

Gouden Partner 2010

Categorie: Vleeswaren

Criterium: Omzetprestatie

Winnaar: Zandvliet Vleeswaren



FOTO: TOPSHOTS

Loek Zandvliet, Pieter van der Veer en Jeroen van Alphen.

‘Dit is de mooiste prijs die je als fabrikant kunt krijgen’

DELFT - Gewaardeerd worden op omzetprestatie is als fabrikant een prachtig compliment. Zandvliet Vleeswaren neemt de Gouden Partner dan ook met trots in ontvangst. “Dit is de derde keer op rij dat onze handelspartners ons een award toebedelen. Geweldig.”

Zandvliet probeert steeds weer in te spelen op nieuwe ontwikkelingen in de markt, waarbij de traditionele waarde van de producten niet uit het oog wordt verloren. “In het zelfbediening koelmeubel moeten producten worden gepresenteerd waar de consument vertrouwen in heeft. Hier zijn geen medewerkers die de consument kunnen informeren over nieuwe smaken”, zegt Pieter van der Veer. “Wij zoeken naar vertrouwde producten, maar qua presentatie aangepast aan de wens van de huidige moderne en kritische consument. Voor de bedieningsafdeling ligt dit weer anders. Vaak zie je hier nieuwe producten in volume groeien en bij succes in een of andere vorm naar het



zelfbedieningsmeubel worden verplaatst. Ons advies is om naast de producten die constant als prijsreferentie worden gebruikt ook meer ruimte te geven voor nieuwe presentaties met vaak betere marges.”

Scherpe prijzen

Zandvliet ziet altijd kansen, zowel tijdens hoog- als tijdens laagconjunctuur. “We moeten echter onze ogen niet sluiten voor

het feit dat de komende jaren voor de consument financieel niet makkelijker zullen worden. Als organisatie moet je daarom de kosten constant bewaken en dit als vast onderdeel in je strategie meenemen. Wij willen onze afnemers smaakvolle producten aanbieden voor een zo scherp mogelijke prijs. Dat is een doorlopend proces”, aldus Van der Veer volgens wie je als fabrikant ook steeds vaker in overleg moeten gaan met je contactpersoon binnen het supermarktkanaal. “Het draait om oog hebben voor de behoefte die er binnen retail is en hier op de juiste manier op inspelen.”

Pieter Meeuwesen

Sligro Food Group

“Met name op het gebied van gekookte worst en grillworst stuksartikelen weet Zandvliet zich een vooraanstaande positie in het schap te verwerven”, constateert Pieter Meeuwesen, inkoper Vers van Sligro Food Group. “Daarnaast komen ze ook met introducties die zich bewijzen voor een goede plaats op het schap, zoals het gegrilde mini beenhammetje en gerookte kipfilet. Zandvliet heeft hierbij goed gekeken naar de kansen en mogelijkheden in het zelfbedieningssegment. De producten van Zandvliet behoren in dit segment tot de hardlopers als het gaat om omzet en rotatie, dus deze prijs is meer dan verdiend.”

“

Zandvliet heeft goed gekeken naar kansen in het zelfbedieningssegment

”