



Pasen 2017

We hopen dat u het lekker druk hebt met de verkoop voor deze paasdagen.

Qua handel was het weer eens anders dan normaal. Het lente-product, de asperge, had te maken met een grote aanvoer en da-

lende prijs, terwijl dat gezien het weer en de temperaturen door velen anders werd ingeschat. De andere topper, de aardbei, had juist te maken met een productiedaling en oplopende prijzen, dit eveneens tegen de verwachting van velen in.

En het bleef spannend tot op het laatste moment, hoe en wat gaat de consument doen. Thuis of uiteten, buiten of binnen blijven, naar de camping, meubelboulevard, pret- en dierenparken, fietsen of wandelen. Al met al weer een bijzondere ervaring.

We hopen dat als de spanning van de verkoop voor dit weekend eraf is, u kunt genieten van Pasen, ieder op uw eigen manier.

Asperges, het zijn net mensen!

In de aspergetijd komen we zoveel wensen tegen v.w.b. de asperges, dat het me wel eens begint te kriebelen. Terwijl ik peizend zo zat, schoot het me opeens te binnen: asperges zijn net mensen. Niet dat ze kunnen praten of denken, maar het gaat erom hoe je er naar kijkt.

Een vrouw of een man kijkt naar de mensheid door zijn eigen bril. Wat de één een mooi mens vindt, daar rilt de ander van. Als je op zoek bent naar een relatie, pik je je vrouw of man uit een menigte van wel 10.000 mogelijkheden en je bent ervan overtuigd dat dit de enige ware voor je is. Na verloop van tijd stellen mensen hun mening nog wel eens bij, maar daar draait het in dit geval niet echt om. Waar het wel om draait: niet iedereen valt op dezelfde persoon.



WEEKBERICHT Week 16 2017

Postuma AGF
Sporstraat 47
8271 RG IJsselmuiden

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



www.postuma.nl

AGENDA

Pasen

16 en 17 april

Koningsdag

27 april

Hemelvaart

25 mei

Pinksteren

4 en 5 juni

Sterrenuitreiking Groen- teman met Ster

7 oktober

En wat is dan de connectie met asperges: wij worden vaak geconfronteerd met de opmerking dat, welke sortering je ook aanbiedt, men niet krijgt wat verwacht wordt. Als je dan het gesprek aangaat, kom je in sommige gevallen tot de conclusie dat er in een kist AA extra asperges maar een kleine kilo is zoals men ze verwacht. En als voorbeeld haalt men hieruit die ene waarop die persoon nou echt verliefd zou kunnen worden. Dat is de ware asperge! Zo zouden ze allemaal moeten zijn. Maar zo werkt het niet.

Een kist asperges is net als een voetbalteam: door vele kwaliteiten, kleuren, lang en kort wordt de kist gevormd. Of als een koor, bestaand uit vele mensen, mooi en lelijk, dik en dun, oud en jong. Maar hoe het team in zijn totaliteit functioneert bepaald de kwaliteit. Dat bepaald of een team wint of verliest en dat is zelfs nog niet altijd hetzelfde, want een top team wint ook niet altijd. En een koor klinkt mooi, maar als je niet luistert, vindt je het misschien zelfs wel lawaai.

Onze asperges worden door de teler(s) gesorteerd en veelal naar de veiling vervoerd of in sommige gevallen rechtstreeks aan ons geleverd. Daar controleren de keurmeesters de kwaliteit. En ja hoor daar zie je het al: ze zijn niet allemaal even recht, niet even wit, niet even lang. Dan gebeurt wat bij mensen niet mag: een mindere is er al uitgegooid, een gekleurde wordt al apart gelegd.

