

Hoe krijg ik mijn product op het schap van de supermarkt?



GreenPort
NoordHollandNoord

De ondernemers

Verschillende Noord-Hollandse agrarische ondernemers zien graag dat hun producten rechtstreeks van het bedrijf bij de supermarkt op het schap terecht komen. Een deel van deze ondernemers richt zich tot nu toe uitsluitend op (al dan niet grootschalige) teelt of productie. Anderen doen zowel de productie als ook de verwerking tot vernieuwende producten

Ondernemersvraag

Hoe krijg ik mijn product op het schap van de supermarkt?



Ontwikkeltraject

Wageningen UR werkte samen met 1-2 Think Logical bij dit traject. 1-2 Think Logical is landelijk actief met vraagstukken in en rond logistiek, handel, productie, retail en supply chain. In een werksessie is de routekaart voor de beantwoording van de vraag uitgestippeld. De leidende marketingvisie hierin was dat je als aanbieder partij (leverancier) pas je product goed kunt verkopen als je weet wat de vragende partij wil. Vandaar dat een sessie werd vormgegeven gericht op kennisoverdracht aan de agrarische ondernemers over de wensen en eisen vanuit de retailsector.

In de voorbereiding zijn ook een aantal sub-vragen gedefinieerd: Wat zijn de barrières van de supermarkt om producten rechtstreeks bij de boer vandaan te halen? Wanneer willen zij wél direct van de boer geleverd krijgen? Wat is er voor nodig om als producent je product voor de supermarkt interessant te maken? Ofwel: Hoe kom ik dus met mijn product op het schap van de supermarkt terecht en hoe blijf ik daar?

Voor een antwoord op deze vragen is een masterclass 'Het schap op' georganiseerd. In de masterclass is een presentatie gehouden door 1-2 Think Logical met aandacht voor o.a. kansen voor lokale toeleveranciers, barrières en kritische succesfactoren. Ondernemers hebben hun kennis en ervaringen kunnen uitwisselen.

Kennis delen

Wat absoluut van belang is dat je als producent weet wat de eisen zijn die de supermarkt stelt en dat je daaraan (blijvend) kunt voldoen. De eisen gaan bijvoorbeeld over kwaliteit, voedselveiligheid (inclusief houdbaarheidsdatum), informatievoorziening (o.a. over wat er op het etiket op de verpakking moet staan), logistiek en de verkoopbaarheid. Je moet als producent die met z'n product het schap op wil dus met heel veel dingen rekening houden. En bijvoorbeeld veel meer aan registratie doen. Uit de onderlinge uitwisseling van kennis en ervaring blijkt bijvoorbeeld dat de ondernemer die al aan de supermarkt levert dat er niet zo maar even bij doet. Het ontwikkelen van een bijzonder (verwerkt) product, inclusief de verpakking kost hem veel tijd en geld. Ook is tijd en energie gaan zitten in het aangaan en onderhouden van de relaties met de supermarktketen. Uiteindelijk levert hij een mooi product aan de supermarkt die ook bij consumenten in de smaak valt.

De producent met ambitie om zijn product rechtstreeks het schap op te krijgen moet de trends in de foodsector in de gaten houden. Supermarkten doen dit uiteraard ook en haken aan bij deze trends. De consument van nu wil bijvoorbeeld worden ontzorgd met verantwoorde en duurzame producten die gemakkelijk te bereiden zijn of ready to eat. Ook wil de consument weten waar het product precies vandaan komt en is hij steeds meer bewust van de noodzaak tot het terugdringen van afval. Slimme verpakkingen kunnen zorgen voor langere houdbaarheid en dragen bij aan



Hier wordt geïnvesteerd in uw toekomst.
AgriVizier is mede mogelijk gemaakt
met steun van het Europees Fonds voor
Regionale Ontwikkeling van de Europese Unie.



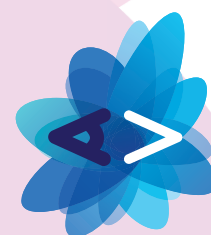
GreenPort
NoordHollandNoord

het verminderen van de afvalstroom. Hier dien je als producent dus ook bij stil te staan. Maar bovenal moet je de supermarkt ook echt iets te bieden hebben; een kwalitatief beter en origineel product.

Stappenplan

Denk na over de volgende stappen als je rechtstreeks met jouw product op het schap wilt komen:

1. Je moet weten wat je Unique Buying Reason's zijn (welke UBR's zou een supermarktketen kunnen hebben om zaken te willen doen met lokale boeren en telers uit Noord Holland?) en je verhaal, c.q. 'storytelling', op orde hebben.
2. Zorg er voor dat de 'hygiënefactoren' op orde zijn.
3. Ontwikkel eerst een product (+ verpakking). Daarna heeft het pas zin om een supermarkt te benaderen.
4. Bepaal hoeveel je wil investeren om je product 'supermarkt klaar' te krijgen. Je kunt heel veel leren van ondernemers die al aan de supermarkt leveren.
5. Leg contacten met supermarktketens (probeer in gesprek te komen met de category manager) en denk aan relatiebeheer.
6. Ontwikkel nieuwe producten (samen met partners).



AgriVizier
op de toekomst



Hier wordt geïnvesteerd in uw toekomst. AgriVizier is mede mogelijk gemaakt met steun van het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling van de Europese Unie.