

Lokalny Rolnik i Wojna Warzyw łączą siły pod szyldem Grupy Farmer Direct

W czwartek 30 listopada br. Farmer Direct, właściciel Lokalnego Rolnika, przejął Wojnę Warzyw. W wyniku akwizycji przekształcił się w Grupę Farmer Direct. To kolejny krok firmy w kierunku umacniania pozycji na rynku e-grocery i dalszego wzrostu sprzedaży w segmencie zdrowej żywności.

Wojna Warzyw, jako biznes odpowiedzialny społecznie, idealnie wpisuje się w trendy zerowaste i zrównoważonego rozwoju branży spożywczej, na których od lat opiera się misja Lokalnego Rolnika. Pod hasłem „Niedoskonały wygląd, doskonały smak” prowadzi sprzedaż paczek z nieidealnymi wizualnie warzywami, owocami oraz innymi produktami, które z jakichś względów nie spełniają standardów sklepowych bądź zbliża się ich termin przydatności do spożycia. Taki model sprzedaży odpowiada na coraz poważniejszy problem marnotrawienia jedzenia i jest szczególnie atrakcyjny dla młodszej generacji konsumentów, świadomych i poszukujących nowych rozwiązań na rynku spożywczym. Twórcami Wojny Warzyw są Vadym Petrychenko i Żenia Malinin, którzy w listopadzie 2020 roku, jako pierwsi na polskim rynku, wyszli na szeroką skalę z pomysłem ratowania niedoskonałych warzyw i owoców, kupując je od rolników i pakując do paczek niespodzianek. Potencjał odpowiedzialnego podejścia do konsumpcji potwierdzają liczby nowych i powracających klientów, już teraz 19 tys. odbiorców kupuje produkty z Wojny Warzyw.

Akwizycja otwiera drogę do synergii pomiędzy obydwoma firmami wchodzącymi w skład nowo powstałej Grupy Farmer Direct i jest dobrym prognostykiem dla umocnienia jej rynkowej pozycji.

– łącząc siły z Wojną Warzyw, możemy przeskalować swój biznes i rozwinąć segment owocowo-warzywny. Biorąc pod uwagę wspólne wartości, jakimi się kierujemy, takie jak docenianie lokalności, walka z marnotrawieniem jedzenia czy wspieranie świadomych wyborów, można powiedzieć, że łączymy dwa komplementarne biznesy, choć trzeba podkreślić, że nie planujemy całkowitego połączenia obu sklepów. Zarówno Wojna Warzyw, jak i Lokalny Rolnik będą nadal działać i realizować swoje niezależne strategie rozwoju. Przejęcie Wojny Warzyw przede wszystkim wpłynie na zwiększenie łącznej skali zamówień, co pozwoli nam na optymalizację kosztów logistycznych i pozytywnie wpłynie na ekonomię spółki – mówi **Marcin Rudzik**, CEO Grupy Farmer Direct.

Farmer Direct przejął markę, domenę, sklep, magazyn, bazę klientów i aplikację. W strukturę Lokalnego Rolnika weszły osoby na co dzień zajmujące się operacyjnie prowadzeniem biznesu w Wojnie Warzyw. Więcej informacji o działalności przejętej firmy jest dostępnych na stronie www.wojnawarzyw.pl.

We wrześniu 2022 roku spółka PTWP Online, należąca do Grupy PTWP, nabyła 51% udziałów i zawarła umowę inwestycyjną podwyższając kapitał zakładowy w Farmer Direct. PTWP S.A. planuje wejście na regulowany rynek GPW.

Grupa Farmer Direct to:

- wirtualny Targ Prawdziwego Jedzenia z ponad 3,5 tys. produktów dostępnych na platformie każdego dnia (warzywa, owoce, mięso, nabiał, przetwory, ryby, jaja, pieczywo, gotowe dania),
- etyczne zakupy – wprowadzone rozwiązania logistyczne pozwalają zmniejszać ślad węglowy oraz niwelować do zera problem marnowania żywności na poziomie dystrybucji,
- rzemieślnicze jedzenie, wytworzone w sposób zrównoważony, we współpracy z zaufanymi rolnikami i małymi wytwórcami,
- dostęp do wyrobów wyłącznie z czystą etykietą (clean label standard), w cenach nieznacznie różniących się od tych oferowanych przez tradycyjne sklepy,
- ESG w praktyce na poziomie naszego biznesu oraz w partnerstwie – współpracując z Lokalnym Rolnikiem, wpierasz lokalnie środowisko oraz budujesz w oparciu o polskich dostawców i konsumentów społeczną odpowiedzialność,
- wspieranie właścicieli małych gospodarstw pracujących w sposób daleki od standardów przemysłowych, stosując często niekonwencjonalne metody uprawy i hodowli, nierzadko oparte na wieloletnich tradycjach rodzinnych,
- Wojna Warzyw, która pod hasłem „Niedoskonały wygląd, doskonały smak” prowadzi sprzedaż paczek z nieidealnymi wizualnie warzywami, owocami oraz innymi produktami, które z jakichś względów nie spełniają standardów sklepowych bądź zbliża się ich termin przydatności do spożycia,
- etyczny biznes oparty o współpracę na uczciwych zasadach oraz wprowadzony proces weryfikacji w aspekcie m.in. wykorzystania naturalnych składników, dobrego traktowania zwierząt, jak i dążenia do zminimalizowania negatywnego wpływu na naturę.

www.lokalnyrolnik.pl

www.wojnawarzyw.pl

Informacje o firmie: Polskie Towarzystwo Wspierania Przedsiębiorczości S.A., spółka matka Grupy kapitałowej PTWP działa na rynku od 1995 roku. Działalność wydawnicza w zakresie specjalistycznych portali internetowych i czasopism drukowanych, organizacja konferencji i wydarzeń specjalnych oraz zarządzanie obiektami Międzynarodowego Centrum Kongresowego i Hali Spodek w Katowicach – to obszary, na których skupia się obecnie aktywność Grupy. Należąca do Grupy spółka PTWP On-line Sp. o.o. jest wydawcą specjalistycznych portali biznesowych, m.in.: wnp.pl, rynekzdrowia.pl, portalspozywczy.pl, dlahandlu.pl, propertynews.pl, portalsamorządowy.pl, farmer.pl, pulsHR.pl oraz serwisów internetowych i tytułów prasowych w kategorii przemysł, ochrona zdrowia i rolnictwo.

Spółka PTWP Event Center zarządza obiektami Międzynarodowego Centrum Kongresowego i Hali Spodek w Katowicach. PTWP SA planuje przeniesienie notowań na główny rynek GPW w Warszawie.

www.ptwp.pl

Dodatkowe informacje:

Marta Dobrzańska, Imago Public Relations | M. 609 808 120 | E. marta.dobrzanska@imagoopr.pl