

Spidsroden (Denemarken): lokaal, maar gering aanbod

Om zich staande te houden tussen het retailgeweld werd het Deense Spidsroden anderhalf jaar geleden overgenomen door een viertal jonge ondernemers. De winkel is sinds de overname officieel geen coöperatie meer, maar het gemeenschappelijke karakter voert nog altijd de boventoon. Zo veel mogelijk versproducten komen van telers in de omgeving van Kopenhagen, daar waar het seizoen het toelaat en waar dat vanuit logistiek oogpunt en ordergrootte haalbaar is. "Biologisch is niet compleet zonder daarbij ook sociale verantwoordelijkheid uit de dragen", vat Victoria Skou,

manager en inkoper bij Spidsroden, de filosofie van de winkelketen samen. Een toevallige passant zou terugdeinzen bij de aanblik van de 100 procent biologisch en vegetarische winkel. Op de gevel prijkt het logo van Spidsroden, waar een bijtgrage wortel, geheel opgemaakt volgens de stijl van street artists, de bezoekers 'verwelkomt'. Die recalcitrante uitstraling verdwijnt al zodra je één voet over de drempel zet. De inrichting zelf is vrij sober: vrijwel alle producten zijn uitgestald op spaanplanken, die niet zouden misstaan in het assortiment van een Scandinavische meubelgigant. Het zijn deze details die Spidsroden een zekere familiale huissfeer meegeven. Victoria merkt op dat verse groenten en fruit bij retail goedkoper verkrijgbaar zijn. Toch ziet de winkel zich als een one-stop-shop. "Omdat we ook aan huis bezorgen, hebben we voor veel van onze klanten toch een streepje voor."

www.spidsroden.dk



De 'recalcitrante' uitstraling heeft grote aantrekkingskracht op studenten.



De Hollandse komkommer gaat hier voor ca. 2 euro per stuk over de toonbank. De broccoli is geseald én ligt achter glas.



Bulk vermijden met speciale aardappelrassen

Begin van het jaar maakte Gerco Mast de switch van aubergines naar aardappelen. Naast het akkerbouwbedrijf runt hij samen met een andere ondernemer Aardappelfarm, gespecialiseerd in de teelt en verkoop van speciale aardappelrassen.

Na zijn studie bedrijfskunde en agribusiness aan de HAS in Den Bosch ging Gerco direct in de AGF-sector aan het werk. Eerst bij Expertisebureau Harmsen & de Groot (nu HDG B.V.) en later als Productmanager bij The Greenery. Vervolgens ging hij aan de slag bij Purple Pride, sinds 2012 onderdeel van coöperatie DOOR. "Hier heb ik me vanaf het eerste moment ingezet om de verkoop en marketing van de aubergines op te starten en door te ontwikkelen. Een bijzondere en mooie periode waar ik met plezier en trots op terugkijk. We begonnen met twee verkopers en inmiddels bestaat het verkoop en marketing team uit zes personen en is Purple Pride uitgegroeid tot de belangrijkste leverancier van aubergines van Nederlandse bodem."

"Vanaf 2015 ben ik een dag minder bij Purple Pride gaan werken en sinds januari 2017 ben ik daar helemaal gestopt. Het was in eerste instantie zeker geen gemakkelijke keuze aangezien ik vanaf het eerste uur betrokken ben geweest bij de opstart van het verkoopteam, maar het laatste jaar merkte ik dat de tijd rijp was voor een nieuwe uitdaging. Ik had het niet willen missen maar ben blij met mijn keuze om als zelfstandig ondernemer verder te gaan. Bovendien kan ik mijn kennis en contacten uit de jaren in de AGF-handel goed gebruiken."

SPECIALTIES IN DE TOP VAN DE MARKT
Op het akkerbouwbedrijf in de Hoeksche Waard, van oudsher een echte aardappelstreek, worden verschillende gewassen geteeld, waarvan aardappelen de core business is. Eind jaren negentig werd samen met een naburig familiebedrijf Aardappelfarm opgericht, dat ook al vele jaren tafelaardappelen teelt. Omdat ze niet meer afhankelijk wilden zijn van onvoorspelbare marktcondities en grote afnemers, besloten zij zich te gaan richten op delicatessen ofwel speciale aardappelrassen voor het hogere segment.

