



## Actualiteit

Actueel zijn dat is belangrijk. Maar ja, wat is actueel?

Alleen naar het nieuws kijkend kom je niet veel verder dan alleen maar ellende. Kijk je op de kalender, dan kom je nu het sinterklaasfeest tegen, straks weer gevolgd door de kerstdagen.

Waar en op welke manier doe je mee? Dat is voor een ieder op persoonlijke wijze in te vullen. Mede daardoor geef je je winkel ook een eigen karakter. Of je nou kiest om sinterklaas over te slaan en juist alleen voor de jingle bells met de kerst te gaan, het is aan u zelf.

Maar uw zaak dient ook een maatschappelijk belang. Uw klant verwacht ook iets van uw kant om mee doen aan festiviteiten en in te spelen op de actuele zaken. Dat is wel iets om over na te denken. Het kan zelfs zover gaan dat u met uw enthousiasme, klanten eerder afstoot dan aantrekt of andersom, dat de serieuze toon van uw winkel consumenten buitensluit of wat ook mogelijk is, juist naar binnen trekt.

Dit alles laat zich niet automatisch in een verhaaltje duidelijk maken. Dat betekent dat u er zelf over na moet denken en moet handelen in de geest van uw eigen ik en van uw omgeving. Het uiteindelijke doel: zoveel mogelijk klanten laten glimlachen en blij maken met uw aanwezigheid.

## Kwetsbaar

In Spanje is het de afgelopen week niet al te best weer geweest. Lage temperaturen, aanhoudende regen, hagelstenen en onweer was het gangbare beeld in de belangrijke oogstgebieden van diverse groenten, zoals komkommers, courgettes, paprika's, aubergines en tomaten. Gelukkig lijkt het erop dat het zich weer herstelt, maar onze producten uit die gebieden hebben er wel onder geleden en dat zie je terug in de dagprijzen van deze producten. Die lopen in sommige gevallen sterk op.

Op dit soort momenten krijgen we altijd veel vragen hierover, met name omdat partijen die op contract basisproducten binnen krijgen vaak niet het inzicht hebben in de gerezen problemen. Er wordt niet over nagedacht en dat is best wel eens lastig. Daar staat tegenover, dat in de periodes van overvloedige oogst bij deze partijen de prijzen ook niet aangepast worden en u in veel gevallen een stuk goedkoper kunt werken dan genoemde concurrentie. Wij zijn altijd op zoek om deze problemen het hoofd te bieden en ook hedendaags zijn we aan het werk om u een stabiel aanbod te kunnen bieden, waarmee dit soort excessen tot het verleden kunnen gaan behoren.

Een aantal zaken die bij deze concurrent in elk geval aan de orde zijn: 100% afname, ontvangst van vaste of geplande aantallen, ook op het moment dat het niet past. Ook vaste prijzen op het moment dat de markt erg laag is, minder aantallen op het moment dat er problemen zijn. Op is geen probleem, want "het hoofdkantoor heeft niet of te weinig geleverd", heel gemakkelijk om je achter te verschuilen.

Wat u naast een stabiele kwaliteit graag wilt is: stabiele lage prijzen, altijd 100% beschikbaarheid, ongebonden zijn op ieder moment en acties op strategische momenten. U ziet dat dat niet vanzelf één op één bij elkaar past. Maar neemt u maar van ons aan dat uw situatie ons aan het hart gaat en dat wij nadenken over de meest zinnige en constructieve oplossingen. We dagen u dan ook uit om mee te denken. Tips en/of voorstellen zijn altijd welkom.

Succes deze week!

## WEEKBERICHT Week 48 2016

Postuma AGF  
Spoorstraat 47  
8271 RG IJsselmuiden

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



[www.postuma.nl](http://www.postuma.nl)

## AGENDA

### 20 december

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

## Vertroetel je (trouwe) klant!

Als ik de slaapkamer van mijn 3 maanden oude zoontje inloop en hij wakker is tovert er gelijk een vrolijke glimlach op zijn gezichtje. Een warm welkom waar je als ouder natuurlijk gelukkig van wordt! In zekere zin werkt dit natuurlijk bij u ook op deze manier! De consument wil gezien en herkend worden. Schat het karakter van de persoon in, is een groet bij binnenkomst noodzakelijk of volstaat dit ook als hij/zij zich even heeft kunnen oriënteren.

Afgelopen week heb ik een rapport gelezen van "Smart food Monitor", waar zeer interessante feiten en verwachtingen naar voren komen. De verwachtingen tot 2020 zijn namelijk zo dat de klantenkring voor de gevestigde speciaalzaken kleiner wordt, alleen zal de bezoekfrequentie en de gemiddelde besteding per klant toenemen. Het is dus nog meer taak om je (trouwe) klanten te vertroetelen en die glimlach te laten zien, want alleen dan zullen ze ook loyaal naar u zijn. Voor de markt is deze situatie nog iets anders, daar verwacht men juist een stijging in het aantal (jonge) personen dat regelmatig naar de markt gaat. De intentie is daar duidelijk aanwezig om meer te gaan besteden in de komende jaren.

