

Postuma

't verst met groente en fruit

Week 41

De herfst slaat echt toe!

Guur, winderig en nat weer is de orde van de dag. Gelukkig is het niet iedere dag zo, maar voor het gevoel is de herfst wel echt begonnen!

Vervelend? Ja, soms wel en nee, soms niet. Je kunt de natuur niet veranderen, maar je kunt er wel mee omgaan. Dat geldt voor uw verkooptactiek, waarbij u met productkeuze, presentatie en prijsbepaling een bepaalde invloed op het aankoopgedrag van de consument kunt uitoefenen en dat geldt ook voor de manier waarop u uw inkoop bepaald.



Producten die nu op het land staan in deze barre weersomstandigheden hebben daar op de één of de andere manier van te lijden. Spinazie waait ongeveer weg of staat met de pootjes in het water. Andijvie kan er iets beter tegen, maar kan sneller "rood" worden door te veel nattigheid. Prei staat op het land, maar met vallende bladeren kan er wel eens een blad in de prei vallen, die daar niet meer tussenuit waait. Ijsla

en andere slasoorten lijden ook en naderen in een aantal gevallen al het einde van het seizoen en zo kunnen we nog wel even doorgaan.

U kunt uzelf afvragen of deze informatie belangrijk voor u is, maar neem van mij aan, dat er tegenwoordig AGF-specialisten zijn die te weinig nadenken over de situatie waarin een product groeit en/of geoogst wordt.

Het getuigt van vakmanschap dat je daar zo af en toe eens over nadenkt en begrip kunt tonen voor deze situatie en ook naar het advies van uw verkoper luistert, indien iets minder houdbaar is of misschien al beter uit de buitenlandse aanvoer gekocht kan worden. Ga er maar vanuit, dat ook wij dagelijks bezig zijn met het zoeken en vinden van de beste keus, maar de eerlijkheid gebied te zeggen dat het niet altijd mogelijk is. Uiteindelijk is het de bedoeling dat we met ons allen de producten op de beste manier aan de man brengen en uiteraard oog houden op de resultaten van elke onderneming. Dat is waar wij het voor doen.

En..... ook in de herfst is het af en toe gewoon heel mooi weer. Ge-niet daar ook van, niet vergeten!



WEEKBERICHT

Week 41
2017

Postuma AGF
Spoorstraat 47
8271 RG IJsselmuiden

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



www.postuma.nl

AGENDA

Sterrenuitreiking Groenteman met Ster
7 oktober

Informatieavond Eenvoudig onderscheiden
24 oktober, IJsselmuiden

Smaaktheater Deelen
31 oktober
Themapark Archeon

Beurs "Warme winterdeken"
Boonstra Verswaren
1 november
Euroborg, Groningen

(Voor)oordelen?

Het is dagelijks een veel gehoorde kreet; “Nee, ik vind dit te duur”, “Poeh, dat kan ik niet verkopen”, “Daar heb ik geen klanten voor”. Een (voor)oordeel welke in sommige gevallen ook zeker een te-rechte opmerking is kijkend en overwegend naar uw winkel/kraam. Echter ben ik er wel van overtuigd dat we nog veel kansen op omzet met zijn allen laten liggen in producten waarvan we het niet verwachten.

Ik neem als voorbeeld een paar extreem luxe producten uit ons aanbod. De Hollandse druiven uit het Westland, de ananas by air en de mango by air. Producten waar de bovengenoemde kreten regelmatig voorkomen. Als je zo vaak dit soort opmerkingen hoort, dan ga je automatisch al denken van tja, wat moeten wij dan met die handel? Een enkeling verkoopt het wel, maar het gros kan of wil er schijnbaar niets mee. Die enkeling zal er dan wel een apart publiek voor hebben.

Een tijdje terug verkocht ik aan een klant een doos ananassen by air. Deze vertegenwoordigen een inkoopwaarde voor de specialist van ruim €6,- per stuk! Een forse prijs voor een geweldig, mooi en exclusief product. Ik hoor de meeste mensen al denken: poeh, wat moet ik hier voor vragen? 10 euro of misschien wel 12 of een keer €7,99? Maar wie (ver)koopt er nou een ananas voor zoveel geld?

Enkele dagen later deed deze klant een herhalingsaankoop en weer wat dagen later nog een keer. Vol verbazing was ik over deze afname en vroeg wat hij er mee deed. Het is eigenlijk heel simpel, maar door de bovenstaande (voor)oordelen denken we eigenlijk al niet meer verder. Uit één ananas (mooie grote maat 6) haalt hij 4 á 5 bakjes met gesneden blokjes á 150 gram. Hij maakt €2,99 per bakje en heeft de moeite en het “verlies” genomen om ze te laten proeven. En nu? Zijn klanten komen er structureel voor terug en hij heeft een minimale verkoopwaarde van 12 euro voor een ananas met een inkoopwaarde van circa 6 euro. Het verschil tussen dit product en de standaard topproducten per boot is aanzienlijk! In alle facetten naar mijn mening, is dit waar je specialist voor bent! Onderscheidend en kwaliteit van het hoogste niveau. Voor de mango by air is natuurlijk een soortgelijk voorbeeld te schrijven.



