



Kansen en bedreigingen!

Tjonge jonge, wat gebeurt er in de handel!

De problemen in Zuid-Europa bepalen voor een groot deel de gesprekken van de afgelopen week, en ook de komende weken zal er nog heel wat de revue passeren. Zulk slecht weer is het daar niet vaak geweest en ook zo breed over de hele linie van productielanden niet. Van Marokko, Spanje en Italië naar Griekenland stapelen de problemen zich op.

Op internet zijn de discussies al gaande omtrent de handelwijze van de grootgrutters in deze barre tijden (o.a. op agf.nl op 19-01) en laten wij eerlijk zijn, het is ook geen pretje om je op die manier bezig te moeten houden met u (en onze) inkoop.

Wij moeten niet vergeten dat de producenten, die hun gewassen verloren zien gaan er eigenlijk nog veel erger aan toe zijn. Geen productie is geen inkomen en dan hebben wij het nog niet eens over de schade in combinatie met de aardbeving in Italië. Menselijk leed, dat is nog veel erger dan een kist dure courgettes. (Wist u overigens dat het nieuws over de courgette trending topic was op Twitter afgelopen week?).

Het tegenovergestelde gebeurt ook, alleen in een andere productgroep. Mango's uit Brazilië en Peru, limes uit Brazilië, blauwe bessen (Chili en Argentinië) deze producten worden zo overvloedig geproduceerd en naar Europa geëxporteerd dat de prijzen helemaal in de put gaan. Ook jammer. Maar de overschotten die weinig opbrengen, worden nog gecompenseerd door de op "contract" handel, die wel redelijk normale prijzen opbrengen.

Handel is en blijft een kwestie van vraag en aanbod. Alleen zie je nu dat de pieken en de dalen veel groter zijn dan vroeger. En dat komt weer door de gecontracteerde handel die niet mee fluctueert in de prijschommelingen. Daar hebben we soms last en soms gemak van.

Daarom spreken wij van kansen en bedreigingen. Waar laat u uw licht op schijnen? Allereerst hopen wij op het beste voor de mensen die echt getroffen worden door natuurgeweld, geen inkomen hebben of anderszins narigheid van de huidige situatie ondervinden.

