

Zakłady Miśne Kania chce być trzecim graczem na rynku dystrybucji nowoczesnej. Henryk Kania w rozmowie z "Pulsem Biznesu" powiedział, że rosnąca popularność sieci dyskontowych (w tym Biedronki) daje producentom miśsa szansę na dotarcie do ogromnej rzeszy klientów.

Kania doda, że jego firma jest w stanie rosnąć tak szybko jak sieci i stać się alternatywą dla duopolu Sokołowa i Animeksu.

Jednocześnie wyjaśnił na "amach PB", że dla producenta w dlin sprzedaży w kanale tradycyjnym nie ma przyszłości ponieważ klient oczekuje miśsa z etykiet, na której przeczyta skądniki, a to znajdzie tylko w sklepie samoobsługowym.

ZM Kania rozmawia o wejściu ze swoimi produktami do niemieckich sieci handlowych. Obecnie produkty Kania można znaleźć m.in. w Realu w Niemczech, czy Tesco na Wyspach.

Źródło: Puls Biznesu