"In die periode was er nog weinig bekend over deze nichemarkt in Nederland, die tot de dag van vandaag nog steeds klein is vergeleken met de reguliere bulkmarkt en een andere expertise vraagt. Na jaren van pionieren, testen en laten proeven hebben we nu een assortiment van diverse speciale aardappelrassen. We begonnen met de paarse truffelaardappel en later kwamen er diverse paars-, wit- en roodvlezige soorten bij waarvan de Cherie en La Ratte wellicht de meest bekende zijn. Elk jaar testen we nieuwe aardappelrassen. Daarbij zijn uiterlijk, smaak, schilkwiteit en houdbaarheid belangrijke eigenschappen." Met name dit jaar hebben we een aantal mooie nieuwkomers, die we commercieel gaan uitrollen."

De speciale aardappelen worden veelal verkocht aan (horeca) groothandelaren, aardappelverwerkers, en toeleveranciers van supermarkten. Gerco hoopt in de toekomst de focus steeds meer te kunnen verleggen naar de specialties door het realiseren van groei in de breedste zin van het woord. We willen laten zien dat er naast de 'gewone' aardappel, die de meeste mensen kennen, veel meer op de markt verkrijgbaar is en er wel degelijk onderscheid is tussen verschillende soorten. Door ons te onderscheiden van de massa, laten we zien hoe veelzijdig, gezond en vooral ook hoe lekker aardappelen zijn", aldus de ondernemer.

Het zelfstandig ondernemerschap bevalt hem uitstekend. De veelzijdigheid van het runnen van een eigen bedrijf spreekt hem aan maar ook het gevoel van vrijheid en de betrokkenheid bij de complete bedrijfsvoering waardeert hij nu meer dan ooit. "Je bent nu nog meer bewust van wat je doet en waarom je bepaalde keuzes maakt. Mijn marktkennis en verkoop ervaring, die ik de afgelopen jaren heb opgedaan, kan ik nu mooi kwijt in het familiebedrijf waardoor we van teelt tot aan verkoop de juiste expertise in huis hebben. De eigen verkoop krijgt steeds meer vorm en ook importeren we zo nu en dan aardappelen. De komende jaren hopen we verder te kunnen groeien met de bijzondere rassen door volumegroei en assortimentsuitbreiding" (CH)

gmast@aardappelfarm.nl

Geswitcht



Herbert Boonstra

Is: Accountmanager OTC-Holland
Was: Hoofd Verkoop Binnendienst Kroon Biologische Verswaren

Terug in de bio branche

Herbert Boonstra is sinds 1 maart 2017 als accountmanager in dienst bij OTC-Holland, verkoper en distributeur van verse biologische AGF. "Na bijna viereneenhalf jaar met veel plezier bij Kroon Biologische Verswaren en daarvoor ruim zeven jaar bij zusterorganisatie Natudis te hebben gewerkt, werd het tijd voor een nieuwe stap in mijn carrière", vertelt hij. Herbert kwam via een openstaande vacature in contact met OTC-Holland. Tijdens de sollicitatieprocedure kwamen OTC en Herbert er snel achter dat er een goede match was wat betreft het invullen van de gezamenlijke groeiambities.

Zijn eerste indruk bij OTC is positief. "OTC is een platte organisatie met korte lijnen waarin veel kennis en kunde aanwezig is. Met name het feit mee te kunnen bouwen aan een organisatie met internationale groeiambities spreekt mij erg aan", laat Herbert weten. "Ik was ook direct enthousi-

ast over de kernwaarden van OTC: biologische integriteit, transparantie en toewijding. Door de transparante werkwijze in de kwaliteitscontrole, de sterke band met telers en de ruime inkoopervaring is OTC in staat om de markt optimaal te bedienen. OTC speelt goed in op de wensen en behoeften van haar klanten. Er wordt snel geschakeld om aan specifieke wensen te voldoen." Hij ziet het als een uitdaging om zijn opgedane kennis en ervaringen binnen OTC te delen en samen verder te groeien. (CH)

Herbert@otcholland.com