WEEKBERICHT

Week 4 2017

Postuma AGF
Sporstraat 47
8271 RG IJsselmuiden

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



www.postuma.nl

AGENDA

31 januari

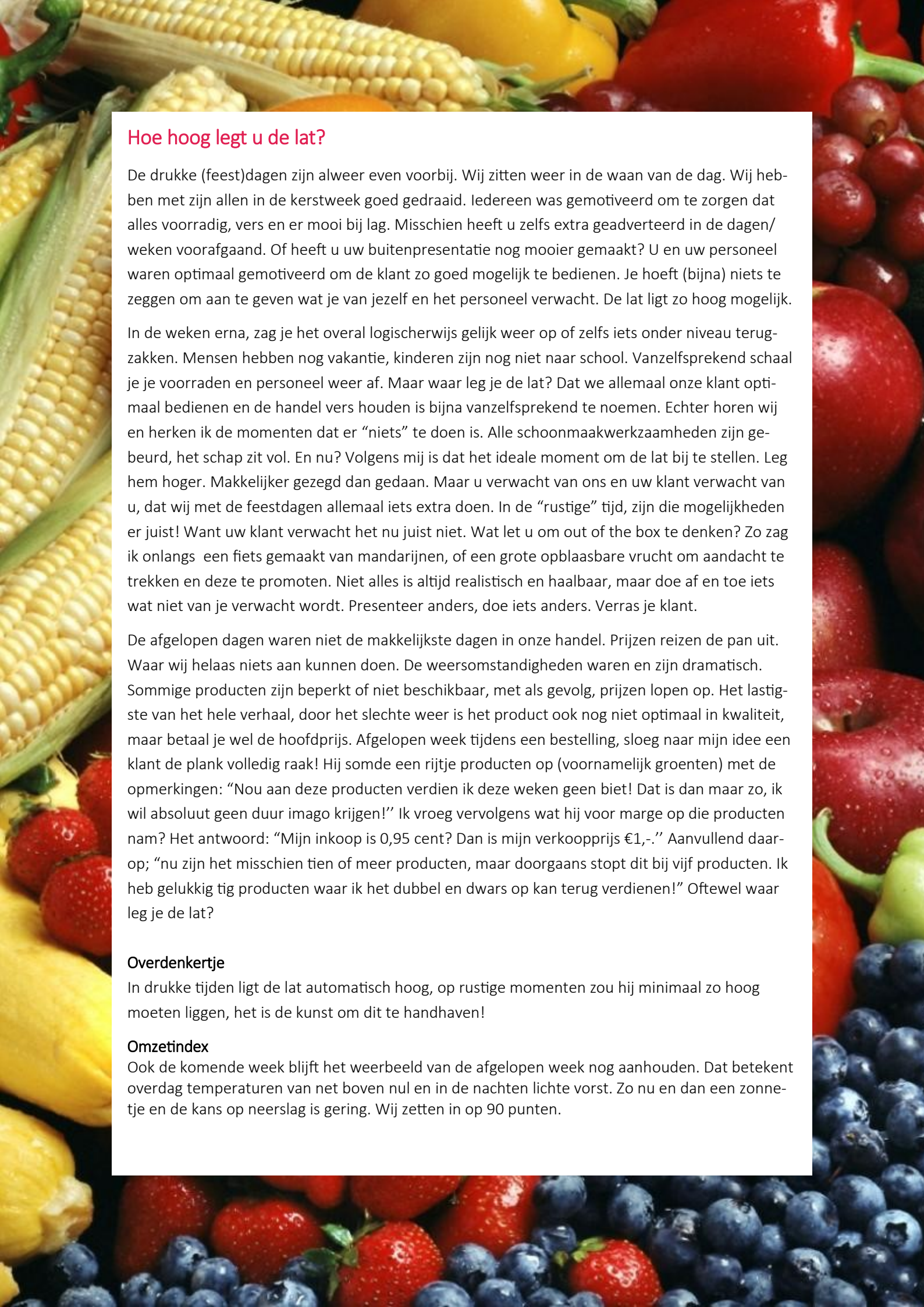
Informatiebijeenkomst
Groenteman met Ster
(Sleepboot 2, Houten
19:00-22:00 uur)

7 februari

Workshop social media

20 t/m 22 februari

Postuma studiereis Parijs en Rungis



Hoe hoog legt u de lat?

De drukke (feest)dagen zijn alweer even voorbij. Wij zitten weer in de waan van de dag. Wij hebben met zijn allen in de kerstweek goed gedraaid. Iedereen was gemotiveerd om te zorgen dat alles voorradig, vers en er mooi bij lag. Misschien heeft u zelfs extra geadverteerd in de dagen/weken voorafgaand. Of heeft u uw buitenpresentatie nog mooier gemaakt? U en uw personeel waren optimaal gemotiveerd om de klant zo goed mogelijk te bedienen. Je hoeft (bijna) niets te zeggen om aan te geven wat je van jezelf en het personeel verwacht. De lat ligt zo hoog mogelijk.

In de weken erna, zag je het overal logischerwijs gelijk weer op of zelfs iets onder niveau terugzakken. Mensen hebben nog vakantie, kinderen zijn nog niet naar school. Vanzelfsprekend schaal je je voorraden en personeel weer af. Maar waar leg je de lat? Dat we allemaal onze klant optimaal bedienen en de handel vers houden is bijna vanzelfsprekend te noemen. Echter horen wij en herken ik de momenten dat er “niets” te doen is. Alle schoonmaakwerkzaamheden zijn gebeurd, het schap zit vol. En nu? Volgens mij is dat het ideale moment om de lat bij te stellen. Leg hem hoger. Makkelijker gezegd dan gedaan. Maar u verwacht van ons en uw klant verwacht van u, dat wij met de feestdagen allemaal iets extra doen. In de “rustige” tijd, zijn die mogelijkheden er juist! Want uw klant verwacht het nu juist niet. Wat let u om out of the box te denken? Zo zag ik onlangs een fiets gemaakt van mandarijnen, of een grote opblaasbare vrucht om aandacht te trekken en deze te promoten. Niet alles is altijd realistisch en haalbaar, maar doe af en toe iets wat niet van je verwacht wordt. Presenteer anders, doe iets anders. Verras je klant.

