



Möjligheter och myter kring att sälja livsmedelsprodukter till butik

Men inte kan väl jag med min lilla produktion sälja till butik...?

Jo! Det finns en föreställning om att det är för komplicerat och krävande för små producenterna. Men många butiker behöver inte ha så stora mängder, och man behöver inte leverera så ofta – att en produkt tar slut kan skapa en mer exklusiv aura kring produkten.

För butiker kan lokalproducerade produkter vara:

- Ett dragplåster
- En del i att bli ett starkare besöksmål
- Ett sätt att stötta det lokala näringslivet
- En del av ett exklusivare utbud

Hur gör man?

Ta kontakt med butiker nära dig! Många butiker vill och väntar på att producenter hör av sig.

Vilka krav finns på livsmedelsproducenter som vill leverera?

Företaget ska ha F-skattsedel och vara livsmedelsgodkänt. Vissa butiker kan nöja sig med det, medan andra kräver att du ska ansöka om att få komma in i deras digitala leverantörsportal. Om du levererar utanför angränsande län måste du också ha näringsdeklaration på dina varor. Gör upp med butiken om de kan tillhandahålla streckkod eller om du måste ordna det själv.

Vad gäller kring prispåslag?

Självklart är detta något man får diskutera med butiken. Det kanske inte alltid är dessa produkter i sig som butiken tjänar på men däremot kan de fungera som ett dragplåster för butiken. Föreslå ett

rekommenderat utpris. Kanske får ens eget utpris bli lite högre för att det inte ska skilja så mycket från butiken.

Hur löser man logistiken?

Kanske finns det någon i ditt närområde som kan transportera. Eller kanske kan du leverera produkter när du ändå har vägarna förbi. Hur ofta och när leverans ska ske är upp till dig och din kontaktperson på butiken. Kom överens om kommunikationen – hör butiken av sig när det behöver fyllas på? Ska du som producent ringa in och undersöka lager-saldot? Eller ska du komma in med produkterna bestämda dagar och tider?

Vad är viktigt att tänka på?

En kontaktperson i butiken kan vara avgörande för att det ska bli hållbart över tid. Försäkra dig om att du har en kontaktperson som är intresserad av dina produkter och kom överens om hur ni ska hålla kontakten. Du kan också besöka butiken och titta till dina produkter. Hanteras och förvaras de på rätt sätt? Ha en dialog med kontaktpersonen så att båda parter blir nöjda.

Vad gäller om jag vill sälja till fler och större butiker?

Då måste produkterna registreras i kedjornas digitala portal och därifrån kan de beställa dina produkter. Det kan kräva mer från dig som producent, t ex miljöplan, näringsdeklaration etc.

Detta är en sammanfattning av en workshop genom Hushållningssällskapets projekt Mat från bonden. Anki Berg berättade om sina erfarenheter genom projekt Matsam som bland annat jobbat för mer lokalt i butikerna.

Vill du veta mer? Kontakta Carolin Vallgren,
Hushållningssällskapet Norrbotten-Västerbotten.
Carolin.vallgren@hushallningssallskapet.se
0703335631

Hushållnings
sällskapet