Vorige week waren de Hollandse druiven uit het Westland onder de aandacht. Ook zo'n product waar je (voor)oordelen over kunt hebben, ditmaal een keer extra scherp geprijsd. Bij een inkoopwaarde van ruim €6,25 per kilo vraagt u normaal gesproken meer dan €3,99 voor 500 gram.

Vorige week lagen ze daarvoor bij diverse ondernemers en dit zijn over het algemeen niet de producten die als

warme broodjes over de toonbank gaan, maar we verleiden wel die klant die ze normaal te duur vindt om het een keer te proberen. Je laat zien dat je specialist bent, dat je onderscheidend bent, maar ook dat je iedere consument kunt bedienen. Je trekt een publiek die normaal misschien wel voorbij loopt. En één ding weten we hierbij zeker, als ze tevreden zijn kunnen ze alleen maar bij u terug komen! Veel succes.

Overdenkertje

Van denken worden we moe dus oordelen we maar wat.

Omzetindex

Met af en toe een bui en een klein zonnetje blijft het herfstige weer aanhouden. Vandaar een 95 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		6 oktober 2017		Datum		6 oktober 2017	
ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS	ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS
ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS	ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS
Bloemkool	BONUS 2 voor €2,-	Per stuk	1,59	Bloemkool	AANBIEDING	Per stuk	1,25
Witlof		4 stuks	1,49	Witlof		3 stuks	1,09
Broccoli		500 gram	1,20	Broccoli		500 gram	0,89
Komkommer	BONUS 2 voor €1,-	Per stuk	0,65	Komkommer		Per stuk	0,59
Courgette		Per stuk	0,99	Courgette		Per stuk	0,99
Aubergine		Per stuk	1,09	Aubergine		Per stuk	1,09
Paprika rood		Per stuk	0,89	Paprika rood		Per stuk	0,89
Sperziebonen		500 gram	1,09	Sperziebonen		500 gram	0,99
Bospeen	BONUS	Per bos	0,99	Bospeen		Per bos	1,18
Sla	BONUS	Per stuk	0,69	Sla		Per stuk	0,88
	Vanaf maandag						
Trostomaten		5 stuks	1,79	Trostomaten		5 stuks	1,89
Opperdoes		2 kilo	3,19	Opperdoes		2 kilo	2,99
Boerenkool	BONUS	300 gram	1,19	Boerenkool		300 gram	1,19
	2 voor €1,50						
Handsinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,99	Handsinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,99
Perssinaasappelen	BONUS	2 kilo	2,49	Perssinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,99
	Verpakt per net						
Elstar	BONUS 2 voor €3,-	1,5 kilo	2,99	Elstar		1,5 kilo	2,89
Kiwi groen AH		Kilo	3,89	Kiwi groen (Zespri)		Kilo	3,79
Kiwi gold (Zespri)		750 gram	3,99	Kiwi gold (Zespri)		Kilo	4,98
Chiquita bananen		Kilo	1,89	Dole bananen		Kilo	0,99
Mandarijnen	BONUS	Kilo	2,49	Mandarijnen		Kilo	2,99
	Vanaf maandag						
Conference		Kilo	1,39	Conference		Kilo	1,39
Druiven wit	BONUS 2 voor €3,-	500 gram	1,99	Druiven wit	AANBIEDING	500 gram	1,59
					Pitloos verpakt		
Druiven rood	BONUS 2 voor €3,-	500 gram	2,49	Druiven rood	Pitloos verpakt	500 gram	2,49
	Pitloos verpakt						
	Vanaf maandag						
Mango	BONUS	1 stuk	1,50	Mango		1 stuk	1,98
Avocado	BONUS 2 voor €2,-	1 stuk	1,09	Avocado		1 stuk	1,05
Ananas		Per stuk	2,19	Ananas		Per stuk	1,99
Galia meloen		Per stuk	2,19	Galia meloen		Per stuk	1,98
Aardbeien	Hollandse	500 gram	3,49	Aardbeien	Hollandse	500 gram	3,79
Frambozen	BONUS	140 gram	2,29	Frambozen	AANBIEDING	125 gram	2,65
					2 voor €3,50		
Blauwe bessen		150 gram	3,49	Blauwe bessen	AANBIEDING	125 gram	2,48
					2 voor €3,50		

Nieuw in ons assortiment... Boerenkool!

