



Dodana: 31 marzec 2022 09:10

Zmodyfikowana: 4 kwiecień 2022 08:53

Foodbuy – nowy kanał dystrybucji do HoReCa



Izba Gospodarcza Gastronomii Polskiej informuje o otwarciu nowego, internetowego kanału dystrybucji żywności do gastronomii.

Platforma działająca pod adresem [foodbuy.pl \(https://foodbuy.pl/\)](https://foodbuy.pl/) jest inicjatywą społeczno-gospodarczą powstałą w celu ograniczenia roli pośredników w łańcuchu dystrybucji żywności. Serwis z jednej strony skierowany jest do producentów - w tym m. in. rolników, grup producenckich, przetwórców, z drugiej zaś do klientów, którymi mogą być np. restauracje, hotele i firmy cateringowe. Prezentacja oferty producenta w ramach tego serwisu stwarza więc możliwość dotarcia, bez pośredników, do ogólnopolskiego rynku gastronomicznego. Wymaga się, aby produkty były wystandaryzowane i powtarzalne – dostosowane do potrzeb HoReCa. Liczy się również możliwość niezwłocznego realizowania dostaw.

Serwis nie pobiera marż i prowizji związanych ze sprzedażą, a płatności realizowane są bezpośrednio na linii dostawca-odbiorca. Opłaty serwisowe, związane z jego utrzymaniem dotyczą poszczególnych grup uczestników platformy. Przedsiębiorcy (klienci) ponoszą jednorazową opłatę wpisową (40 zł netto). Dostawcy, w zależności od skali oferty, płacą wpisowe w wysokości od 100 zł do 11 tys. zł, a następnie od 75 zł do 800 zł miesięcznie (abonament jest niższy dla członków Izby Gospodarczej Gastronomii Polskiej i wynosi od 40 zł do 500 zł miesięcznie).

Obecnie trwa wirtualne zatowarowanie platformy FoodBuy. Przewidywany termin zakończenia tej operacji to 10 maja 2022 r., a zgodnie z planem już niespełna tydzień później strona ma być dostępna dla biznesu.

Warto zauważyć, że podobna inicjatywa od 1999 r. funkcjonuje również w USA pod adresem www.foodbuy.com. Jej organizatorzy chwalą się obrotem rzędu 25 miliardów USD, współpracą z ponad 80 tys. odbiorców (z przeszło 122 tys. lokalizacji), ponad 600 dostawców oraz 3 milionami jednostek produktowych w ofercie. Foodbuy deklaruje, że usprawnienie dystrybucji w modelu Foodbuy pozwala na zredukowanie narzutu o 9,4% i zwiększenie rabatów o 4,4%.