



Vakantietijd

Afgelopen weken hebben we het al gemerkt, maar aankomende week gaan we het nog meer tegenkomen: vakantietijd! De bouwvak gaat beginnen dus dat betekent dat er veel mensen weg zijn of in vakantiesferen zijn. Daarbij zagen we de afgelopen week nog een omslag in het weer, na weken regenachtig en fris stegen de temperaturen tot boven de 30°C. Hierin vielen we eigenlijk van het ene uiterste in het andere en dat biedt uitdagingen voor onze handel.

Wel zien we dat de aanvoer van zomerse producten lekker op stoom is. Er zijn voldoende aardbeien, kersen, pruimen, frambozen, bramen, blauwe bessen, platte perziken, meloenen en ga zo maar door. Dit is in ons vak de mooiste tijd van het jaar met producten die echt onderscheidend zijn. Nu vindt de consument meer dan ooit producten die uitsluitend bij de specialist verkrijgbaar zijn. Deze periode geldt het meer dan ooit: zien en proeven, kortom verleiden is verkopen.

Fruitwaterflessen

We zien de vraag naar fruitwaterflessen weer aantrekken nu de temperatuur oploopt. We hebben nog voorraad in de kleuren rood en groen, dus sla uw slag nu het nog kan. Het is momenteel actueel!



WEEKBERICHT Week 30 2016

Postuma AGF
Spoorstraat 47
8271 RG IJsselmuiden

T +31 (0)38 337 00 99
F +31 (0)38 332 26 10
E agfinfo@postuma.nl



www.postuma.nl

AGENDA

27 - 28 september
2016

AGF Detail
Vakbeurs voor
specialisten

Extreme weersomstandigheden

Wat wij het afgelopen kwartaal hebben geleerd, is dat het weer en klimaat steeds extremer wordt. Vorige week hebben we temperatuurverschillen van 10°C per dag gemeten. In de afgelopen maanden hebben we extreme neerslag gezien in delen van het land. De fruitteelt in Zuid-Limburg heeft miljoenen schade van de hagelbui in juni. We hebben zelf ook gezien dat in de afgelopen weken onze handel zwaar te lijden heeft gehad van het weer. Het lijkt erop dat deze extremen in de toekomst niet minder zullen worden. Dus voor u en voor ons zal dit het nodige betekenen. Zoals één van onze gewaardeerde leveranciers deze week al via LinkedIn aangaf:



Adrie van den Einden

Owner at Green Specialties Holland

4 d

Na 6 weken extreme weersomstandigheden hebben we onze gewassen weer meer onder controle. Nu realiseren veel van onze trouwe klanten dat niet altijd alles onbeperkt beschikbaar is. Het klimaat wordt wel grilliger ervaren wij. Dit vraagt nieuwe oplossingen en anders denken. Duurzame oplossing gebaseerd op als je niets brengt kun je ook niets halen. minder weergeven



Interessant · Commentaar · Delen · 78 1

Keuzes maken en keuze geven!



De leukste tijd van het jaar of misschien ook wel de moeilijkste tijd van het jaar. Het aanbod in (zomer)fruit is reuze en de prijzen zijn aantrekkelijk. Uw klant weet één ding zeker: de specialist, dat bent u!

De temperaturen stijgen tot ongekennde hoogte en de consument heeft weinig zin in groente.

De gezonde lekkernij vinden ze bij u. Gezinnen maken spreekwoordelijk ruzie wie er naar de specialist mag, want bij u is het heerlijk koel. Ook de geuren van al het heerlijk dwarrelen door

uw winkel.

Maar waar kiest u nou daadwerkelijk voor? Als het aan mij ligt, kiest u voor fruit van het seizoen en laat u uw klant zien wat u kunt bieden, maar presenteert u ook iets wat gelijkwaardig is aan uw directe concurrent: veelal de supermarkt.

Een mooi voorbeeld kom ik bij diverse klanten wekelijks tegen. Meerdere keren kreeg ik de reactie: "de aardbeien heb ik niet goed kunnen verkopen". Waarom? Omdat de supermarkt goedkoper in de aanbieding stond of de klant de prijs te hoog vond.

We hebben toen samen besloten om de verhouding iets anders te zetten. Vanaf dat moment besloten we om 70% van de mooiste aardbeien te presenteren (bijv. Polderkoninkjes), voor de andere 30% hebben we gekozen voor een kleine, goedkopere aardbei. Sindsdien? Beide aardbeien lopen goed en uw klant weet gelijk weer waarom hij/zij bij u moet komen, om uw keuzes!

De kersen zijn misschien nog wel een beter voorbeeld. Binnen ons assortiment heeft u volgens mij ruim keus. Ga in overleg met uw verkoper en kies voor minimaal twee soorten. De supermarkt kiest voor de klant en bij u kiest de klant!