De afgelopen dagen waren niet de makkelijkste dagen in onze handel. Prijzen reizen de pan uit. Waar wij helaas niets aan kunnen doen. De weersomstandigheden waren en zijn dramatisch. Sommige producten zijn beperkt of niet beschikbaar, met als gevolg, prijzen lopen op. Het lastigste van het hele verhaal, door het slechte weer is het product ook nog niet optimaal in kwaliteit, maar betaal je wel de hoofdprijs. Afgelopen week tijdens een bestelling, sloeg naar mijn idee een klant de plank volledig raak! Hij somde een rijtje producten op (voornamelijk groenten) met de opmerkingen: “Nou aan deze producten verdien ik deze weken geen biet! Dat is dan maar zo, ik wil absoluut geen duur imago krijgen!” Ik vroeg vervolgens wat hij voor marge op die producten nam? Het antwoord: “Mijn inkoop is 0,95 cent? Dan is mijn verkoopprijs €1,-.” Aanvullend daarop; “nu zijn het misschien tien of meer producten, maar doorgaans stopt dit bij vijf producten. Ik heb gelukkig tig producten waar ik het dubbel en dwars op kan terug verdienen!” Oftewel waar leg je de lat?

Overdenkertje

In drukke tijden ligt de lat automatisch hoog, op rustige momenten zou hij minimaal zo hoog moeten liggen, het is de kunst om dit te handhaven!

Omzetindex

Ook de komende week blijft het weerbeeld van de afgelopen week nog aanhouden. Dat betekent overdag temperaturen van net boven nul en in de nachten lichte vorst. Zo nu en dan een zonnetje en de kans op neerslag is gering. Wij zetten in op 90 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		20 januari 2017		Datum		20 januari 2017	
ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS	ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS
Bloemkool		Per stuk	2,49	Bloemkool		Per stuk	2,29
Witlof		4 stuks	1,29	Witlof		3 stuks	1,09
Broccoli		500 gram	1,09	Broccoli		500 gram	1,09
Komkommer		Per stuk	1,09	Komkommer		Per stuk	0,99
Courgette		Per stuk	1,69	Courgette		Per stuk	1,09
Champignons		250 gram	0,86	Champignons		250 gram	0,79
Sperziebonen	BONUS	500 gram	1,49	Sperziebonen		500 gram	1,65
Boerenkool	Gesneden BONUS	300 gram	0,99	Boerenkool	Gesneden	300 gram	1,17
Aardappelen	Kruimig	3 kilo	3,89	Aardappelen	Kruimig	3 kilo	3,79
Pompoen	Biologisch	Per stuk	2,99	Pompoen	Biologisch	Per stuk	2,99
Bospeen		Per bos	1,09	Bospeen		Per bos	1,05
Handsinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,75	Handsinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,29
Perssinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,79	Perssinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,79
Elstar		1,5 kilo	1,99	Elstar		1,5 kilo	1,69
Kiwi groen AH		Kilo	2,96	Kiwi groen (Zespri)		Kilo	3,30
Chiquita bananen		Kilo	1,89	Dole bananen		Kilo	0,99
Mandarijnen	BONUS 2 voor 2,50	Kilo	2,19	Mandarijnen		Kilo	1,49
Conference	BONUS	Kilo	0,99	Conference		Kilo	1,39
Druiven wit	Pitloos verpakt BONUS	500 gram	1,99	Druiven wit	Pitloos verpakt	500 gram	1,99
Druiven rood	Pitloos verpakt	500 gram	2,99	Druiven rood	Pitloos verpakt	500 gram	2,79
Mango		1 stuk	1,99	Mango		1 stuk	1,99
Ananas		Per stuk	2,19	Ananas		Per stuk	1,99
Galia Meloen		Per stuk	2,08	Galia Meloen		Per stuk	1,99

Postuma-studiereis voor AGF-specialisten naar Parijs en Rungis



Jumbo Foodmarket, Breda

Postuma wil het nieuwe jaar graag goed met u beginnen! Daarom organiseren wij een studiereis naar Parijs! Deze dagen zullen in het teken staan van beleving, met als hoogtepunt ons bezoek aan de groothandelsmarkt Rungis. Rungis is uitgegroeid tot de grootste en culinairste versmarkt van Europa en daarom een must voor iedere AGF-specialist die verder wilt kijken. Niet alleen op het gebied van AGF is hier genoeg te zien, maar ook de kaas, vlees en vis markt zijn zeer de moeite waard.

