



Flauwe Handel!

In deze tijd van het jaar wordt het vaak wat rustiger.

De dagen worden donkerder en korter en menigeen noemt dan ook (de) Sinterklaas(tijd) als oorzaak van de flauwe stemming die er in het algemeen heerst. Ook voor nieuws uit de branche wordt soms gezocht naar “nieuws”. Zo las ik vandaag een bericht dat Sinterklaas voor een opleving zorgt in de peen markt. Nou ja, alsof wij hier in Nederland daarmee het verschil kunnen maken. Of zou men bedoelen dat in heel Europa de stemming flauw is.

Het maakt ook niet uit. Natuurlijk zijn er van die lauwe momenten, maar verder zijn er ook volop mooie kansen die u kunt invullen. Geur, smaak, kleur, prijs, activiteiten, tips en tricks kunnen de consument verleiden tot aankopen.

Als ik een rondje maak langs het beschikbare assortiment, dan voel ik de zon gewoon schijnen, het straalt van veel producten af. Die mooie druiven uit Sicilië, het heerlijke citrusfruit uit Spanje, de mooie gekleurde appels uit Holland en ook die uit Italië, mooie frisse groenten, zoals boontjes, bospeen, andijvie, al die slasoorten en nog veel meer “gekleurde” handel” kunnen uw zaak een knallende uitstraling geven. Je kunt ook andere combinaties maken die voor een heel andere uitstraling zorgen als je uit pakt. Denk ook aan uw verlichting en aan de andere mogelijkheden die voor een blijde consument zorgen. Als je dat goed doet, kan het koud zijn, donker, maar het kan ook bruisen van energie en activiteit.

Perssinaasappelen

Daar is deze periode iets gebrek aan, dat weten we allemaal. Tijdens onze overdenkingen hoe en wat, kwam de vraag boven: wat gebruikt een Spanjaard voor de pers, en wat gebruiken ze in andere landen om ons heen?

De antwoorden komen langzaam binnen druppelen en wat blijkt: naast de algemene voorkeur voor Valencia Late wordt in Spanje hoofdzakelijk een navelina, navel en later ook een navellate gebruikt. Het sap van deze sinaasappelsoorten blijft mooi “staan” zeggen ze daar en heeft meer smaak dan de bij ons zo geliefde salustianas waarvan, volgens de Spanjaarden, de smaak vlakker is en het sap “bezinkt” na een korte periode laten staan. In Duitsland klinkt vaak hetzelfde geluid, alleen in Frankrijk bestaat ook een voorliefde voor de salustianas, maar niet zo sterk als in Nederland. Dit verklaart ook het feit dat van de salustianas het grootste deel naar Nederland wordt verkocht.

Conclusie: het is geen probleem, om in deze wat moeilijke tijd voor perssinaasappelen, een navelina voor de pers te verkopen. En wat mooi: u heeft weer een extra reden om uw klant op de juiste manier te informeren, want natuurlijk moet je de navelina met een zachtere schil iets voorzichtiger persen dan een ander ras. Maar de smaak van het sap is top! En met dat advies scoort u punten, want dat krijg je alleen bij de echte Specialist!

WEEKBERICHT Week 46 2016

Postuma AGF
Spoorstraat 47
8271 RG IJsselmuiden

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



www.postuma.nl

AGENDA

20 december
Kerstkoopavond bij
Postuma AGF (zie
pagina 4 voor meer
informatie).

In the winning mood!

Wat straal je uit als groenteman of vrouw, ben je een winnaar of zit je in de hoek waar de klappen vallen en wat kun je er zelf aan doen?

Afgelopen week stond in het teken van de Amerikaanse presidentsverkiezingen en jonge jonge, wat een circus! Nou ben ik bepaald niet politiek betrokken en volg ik het een beetje als het acht uur journaal toevallig aanstaat, maar er zijn mij van die afstand wel een paar dingen opgevallen.

Allereerst, volgens mij vinden heel weinig gewone burgers beide kandidaten sympathiek of vriendelijk. Als mensen willen dat je op ze stemt lijkt me dat juist een basisvoorwaarde, de gunning noemen we dat in de handel bij ons. Ook bij u, als zelfstandig ondernemer, hebben we het over hoe sta je bekend in je eigen plaats. Als mensen het je gunnen gaat alles 1000x makkelijker en hoef je je ook niet continue te bewijzen. Van veel van onze klanten weet ik dat dit een van hun sterke punten is. Als ik hierin iemand mag stellen als voorbeeld dan is het Marco uit Drenthe wel, waarvan ik u het adres graag geef als u dit eens met eigen ogen wilt zien, want die heeft dit onderdeel tot een kunst verheven en scoort hier uitermate goed mee. Dus ken je klant en je dorp/plaats/wijk/regio en sta vooral ook zelf goed bekend, dat brengt automatisch (veel) klandizie.

