



De lente!

Ieder kind weet het, de lente begint op 21 maart.

Maar als je buiten komt is het niet altijd lente, het hangt gewoon af van het weer. En daar treffen we het nu maar mooi mee, en ook de komende dagen zijn de voorspellingen fantastisch! Laten we daar dan ook royaal van genieten en ons assortiment erop aanpassen. Er is immers zoveel moois aan te bieden aan de consument. Profileer uzelf en laat als het even kan niets hetzelfde in uw winkel. Het is tijd om weer eens lekker te rommelen, net zoals de traditionele huisvrouw begint aan de grote schoonmaak.

Haal uw zaak weer eens overhoop en presenteer uzelf op een verfrissende manier.

Mocht u de gelegenheid hebben, laat dan ook eens een buitenstaander naar uw indeling/ inrichting/ presentatie kijken en vraag om kritiek. Een kritische blik kan goede tips opleveren. Zo'n persoon hoeft niet eens altijd een professional te zijn. Denk aan een familielid, een vriend of vriendin of juist aan een klant. Wie weet treft diegene dat wat u zelf niet ziet. Zelfs als ze het alleen maar prachtig vinden wat u heeft staan, bevestigen ze uw eigen vakmanschap, ook prettig.

Voor nu, een prettig weekend en een mooie lente week gewenst! Succes!

Komende weken nauwelijks broccoli verkrijgbaar...

(via www.agf.nl)

De broccolimarkt is momenteel op tilt geslagen. "Er is nauwelijks broccoli verkrijgbaar op de markt. Toen in de weken 47 en 48 van vorig jaar de Spaanse productiegebieden blank stonden, kon er niks aangeplant worden. Daar zien we nu de gevolgen van, want broccoli heeft een productiecycclus van 100 dagen".

Helaas zijn de uitwijkmogelijkheden beperkt. Eind vorig jaar had heel Zuid-Europa met extreme weersomstandigheden te maken. Ook Italiaanse en Griekse broccoli is maar heel beperkt beschikbaar". "De prijzen zijn nu sky-high, maar daar kun je niet zoveel mee, omdat het product er gewoon niet is en daar heeft iedereen mee te maken.

De komende twee à drie weken zal er nauwelijks Spaanse broccoli zijn. Daarna zit je in de week voor Pasen en is de bedrijvigheid in Spanje over het algemeen niet zo groot, dus het wordt de komende weken sowieso een hele puzzel."

WEEKBERICHT

Week 13 2017

Postuma AGF
Spoorstraat 47
8271 RG IJsselmuiden

T +31 (0)38 337 00 99
E agfinfo@postuma.nl



www.postuma.nl

AGENDA

Smaaktheater Deelen
28 maart, Themapark
Archeon

Pasen
16 en 17 april

Beter goed gejat...

Deze week is het mijn beurt om een column te schrijven. Hiervoor zoek ik vaak naar actualiteiten die ik dan kan verwerken in een aansprekend en motiverend verhaal toegespitst op onze sector. Deze week echter kwam de NOS met een bericht dat volgens mij niet beter kan worden verteld dan door hem gewoon één op één te kopiëren. Want het is in dit geval niet uw (bevooroordeelde) groothandel die dit schrijft, maar de meest toonaangevende nieuwsorganisatie van ons land. En u begrijpt zelf ook wel dat u kaas gewoon kunt vervangen door mandarijnen of welk product dan ook dat u verkoopt. Ik zou zeggen lees en doe uw voordeel ermee!

Speciaalzaken met toekomst: ik heb gewoon de beste kaas, punt uit

De kaaswinkel, of de zaak met een keur aan bonbons, noten en wijn, of koffie en thee: dit soort food-speciaalzaken moet vechten om te overleven. De supermarkt heeft immers steeds meer in het schap, ook van deze producten. Maar volgens onderzoek is er nog wel degelijk toekomst voor delicatessenzaken, zolang de ondernemer maar trots is op zijn producten en vakmanschap toont.

De uitkomsten worden vanmiddag gepresenteerd op een congres van de koepel van zelfstandige winkeliers in voeding, het Vakcentrum. Onderzoeksinstituut FSIN concludeert in het rapport Passie, puur en beleving dat de situatie helemaal niet zo hopeloos is.

Zeker, de supers hebben de afgelopen decennia duizenden speciaalzaken de nek omgedraaid - vooral bakkers, slaggers en groentezaken - maar het aantal specialiteitenwinkels en biologische speciaalzaken stijgt nu. Momenteel zijn er zo'n 650.

"Winkels waar consumenten pure, eerlijke producten tegenkomen", zegt de directeur van FSIN, Jan Willem Grievink. "Mensen houden steeds meer van kleinschalig en lokaal. Dat biedt kansen."

Kampioen

De speciaalzaak moet volgens FSIN claimen dat hij de productkampioen is in de regio. Zo van: "Ik heb gewoon de beste kaas, punt uit." Meer dan de helft van zijn assortiment zou niet verkrijgbaar moeten zijn bij de Albert Heijn, de Jumbo of de Plus.

Grievink: "En hij moet in zijn winkel producten laten proeven, en ook cateraar spelen. Regel het eten en drinken op feestjes van consumenten en bedrijven: producten leveren en na afloop alles weer ophalen. En uiteraard actief zijn op sociale media als Facebook. Dan sta je als zelfstandige ondernemer gewoon heel sterk. En heb je toekomst."

Zwetend wakker

Patricia Hoogstraaten, directeur van het Vakcentrum, benadrukt dat de sleutel ook ligt in het 'onderscheidend ondernemen'. "Of je nu een speciaalzaak hebt in kaas, noten, delicatessen, koffie en thee of chocola en bonbons, het gaat er steeds om dat je als ondernemer een volstrekt eigen plek in de markt creëert. Je moet je onderscheiden van iedere andere aanbieder."

