

DAVID JANSSON

fram till dörren



EFTERFRÅGAN ÖKAR. Det finns i dag ett 20-tal aktörer på marknaden som levererar färdiga matkassar. Middagsfrid med ett kundunderlag på 5 300 familjer är en av dem.

Foto: MIDDAGSFRID

Allt fler tar hjälp med middagsmaten

Utbudet ökar samtidigt som efterfrågan blir större.

I dag finns det ett 20-tal aktörer som levererar färdiga matkassar.

– Det innebär en avlastning för många familjer, säger Kikki Theander, grundare av Middagsfrid som levererar till 5 300 familjer i stora delar av Sverige.

Mat på bordet är många småbarnsföräldrars dåliga samvete enligt Kikki Theander.

– Jag kom på den förräffliga idén att hjälpa barnfamiljer med det de kämpar med mest.

Rent ekonomiskt kanske tjänsten inte innebär någon besparing. Men Middagsfrid hjälper familjerna att få variation i kosten samtidigt som de får hjälp att hitta bra råvaror.

Kundunderlaget ökar stadigt.

– Vi har märkt av att vi växer under första och tredje kvartalet varje år, berättar Kikki Theander.

Hon förklarar det med att många barnfamiljer vill göra en nystart efter jul och nyår och efter skolstart.

Förra året omsatte Middagsfrid 70 miljoner kronor. Genom att säga nej till valfrihet när företaget lönsamhet. Alla matkassar ser likadana ut, det förekommer inga variationer.

”Vi växer under första och tredje kvartalet varje år”

KIKKI THEANDER,
grundare, Middagsfrid



– Då slipper kunden välja samtidigt som vi kan hålla kostnaderna nere i alla led, säger Kikki Theander.

För Mathem.se var det ett naturligt steg att erbjuda sina kunder färdiga matkassar. Företaget har sålt livsmedel på nätet sedan 2008, färdiga matkassar erbjuder det sedan två månader tillbaka.

– Vi är de enda som erbjuder färdiga matkassar och som samtidigt ger kunden möjlighet att köpa ägg, mjölk och annat samtidigt, säger Tomas Kull, vd.

Underlätta vardagen

Enligt honom köper de flesta som handlar en färdig matkasse andra varor också.

– Är man kund hos oss behöver man aldrig besöka en butik, säger Tomas Kull.

Mathem.se vill underlätta i vardagen för sina kunder. Tomas Kull konstaterar att många jobbar

”Är man kund hos oss behöver man aldrig besöka en butik”

TOMAS KULL,
vd, Mathem.se



mycket i dag och att besöka en butik tar lång tid.

Han tycker att samtliga aktörer som erbjuder färdiga matkassar har väldigt lika koncept, prisnivån kan skilja sig åt lite liksom utbudet.

Två stora aktörer

– Det finns två stora aktörer i dag som finns i hela Sverige, Middagsfrid och Linas Matkasse. Vi siktar på att bli den tredje. Vi tre kommer att överleva, säger Tomas Kull.

Han tror att det finns marknadsandelar att vinna genom att kundanpassa utbudet, det handlar både om storleken på matkassen liksom innehållet.

I dagsläget levererar Mathem.se enbart till kunder i Stockholmsområdet men i framtiden vill de nå fler än så.

DANIEL NORMAN
daniel.norman@tomtopp.se

Kräng inte bara en massa produkter!

PRO FÅR FÖR min del gärna gnetta på med sina prisundersökningar. Men i sina inköp av mat och andra dagligvaror är för det mesta de allra flesta svenskar betydligt mer intresserade av att spara tid och möda än att komma så billigt undan som möjligt.

Det är därför som Ica Supermarket, Coop Konsum och andra matbutiker – som finns till hands där konsumenterna bor och arbetar – fortfarande står för mycket mer av den totala försäljningen än de för plånboken betydligt skonsammare butikerna i tätorternas utkanter.

Och det är därför som Lidl har så förtvivlat svårt att med sitt begränsade sortiment göra sig gällande mot Ica Maxi, Coop Forum och andra fullsorterade butiker som gör det möjligt för hushållen att tjäna tid genom att handla allt på ett enda ställe.

ATT DET FINNS en stor efterfrågan på lösningar som spar tid och möda snarare än sedlar och mynt visar också de förhoppningar som många knöt till den moderna informationstekniken när webben slog igenom med dunder och brak för ungefär 15 år sedan.

Undersökningar som jag själv var med om att göra visade att inte mindre än en och en halv miljon svenskar i vuxen ålder räknade med att de inom några år skulle slippa lägga en massa tid i livsmedelsbutikerna eftersom de i stället kunde sitta hemma vid datorn och beställa sina varor och sedan få dem hemkörda till dörren.

Nu blev det som bekant inte så mycket av det hela. Tjänsterna som lanserades led av många barnsjukdomar och de stora företagen flydde ganska snart fältet eftersom de grovt hade överskattat hur snabbt de nya inköpsvanorna skulle slå igenom och dragit på sig alldeles för stora kostnader.

FÖRETAG SOM MIDDAGSFRID, Mathem.se och andra går nu några steg längre än vad pionjärerna gjorde genom att erbjuda en service som inte bara omfattar inköpen och hemtransporten av matvarorna utan också planeringen av veckans måltider och de recept som man i hushållen behöver för att klara av att laga till maten.

Så förutom att spara tid och möda kan säkert tjänsterna hjälpa många att lägga om sin kosthållning och börja äta både sundare och godare.

Jag är inte ett dugg förvånad över att det finns en marknad.

Företagen i detaljhandeln bör ägna sig mindre åt att bara kränga en massa produkter och mer åt att ta fram relaterade tjänster som gör tillvaron bättre för konsumenterna.



DAVID JANSSON david.jansson@tomtopp.se