Daarnaast is me nog iets opgevallen aan de verkiezingen. Trump was bij voorbaat haast kansloos geacht, maar bleef toch volop geloven in zijn eigen kansen en ging vol gas tot het einde. Met als resultaat, hedenmorgen woensdag lijkt het er toch sterk op dat hij niet alleen veel meer stemmen krijgt dan de peilingen ooit uitwezen, maar zelfs aan de winnende hand lijkt. Wat moeten wij als branche van deze man leren? Geloof in jezelf, je zaak en je producten en draag dit voor 100% uit, van 's morgens vroeg tot 's avonds laat, of je nu aan het werk bent of op een verjaardag zit. Groentemannen en vrouwen zijn vaak zo lief en bescheiden, maar in de moderne wereld werkt het nu eenmaal zo dat je jezelf moet profileren op ieder mogelijk moment.

Ja, wij hebben de beste en lekkerste producten geachte klant. Ja, wij hebben verstand van wat we verkopen geachte klant. Ja, ik sta voor alles wat ik u aanbied geachte klant. Ja, ik weet waar mijn producten vandaag komen geachte klant. Ja, u bent eigenlijk hartstikke gek geachte klant als u voor het gemak van de supermarkt kiest. Waar het assortiment wordt bepaald door houdbaarheid met allerlei chemische toevoegingen waar u niet om gevraagd heeft en de inkoopprijs uiteindelijk toch de doorslag geeft omdat er toch vooral veel geld moet worden verdiend.

Dus laat u niet kisten of wegzetten als vakspecialist waar **het vers nog echt vers is** en niet door een lange tjt wordt gesuggereerd als extra vers. Maar we moeten het allemaal wel vertellen, blijven vertellen en blijven vertellen net zoals de "Donald" gedaan heeft. Dan is ons verhaal toch ook nog veel mooier, want dat gaat over gezondheid en een goede relatie met onze klanten. Dan lijkt mij dat het niet anders kan dan dat U als winnaar uit de verkiezingen komt, waar de consument heen zal gaan voor de aankoop van alle gezonde en verse producten die men maar wenst!

Overdenkertje

Je zorgen maken is de verkeerde kant op fantaseren.

Omzetindex

Van het weekend blijft het nog koud, maar wel zonnig. Daarna hogere temperaturen, maar ook weer meer kans op regen. Wij zetten in op 90 punten.

Prijzervergelijking 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	11 november 2016			Datum	11 november 2016		
ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS	ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS
ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS	ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS
Bloemkool		Per stuk	1,99	Bloemkool	AANBIEDING	Per stuk	1,29
Witlof		4 stuks	1,29	Witlof		3 stuks	0,99
Broccoli		500 gram	0,99	Broccoli		500 gram	0,99
Komkommer		Per stuk	0,63	Komkommer		Per stuk	0,59
Courgette		Per stuk	0,55	Courgette		Per stuk	0,49
Champignons		250 gram	0,86	Champignons		250 gram	0,79
Sperziebonen		500 gram	1,69	Sperziebonen		500 gram	1,65
Boerenkool	Gesneden	300 gram	1,19	Boerenkool	Gesneden	300 gram	1,17
	BONUS 1 + 1 gratis						
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	1,39	Bospeen		Per bos	1,37
Handsinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,79	Handsinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,59
Perssinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,99	Perssinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,98
Elstar	BONUS	1,5 kilo	1,39	Elstar		1,5 kilo	1,79
Kiwi groen AH		Kilo	3,29	Kiwi groen (Zespri)		Kilo	3,30
Chiquita bananen		Kilo	1,89	Dole bananen		Kilo	0,99
Mandarijnen		Kilo	1,99	Mandarijnen	AANBIEDING	Kilo	0,99
Conference		Kilo	1,09	Conference	AANBIEDING	Kilo	0,99
Druiven wit	Pitloos	500 gram	2,69	Druiven wit	Pitloos verpakt	500 gram	2,19
Druiven rood	Pitloos	500 gram	2,59	Druiven rood	Pitloos verpakt	500 gram	2,49
Ananas		Per stuk	2,19	Ananas		Per stuk	2,08
Galia Meloen	BONUS	Per stuk	1,99	Galia Meloen		Per stuk	1,99

Dinsdag

20 DECEMBER

18.00-22.00 UUR

Postuma

Groothandel in aardappelen, groenten en fruit

Kerst Koopavond

**Laat u inspireren en kom kerstinkopen doen!
Onder het genot van een heerlijk buffet kunt u
uw kerstbestelling plaatsen.**

(Graag de gewone bestelling op de reguliere tijd plaatsen).

***De verkoopadviseurs van
Postuma AGF staan voor u klaar!***

**Aanmelden kan door een mail te sturen naar lotte.huurenkamp@postuma.nl
voor 10 december 2016 (Graag onder vermelding van het aantal personen).**

www.postuma.nl

Wie o wie?



We verloten twee kaarten voor de wedstrijd PEC Zwolle tegen Ajax onder degene die raden wie van deze voetballers onze verkoper Nick Jaspers is. De wedstrijd zal gespeeld worden op zaterdag 15 januari om 14:30 uur in het stadion van PEC. Uw antwoord kunt u mailen naar lotte.huurenkamp@postuma.nl.

Eentje uit de oude doos



Wim van Appeven van Veers oet Wieck, Maastricht. Toen nog Greenshop Maastricht.