Keuzes moet u maken in uw aanbod, wat presenteert u ruim en wat minder ruim. In deze weken waar groente onderbelicht is, zult u uw groente dus ook beperkt neer moeten leggen. Gebruik meer van uw ruimte voor het heerlijke fruit, verse rauwkosten en deels voor de aantrekkelijke zomergroente, zoals komkommer, tomaten, (ijsberg)sla, rucola etc. Het is niet erg om dan uw voorraad bladgroente korter te houden, want alles draait nu nog meer om vers en bovenal om smaak!

Zorg daarom voor voldoende voorraad in uw salades, rauwkosten en fruit. Dan weet uw klant ook waar hij de volgende keer moet zijn!



Veel succes,

Team Postuma

Overdenkertje

Je moet altijd zoeken naar mogelijkheden om daar je wensen in te vertalen.

Omzetindex

In alle regio's zijn nu de vakanties begonnen. Als u in een recreatieve omgeving zit zijn dit top weken, maar loopt de wijk bij u helemaal leeg dan zijn de mogelijkheden een stuk minder. Het zomerweer houdt aan met zo nu en dan zon en af en toe een (onweers)bui. Wij denken aan 90-120 punten en op sommige toeristische plaatsen tot 140-150 punten toe.

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	22 juli 2016			Datum	22 juli 2016		
ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS	ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS
ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS	ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS
Bloemkool	BONUS	Per stuk	1,19	Bloemkool		Per stuk	1,89
Witlof		4 stuks	1,29	Witlof		3 stuks	0,89
Broccoli		500 gram	2,19	Broccoli		500 gram	1,19
Komkommer		Per stuk	0,69	Komkommer		Per stuk	0,68
Courgette		Per stuk	0,61	Courgette		Per stuk	0,60
Champignons		250 gram	0,89	Champignons		250 gram	0,79
Sperziebonen		500 gram	1,89	Sperziebonen	AANBIEDING	500 gram	0,99
Sla		Per krop	0,86	Sla		Per krop	0,85
Ijsbergsla		Per krop	0,79	Ijsbergsla	Niet verkrijgbaar	Per krop	-
Bospeen		Per bos	1,29	Bospeen		Per bos	1,27
Handsinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,79	Handsinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,49
Perssinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,79	Perssinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,49
Elstar	Niet leverbaar	1,5 kilo	-	Elstar	Niet leverbaar	1 kilo	-
Kiwi groen AH		Kilo	2,99	Kiwi groen (Zespri)		Kilo	3,30
Chiquita bananen		Kilo	1,89	Dole bananen		Kilo	0,99
Mandarijnen		Kilo	2,89	Mandarijnen		Kilo	2,86
Conference		Kilo	1,29	Conference		Kilo	1,39
Druiven wit	Pitloos	500 gram	2,29	Druiven wit	Pitloos verpakt	500 gram	1,99
Druiven rood	Pitloos	500 gram	2,89	Druiven rood	Pitloos verpakt	500 gram	2,69
Aardbeien	Hollandse	250 gram	1,99	Aardbeien	Hollandse	250 gram	1,89
	Sweet Eve BONUS	500 gram	2,30			500 gram	2,89
Galia Meloen		Stuk	1,79	Galia Meloen	HELE SEIZOEN 2 voor 2,50	Stuk	1,99

Winkels ter overname

- Een groente en fruitwinkel in Zeeland
- Een winkel in Sittard

Pallets van kokosnoten

Nederlandse startup [CocoPallet](#) ontwikkelt betaalbare transportpallets voor Aziatische exporteurs van afval uit de kokosindustrie. Voor die innovatie werd het bedrijf bekroond met de Accenture Innovation Award.

Omdat Aziatische landen veel gecertificeerde exportpallets nodig hebben, maar slechts mondjesmaat beschikken over zacht hout, zijn deze landen vaak genoodzaakt om grote hoeveelheden hout te importeren uit onder andere de Baltische staten, Nieuw-Zeeland en Siberië.

CocoPallet maakt gebruik van de natuurlijk aanwezige lijmstoffen in de cocosbark als bindmiddel. Hierdoor zijn milieubelastende en dure synthetische lijmen overbodig en kan het concurreren op prijs met andere pallets.

CocoPallet voorkomt de onnodige kap en transport van hout, is 100% biologisch afbreekbaar en betaalbaar. Het bedrijf stelt dat het product duurzaam is, Cradle2Cradle, en voldoet aan internationale regelgeving (ISMP15 – voorkomen export van schadelijke insecten) en behandelingen zoals Heat Treatment of fumigatie met methylbromide om insecten te doden zijn overbodig. CocoPallet maakt duurzaamheid betaalbaar en is daardoor schaalbaar. De ambitie van het bedrijf is om dit jaar live te gaan en 5 miljoen CocoPallets te kunnen produceren en verkopen in 2018.

