

Hjertet af vanilje

INKA FOOD leverer vanilje og andre specialiteter til madglade, kvalitetsbevidste forbrugere. Til INKA FOODs kunder i detail- og foodservicebranchen sørger GS1Trade Sync for at kvaliteten af varestamdata er ligeså høj som kvaliteten af fødevarerne.

Delikatesser der matcher forbrugernes forventninger

Det er 10 år siden Kim Berendtsen og Peter Klempel etablerede INKA FOOD, en grossist- og agenturvirksomhed i Fredensborg i Nordsjælland. Baggrunden var 30 års erfaringer fra fødevarerbranchen, og de kombinerede i INKA FOOD hver især styrker inden for produktudvikling, salg og logistik.



Målet var at levere kvalitetsprodukter til danske forbrugere, og som sådan har INKA ramt rigtigt, lige ind i den udvikling der generelt ses på fødevarerområdet: En voksende bevidsthed hos forbrugerne om, hvad vi spiser og et ønske om lækre specialprodukter. Denne strategi har ført til 10 år med konstant fremgang i omsætningen.

INKA FOODs kunder fordeler sig i både detail- og foodservicebranchen, fx INCO Cash & Carry og Irma, som fører 140 produkter fra INKA FOOD.

En sød start

"Det hele begyndte med vaniljen, hvor vi så en åbning i det danske marked. Danskerne er verdensmestre i at bruge vanilje, når man ser på, hvor mange vaniljestænger der sælges pr indbygger. På trods af dette, var udvalget lille og kvaliteten kunne være bedre. Så det var der, vi startede, og vanilje er stadig kernen i vores forretning. I 2014 solgte vi 1,5 millioner stænger", fortæller Kim. Produktsortimentet spænder dog nu bredt, fra svampe og oliven til kager og the.

Data og detaljer

Gennem årene har Peter og Kim mærket det øgede fokus på mængden af data, der skal leveres gennem forsyningskæden. "Logistiske informationer har jo ikke ændret sig meget – højde, længde, vægt o.l. har jo altid været nødvendige. Men information om indholdet i produkterne, og den efterspurgte detaljeringsgrad i disse er steget markant. Det skyldes nok både en trend blandt forbrugerne og den EU-lovgivning, der trådte i kraft sidste år", vurderer Kim. EU Regulativ 1169/2011 stiller krav om, at alle informationer fra en emballage, skal være til rådighed i en webshop. Regulativet har desuden skærpet kravene til angivelse af bl.a. næringsindhold og allergener.

GS1Trade Sync videregiver produktinformationerne

Det er også denne udvikling, der har gjort, at INKA FOOD nu er medlemmer af GS1Trade Sync. "Det er et krav fra nogle af vores kunder, både på detail- og foodservice-siden", fortæller Kim.

"Princippet er vi helt indforståede med: At det er smart, hvis alle leverer de korrekte data ind første gang på ét sted, hvor alle kunder derefter henter dem. Det er helt klart nemmest, når der er en standard, og data kun skal opdateres ét sted", fastslår Peter og fortsætter:

"Men det er jo et spørgsmål om ressourcer, når man skal indtaste 300 produkter i et nyt system. For en forholdsvis lille virksomhed som vores – vi er tre mand – har kravet om, at alle data skal indtastes i GS1Trade Sync været noget af en mundfuld. Til gengæld har vi fået god hjælp fra GS1s Servicecenter, som har hjulpet os i gang med produktoprettelser. Vi er igennem nu, og forventer at opdateringer fremover vil gå glat. Og så bliver det jo også en fordel for os, når vores nye kunder kan hente varestamdata i GS1Trade Sync, og vi ikke mere skal sende data på individuelt tilpassede vareindmeldingsskemaer".

Fremtiden tegner altså lys i Fredensborg, og danskerne kan føle sig sikre på fortsat at kunne få lækker vanilje og andre specialiteter fra INKA FOOD.