Het rapport gaat verder in op de redenen van het bezoek aan u als specialist.

De belangrijkste reden is verreweg de kwaliteit van de producten die u te bieden heeft! Eigenlijk wisten we dit allemaal ook wel, maar toch fijn zo'n bevestiging dat de specialist het beter doet!

Overige zaken die worden aangegeven, maar in mindere mate, zijn; specialisatie (product is alleen bij de specialist verkrijgbaar), ruim assortiment, goede service en personeel, bieden van seizoens- en streekproducten.

Consumenten met een hoge affiniteit met eten, kopen vaker bij een boerderijwinkel. Prijskopers die wel eens naar een speciaalzaak gaan, kopen het vaakst bij de bakker, slager of viswinkel. Ja, ik verbaasde mij er ook over. De groentewinkel komt helemaal niet in dit rijtje voor. De belangrijkste reden voor een consument die nooit naar een speciaalzaak gaat is de hogere prijs. Prijskopers hechten waarde aan een goede aanbieding, maar veel minder aan goede service en personeel. Mogen we stiekem de conclusie trekken dat landelijk gezien, de echte prijskopers niet meer naar de specialist gaan? Maar men u juist meer weet te vinden om uw onderscheidende producten/kwaliteit?

Tot slot, de online speciaalzaak. Klanten waarderen een regionale online specialist ten zeerste! Een breed assortiment, je hoeft de deur niet uit en tijdsbesparing zijn de grootste argumenten om online te bestellen. De online specialist biedt namelijk ook meer kwaliteit dan de supermarkt volgens dit onderzoek. Kortom, voldoende kansen voor de toekomst!

### Overdenkertje

Kwaliteit wint altijd!

### Omzetindex

Van het weekend en de dagen daarna zonnig en vrij koud, met in de nacht licht tot matige vorst. Vanaf woensdag stijgen de temperaturen licht en het weer wat wisselvalliger. Wij zetten in op 90 punten.

## Prijzervergelijking tussen Albert Heijn en Jumbo

Deze prijzervergelijking is bedoeld om inzicht te geven in de prijzen van de supermarkt

Prijzen Albert Heijn				Prijzen Jumbo			
Datum	25 november 2016			Datum	25 november 2016		
ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS	ARTIKEL	TOEVOEGING	STUK/KILO	PRIJS
<b>ARTIKEL</b>	<b>TOEVOEGING</b>	<b>STUK/KILO</b>	<b>PRIJS</b>	<b>ARTIKEL</b>	<b>TOEVOEGING</b>	<b>STUK/KILO</b>	<b>PRIJS</b>
Bloemkool		Per stuk	2,39	Bloemkool		Per stuk	1,99
Witlof		4 stuks	1,29	Witlof		3 stuks	1,09
Broccoli		500 gram	0,99	Broccoli	AANBIEDING	500 gram	0,79
Komkommer		Per stuk	0,89	Komkommer		Per stuk	0,69
Courgette		Per stuk	0,69	Courgette		Per stuk	0,59
Champignons		250 gram	0,86	Champignons		250 gram	0,79
Sperziebonen		500 gram	1,79	Sperziebonen		500 gram	1,65
Boerenkool	Gesneden	300 gram	1,19	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	1,39	Bospeen		Per bos	1,37
Handsinaasappelen	Verpakt per net BONUS 2 voor €3,50	2 kilo	2,79	Handsinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,49
Perssinaasappelen	Verpakt per net BONUS 2 voor €3,50	2 kilo	2,79	Perssinaasappelen	Verpakt per net	2 kilo	2,79
Elstar		1,5 kilo	1,99	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	2,49
Druiven rood	Pitloos	500 gram	2,99	Druiven rood	Pitloos verpakt	500 gram	2,79
Ananas		Per stuk	2,19	Ananas		Per stuk	2,08
Galia Meloen		Per stuk	2,19	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](mailto:lotte.huurenkamp@postuma.nl)  
voor 10 december 2016 (Graag onder vermelding van het aantal personen).**

**[www.postuma.nl](http://www.postuma.nl)**

## Nu te bestellen

Houdt u ook een kerstkoopavond in uw winkel? Dan kunt u nu de onderstaande poster op A2 formaat gratis bij ons bestellen. Stuur even een mailtje naar [lotte.huurenkamp@postuma.nl](mailto:lotte.huurenkamp@postuma.nl) voor 5 december als u de poster wenst te ontvangen.

# Kerst Koopavond

**Laat u inspireren en kom kerstinkopen doen!**

Woensdagavond  
21 december  
van 19-21 uur

Graag tot dan, ons team staat voor u klaar!

