

MARKNAD

Redaktör
Lars Welin, tel 021-19 42 03
lars.welin@formapg.se

Marknaden tror inte på strejk

☞ Trots en hotande arbetsmarknadskonflikt inom handeln har inte Axfoods aktiekurs sjunkit under veckan. Med andra ord tror inte marknadens aktörer på att det blir en strejk. Den nedåtgående trenden för Hakon Invest har dock fortsatt och aktien har nu backat med drygt elva procent sedan årsskiftet.

BÖRSLISTAN VECKA 13

Axfood					SENASTE VECKAN	SENASTE 3 MÅN	SEDAN 1 JAN
DAG	22/3	23/3	26/3	27/3	0,5	2,2	-1,8
KURS	276,00	275,50	273,50	274,50	PROCENT	PROCENT	PROCENT
Hakon Invest					SENASTE VECKAN	SENASTE 3 MÅN	SEDAN 1 JAN
DAG	22/3	23/3	26/3	27/3	-7,3	-10,9	-11,5
KURS	148,75	142,75	138,00	142,50	PROCENT	PROCENT	PROCENT

Atria har köpt fler Sardusaktier

☞ Hit tills har finländska Atria förvärvat 83 procent av aktierna i Sardus. Företagets kontantbud löper fram till den 4 april. Tanken är sedan att annotera Sardus från börser. Atria avvaktar också grönt ljus från Konkurrensverket innan man går vidare med Sardus ledning för att integrera de båda företagen.

Scan förbereder stort sparpaket...

☞ Scan förbereder ett större sparpaket som ska presenteras före sommaren, rapporterar ATL. Redan nu står det dock klart att flera anläggningar kommer att läggas ned och personalen ska minskas. Scan räknar med att deras idag stora andel av den svenska slakten kommer att minska framöver.

...och uppfödare letar alternativ

☞ Flera grisuppfödare är missnöjda med sina kontrakt med Scan och bolaget riskerar massflykt när kontrakten går ut om två år. Avtalen gör att uppfödarna inte kan förhandla med andra slakterier som betalar bättre. Samtidigt har Danish Crown visat intresse av att köpa svenska grisar till sitt slakteri i Ringsted.

Arla lanserar kaffelattemjolk

☞ Arla Foods lanserar nu sin speciella mjölk för kaffelatte i detaljhandeln. Produkten har hittills enbart sålts till kaféer. Kaffelattemjölken är speciellt framtagen för att vara lättare att skumma och ge ett bättre skum.



KLS ska fortsätta öka produktionen

☞ Slakt- och styckningsföretaget KLS i Kalmar ska öka volymerna av både nöt- och griskött under innevarande år. Allt för att förbättra resultatet och vända förlusten på 36 miljoner kronor 2006 till en vinst 2007. Redan nu har KLS avtalat med Ica haft en positiv effekt. Detta framkom när KLS hade sin stämma nyligen.

Rivstart för Swedfruit inom frukt och grönt

☞ "Vi såg en lucka på marknaden och tog chansen. Samtidigt erbjuder vi något nytt", säger Magnus Åkesson, vd och grundare av Swedfruit, som är en helt ny oberoende aktör på den svenska frukt- och gröntmarknaden. Affärsidén bygger på att jobba närmare butikerna och vara deras partner och integrera flödet hela vägen från odlare till butik.

Det nystartade företaget ses också som en reaktion på den turbulens som kännetecknar frukt- och gröntmarknaden. Tiden är förbi när man bara kan kränga frukt och grönt till butikerna. Det är bara att se på utvecklingen i övriga Europa för att bli övertygad, säger Magnus Åkesson. Han pekar på den ökade integration som sker i kedjornas varuhantering, även inom färskvaruområdet.

– Vårt mål är att flytta fokus från inköp och enskilda prisdiskussioner till att utveckla sortimentet och avdelningen i butikerna, säger Björn Larsson, ansvarig för affärsutveckling på Swedfruit. – Det synsättet finns redan på många håll och kommer nu även till den svenska frukt- och gröntmarknaden. Ica och Axfood jobbar redan så och de andra kommer att följa efter, det är jag övertygad om.

