



Week 24

Een zomers aanbod!

Zo richting de langste dag van het jaar zie je wekelijks steeds meer producten beschikbaar. Als eenmaal die langste dag is geweest, dan verandert het weer en verdwijnen er producten zoals asperges en raapstelen, maar nu nog even niet! Er zijn nu zoveel producten te verkopen dat je misschien dagelijks keuzes moet maken welk product je vandaag tot je speerpunt maakt. Dat kunnen aardbeien zijn, maar dat is al weken zo, kersen zijn er in vele toonaarden, nectarines, abrikozen, perziken, paraguayo's en zo is er een lange lijst op te noemen. Soms is het wat krappier beschikbaar en een ander product weer te veel. Het is goed om dagelijks te kijken wat de markt doet, welk product heeft een aantrekkelijke prijs? Wat is het weer en hoe vallen al die puzzelstukjes in elkaar? Wat zeker niet moet, is **niet** kiezen. Houdt de regie in eigen hand. Dan kun je jezelf ook trots op de borst slaan en zeggen: "dat heb ik zelf geregeld" en ook als het een keer fout gaat: "dat heb ik dan ook weer geleerd". Een mens is nooit te oud om te leren. Dat zal iedereen beamen die in onze branche werkzaam is. Succes allemaal!

Meloenen!

Nog een week en dan start het meloenenseizoen in Murcia, de beste streek voor meloenen in Spanje. Zoals u weet werken wij al jaren met de lekkere meloenen van Gregal. Dat zijn specialisten op het gebied van dit product. De rassen veranderen en verbeteren ieder jaar opnieuw en er zal ook dit seizoen weer hard gewerkt worden aan een mooi meloenenseizoen. Een aantal dingen die opvallen:

De verschuiving in de belangstelling van de consument richting de Cantaloupe en Piel de Sapo meloen. De ruime belangstelling voor watermeloen valt ook op.



Meloenen telen in Spanje is een kwestie van massaproductie en het gevolg is vaak lage prijzen. Dat is niet erg, maar wat je dan ziet is dat de extra zorg, aan die paar dozen meloenen die u wilt hebben, vaak niet gegeven wordt. Dat verbaast ons ook ieder jaar opnieuw en we hameren erop dat het wel gebeurt! Om die reden werken we ook met Gregal, die scoren hoog in de kwaliteit, maar ondanks alle maatregelen kan dat massa-gevoel best wel eens voorkomen.

Bedenk eens hoe een meloen groeit. Na de bloem groeit de vrucht, soms tot wel 3 kilo zwaar (watermeloen zelfs tot wel 12 kilo) en deze ligt gewoon op de grond te groeien tot deze rijp is. Er wordt gewerkt met stro onder de meloen, maar dat heeft als nadeel dat als het waait, en dat doet het nogal eens in Murcia, waait het weg, als het regent houdt het vocht vast en vormen zich schimmels. Om deze reden ziet u op iedere meloen de kant waarop deze gelegen heeft. Deze plek heeft de ene keer meer en de andere keer minder invloed op de houdbaarheid.

Daarnaast wordt er in Spanje gewerkt met rassen die een volle smaak hebben. Er zijn ook long-life types die minder smaak hebben. Deze proberen wij uiteraard te mijden. Wat ik hierboven heb geschreven is dan ook het grote verschil met meloenen die overzee groeien, daar worden meloenen geteeld die 4 tot 6 weken in de doos kunnen zitten. De omstandigheden in die productielanden zijn zo goed dat het technisch haalbaar is. Dat kan in Spanje helaas niet, maar dat is niet erg. Smaak, daar draait het om in de zomer!

WEEKBERICHT

Week 24
2017

Postuma AGF
Sporstraat 47
8271 RG IJsselmuiden

T +31 (0)38 337 00 99



E aginfo@postuma.nl

www.postuma.nl

AGENDA

Vaderdag
18 juni

Sterrenuitreiking Groente-
man met Ster
7 oktober

Een vriendelijk woord zegt zoveel

Als een klant in een winkel komt zijn er veel verwachtingspatronen. Een klant heeft een probleem en wil dat probleem oplossen, zo zou je verkopen kunnen noemen. Dat klopt eigenlijk wel. Een klant heeft een probleem, ze wil wat op tafel zetten. De winkel die dat probleem het best op kan lossen is de koopman. Nu is het niet zo dat het alleen maar om aankopen gaat. De mogelijkheden voor een ondernemer, om het probleem van de klant elegant op te lossen, zijn legio. Wat denk je van goed advies en een vriendelijk woord, dat zegt zoveel meer dan alle reclame-uitingen die een bedrijf kan doen. De recepten die je hebt, wat je allemaal laat proeven. De informatie die je beschikt en weet te vertellen over voedsel met een speciale functie (functional food), dat je alleen maar werkelijke topkwaliteit en altijd verse handel verkoopt en er is nog zoveel meer wat je kunt doen.

