



Onderweg naar de herfst!

Niet alleen het weer verandert. De seizoenen, maar ook het aanbod, het gevoel en de feiten veranderen.

Aanstaande woensdag is het al 21 september, dus niet alleen meteorologen hebben herfst, de kalender ook al.

Het aanbod verandert. De afgelopen zonnige weken hebben de vraag naar zomerfruit goed in de kaart gespeeld. Maar nu er een omslag in het weer plaatsvindt zal het einde van diverse producten snel dichtbij komen. Denk aan abrikozen, perziken, Paraguayo's en nectarines. De herfstproducten zoals druiven, pruimen (BTL) en hardfruit zullen zich nadrukkelijker profileren.

Op het gebied van groente en paddenstoelen gebeurt dit ook. Pompoenen, pastinaaken, kool, peen en uien zullen populairder worden en de vraag naar paddenstoelen zal toenemen, met daarbij ook het aanbod (zie vandaag o.a. onze cantharellen aanbieding).

Speel in op het gevoel van uw klant en maak van een goede herfst omzet een feit!

Chocoladespruiten voor Kerst

Terwijl heel Europa nog geniet van het heerlijke nazomerweer, kijkt de Britse retailer Tesco alweer vooruit naar de Kerstdagen met zoete varianten van de traditionele seizoen groenten.

Er is keuze uit chocolade-aardappelen en -spruiten en de prijs is €4,10 per 150 gram.



WEEKBERICHT Week 38 2016

Postuma AGF
Sporstraat 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

17 september

'Groenteman met ster'
uitreiking.

27 - 28 september 2016

AGF Detail
Vakbeurs voor
specialisten

25 oktober

Power boost avond
bij Postuma AGF

De Basis

Afgelopen week hadden we een bijeenkomst met een groep AGF-ondernemers in het kader van de voorbereidingen voor de beurs in Houten. Natuurlijk denken we dan na over allerlei marketing- en verkooptrucjes waarmee wij en u de consument aan ons kunnen binden en dat is prima. Echter een van die mensen die zelf het minste in de dagelijkse praktijk met AGF doet maakte de volgende opmerking: “Veel groentemannen en ook vrouwen zijn hun basis vergeten in de afgelopen jaren”.

Wordt gewoon weer groenteboer vertelde hij. Natuurlijk, we moeten traiteurs en veel aan rauwkosten doen, maar soms lijkt het dat we als groentemensen de weg kwijt zijn. We slaan soms te veel door. Dat is iets waar wij het mee eens zijn. Als je de basis waar je van oudsher zo goed in was vergeet goed uit te voeren, verlies je de grond onder je voeten. Dan wordt het zweven geblazen en raak je het zicht op de werkelijkheid en wie je werkelijk was volledig kwijt.



Dit is wat sterk aangezet, maar het is wel een punt van overweging. De vraag moet altijd zijn, wat willen mijn doelgroepen en in hoeverre kan of moet ik daar aan voldoen.

Het is nu eenmaal zo dat je je aandacht, energie etc. maar 1x kunt besteden. Als je steeds alleen maar meer gaat doen, wordt de aandacht voor het bestaande steeds kleiner! Hier schuilt absoluut een gevaar in.

De opmerking “wordt weer groenteboer”, maar dan wel een groenteboer+ horen wij al vele jaren uit verschillende hoeken. Niet dat we dat niet zijn, maar het is de afweging hoe ver je daar in moet gaan. Wij kennen veel van onze klanten, die nog heel dicht bij de basis staan en die enorm goed scoren in het onbewerkte groente en fruit door super presentaties en de lekkerste producten. Daarmee weten ze hun klanten te overtuigen.

Daarnaast was de conclusie van de groep dat het volledig afhankelijk is van waar je met je bedrijf zit, maar ook is het bedrijf ervoor ingericht. Als je iets doet, doe het dan direct goed en ga niet steeds weer rigoureus bijstellen. Dat brengt alleen maar onrust bij de klanten. Dus denk goed na over je strategie en waar je voor wilt staan met je bedrijf.



Als laatste van de vele punten die de revue zijn gepasseerd, hebben we gesproken over verschillende actie- en reclamemodellen. Postuma heeft hiermee in het verleden al veel succes gehad en die promotiecampagnes zijn geëvalueerd, getest en verbeterd. De resultaten zijn niet alleen bemoedigend, maar gewoon sensationeel te noemen. Met dit verhaal kunnen we maatwerk leveren voor de ondernemers en voor hem/haar een nieuw of aangepast bedrijfsprofiel maken.

Rest ons te vertellen dat de AGF beurs in Houten er weer aan staat te komen. Zoals je van ons kunt verwachten staan we daar weer en ook dit keer weer met nieuwe verrassingen waar u echt direct mee aan de slag kunt. Wij hopen jullie daar een hand te kunnen geven en te kunnen praten over hoe het anders en beter kan.