Kan anpassa på odlarnivå
Magnus Åkesson menar att framtiden ligger för dem som blir "service providers", det vill säga de som hjälper kedjorna med kontakter, inköp och logistik. Det handlar om att jobba mycket nära kedjornas inköpsfunktioner och dels bistå med kunskap och dels att integrera och effektivisera hanteringen av frukt och grönt i kedjans normala

varuflöde. Dessutom kan man då redan på odlarnivå göra anpassningar till kedjans och butikernas krav på frukt- och grönsaker, förpackningar med mera. – Vår coach jobbar ute i butikerna och fungerar som bollplank för frukt- och gröntansvariga, säger Björn Larsson.

Turbulent bransch
Övergången till det nya sättet att jobba har under de senaste åren skapat mycket turbulens på frukt- och gröntmarknaden i Sverige. Axfoods och Coops byten av huvudleverantörer under 2006 skakade om företagen i branschen. Ica har med en egen frukt- och gröntverksamhet länge jobbat integrerat, men flera Ica-handlare köper även av andra leverantörer. För de övriga dagligvarukedjor-

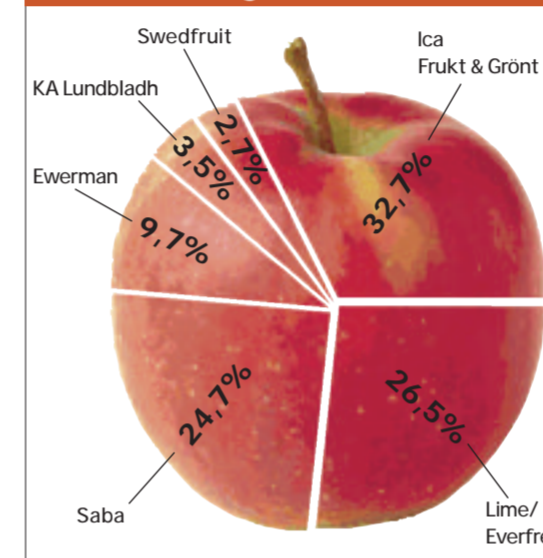
na ser situationen lite olika ut (se faktaruta). Men leveranserna till Bergendahlsgruppen, Vi-butikerna, detaljhandelsdrivande Konsumföreningar, Lidl och Netto utgör trots allt en betydande del av marknaden. Till det kommer försäljning till restaurang- och storkökssektorn samt till servicehandelsgrossister. Magnus Åkesson har jobbat i branschen i över tjugo år, men ifjol tog han klivet att starta eget.

Dröm under många år
– Det har väl varit en dröm för mig under många år att ha något eget. Nu kändes det att tiden var inne. – Men helt klart måste man börja i en viss storlek och från dag ett kunna erbjuda både fullsortiment och alla tjänster, konstaterar Magnus Åkesson. Under 2006 lämnade han sitt

jobb på KA Lundbladh och började förberedelserna för att starta Swedfruit. – Med mina föräldrars fastighetsbolag i ryggen fanns också rätt förutsättningar, säger Magnus Åkesson. – Jag visste att vi måste göra rätt från början. Man får bara en chans. I mitten av februari drog man igång med de första leveranserna. Och redan har man blivit huvudleverantör till merparten av Vi-butikerna.

– Vi har verkligen fått en rivstart. Nyckeln till vår snabba framgång beror på medarbetarnas drivkraft, engagemang och deras långa erfarenhet av frukt och grönt. Och siktet är inställt på att växa sunt och vara en seriös aktör som står på flera ben, framhåller Magnus Åkesson. Lars Welin

Utländskt ägande dominerar frukt- och gröntmarknaden



Hela frukt- och gröntmarknaden i Sverige beräknas omsätta mellan 11 och 12 miljarder kronor årligen. Alla företagen i listan importerar själva frukt och grönt till Sverige. Merparten av företagets försäljning går till dagligvaruhandeln (med undantag av Ewerman där restaurangsidan är största kundgrupp).

* Av Icanyheter uppskattad årsomsättning.



Swedfruit hyr lokaler med lager och kontor i Planteringen i södra Helsingborg. Området var länge centrum för merparten av frukt- och gröntverksamheten i staden och flera av dagens stora frukt- och gröntföretag har sett dagens ljus här.