U zult wel denken: Huh? Boerenkool... nieuw in het assortiment??? Jazeker! Naast onze fijngesneden boerenkool in 3 kilo verpakking hebben we vanaf deze week ook de fijngesneden boerenkool in 12 x 300 grams verpakking (in eps) in ons assortiment. Deze boerenkool komt natuurlijk van onze vaste teler Glas. De verpakking doet vermoeden dat u zelf aan de slag bent geweest. Wij kunnen deze boerenkool leveren tegen een aantrekkelijke prijs, vraag het uw verkoper!



Markthandel Nederland redelijk stabiel, zo blijkt uit onderzoek CBS

dinsdag | 3 oktober 2017/door CVAH

De markthandel in Nederland is redelijk stabiel, zo blijkt uit onderzoek van het CBS. Wel zie je verschuivingen, de non-food heeft het als gevolg van de moordende concurrentie van internet zwaar. De food-sector zit echter in de lift. De feiten op een rijtje:

Nederland telt ruim 11 duizend marktkramen. Dat zijn er iets minder dan in 2016, maar meer dan in 2014. Het aantal voedselkramen op de markt neemt toe, maar het aantal marktkramen in non-food daalt. Dat meldt het CBS op basis van nieuwe analyses van bestaande cijfers.



Brancheverschillen

Veel kramen met textiel, kleding, schoenen en furnituren verdwenen van de markten. Daarvan zijn er nu 510 minder dan in 2007. Ook het aantal kramen met tweedehands spullen nam flink af, met bijna 30 procent. Daarnaast zijn er ruim 7 procent minder kramen met bloemen en planten. Het aantal kramen met overige goederen, zoals speelgoed en huishoudelijke artikelen, steeg juist (4,1 procent). **Het aantal marktkooplui dat groente en fruit aan de man brengt, nam de afgelopen tien jaar toe, van 865 kramen in 2007 naar 915 in 2017.** Het aantal marktkramen met overig voedsel (noten, kaas, vis, snoep) nam met meer dan 50 procent toe. Waren er in 2007 nog iets meer dan 2 duizend van dit soort kramen, in 2017 zijn dat er ruim 3 duizend.

Regionale cijfers

Noord-Holland is de provincie met de meeste marktkramen, 2,6 duizend in 2017. Dat zijn er wel 1,3 procent minder dan in 2007. Zuid-Holland heeft er tussen 2007 en 2017 de meeste marktkramen bij gekregen, 160 stuks. Daarna volgen Limburg, Gelderland en Utrecht. Procentueel is de stijging van het aantal marktkramen in Limburg het grootst, 15,6 procent. De toename van het aantal marktkramen in Zuid-Holland is voor een groot deel toe te schrijven aan Den Haag. Daar nam het aantal marktkramen met 76 toe, tot 527. In Rotterdam daalde het aantal kramen licht, van 492 naar 487. Amsterdam heeft het grootste aantal marktkramen, 1 030. Dit zijn er 64 meer dan in 2007.

Oproep

Wij zijn op zoek naar oude zwart/wit foto's van groenteventers uit lang vervlogen tijden. Bent u in het bezit van een prachtige foto van goede kwaliteit en wilt u deze delen? Laat het ons weten via gonnie.doff@postuma.nl

De hoofdprijs van de internationale Win! Marlene®-actie 2017 is uitgereikt in Groningen!

De hoofdprijs van de Win! Marlene®-actie, een fantastische Audi A3, is uitgereikt aan de gelukkige winnaar Edwin Oost uit Groningen, Nederland. De winnende Marlene® appel is door Edwin gekocht bij Lubbers Groente en Fruit in winkelcentrum Paddepoel in Groningen.

Rond het middaguur werd de sleutel van deze fantastische prijs uitgereikt door Kurt Ratschiller en Jeremias Gander van VOG - Association of South Tyrolean Fruit Growers' Co-operatives, South Tyrol, Italy. Naast de vertegenwoordiging van Marlene® was de importeur van Marlene® appels in Nederland aanwezig. Aartsenfruit Breda, Groothandel Postuma uit IJsselmuiden en de eigenaar van Lubbers Groente en Fruit waren er ook. De gehele dag door konden alle bezoekers van het winkelcentrum Paddepoel de vijf verschillende variaties Marlene® appels proeven tijdens een Marlene® tasting. Deze stond in het teken van de grote finale van de Win! Marlene®-actie 2017.

“We zijn erg blij dat we de kans hebben gehad om vandaag hier aanwezig te zijn”, aldus Kurt Ratschiller, marketing manager van VOG. “Edwin is een echte geluksvogel: we hebben gedurende de Win! Marlene®-actie 2017 meer dan 120.000 codes geregistreerd, verspreid over 5 verschillende landen en de thuisbasis Italië.”

De Win! Marlene®-actie 2017 werd gestart in februari en eindigde afgelopen mei. Tijdens deze periode maakte iedereen die een Marlene® appel kocht, kans op fantastische prijzen. Met de code achterop de sticker werd automatisch meegespeeld voor de hoofdprijs: een Audi A3.

