

Pakket og klar

- færdigpakkede varer til butik og engros



Om forfatteren

Anders Jørgensen · Indehaver og udvikler, FoodInfo ApS



Jeg startede FoodInfo i 2014 sammen med en bagermester, og driver det i dag selv - støttet af en lang række samarbejdspartnere, bla. BKD, BagerGruppen og de fleste større (og mange mindre) leverandører til bagerbranchen.

Min baggrund er mere end 25 års erfaring som softwareudvikler i en lang række brancher - bl.a. vindenergi, telefoni, computerfremstilling, musikudstyr, slagteriudstyr, industriovne, og mange flere. Så jeg mener selv jeg har styr på teknikken. Jeg har lært, at når man laver systemer, som mennesker skal bruge, så er det altafgørende at være god til at spørge og forstå brugernes situation og behov: *Jeg* kan gætte - *du* står med udfordringerne til daglig.

Derfor har jeg gennem de sidste 7 år gjort en stor indsats for at forstå udfordringerne i bageri, butik og på kontoret. Jeg er blevet klogere - men man bliver aldrig færdig med at lære!

- * Dataingeniør siden 1994
- * Startede FoodInfo i 2014
- * Tlf: 5223 6999
- * anders@foodinfo.dk
- * foodinfo.dk
- * facebook.com/foodinfo.dk
- * linkedin.com/in/anjorg

Indledning

Mange bagere i dag sælger deres varer over disken - og kun dér - fordi mærkningsreglerne gør, at man ikke umiddelbart kan sætte færdigpakkede varer til salg i kundeområdet. Eller sælge engros til den lokale købmand eller til supermarkedet.

Det er ærgerligt, fordi begge ting kan være med til at løfte bagerens forretning ganske betragteligt. Og endnu mere ærgerligt, fordi det faktisk ikke er særlig svært at komme til at sælge færdigpakkede varer.

I det følgende vil jeg fortælle hvordan du nemt bliver i stand til at sælge færdigpakkede varer i din egen butik, og hvilke få ekstra ting der skal til for at man du sælge engros.

Jeg vil herefter kalde engros-kunden for "købmanden" - men det kan selvfølgelig også være en brugs, et supermarked, en tankstation eller hvad man nu kan forestille sig.

Den helt korte version

Helt overordnet skal der nogle labels på varerne, når de færdigpakkes. Kravene til hvilken information der skal være på disse labels er lidt forskellige, afhængigt af om der er tale om varer til salg i butikken - det, Fødevarestyrelsen kalder "direkte salg" - eller om varerne skal sælges i en anden detail-forretning (købmanden).

Disse krav og forskelle vil vi komme ind på - men lad det være sagt med det samme, at når du bruger FoodInfo, er kravene lette at opfylde, fordi de forhånds-definerede labels indeholder det, de skal, automatisk.



Hvis der er tale om salg til købmanden, så vil han som oftest gerne have nogle produktblade eller lignende, så han har sin dokumentation i orden, hvis han bliver mødt af spørgsmål til varernes indhold. Det kan være enten fra hans egne kunder, eller fra fødevaremyndighederne.

I mange tilfælde skal mærkningen også indeholde en stregkode, for at købmanden kan scanne varerne ind i kassen. Og det kan jo også være tilfældet ved direkte salg, hvis du gerne selv vil kunne "bippe" varerne ind i kassen ved hjælp af en stregkode. Mere om det senere.

Så hvis du er interesseret i at give din indtjening et løft ved at omsætte flere varer i egen og andre butikker - så læs videre, og få svar på dine spørgsmål. Og hvis der er ting du ikke har fået svar på - så er min mail og mit telefonnummer lige ovre til venstre - og du er meget velkommen til at bruge dem!

Lad FoodInfo overholde reglerne

Hvad skal der stå på labels, og hvordan?



Når varer sælges færdigpakket, hvad end det er i egen butik eller i en anden detailforretning, skal de mærkes med labels. Disse labels skal indeholde nogle bestemte informationer. Hvis du har lagt dine opskrifter og produktoplysninger (pris, vægt, holdbarhed) og generelle informationer (kontaktinformation) ind i FoodInfo, kommer de lovpligtige informationer automatisk med på labels - men det er ingen skade til at vide, hvad der er for informationer der kræves:

- varebetegnelse
- ingrediensliste
- fremhævede allergener
- evt. mængdeangivelse (QUID)
- holdbarhed
- nettoindhold
- opbevarings- og anvendelsesforskrifter
- ansvarlig producent
- næringsdeklaration (se tekst)

Bemærk, at næringsdeklaration (indhold af energi, fedt, kulhydrat, fedt osv.) skal forefindes ved salg gennem detaillied, hvorimod det ikke er nødvendigt ved "direkte salg", altså salg i egen

butik. Men det er stadig god kundeservice! Du vil som oftest nok også skulle sætte en pris på labelen, med mindre købmanden gør det selv.

