

Postuma

't verst met groente en fruit

Week 29

De eerste week van de zomervakantie zit er voor sommigen weer op. Voor anderen begint vandaag juist de zomervakantie en degenen in het Noorden van het land moeten nog een weekje wachten. Voor sommigen van u was het de afgelopen week ongetwijfeld niet echt een topweek. Het weer zat ons de afgelopen week niet mee en dan ook nog de aardbeien crisis, zo mogen we de afgelopen weken wel even noemen, maakte het moeilijk, maar de omstandigheden worden beter de komende week. Het weer gaat meer de zomerse kant op en wat betreft de aardbeien, die moeten de komende week ook terugzakken naar een normaal prijsniveau.

Kansen genoeg dus. Het assortiment blijft zich uitbreiden op het moment. Zo hebben we de afgelopen week de Victoria druiven van Didonna aan ons assortiment mogen toevoegen, maar ook de eerste kisten Reine Claude pruimen kwamen voorbij. Voor de komende week mogen wij de eerste Hollandse natuur Opal pruimen en de sperziebonen van onze huisteler Boer Boon aan ons lijstje toevoegen. Ook ziet u hiernaast een afbeelding van onze nieuwe

tomaatjes. Dit is een exclusieve zomeroogst van Tommies speciaal voor deze zomer stelden de plukkers een zomer mix van tomaatjes samen. Het rode tomaatje staat voor intens smaakvol en knapperig. De lichtgele is ongekend fris met een licht zoetje en de gele cherry maakt het smakenpalet compleet dankzij de zoete bite. Heerlijk als basis voor een zomerse salade. Deze zijn in de loop van volgende week beperkt beschikbaar. Ook hebben we ienimini tomaatjes voor in de salade. Deze tomaatjes zijn bedoeld om heel in de salade te doen. Allemaal mooie producten waarmee u het onderscheid kunt maken.



Maandag gaan wij de week goed beginnen met een toch wel ontzettend scherpe actie. We verklappen nog niet te veel, maar houd de dagtoppers goed in de gaten!

WEEKBERICHT

Week 29
2017

Postuma AGF
Sporstraat 47
8271 RG IJsselmuiden

T +31 (0)38 337 00 99



E agfinfo@postuma.nl

www.postuma.nl

AGENDA

Sterrenuitreiking Groenteman met Ster
7 oktober



Postuma is zoals de meesten van u wel weten een familiebedrijf met een geschiedenis van meer dan 100 jaar en daar zijn we natuurlijk trots op! Dat zegt iets over wie wij als Postuma zijn en dat wil je koesteren, maar soms kom je tot de ontdekking dat het tijd is voor iets nieuws. Wij kregen de laatste jaren steeds vaker te horen van onze klanten en andere relaties dat ons logo wel heel erg “retro” was en bovendien moeilijk leesbaar. Dan reageer je al snel door te zeggen dat het al decennia bij ons hoort en dat het ook juist opvallend en een tikje eigenwijs is. Uiteindelijk konden wij onze ogen niet meer



sluiten voor het feit dat het logo niet meer goed paste bij het bedrijf dat we met z'n allen inmiddels zijn geworden. Daarnaast past het ook niet bij het huidige tijdperk van de groente- en fruit-specialist.

Bij deze willen wij u ons nieuwe logo presenteren, maar ook uitleggen wat het voor ons betekent omdat het staat voor de dingen die wij belangrijk vinden en met een wat duurder woord bij onze identiteit past. De O van Postuma heeft als u goed kijkt de vorm van een hart. Dit staat voor onze passie voor, onze producten maar ook voor onze klanten. We zitten met onze klanten en leveranciers en telers in hetzelfde team en voelen ons verantwoordelijk. We willen graag werken met u als partner, waarbij betrouwbaar en eerlijk samenwerken moet leiden tot het beste resultaat voor de hele keten.