Ze worden keurig gesorteerd verkocht, met de maat en kwaliteitsaanduiding erop. Zo zijn asperges net mensen, maar toch net anders. Ik wens u een prettig en mooi asperge-seizoen toe en ik hoop dat u zich kunt vinden in de kwaliteitseisen van “UNECE handelsnorm voor asperges” die door de KCB wordt gecontroleerd op de ondergrens. Zie ook: <http://kcb.nl/columns/51/asperges-blijven-in-de-grond-steken>.

Nieuw in het assortiment

Vanaf volgende week kunt ook bij ons terecht voor geschilde asperges. De geschilde asperges worden geleverd net als u gesneden producten door de Groentemannen. Evenals de gesneden groente, geldt ook voor de geschilde asperges, voor 7:30 uur besteld is de volgende dag in huis. Let op, we hebben ze ook beperkt op voorraad. De asperges die gebruikt worden om te schillen zijn AA wit en er geldt een vaste seizoensprijs. Ze worden verpakt 5x 700 gram.



Even wat vrije tijd

Vaak kom je AGF-ondernemers tegen die je min of meer met een bepaalde trots vertellen dat ze zo enorm druk zijn, geen tijd voor andere zaken dan de eigen zaak hebben en dan laten blijken dat niemand het zo goed weet en doet als hun het namelijk zelf doen.

Zeker, die ondernemers hebben een goede vrijetijdsbesteding, want vrije tijd hadden ze toch al niet, dus hoeft je ook niet na te denken over hoe je die in hoeft te vullen. Veel erger is, ze hebben daardoor ook vaak weinig creativiteit omdat ze te weinig buiten hun eigen omgeving komen en al helemaal geen tijd hebben om daar dan over te broeden wat ze met nieuwe inzichten in hun eigen zaak zouden kunnen veranderen.

We weten uit ervaring dat het hebben van geen tijd, ook betekent dat je in je geest geen plaats meer hebt om tot creativiteit te komen en dat is juist het punt waarop een specialist zich zouden moeten onderscheiden van de supermarkten.

De supers hebben vaak geen tijd om in de winkel tot enige creativiteit te komen, iedere dag hetzelfde, zoals je een hond een kunstje leert, voeren ze de werkzaamheden voorgeprogrammeerd uit, immers "tijd is geld (dus kosten)". Dat gaat ver, zelfs voor het vullen van een schapje staat voor de scholier een standaard hoeveelheid tijd die er aan besteed mag worden. Geen enkele, maar dan ook geen enkele ruimte voor eigen invulling, want de formule bepaalt!

Dan is het gekker dat juist het besef over creativiteit bij teveel specialisten niet voldoende leeft en ze niet begrijpen dat creativiteit gewoon omzet is en dus ook gewoon winst wat je dan onherroepelijk gaat missen.

Je pakt ze er zo uit, de bakkers, slaggers, vishandels en de AGF-specialisten, je loopt de winkel binnen en ze hebben geen tijd om zelfs even staande koffie te drinken, want snel nog even dit, snel nog even dat. Alleen voor de klant wordt wel tijd gemaakt, want dat wordt gezien als taak (pff gelukkig maar). Je ziet het aan de winkel, die is netjes, niets op aan te merken zou je denken, maar de realiteit is anders. Alles is immers geprogrammeerd, tot op de millimeter. Je zou ook kunnen zeggen ze werken vanuit hun gewoonte en hun medewerkers gaat dat dan ook doen. Geen enkele commerciële uitspattingen, geen spel van verleiding, geen spel van begeerte oproepen bij de klant, alles is zoals het gisteren en alle dagen ervoor was en zal nog lang zo blijven.

Als u hier maar een klein stukje van herkent daag ik u uit om even door de ogen van uw klant te kijken, als deze steeds hetzelfde beleeft in uw zaak, is er geen enkele impuls bij haar aanwezig om ook maar iets extra's te kopen. De klant gaat zich ook gedragen en kopen op gewoonte. Daar zit een groot gemis aan extra omzet, klanten nauwelijks aankoopimpulsen voorspiegelen is doodgewoon omzet missen, we weten uit ervaringen dat juist de impulsartikelen de extra omzet kunnen geven.