Som sagt kommer informationerne fra opskriften/produktet automatisk ind på labelen for produktet - så du skal ikke gøre noget individuelt for hvert produkt. Du vælger én gang for alle (og kan godt vælge om senere!) hvordan dine labels skal se ud mht. opsætning, logo osv, og så virker det for alle produkter. MEN - hvis du vil, har du en stor mængde muligheder - og bare for at nævne nogle:

- **Forskellige layouts og labelstørrelser til forskellige produkter**
- **Fleksibel tilpasning af label-indhold til enkelte eller grupper af produkter**
- **Forskellige labels til samme produkt, til din og købmandens pakning.**

Så hvis der skal stregkode på, når det er til købmanden, og ikke til jer selv, eller hvis der skal pris på den ene, og ikke den anden, hvis der skal et andet logo på til købmanden, eller ... Ja, det meste kan lade sig gøre!

Dokumentation til købmanden

Købmanden får også besøg af Fødevarestyrelsen af og til ...

Allergener

Brød	Gluten	Krebsdyr	Bladdyr	Æ
Alpebrød	✖			
Birkesfransbrød	✖			
Cæsarbrød	✖			
Fransbrød	✖			
Fransbrød med blå birkes	✖			

Produktblad - produkt

Produktnavn
Alpebrød

Kategori
Brød

Producent
FoodInfo Test

Varenummer
123

Ingrediensliste

Hvedemel, vand, solsikkeolier (raps), vand, solsikkeolier, E471, emulgator, * Økologisk

foodinfo

Ligesom du selv har pligt til at kunne oplyse om indhold og allergener for dine varer, når kunder eller fødevaremyndigheder spørger, har købmanden også dette. Med FoodInfo kan du tilbyde købmanden en mappe eller lignende, med produktblade for de forskellige varer.

Produktbladene indeholder typisk de samme oplysninger som labels, men er skrevet ud på A4-ark, så de er nemmere at læse og slå op i. Der er ofte også plads til et billede af produktet, som hjælp til personalet.

Særligt hvis købmanden sælger nogle af varerne over disk, og der dermed ikke er labels på, har han brug for produktblade, så han stadig er i stand til at svare på kundernes og Fødevarestyrelsens spørgsmål.

Du har også mulighed for at give købmanden adgang til din FoodInfo-konto (begrænset, naturligvis) så han selv kan slå tingene op, og altid vil have de seneste opdaterede oplysninger. Vælger man denne løsning, kan købmanden endda selv skrive labels og produktskilte ud, hvis I bliver enige om at det er det smarteste. Du kan med andre ord uddelegere noget af dit kontorarbejde til købmanden!

Nu vi snakker om købmanden ...

Jeg ved det godt, det har ikke så meget med mærkningskrav og lignende at gøre - men det er bare så smart, at jeg synes jeg lige må fortælle om det:

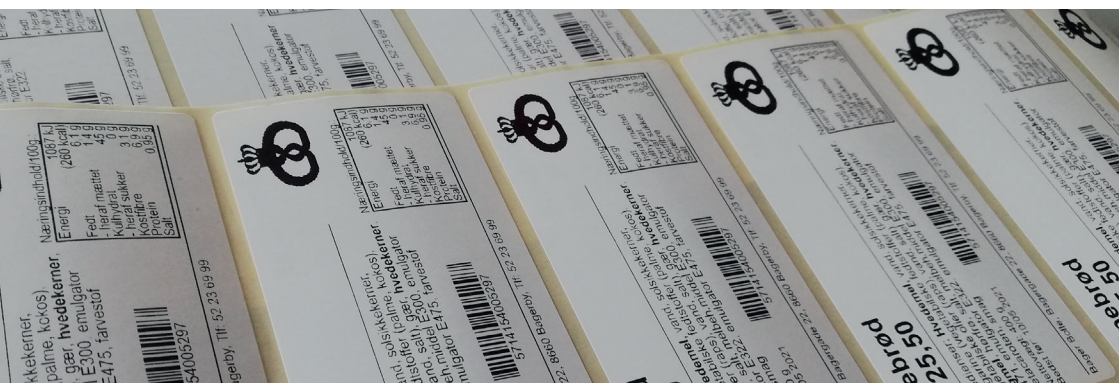
Hvis købmanden har adgang til FoodInfo, som jeg lige har beskrevet - så kan han faktisk også helt selv styre sine bestillinger til dig - inklusive evt. dag-til-dag ændringer og tilføjelser.

Det kræver selvfølgelig, at du har og bruger bestillingsmodulet - men hvis du gør det, og har givet købmanden adgang til det - så kan han selv styre, dag for dag, hvor mange af de enkelte produkter han skal have.

Dvs. han kan have et fast "skema", som det ser ud på ugens dage under normale omstændigheder, og så kan han lægge ændringer ind, hvis f.eks. hans kunde bestiller noget særligt. Og han kan oprette "specialdage", f.eks. juleaftensdag eller Store Bededag, hvor der er tilbagevendende ændringer. Ligesom du selv kan, med bestillingsmodulet. Nå, det var et sidespring, og en helt anden historie! Tilbage til det med at få sat korrekt mærkning på købmandens varer!

Stregkoder

Skal de være der, og hvor kommer de fra?