Maar er is meer dat wij gaan bezoeken deze reis. Zo zullen we op de heenweg een tussenstop maken bij de Jumbo Foodmarket in Breda. Een imposante winkel van 6000 m², waar vers voorop staat. Vele maaltijden ter plekke vers bereid door de chefs. Op de terugweg zullen wij een stop maken om een van de mooiste speciaalzaken van België "Lizzy's nieuwe oogst" te bezoeken. Vorig jaar bekroond met de award voor creatiefste groente- en fruitwinkel van de Benelux door de groene "Gault&Millau" gids. Op dag 2 hebben wij een programma samengesteld om Parijs te ontdekken.



Lizzy's nieuwe oogst



AGF-afdeling bij Rungis

Reisschema

Dag 1

11:00 uur: Vertrek vanuit IJsselmuiden, Spoorstraat 47.

13:00 uur: Tweede opstapplaats in Breda.

13:15 uur: Aankomst Jumbo Foodmarket, Breda.

14:15 uur: Vertrek vanuit Breda. Onderweg diner.

21:15 uur: Verwachte aankomst hotel.

Dag 2

03:45 uur: Vertrek vanuit hotel naar Rungis.

04:30 – 07:30 uur: Rondleiding Rungis met aansluitend ontbijt.

09:30 uur: Aankomst hotel

10:00 uur: Ontdekkingstour Parijs, in allerlei facetten. (Mogelijkheid te rusten/eigen invulling)

18:00 uur: Gezamenlijk diner + avondprogramma.



Dag 3

08:30 uur: Aanvang terugreis. Onderweg lunch.

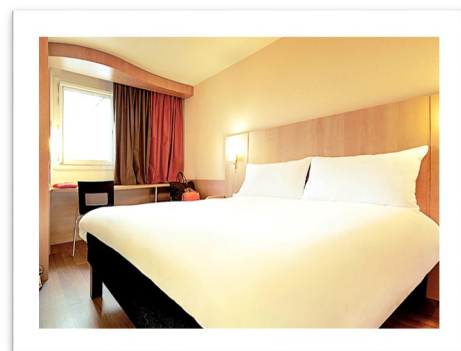
15:00 uur - 16:00 uur: Bezoek aan "Lizzy's nieuwe oogst".

16:00 uur: Vertrek vanuit Westerlo. Onderweg diner.

20:00 uur: Verwachte terugkomst in Breda.

22:00 uur: Verwachte terugkomst in IJsselmuiden.

Hotel



Wij verblijven in het Hotel Ibis Paris Porte d'Italie. Dit hotel is gelegen aan de zuidrand van het centrum van Parijs. Het hotel beschikt onder andere over een restaurant, bar, lift en WiFi. Uw kamer beschikt over een TV, telefoon en eigen badkamer.

Kosten

Wij kunnen u deze reis aanbieden voor €199,- per persoon. Hiervoor zijn alle gezamenlijke maaltijden inbegrepen. De kosten zijn gebaseerd op het gebruik van tweepersoonskamers. Uw voorkeur kunt u aangeven op het inschrijfformulier. Wilt u een kamer alleen dan geldt er een toeslag van €70,-.

Inschrijven

Inschrijven kunt u door het inschrijfformulier, dat eerder deze week naar u gemaild is, in te vullen en te mailen naar lotte.huurenkamp@postuma.nl. U kunt naar dit emailadres ook mailen als u het inschrijfformulier normaal wenst te ontvangen. **Aanmelden kan uiterlijk tot 30 januari.**

Wij zullen vertrekken op maandag 20 februari en huiswaarts keren op woensdag 22 februari. Mocht het aantal aanmeldingen de capaciteit van de bus overschrijden dan zullen wij een nieuwe datum plannen voor een tweede reis. Mocht u deze datum verhinderd zijn, maar wel interesse hebben in deze reis op een andere datum dan kunt u dit op het inschrijfformulier aangeven.