Je bent de gezondheidsspecialist en de klant neemt in dit soort gevallen best een hele tijd genoegen met dit zwakkere gewoonte-aanbod, maar op een gegeven moment gaat ze toch afvallen. Om vaak wat onduidelijke redenen, want uw klant vertelt u namelijk nooit dat ze u niet meer interessant vindt, maar in feite is dat wel wat er dan is gebeurd in de loop van de weken, maanden of soms zelfs jaren.

Ik daag u uit om tijdens de komende feestdagen: Pasen, Pinksteren enz. tijd te maken om hier eens goed over na te denken, want nergens zijn de mogelijkheden zo groot als in het AGF-vak. Ten eerste hebben we een ENORM assortiment t.o.v. de supermarkt van betere en dagverse producten. Kijkt u maar eens op de assortiment/prijslijst van bijv. vandaag. Geen supermarkt komt hier maar in de buurt. Tel daarbij op de producten die u zelf bereid zoals salades, rauwkosten, maaltijdsalades, warme maaltijden etc., die van superieure kwaliteit moeten en kunnen zijn bij alle AGF-specialisten. Ten tweede, gezondheid is de hype die we steeds meer gaan voelen evenals de bewustwording van uw klanten dat ze gewoon willen weten waar de producten vandaan komen (lokaal) en wat er allemaal inzit en hoe het geteeld is. Dat kunt u samen met ons als geen ander. Buit dit uit, vertel het aan wie het maar wil horen, zet het op Facebook en in de krant, want de consument staat echt open voor deze informatie en zal graag bij uw willen kopen. Denk erover na hoe u dit in uw plaats en in uw zaak het beste onder de aandacht kunt brengen. Wees creatief, bedenk een ludieke actie, prijsvraag, presentatie, de mogelijkheden zijn echt eindeloos!

Moet nu alles in 1x? Nee juist niet, pak iedere week of maand weer wat nieuws op of breng het op een andere manier onder de aandacht. Daag uzelf en uw medewerkers uit, wie komt er deze week met het leukste idee en voer het gelijk de week daarna uit. U zult versteld staan van de positieve werking bij uw medewerkers en bij uw klanten. En daarmee komt ook de extra omzet in de kassa dat garandeer ik u.

Niet iedere actie/bedenksel zal even succesvol zijn, maar u moet het zien als een manier van denken/ondernemen waarmee u meer dan toekomst proof wordt en u uzelf en uw winkel steeds weer opnieuw uitvindt. Dus maak hier tijd en ruimte voor in uw hoofd zelfs als dit betekent dat u een paar uur extra moet inzetten van uw personeel, u krijgt het dubbel en dwars terug.

We gaan nu het voorjaar in, de laatste weken met het heerlijke lenteweer zaten er al goede drukke dagen tussen, maar ze kunnen misschien nog hoger uitkomen wanneer u tijd en creativiteit genoeg de ruimte gaat geven.

Veel succes!

Team Postuma

Overdenkertje

Creativiteit brengt oneindig veel mogelijkheden waar veel anderen zich over zullen verwonderen.

Omzetindex

Dit paasweekend wordt het redelijk nat en met temperaturen van rond de 10 graden is het ook niet echt warm te noemen. Volgende week meer droge periodes en af en toe zon. Wij zetten in op 110 punten, mits het weer een beetje meevalt.