Het verst met groente en fruit. Hier mee willen we benadrukken dat we een uiterst compleet en uniek assortiment hebben in verse (aardappelen) groente en fruit rechtstreeks van de bron. Maar we gaan ook het verst in zaken als logistiek (dagelijkse bezorging in geheel het land), bedrijfsmatige ondersteuning (geen vraag te gek) en concepten zoals Vol Smaak en Groente op Maat waarmee we uw en onze verkoop willen stimuleren en ons nog verder kunnen onderscheiden van de grootschalige retail.

We zitten dicht op belangrijke teelt gebieden zoals de Flevopolder en de Koekoek, maar ook dicht op onze vaste leveranciers in het binnen en buitenland. We streven naar onderscheidende kwaliteit in product en merknamen die staan voor unieke producten, waarmee onze klanten het verschil kunnen maken bij de consument.

We hopen dat u het net zo mooi vindt als ons en dat u zich thuis voelt bij onze nieuwe huisstijl waarin persoonlijk contact en het werken met het mooiste wat de natuur de mens aan voeding te bieden heeft centraal staat voor nu en in de toekomst!


't verst met groente en fruit

Vakantie!

De vakanties zijn begonnen, gaan beginnen of misschien heeft u hem al wel gehad? Ik wel althans. In het mooie Italië ben ik geweest en hoe je het ook went of keert, als je op vakantie bent prikkelt alles je wat je vak aangaat, AGF dus. Je loopt in een supermarkt voor je dagelijkse boodschappen en toch kijk je met extra aandacht naar de AGF-afdeling. Je loopt op een plaatselijke markt en weer hetzelfde riedeltje, herkenbaar toch?

Opvallend in mijn ogen is de aandacht voor het product. Waar in Nederland aardbeien aandacht artikel nummer 1 is, zie je ze daar zeer beperkt, in kleine verpakkingen en ook nog eens erg duur. Als je dan breder kijkt in de supermarkt, zie je dat men zich erg aanpast aan het publiek (toeristen). Ik was dan wel 1200 km van huis, maar de Heinz Ketchup, Crocky chips en Becel boter zijn gewoon te vinden en ook het Heineken biertje mag natuurlijk niet ontbreken. Maar toen ik de prijzen zag schrok ik wel, dubbel zo duur als in Nederland. Indien je het zelf niet hebt meegenomen voel je je bijna genooddaakt. Ik kan het me goed voorstellen, je zoekt iets lekkers en wat is er dan makkelijker dan het vertrouwde/bekende te kiezen? Telt onze portemonnee dan nog? Met name deze vraag kwam ik de rest van mijn vakantie wel tegen. Niet dat ik elk dubbeltje omdraai, maar je vraagt je wel af, de consument rekent je af als bijvoorbeeld de krop sla iets duurder is dan elders, maar dit kopen we allemaal?

Zo ook een terrasje aan de boulevard. Voor een drankje vraagt men gerust 4 á 5 euro. Of even parkeren op een A-locatie, een paar uurtjes verder betaal je gerust 12 tot 15 euro.

Je hebt dan ook geen keus, want in de direct omgeving is het overal zo. Je zult je afvragen, heeft dit nu met ons vak te maken? Nou in zekere zin natuurlijk wel. Want wat zie je nu gebeuren? De prijzen in dit voorbeeld liggen hoog. Maar toch ook niet zo hoog dat je het niet afwijst.

Denk eens aan de meest onderscheidende producten in uw bedrijf. Waar uw klant warm voor loopt, omdat het zoveel beter, lekkerder of mooier is. Of nog beter, omdat het elders niet te koop is.

Op deze artikelen mag je dan toch zeker iets extra's vragen als het er in zit? Aan de andere kant lever je het namelijk net zo hard in. Pak bijvoorbeeld de courgette. Moeilijk is het om aan zo'n product in de onbewerkte variant geld te verdienen als de beschikbaarheid gewoon op pijl is.

De welbekende margemix is dus zeer bepalend.

Waar een vakantieland als Italië bekend om staat is natuurlijk het ijs. Als je daar de echte Italiaanse ijsspecialist tegenkomt dan weten ze wel hoe het moet. Meters lange toonbank, met bomvolle bakken en kuddes klanten. Precies tegenover deze winkel zat nog een ijssalon met de traditionele uitstraling. Daar was het rustig. Voor mij werd wederom duidelijk, hopen doet verkopen!