Workshop Social Media

Veel gestelde vragen: hoe werkt adverteren op Facebook? Welke social media moet ik gebruiken en waarom? Hoe onderhoud ik een zakelijke Facebookpagina? Allemaal onderwerpen die wij regelmatig bespreken met onze klanten. Wij begrijpen dat hier veel onduidelijkheid over bestaat.

Wij geven hier graag onze visie op, in een interactieve workshop op dinsdag 7 februari! Tijdens deze bijeenkomst zullen wij hier uitgebreid bij stilstaan en de do's en dont's met u bespreken. Verder komen de ins en out rond het gebruik van social media aan bod. Dus bent u geïnteresseerd? Geef u dan vandaag nog op door een mailtje te sturen naar:

lotte.huurenkamp@postuma.nl. Graag onder vermelding van het aantal personen waarmee u wilt komen.

Locatie: Spoorstraat 47, IJsselmuiden

Aanvang: start 19:30 uur (inloop vanaf 19:15 uur)

Verwachte eindtijd: 22:00 uur

Te koop aangeboden: scherfijsbak

Versseveld uit Varsseveld biedt een scherfijsbak te koop. Het meubel heeft een roestvast stalen binnenbak met een rooster voor de afvoer van het smeltwater. Voor meer informatie bel naar: 0315-242861 en vraag naar Ronnie of Carly.



Nieuwe winkel Erik Berends

Afgelopen woensdag 18 januari heeft Erik Berends uit Haren zijn winkel heropent. Na een druk bezochte receptie de avond daarvoor voor alle genodigden, is op woensdag de winkel open gegaan voor het grote publiek. Hieronder een impressie van de nieuwe winkel. Wij wensen Erik en zijn team veel succes in hun nieuwe winkel!



Valentijns actie!



Een romantische overnachting in een B&B en fruit plukken bij telers Verhage!



De meest romantische dag van het jaar is alweer in aantocht en die willen wij natuurlijk niet onopgemerkt voorbij laten gaan! Daarom hebben wij een mooie actie bedacht voor u en uw klanten. Geef uw klant een romantische overnachting voor 2 personen in een B&B, met onze Valentijn WIN actie!



Hoe werkt het?

Bij besteding van €10,00 bij de AGF-specialist maakt de consument kans op een GRATIS romantische overnachting (inclusief ontbijt) voor 2 personen bij B&B Mieke & Co in Blokzijl en een rondleiding met fruit plukken bij telers Verhage in Luttelgeest. Een leukere manier om uw klanten eens extra te verwennen en ze over de teelt van de mooie producten te leren is er niet!

Het enige wat uw klant moet doen is de kassabon met zijn/haar naam bij u inleveren. Bij deze actie leveren wij een speciale inzamel box waarin u de ingeleverde kassabonnen kunt bewaren en waaruit u uiteindelijk, na 14 februari 2017, de gelukkige winnaar kunt loten. Ook leveren wij u mooi poster- en flyermateriaal waarmee u de actie in uw winkel kunt promoten.

Wat kost het?

Om deze actie voor iedere AGF-specialist mogelijk te maken, vergoeden wij de helft van de totale kosten! De totale kosten van het Valentijn pakket bedragen €100,00, maar door onze vergoeding betaalt u nog maar €50,00!

Hoe meldt u zich aan?

Stuur uw aanmelding naar lotte.huurenkamp@postuma.nl, waarin u aangeeft hoeveel Valentijns arrangementen u wilt inkopen. Na uw bestelling ontvangt u het promotiemateriaal en alle informatie die u voor het uitvoeren van de actie moet weten.

Let op!

Wij hebben een beperkt aantal arrangementen ingekocht, dus voor deze actie geldt: wie het eerst komt, wie het eerst maalt. **OP=OP!** Meld u dus zo snel mogelijk aan, maar in ieder geval voor woensdag 1 februari, om deze actie in uw winkel te krijgen.

Vragen?

Vraag uw verkoper naar meer informatie!

Veel succes!
Team Postuma AGF



Tip!

Promoot deze actie ook zoveel mogelijk op uw Facebook en/of Twitter pagina en maak een leuke foto van uw klant bij het in ontvangst nemen van de prijs, voor nog meer aandacht van de actie en aanloop naar uw winkel!

