, hvad der sker i projektet, og kan ret hurtigt komme ind til noget konkret, når der viser sig en mulighed i dette initiativ. Så længe vi er i gang med at udvikle og sammensætte sortimentet, vil vi imidlertid gerne vente med at pege på, hvilke producenter vi forhandler med - indtil varerne står på hylderne."

## **Lille blandt store spillere**

Imellem store spillere som Dansk Supermarked og Dansk Cater kan virksomheden GO'local virke lille, men ifølge Bjarne Agger Sidelmann har virksomheden gennem en årrække opbygget et netværk af interesserede producenter.

"Vi er en entreprenørvirksomhed, som arbejder med at få samlet en producentportefølje af lokale producenter, der fremstiller kvalitetsfødevarer, og vores interesse er, at disse producenter kan blive præsenteret for et stort afsætningssegment igennem en stor spiller på detailmarkedet," siger Bjarne Agger Sidelmann.

## **Føtex ind i kampen om lokalvarer**