Prijsvergelijking 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		14 april 2017		Datum		14 april 2017	
ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS	ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS
ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS	ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS
Bloemkool		Per stuk	1,74	Bloemkool		Per stuk	1,49
Witlof		4 stuks	1,29	Witlof	AANBIEDING	3 stuks	0,79
Broccoli		500 gram	1,99	Broccoli		500 gram	1,69
Komkommer	BONUS 2 voor 1,00	Per stuk	0,79	Komkommer		Per stuk	0,59
Courgette		Per stuk	0,54	Courgette		Per stuk	0,49
Aubergine		Per stuk	0,89	Aubergine		Per stuk	0,88
Paprika rood		Per stuk	1,25	Paprika rood		Per stuk	1,25
Sperziebonen		500 gram	2,39	Sperziebonen		500 gram	2,09
Asperges		500 gram	4,99	Asperges		500 gram	4,89
Asperges	Geschild	400 gram	5,99	Asperges	Geschild	400 gram	5,89
Aardappelen	Kruimig BONUS	3 kilo	2,92	Aardappelen	Kruimig	3 kilo	3,85
Raapstelen	Per bos	100 gram	1,29	Raapstelen		200 gram	2,55
Bospeen		Per bos	1,39	Bospeen		Per bos	1,38
Rabarber		300 gram	3,99	Rabarber		750 gram	3,99
Handsinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,49	Handsinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,45
Perssinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,59	Perssinaasappelen	Verpakt per net BONUS	2 kilo	1,99
Elstar	BONUS 2 voor 3,00	1,5 kilo	2,29	Elstar		1,5 kilo	1,89
Kiwi groen AH		Kilo	2,49	Kiwi groen (Zespri)		Kilo	3,38
Chiquita bananen		Kilo	1,89	Dole bananen		Kilo	0,99
Mandarijnen		Kilo	2,49	Mandarijnen		Kilo	2,49
Conference		Kilo	1,39	Conference		Kilo	1,49
Druiven wit	Pitloos verpakt BONUS 2 voor 3,00	500 gram	2,39	Druiven wit	Pitloos verpakt AANBIEDING	500 gram	1,79
Druiven rood	Pitloos verpakt	500 gram	2,99	Druiven rood	Pitloos verpakt AANBIEDING	500 gram	1,79
Mango		1 stuk	2,05	Mango		1 stuk	1,99
Ananas		Per stuk	2,19	Ananas		Per stuk	1,99
Galia meloen	BONUS	Per stuk	1,89	Galia meloen		Per stuk	1,99
Aardbeien	Hollandse	500 gram	4,79	Aardbeien	Hollandse	400 gram	4,69

Gezocht: schrapmachine

Jan Antonissen uit Lemelerveld is op zoek naar een schrapmachine van 220 Volt of een die op krachtstroom werkt. Mocht u deze te koop aanbieden of iemand weten die deze te koop heeft staan, neem dan contact met Jan Antonissen door te bellen naar: 06-36430894.

Te koop aangeboden

Er wordt een chiller voor in de keuken te koop aangeboden. In een chiller kunnen gekookte maaltijden snel worden terug gekoeld. In deze chiller kunnen vijf gastronoombakken tegelijkertijd geplaatst worden. Voor meer informatie neem contact op met Frans Bolder op telefoonnummer: 06-53131849.



Nieuw in het assortiment!

Vanaf deze week hebben wij de producten van Eminent nieuw in ons assortiment. Eminent Food is een van Europa's grootste leveranciers van exclusieve (glas)groenten die zich onderscheiden in maat, vorm, kleur of smaak. Hun exclusieve groenteassortiment bestaat uit bijna 50 verschillende soorten en is ongeëvenaard. Spectaculaire tomaten, spannende pepers, verbazingwekkende paprika's, adembenemende aubergines, courgettes en mini komkommers. Een lust voor het oog en een streling van de tong.

Een aantal van deze producten hebben wij nu opgenomen in ons assortiment. Onder andere verschillende soorten aubergines, paprika's en tomaten. Mocht u een speciaal product zoeken geef dit dan aan bij uw verkoper of bij de inkoop. Zij kunnen de mogelijkheden onderzoeken.



Golden Trio Cherry



Hot Pepper Mix



Tom-berries



Paprika Sweetbite



Paprika Lila



Paprika Tinkerbell