Overdenkertje

Je kunt terug gaan naar veiligheid of vooruit naar groei.

Omzetindex

Na nog een enkele bui op zaterdag wordt het volgende week overwegend droog. Ook de temperatuur gaat iets omhoog naar in de loop van de week 25 graden. Wij zetten in op 110-120 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		14 juli 2017		Datum		14 juli 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		3 stuks	1,39
Broccoli		500 gram	0,98	Broccoli		500 gram	0,99
Komkommer		Per stuk	0,65	Komkommer		Per stuk	0,59
Courgette		Per stuk	0,49	Courgette	AANBIEDING 2 voor 0,85	Per stuk	0,45
Aubergine		Per stuk	0,69	Aubergine	AANBIEDING 2 voor 0,85	Per stuk	0,69
Paprika rood		Per stuk	0,99	Paprika rood		Per stuk	0,98
Sperziebonen		500 gram	1,49	Sperziebonen		500 gram	1,49
Bospeen	BONUS	Per bos	0,99	Bospeen		Per bos	1,28
Rabarber		300 gram	2,99	Rabarber		750 gram	-
Sla		Per stuk	0,89	Sla		Per stuk	0,88
Trostomaten		5 stuks	1,69	Trostomaten		5 stuks	1,68
Opperdoes	BONUS 25% korting	2 kilo	3,74	Opperdoes		2 kilo	
Handsinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,75	Handsinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,49
Perssinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,75	Perssinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,69
Jonagold		1,5 kilo	2,29	Jonagold		1,5 kilo	2,25
Kiwi groen AH		Kilo	2,99	Kiwi groen (Zespri)		Kilo	3,90
Kiwi gold (Zespri)		750 gram	3,99	Kiwi gold (Zespri)		Kilo	5,38
Chiquita bananen		Kilo	1,89	Dole bananen		Kilo	0,99
Mandarijnen		Kilo	2,99	Mandarijnen		Kilo	2,95
Conference		Kilo	1,39	Conference		Kilo	1,38
Druiven wit	Pitloos verpakt	500 gram	2,19	Druiven wit	Pitloos verpakt	500 gram	1,79
Druiven rood	Pitloos verpakt	500 gram	2,85	Druiven rood	Pitloos verpakt	500 gram	2,69
Mango		1 stuk	1,99	Mango		1 stuk	1,98
Avocado		1 stuk	1,09	Avocado		1 stuk	0,99
Ananas		Per stuk	2,19	Ananas		Per stuk	2,15
Galia meloen	BONUS 1 + 1 gratis	Per stuk	1,95	Galia meloen		Per stuk	1,94
Aardbeien	Hollandse	500 gram	3,59	Aardbeien	Hollandse	500 gram	-
Frambozen	BONUS	140 gram	2,29	Frambozen		125 gram	2,78
Blauwe bessen		150 gram	2,99	Blauwe bessen		125 gram	2,48
Wilde perziken		500 gram	1,99	Wilde perziken		500 gram	1,49

BPF (Business Partners in Fresh) op bezoek bij Postuma

Het bezoek van BPF was onderdeel van de BPF On Tour, een tweedaagse trip met bezoeken aan Meinardi, Erik Berends en De Groentemannen (ook beide partners van BPF). Een tour met een overnachting, diner, vergadering, bespreking van de bezochte winkels en veel vertrouwen en gezelligheid.



Na ontvangst met koffie en lekkers was er de toelichting over wat en wie Postuma is en wat Postuma voor de specialist kan betekenen.

Na een rondleiding door het bedrijf was er een kersenproeverij. Hier kwam wat vakmanschap bij kijken om de acht soorten kersen te voorzien van de juiste naam. Uiteindelijk zijn er drie winnaars uit gekomen en werd er besloten dat de vrouwelijke winnaar de prijs kreeg. Op de foto de winnaar, Annemie van Lizzy's, Westerlo België, in de rode jurk.



Op de foto ontbreken vier BPF- partners