Zoals Ed Boele, eigenaar van een kaas-speciaalzaak in Den Haag. "Jaren geleden werd ik heus weleens zwetend wakker, dat ik 's morgens tegen mijn vrouw zei: redden we het wel? Komt het wel goed?"

"Maar door goed na te denken, om ons heen te kijken en rapporten te lezen, zijn we er toen gelukkig achtergekomen dat we ons verder moeten specialiseren. Uniek zijn met bijvoorbeeld 300 soorten kaas en flessen wijn die ze bij de super niet hebben. Als je dat uitstraalt naar je klanten, heb je altijd een streepje voor op de supermarkt."

Overdenkertje:

Een brutaal mens heeft de halve wereld...

Omzetindex:

Volgende week een mooi gemiddelde van 15 graden met uitschieters richting de 18-19 graden. De vergelijking met afgelopen jaar is lastig te maken omdat de Pasen in het aankomende weekend zou vallen. We verwachten een mooie week en de aardbeien mogen weer breed gepresenteerd worden! We zetten in op 105 punten! Succes!

Prijzvergelijking tussen Albert Heijn en Jumbo

Deze prijsvergelijking is bedoeld om inzicht te geven in de prijzen van de supermarkt

Prijzen Albert Heijn				Prijzen Jumbo			
Datum	24 maart 2017			Datum	24 maart 2017		
ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS	ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS
ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS	ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS
Bloemkool		Per stuk	1,86	Bloemkool	AANBIEDING	Per stuk	1,79
Witlof		4 stuks	1,29	Witlof	AANBIEDING	3 stuks	1,19
Broccoli		500 gram	1,59	Broccoli		500 gram	0,89
Komkommer	2 voor 1,00	Per stuk	0,99	Komkommer		Per stuk	0,99
Courgette		Per stuk	0,59	Courgette		Per stuk	0,59
Aubergine	BONUS 2 voor 1,50	Per stuk	0,99	Aubergine		Per stuk	0,98
Paprika rood	2 voor 1,50	Per stuk	1,25	Paprika rood		Per stuk	1,25
Sperziebonen		500 gram	2,39	Sperziebonen		500 gram	2,09
Boerenkool	Gesneden	300 gram	1,59	Boerenkool	Gesneden	300 gram	1,49
Aardappelen	BONUS Kruimig	3 kilo	2,72	Aardappelen	Kruimig	3 kilo	3,85
Pompoen	Biologisch	Per stuk	2,99	Pompoen	Biologisch	Per stuk	2,99
Bospeen	BONUS	Per bos	1,19	Bospeen		Per bos	1,37
Handsinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,49	Handsinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,39
Perssinaasappelen	BONUS Verpakt per net	2 kilo	2,59	Perssinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,49
Elstar	BONUS 2 voor 3,50	1,5 kilo	2,29	Elstar		1,5 kilo	1,79
Kiwi groen AH	2 voor 3,50	Kilo	2,96	Kiwi groen (Zespri)		Kilo	2,89
Chiquita bananen		Kilo	1,29	Dole bananen		Kilo	0,99
Mandarijnen	2 voor 3,50	Kilo	2,49	Mandarijnen		Kilo	2,49
Conference		Kilo	1,39	Conference		Kilo	1,49
Druiven wit	Pitloos verpakt	500 gram	2,39	Druiven wit	Pitloos verpakt	500 gram	1,79
Druiven rood	Pitloos verpakt	500 gram	1,99	Druiven rood	Pitloos verpakt	500 gram	1,79
Mango		1 stuk	2,05	Mango		1 stuk	1,99
Ananas		Per stuk	1,99	Ananas		Per stuk	1,99
Galia meloen		Per stuk	1,89	Galia meloen		Per stuk	1,99
Aardbeien	Hollandse	250 gram	3,59	Aardbeien	Hollandse	250 gram	3,45

De allereerste Opperdoezer Ronde van 2017

Afgelopen dinsdag 21 maart waren we er als eerste bij; de eerste oogst Opperdoezer Ronde van teler Hero Stam. Alleen aardappelen die binnen een straal van 1 km om de kerk van het West-Friese plaatsje Opperdoes worden geteeld mogen Opperdoezer Ronde heten. Deze vastkokende geelvezige aardappel met een ongeëvenaarde kwaliteit worden met de hand gepoot en gerooid en zijn ontzettend populair in de 'Haute Cuisine'.

Voor u, onze klant, was het mogelijk te bieden op deze eerste oogst. We hebben de eerste binnenkomst verdeeld over 3 kistjes met elk 2 kilogram van het 'gele goud'.

De hoogste bieder was Gert Koekoek van Groenteproductie Flevoland uit Dronten. Gert bood 125 euro per kilo en rekende dus 250 euro af voor de kist. Heico van Gruiterij Gijsbrecht uit Hilversum had een bod ingezonden van 112 euro per kilo en Jan Lubbinge uit Ruinerwold zat daar strak achter met 111 euro per kilo. In totaal hebben deze 6 kilo aardappelen maar liefst 696 euro opgeleverd. De afspraak was dat het bedrag van de hoogste bieder door Postuma verdubbeld zou worden en het gehele bedrag gedoneerd zou worden aan GIRO 555 t.b.v. de hongersnood in Somalië.

We zijn blij en trots dat we, samen met onze klanten een bedrag van 1392 euro hebben kunnen doneren om hongersnood te helpen bestrijden.

Hieronder foto's van de bidders!



Gert Koekoek - Groenteproductie Flevoland



Jan Lubbinge - Ruinerwold