

Interim supermarktmanager Benny Swaans:

“Laat geen gaten vallen in het bananenschap”

Aardappelen, groenten en fruit zijn van het grootste belang als het gaat om winkelperceptie. Uit onderzoek van Deloitte blijkt al jaren dat consumenten (na prijs en afstand) verse producten en een ruime keuze op de groente- en fruitafdeling een van de belangrijkste aspecten van een winkel vinden. Geen aanspreekpunt voor klanten op de AGF of gaten in het bananenschap? Dat kan dus echt niet, zegt interim supermarktmanager Benny Swaans.

“De AGF-afdeling moet prioriteit hebben binnen de hele operatie. Ik kijk altijd naar hoe de AGF-afdeling er in een supermarkt bijligt, ook als ik bijvoorbeeld specifiek voor het stuk houdbaar wordt ingehuurd, AGF moet gewoon goed zijn.” Helaas is er vaak wat mis. Kennis en kunde ontbreken en zijn lastig in te vullen. AGF is niet de meest populaire afdeling om voor te werken. Met het huidige personeelstekort is het al helemaal lastig om er goed personeel voor te vinden. “Het is een afdeling waar je vaak alleen of met zijn tweeën op staat. In de vulploegen zit

vaak 15 man en dat vinden de meesten leuker werk,” is Benny’s ervaring.

Supermarkten lopen omzet mis door een onverzorgde AGF-afdeling. Juist in de weekenden als het topdrukte is in de winkels, moet deze pico bello in orde zijn. “Vaak zie je echter dat een winkel dan qua bezetting te kort komt,” vertelt Benny. “Helaas vallen dan de meeste gaten. Parttimers zijn te onervaren en de vaste krachten zitten niet te springen om op die tijden te werken.”

Het beste advies dat Benny kan geven aan ondernemers is om te investeren in personeel. Hoewel dat de grootste kostenpost is in de winkel, moet je daar niet op bezuinigen. Probeer ook om jongeren te binden. Benny: “Vaak vinden 13- of 14-jarigen het superfijn om in een supermarkt te kunnen werken. Maar die zijn door ondernemers niet gewild vanwege alle regels. Ze mogen alleen een paar uurtjes op de zaterdag werken, niet te zwaar tillen of met machines werken. Dat is een nadeel, maar je hebt ze dan wel alvast



binnen, ze leren de winkel kennen, straks kunnen ze meer en sommigen krijgen de smaak te pakken.”

Benny Swaans komt ondernemers te hulp als ze met de handen in het haar zitten. De ene keer is er een gat ontstaan, nadat een manager ontslag heeft genomen en moeilijk te vervangen blijkt, een andere keer is het een supermarktondernemer die een afdeling op orde wil brengen. “Het gaat altijd wel om franchisers. Die maken het zichzelf soms onnodig moeilijk,” zegt Benny.

Hij leerde de kneepjes van het vak als filiaalmanager. Eerst werkte hij als vakkenvuller bij een Albert Heijn To Go en groeide steeds verder door tot bedrijfsleider van een supermarkt van 2000 m2 en 220 medewerkers. Instructies van het hoofdkantoor werden altijd netjes gevolgd.



Lege vakken voorkomen door op tijd te bestellen en op gezette tijden de vakken netjes te spiegelen. Als deze basisprincipes van de winkeloperatie worden gevolgd, draait een winkel over het algemeen goed. “Het kan natuurlijk voorkomen, zeker bij AGF, dat producten niet leverbaar zijn. Maar het blijft een kwestie van gewoon het basisproces blijven volgen en er geen eigen invulling aan geven.”

Franchisers doen soms ingewikkelder dan nodig. Ook logisch, ze zijn natuurlijk niet voor niets ondernemers. Maar het is beter om creativiteit op een andere manier in te zetten. Veel ondernemers zijn bijvoorbeeld heel druk bezig met het assortiment, met het toevoegen van producten of het saneren ervan, omdat ze niet verkopen. Benny: “Ik ben van mening dat het hoofdkantoor daar al goed over

heeft nagedacht. Ze hebben niet voor niets zoveel mensen op kantoor zitten, van die expertise moet je gebruikmaken. Als je je gewoon houdt aan wat het hoofdkantoor aangeeft en de processen goed uitvoert, dan zie je dat je daar gewoon omzet en klanten uit kunt halen.”

Getuige het voorbeeld van het belangrijkste product op de AGF-afdeling. “Een ondernemer wilde de bio-bananen eruit gooien, omdat kassadata aangaven dat er voornamelijk reguliere bananen werden gekocht en hij veel moest weggooien. Het schap zag er echter anders uit dan voorgesteld door het hoofdkantoor. Toen we het precies zo gingen uitvoeren als door het hoofdkantoor was ingetekend, kwam er ook een mooie omzet voor de bio-bananen,” aldus Benny.

Wat hij wel aanraadt is om energie te steken in een regionaal aanvullend assortiment. “Met AGF is daarin heel veel mogelijk. Koop asperges in bij een lokale teler en verkoop die in je winkel en zet daar bijvoorbeeld een aspergeschiller bij, dat geeft superleuke extra omzet,” weet hij uit ervaring. (ML) ■

bennyswaans@gmail.com



van der Pol
PALLETS EN KISTEN

Woensdrecht
Tel.: +31 (0)164 613355
Fax.: +31 (0)164 615888
Mail: info@polpallets.nl
www.polpallets.nl



Q U O T E S

“Als je nu als aller, allereerste teler je Elstar te koop zet op een goed functionerende digitale veiling, kan ik niet begrijpen dat je met een vraagprijs van 60 cent opent voor heel de wereld”
Alkema Fruit steekt zijn verbazing op Facebook niet onder stoelen of banken

“Na rijp beraad was duidelijk dat voor mij het moment daar was om een volgende stap te zetten. Immers zoals het gezegd luidt: ‘Voor alles is er een vastgestelde tijd!’”
Kees de Kat van FruitMasters kondigt zijn afscheid aan

“Voedselverspilling is een groot thema, maar om het in de praktijk succesvol te vermarkten valt niet mee. Vorig jaar ruim 1 miljoen kilo tomaten en 50.000 kilo paprika gered. Dit jaar in juni en juli voor het eerst zwarte cijfers. Gewoon een super prestatie!”
Jelte van Kammen over Food Fellows