Een klant wil graag op persoonlijkheid worden aangesproken. Persoonlijk wil zeggen dat je iemand kent of herkent. Gewoon het gevoel geven dat een klant bestaat en geen nummer is, al moet ze soms een nummertje trekken om aan de beurt te komen in de winkel of aan de kraam.



Hoe vaak schaam ik me niet in een winkel waar men als houthakkers met klanten omgaat, het is soms beschamend. Je hebt dan direct de gedachte om er nooit weer heen te gaan, ze gaan het toch niet snappen denk je dan. Dan probeer je het een keer opnieuw, want je hoopt dat ze het zijn gaan snappen. Je bent aan de beurt en de bediende vraagt je: "zeg 't ma". Nog niet eens de hele zin, want dat kost waarschijnlijk te veel tijd of moeite. Nu kom ik er niet meer, jammer, want de kwaliteit van de producten die ze verkopen is wel goed, daar lag het zeker niet aan. Nee, het was die houthakster die het niet snapte (beslist geen AGF-zaak).

Maar de werkelijke schuldige is de ondernemer, die heeft nooit de moeite genomen om het goed uit te leggen en voor te doen. Personeel is en blijft een uitvloeisel van de ondernemer. Zoals hij is, is en wordt de rest vaak ook.

Nog vaker kom ik gelukkig in winkels waar men het wel snapt. Je komt binnen en voelt je direct thuis, dat is wat ik bedoel. Een klant het gevoel geven thuis te komen, daar wil ze voor terugkomen en dat is de bedoeling van de ondernemer.

Laten we eerlijk zijn, je moet een klant benaderen op een zo'n manier, zoals je zelf ook behandeld zou willen worden. De keus: gewoon doen wat een klant wil en niet meer. Als het wel meer moet zijn, moet het in de verbetersfeer liggen. Alles doen en laten om een klant te behagen, dat moet het parool van het bedrijf zijn.

Denk ook niet dat je er vanuit kunt gaan dat het altijd goed zal blijven. Nee, je moet met regelmaat de medewerk(st)ers trainen op het helpen van klanten. Nooit denken dat het vanzelf gaat, je moet er echt iets voor doen en soms laten doen.

Een vriendelijk woord doet omzet wonderen!!

Overdenkertje

Als je werk je hobby is, hoef je nooit te werken.

Omzetindex

De afgelopen dagen waren onstuimig en fris, maar in het weekend keert de zomerwarmte terug! We gaan er deze week voor met 125 punten.

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		9 juni 2017		Datum		9 juni 2017	
ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS	ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS
ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS	ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS
Bloemkool		Per stuk	1,49	Bloemkool		Per stuk	1,39
Witlof		4 stuks	1,49	Witlof	AANBIEDING	3 stuks	0,79
Broccoli		500 gram	1,29	Broccoli		500 gram	1,09
Komkommer		Per stuk	0,59	Komkommer	AANBIEDING 2 voor 0,99	Per stuk	0,59
Courgette		Per stuk	0,49	Courgette		Per stuk	0,48
Aubergine		Per stuk	0,87	Aubergine		Per stuk	0,86
Paprika rood		Per stuk	0,89	Paprika rood		Per stuk	0,88
Sperziebonen		500 gram	2,39	Sperziebonen	AANBIEDING	500 gram	1,29
Asperges		500 gram	3,29	Asperges		500 gram	3,99
Asperges	Geschild	400 gram	4,29	Asperges	Geschild	400 gram	4,25
Aardappelen	Kruimig	3 kilo	3,99	Aardappelen	AANBIEDING Kruimig	3 kilo	3,98
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	2,99	Rabarber		750 gram	2,95
Handsinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,49	Handsinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,48
Perssinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,49	Perssinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,48
Elstar		1,5 kilo	2,29	Elstar		1,5 kilo	2,00
Kiwi groen AH		Kilo	2,99	Kiwi groen (Zespri)		Kilo	2,98
Kiwi gold (Zespri)	BONUS	750 gram	3,79	Kiwi gold (Zespri)		Kilo	4,98
Chiquita bananen	BONUS	Kilo	1,89	Dole bananen		Kilo	0,99
Mandarijnen		Kilo	2,75	Mandarijnen		Kilo	2,74
Conference		Kilo	1,39	Conference		Kilo	1,38
Druiven wit	Pitloos verpakt	500 gram	2,09	Druiven wit	Pitloos verpakt	500 gram	1,79
Druiven rood	Pitloos verpakt	500 gram	2,99	Druiven rood	Pitloos verpakt	500 gram	2,69
Mango	BONUS 2 voor 2,50	1 stuk	1,99	Mango		1 stuk	1,50
Avocado		1 stuk	1,09	Avocado		1 stuk	0,99
Ananas		Per stuk	2,19	Ananas		Per stuk	2,15
Galia meloen		Per stuk	2,19	Galia meloen		Per stuk	1,99
Aardbeien	Hollandse	500 gram	2,99	Aardbeien	Hollandse AANBIEDING	500 gram	2,49
Frambozen		125 gram	2,79	Frambozen		125 gram	2,78
Blauwe bessen		150 gram	2,99	Blauwe bessen		125 gram	2,48