Natuurlijk zullen wij als groothandel op de beurs onze basis zeker niet vergeten!

Je vindt ons op stand 340!

Veel succes en tot binnenkort!

Team Postuma

U komt toch ook?

AGFDetail

VAKBEURS VOOR VERSSPECIALISTEN

27 & 28 SEPTEMBER 2016 EXPO HOUTEN

Overdenkertje

Ervaring krijg je wanneer je niet krijgt wat je wilt.

Omzetindex

De laatste zomerdagen van het jaar hebben we waarschijnlijk erop zitten. Er zijn weer een aantal hittestrecords gebroken van de week, maar de echte warmte is nu voorbij. Voor komende week voorspellen ze temperaturen van rond de 20 graden. Als het nog een beetje droog blijft daarbij is dat niet onaardig. We zetten daarom in op 110 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		16 september 2016		Datum		16 september 2016	
ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS	ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS
Bloemkool		Per stuk	1,86	Bloemkool		Per stuk	1,86
Witlof		4 stuks	1,29	Witlof		3 stuks	0,93
Broccoli		500 gram	1,09	Broccoli		500 gram	0,99
Komkommer		Per stuk	0,75	Komkommer		Per stuk	0,75
Courgette		Per stuk	0,50	Courgette		Per stuk	0,49
Champignons		250 gram	0,86	Champignons		250 gram	0,79
Sperziebonen	BONUS	500 gram	0,49	Sperziebonen	AANBIEDING	500 gram	0,49
Sla		Per krop	0,86	Sla		Per krop	0,85
IJsbergsla		Per krop	0,75	IJsbergsla		Per krop	0,75
Bospeen		Per bos	1,70	Bospeen		Per bos	1,33
Handsinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,79	Handsinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,69
Perssinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,79	Perssinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,69
Elstar		1,5 kilo	2,29	Elstar		1,5 kilo	2,09
Kiwi groen AH		Kilo	2,99	Kiwi groen (Zespri)		Kilo	2,98
Chiquita bananen	BONUS	Kilo	1,29	Dole bananen		Kilo	0,99
Mandarijnen		Kilo	2,89	Mandarijnen		Kilo	2,79
Conference		Kilo	1,19	Conference		Kilo	1,58
Druiven wit	Pitloos	500 gram	1,79	Druiven wit	Pitloos verpakt	500 gram	2,39
Druiven rood	Pitloos BONUS	500 gram	1,89	Druiven rood	Pitloos verpakt	500 gram	1,99
Aardbeien	Hollandse	250 gram	1,99	Aardbeien	Hollandse	250 gram	1,79
		500 gram	2,99			500 gram	2,89
Galia Meloen		Stuk	2,09	Galia Meloen		Stuk	1,99



Peka

Peka komt vanaf week 39 met een nieuw product, namelijk de aardappelgratin 4 kazen. Op de volgende pagina is de flyer van het nieuwe product afgebeeld.

Driepak verpakkingen

Weet u dat wij in samenwerking met Driepak een compleet assortiment verpakkingen leveren? U geeft de bestelling voor 17.00 uur door aan uw verkoper en het wordt bij uw volgende levering al geleverd.

Krijgt u 's middag uw levering dan kunt u tot 11.00 uur bestellen en heeft u de bestelling dezelfde dag nog in huis.





Aardappelgratin 4 kazen

Smaakvolle, stevige aardappelgratin met een saus van vier kazen: Gorgonzola, Gouda, Emmental en Mozzarella.





Aardappelgratin 4 Kazen

Smaakvolle, stevige aardappelgratin met een saus van vier kazen: Gorgonzola, Gouda, Emmental en Mozzarella.

Ingrediënten	aardappelen (voorgekookt), 35% saus [water, slagroom (MELK), magere MELK, kaaspoeders (MELK) (Gorgonzola, Mozzarella, Emmental, Gouda), gemodificeerd maïszetmeel, zout, natuurlijk aroma (MELK), stabilisatoren (difosfaten, guarpitmeel), kruiden]
Netto gewicht	2 kg
Omverpakking	6 x 2 kg
Bereiding	Oven: 15 minuten op 200°C Magnetron: circa 1 min. per 100 gram (1000 W)
Bewaring	Gekoeld bewaren tussen 0°C – +7°C Na opening 3 dagen houdbaar (gekoeld bewaren)
Artikelcode zak	143200
EAN-code zak	8711118026524
Artikelcode doos	143283
EAN-code doos	8711118026531



Peka Kroef B.V.

Beukenlaan 61 | 5409 SX Odiliapeel
The Netherlands
+31 (0)413 279 279
sales@pekakroef.com
www.pekakroef.com