*Data zelf  
in te vullen*

# SINTER KERST



## Sinterkerst met SMAAKgeheimen

Bij 3 dozen SMAAKgeheimen  
naar keuze ontvangt u  
**GRATIS:**

- ✓ 3 stuks kookboekjes
- ✓ 1 doos dressing mosterd dille

Gebruik deze gratis sinterkerst  
cadeaus om uw klanten te bedanken  
voor weer een smaakvol jaar!

Geldig op alle  
SMAAKgeheimen producten\*

De actie is 3 dagen geldig:  
30 nov, 1 en 2 dec

Bestel nu bij uw grossier!



\* Niet geldig in combinatie met andere kortingsacties,  
niet geldig op grootverbruik en zolang de voorraad strekt



[www.smaakgeheimen.nl](http://www.smaakgeheimen.nl)  
[www.smaakgeheimen.be](http://www.smaakgeheimen.be)  
[www.facebook.com/SMAAKgeheimen](https://www.facebook.com/SMAAKgeheimen)



## Groente op Maat verovert Nederland

De overheidsdoelstelling om in zes jaar tijd de voedselverspilling met 20 procent terug te dringen is niet gehaald. Dat betekent dat we nog steeds 50 kilo voedsel per persoon per jaar weggooien, bijna 1 kilo per week dus. De overheid en de supermarkten krijgen het maar niet voor elkaar om dit enorme probleem tegen te gaan. De vraag is natuurlijk ook of de supermarkt dit wel wil, want als de consument alleen nog zou kopen wat hij echt nodig heeft dan zouden ze een omzetzaling hebben van maar liefst 14%.



Nu weten we inmiddels allemaal wel dat de groenteman zich heel goed moet kunnen onderscheiden van de supermarkt om de consument voor zich te winnen. Maar moeten we ons alleen onderscheiden in het assortiment of ook in denkwijze. Gaan wij net zoals de grote jongens voor maximale verkoop of gaan wij voor een optimale klanttevredenheid? De supermarktreuzen stomen heel hard recht door, proberen wij er heel hard achteraan te rennen of is het misschien toch slimmer om linksaf te slaan en niet meer de koers van de snelle jongens te volgen.

Waarom een hele stronk bleekselderij verkopen terwijl 80% van de bevolking maar een paar stelen nodig heeft. Afgelopen voorjaar hebben wij met "Groente op Maat" het antwoord hierop gegeven en hebben er inmiddels 40 specialisten het aangedurfd om anders om te gaan met de manier van verkopen van groente. 40 mannen en vrouwen met lef die het aandurven om tegen de stroom in te zwemmen.

Bij de start van het internet in de begin jaren negentig bleef de overgrote meerderheid van de bevolking in eerste instantie met zijn brieven naar de brievenbussen lopen terwijl het toch veel makkelijker is om het per mail te doen. Maar omdat we het nog niet gewend waren duurde het even voordat iedereen massaal omging. Alleen maar kopen wat je echt nodig hebt, het klinkt heel logisch maar we doen het nog niet omdat we het niet gewend zijn. Maar ondertussen merk je al wel de eerste bewegingen, onlangs zijn we nog benaderd door het multimedialplatform "Mama's in balans". Zij gaan in januari een grote landelijke Mama's-In-balans-challenge houden en willen hierbij ook gebruik maken van "Groente op Maat".

We voelen met z'n allen dat we iets heel sterks in handen hebben en is het voor ons nu alleen maar een kwestie van flink doorpakken. De consument moet zich nog meer bewust worden van het feit dat het eigenlijk te gek voor woorden is dat we dag in dag uit kostbaar voedsel kopen om het vervolgens in de container te gooien. Omdat het vaak als kleine zelfstandige lastig is om het grote publiek te bereiken gaan we u helpen. In de maand januari zal elke zondag om 17uur op rtl4, bij het programma "ik BBQ voor jou", uitgebreid aandacht zijn voor Groente op Maat. Presentator Koert-Jan de Bruin zal laten zien dat ook voor de winter-bbq niet alleen Groente maar ook Fruit op Maat ideaal is. **Verder hebben we een reclamecommercial laten ontwikkelen die de voordelen van Groente op Maat duidelijk in beeld brengt. Deze promo gaan we inzetten in een grote landelijke facebookcampagne**, alle Groente op Maat deelnemers zullen aankomende week persoonlijk hierover benaderd worden.

De kans gaat dus heel groot worden dat ook uw klant met alle goede voornemens in het achterhoofd gaat vragen naar Groente op Maat. Het is dus aan u, blijft u veilig achter de grote jongens aan varen of durft u met ons mee te gaan om de nieuwe koers te gaan varen naar optimale klanttevredenheid. Heeft u interesse in Groente op Maat stuur dan een mail naar [info@groenteopmaat.nl](mailto:info@groenteopmaat.nl), bel naar 06-21345181 of vraag erna bij uw verkoper.

Samen zijn we sterk!