Primeur eerste kistje Doré Alvantho



Primeur eerste kistje Doré Alvantho t.w.v. €1.500,- voor Postuma AGF

De eerste veildag van het Alvantho seizoen is aangebroken. Alvantho staat voor Alles van Tholen en is de gezamenlijke naam voor twee toonaangevende veilingen in Sint Annaland en Scherpenisse. Op 7 juni 2017 kwam het eerste kistje Doré voor de klok. Deze ging tegen een waarde van € 1.500,- naar Postuma AGF. De opbrengst van dit allereerste kistje wordt geschonken aan stichting Make-a-Wish. De Thoolse veiling vult dit bedrag nog eens aan met € 500,- Postuma AGF is de aardappelspecialist in Alvantho en verzorgt dagelijks verse aanvoer voor haar klanten, door geheel Nederland. Ook de Frieslanders en Eigenheimers weer volop beschikbaar in de welbekende zwarte kratten.

Op bovenstaande foto's Alwin Westendorp(chauffeur van Postuma AGF) Rinus Bijl

Ijsjes

Waar denk je aan bij een zomerse traktatie? Misschien aan een lekker glas ijskoud drinken? Misschien aan een bbq? Maar de kans is groot dat je ook aan ijsjes denkt. Vooral voor kinderen zijn ijsjes héél belangrijk. Maar als kinderen regelmatig ijsjes eten, is het dan niet verstandig om een beetje op te letten met de hoeveelheid suiker of calorieën die in ijsjes zitten? Want hoeveel calorieën (kcal) en suiker zitten er nou in ijsjes? We kunnen het ook iets concreter maken:

Raket: 40 kcal / 9 gram suiker

Festini peer: 50 kcal / 10 gram suiker

Calippo Cola: 90 kcal / 21 gram suiker

Solero exotic explosion: 94 kcal / 17 gram suiker

Cornetto classico: 172 kcal / 14 gram suiker

Magnum classic: 244 kcal / 21 gram suiker



Gelukkig hebben we goed nieuws, want zelf ijsjes maken is makkelijk, lekker en vooral als je een ijsje maakt op basis van fruit: veel gezonder. Voor sommige recepten heb je een blender of staafmixer nodig. Ook siliconenvormpjes en (houten) stokjes zijn onmisbaar bij het maken van ijs.

Yoghurt ijsjes 8 stuks

Ingrediënten:

500 gram diepvriesfruit (aardbei of frambozen)

500 gram Griekse yoghurt 0% vet



Bereiding: Laat het fruit in circa 30 minuten half ontdooien. Pureer in een blender het fruit met de yoghurt. Giet het mengsel in de siliconenvormpjes en steek de houten stokjes erin. Zet de vormpjes ongeveer 4 uur in de vriezer tot de ijsjes stevig zijn. Voedingswaarden per ijsje: 48 kcal / 6,5 gram suiker.

Waterijsjes van siroop 4 stuks

Ingrediënten:

80 ml limonadesiroop

Vers fruit als frambozen, blauwe bessen, plakje sinaasappel, aardbei, plakje kiwi



Bereiding: Limonadesiroop mengen met 150 ml water. In 4 vormpjes gieten en fruit naar keuze toevoegen. Zet de ijsjes een uur in de diepvries en steek er dan de stokjes in. Laat ze vervolgens nog een paar uur in de diepvries staan. Tip: maak een fruit salade van de rest van het fruit. Of een fruit smoothie, voeg er eventueel nog ijsklontjes aan toe. Zo maak je er een extra verfrissend zomers drankje van. Voedingswaarden per ijsje: 45 kcal / 10 gram suiker.

Banaanijsjes 4 stuks

Ingrediënten:

2 bananen

Bereiding: Het makkelijkste ijsje is een banaan in 2-3 stuken snijden. Er een ijsstokje in steken en invriezen. Zodra de banaan bevroren is kun je smullen! En het leuke is dat het niet telt als ijsje, maar als fruit. Voedingswaarden per ijsje: 48 kcal / 7,5 gram suiker.