Nära mellan tanke och handling. Swedfruits vd Magnus Åkesson och Björn Larsson, ansvarig för affärsutveckling, lever nära verkligheten och drar sig inte för att hoppa in och hjälpa till på lagret när det behövs.

Swedfruit

- ☞ **Startdatum:** 12 februari 2007 (första leveranserna)
- ☞ **Omsättning:** 300-350 mkr (uppskattad årsomsättning)
- ☞ **Sortiment:** 480 artiklar (fullsortiment)
- ☞ **Vd:** Magnus Åkesson
- ☞ **Antal anställda:** 25
- ☞ **Ägare:** Paulssons Fastigheter i Lund (tanken är att de fem personerna i ledningen ska bli delägare i företaget framöver).
- ☞ **Övrigt:** Starten föregicks av förberedelser i cirka fem månader.

Trender

Framtida trender inom frukt och grönt:

- ☞ **Mer färdigpackat**, både inom frukt och grönsaker
- ☞ **Färdiga sallader**, frukt- och grönsaksmixer
- ☞ **Sallad i lösveikt**
- ☞ **Närodlat**, med tydliga svenska avsändare (odlare)
- ☞ **Mer ekologiskt/organiskt**. Kategorin (som man kan kalla "kontrollerad odling") mellan traditionellt odlat och Krav-markt väntas öka och nå större volymer.

Leverantörer

Kedjornas huvudleverantörer*

- ☞ **Ica** – Ica frukt & grönt
- ☞ **Axfood** – Saba
- ☞ **Coop Sverige** – Lime
- ☞ **Bergendahlsgruppen** – Lime
- ☞ **Vi-handlarna** – Swedfruit
- ☞ **Konsumföreningar** – Saba och Lime
- ☞ **Lidl** – Egen import
- ☞ **Netto** – Saba

* Huvudleverantörerna har ofta en andel på 60-80 procent av leveranserna.

GOURMET GRUPPEN

Gourmetclassic

"Våra fina skinkor ska ha snygga kläder"

I våra plånboksförpackningar skivar vi samma charkprodukter som vi har sålt till Sveriges manuella delikatessavdelningar i över 17 år. Vi erbjuder dig en mångfald i formgivning, färgspråk och sortiment. I vårt plånbokssortiment ingår 15 olika svenska charkprodukter i gröna förpackningar och 25 europeiska charkvaror i auberginefärgade förpackningar. Dessutom har vi butiksmaterial i passande färgkoncept.

För mer information – kontakta oss gärna för ett besök!

Gourmetgruppen AB, Tel: 08-594 510 70
Info@gourmetgruppen.se • www.gourmetgruppen.se

2006 – ett turbulent år

☞ I början av förra året meddelade Coop Sverige att man bryter samarbetet med Saba och väljer Lime som ny huvudleverantör. Bytet skedde sedan under våren och ledde till uppsägningar inom Saba och nedläggningar av terminalerna i Borlänge, Malmö och Västerås. I oktober meddelade Axfood att man slutit ett exklusivt avtal med Saba som leverantör till kedjans butikerna. Det innebar att Lime tappade leveranser till Willyskedjan samtidigt som Saba fick nyanställa i Helsingborg. Både Saba och KA Lundbladh har under det föregående året stängt sina terminaler i Stockholm och istället koncentrerat sina verksamheter till Helsingborg.

Håller koll på salladen med GPS

☞ **Frukt- och gröntleverantörerna** tar nu ny teknik till hjälp för att följa produkterna från "jord till butik". I USA har Dole lanserat ett system där man med hjälp av RFID ("smarta etiketter") och det globala positioneringssystemet GPS följer produkterna. Företaget har börjat i liten skala med Malmö och i samband med skörden sätter smarta etiketter på varje låda. Därmed kan man med hjälp av GPS exakt se var salladen är skördad och sedan följa lådans väg. Systemet ska enligt Dole garantera bland annat att salladen alltid anländer till deras anläggningar och vidare ut till butik inom de bestämda tidsramarna. Om så inte är fallet larger man systemet. Samtidigt kan man lättare spåra defekta produkter bakåt i kedjan och se var de skördats.