De fleste detailforretninger i dag har stregkodescanning ved kassen, og vil helst have at produkter har unikke stregkoder, så de "går ind" til den rigtige pris med det samme. Bag sådan en stregkode gemmer der sig som regel et EAN-nummer, dvs. et 13-cifret nummer der er unikt i verden. Det kan FoodInfo også sørge for. Du skal bare blive enig med købmanden om, hvor stregkoderne skal "komme fra" - om det er ham, der fortæller dig hvilke EAN-numre du skal sætte på produkterne, eller om du har ansvaret for at forsyne produkterne med unikke EAN-numre/stregkoder.

Det mest sandsynlige er det sidste - at du skal levere de unikke stregkoder. Du kan så vælge at købe dig din helt egen nummerserie hos GS1 (dem, der administrerer EAN-numre globalt) for en årlig betaling - så kan FoodInfo sørge for automatisk at tildele dine produkter EAN-numre fra din egen serie. Det sætter vi nemt op for dig.

Men du kan også købe dig ind på FoodInfo's nummerserie. Det vigtige er, at FoodInfo i beg-

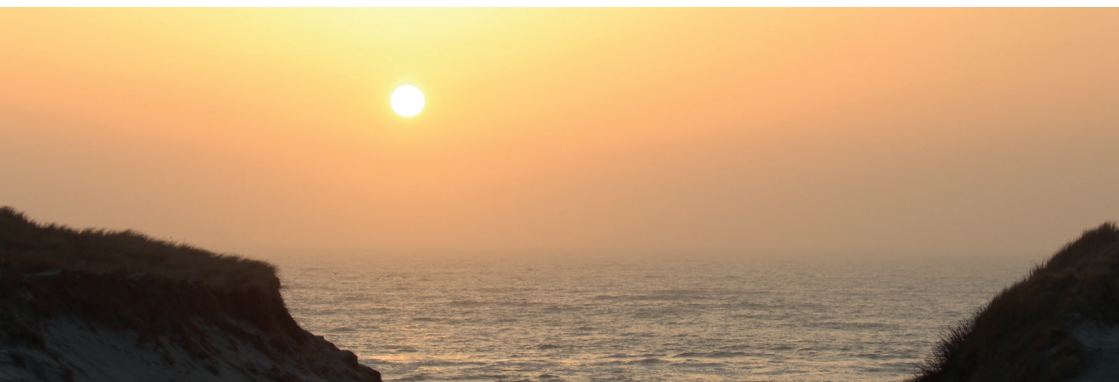
ge tilfælde holder styr på at fordele numrene, så du ikke kommer til at bruge det samme nummer på flere produkter.

Når der er kommet EAN-numre på produkterne kan FoodInfo automatisk sætte en stregkode på dine labels, og evt. på de produktblade, du giver købmanden - så kan han scanne dem ind i sit kassesystem, og dér tilknytte den rigtige stregkode til det rigtige produkt.



Det kan som sagt også være, at du selv har et kassesystem med stregkodelæser, og dermed selv kan have gavn af stregkoderne. Selv hvis du ønsker forskellige stregkoder på det samme produkt når det er til købmanden hhv. til egen butik, så kan FoodInfo håndtere det.

Afslutning



Det er forholdsvis lidt, der skal til, for at kunne færdigpakke en række varer, og dermed åbne op for muligheden for at skabe mersalg i din egen butik, eller gennem købmanden.

Ser man på, hvor du får mest værdi ud af det arbejde du investerer, så scorer "færdigpakkede varer i butikken" rigtig højt. Det er en begrænset mængde opskrifter, der skal indtastes, og til gengæld en god meromsætning der er i udsigt.

Og "engros-salg til købmanden" scorer også godt - selvfølgelig kommer det an på hvor gode priser du kan få forhandlet sig til, og hvor stort sortimentet er, men igen, en rigtig god mulighed for at øge din indtjening.

Selve det med at opfylde kravene er ganske simpelt, når først opskrifterne er lagt ind. FoodInfo sørger for at labels og evt. produktblade opfylder reglerne fra Fødevarestyrelsen, og kravene fra købmanden.

Hvordan kommer jeg videre?

Hvis ikke du allerede har læst den, så tag et kig på en anden e-bog: "Godt i gang med FoodInfo" (se link til e-bøger på bagsiden).

Den fortæller hvordan du kan tilrettelægge dit arbejde med at få lagt opskrifter ind, baseret på råd fra rigtige bagere der har prøvet det "på egen krop". Når du har læst den, er det et spørgsmål om at starte - Get Shit Done!

Video: Indtast din første opskrift

foodinfo.dk/denfoerste

Hvis du gerne vil se flere videoer, hvor du kan se FoodInfo i aktion, så gå ind på vores hjemmeside, på "FoodInfo-skolen":

foodinfo.dk/skole

Video: Tina Mogensen, Mesterbageren Støvring

foodinfo.dk/tina





foodinfo



E-bøger



1. Skab værdi
- Der er flere muligheder end du tror
2. Kom godt i gang
- Erfaringer, råd og tips fra dine kolleger
3. Pakket og klar
- Færdigpakkevarer til butik og engros

<https://foodinfo.dk/ebog>