

Bønder ingen sidrompa rase!

– Vi er en SAP-pioner. Allerede i 1996 så vi behovet for det komplette systemet ut ifra vår egen bredde. Ikke rart da at vi også er tidlig ute med portalsatsing og deriblant e-handel. Bøndene har etter hvert gått online, og krever at vi er i tet.

■ Systemsjef Morten Moa i Felleskjøpet Trondheim hoverer ikke, han bare slår fast fakta. Han forteller engasjert om de ulike portalløsningene Felleskjøpet har etablert, og hvordan bøndene har sett mulighetene dette gir.

– Mange tror at norske bønder er trege og sidrumpa. Det er så feil det kan få blitt. 75 prosent av bøndene har PC, og minst 80 prosent av disse igjen er koblet opp mot internett. Det er et potensial vi vet å utnytte, understreker Moa.

Felleskjøpet har etablert flere ulike portaler. Det finnes en offentlig portal hvor faglig informasjon er samlet, og en nyhetsportal hvor det legges ut nyheter fra hele landet som omhandler bonde-næringen. I tillegg finnes det en portal som er en ren business-to-business-portal hvor bøndene, eller kundene, får informasjon om priser, de enkelte varer, logistikken på bestilte varer og så videre.

– Vår ambisjon er om kort tid å kunne sende kundene en SMS-melding dersom leveringen blir forsinket eller annen viktig informasjon bør gis, forteller systemsjefen.

Tilgang til fjøset

Han har videre konkrete planer om å kunne få gå inn i den enkelte kundens fjøs eller lager for å tilby levering, service eller andre tjenester bonden har behov for.

– Den enkelte bondens historie har vi allerede i SAP, så dette er fullt ut mulig, mener Moa.

Ifølge Moa er dagens bonde veldig avhengig av leverandører han kan stole på. Mange bønder automatiserer gårdsdriften for å få mer tid til «attåt-næringen». For dem er det derfor ønskelig at leverandørene kan ta mer hånd om levering av gjødsel og andre nødvendige hjelpemidler.

Nettverk

– Allerede i dag kommer 25 prosent av forbestillingene elektronisk. I fremtiden vil vi se at portalen får en utvidet funksjon i forhold til å knytte våre underleverandører tettere til oss, sier Moa, og utdyper:

– Partnere som tidligere var å anse som uavhengige tilbydere vil ved hjelp av portalen fremstå som et nettverk.

Moa mener at dette igjen resulterer i at kunden ser tilbudet under ett og vil ikke lenger forholde seg til mange leverandører.

– Dette er en dimensjon som flere må se. For dette er de store leverandørenes eneste mulighet for å vinne konkurransen med de små aktørene som etter hvert tar over volumsalget, spår Morten Moa.



Foto: Akther Issak

Morten Moa i FKT understreker at bøndene følger med i tiden.

Felleskjøpene

Felleskjøpene er hovedleverandør av driftsmidler til norsk landbruk. Deres hovedmål er å styrke medlemmenes økonomi på kort og lang sikt, gjennom innkjøp foredling, salg og distribusjon av driftsmidler, forbruksartikler og tjenester til landbruket.

Samlet omsetning er omkring 7,4 milliarder kroner per år og totalt antall medlemmer er 57 000.

Felleskjøpet Trondheim har e-handelsportalen; ehandel.fkt.no
Les mer om felleskjøpene på: www.felleskjopet.no