

DISTRIFOOD

ONAFHANKELIJKE NIEUWSITE VOOR SUPERMARKTEN

[Nieuwsblad](#) [Nieuwsbrief](#) [Fooddata](#) [Mobiel](#) [Adverteren](#) [Over ons](#)


Typ hier uw zoekterm in

Zoeken
[NIEUWS](#) | [OPINIE](#) | [ONDERZOEK](#) | [ASSORTIMENT](#) | [REPORTAGES](#) | [WINKELINRICHTING](#) | [EVENEMENTEN](#) | [PANEL](#)

Wereldblik van Erik Hemmes

[E-mail nieuwsbrief](#)[RSS](#)[Onderwerpen](#)[Meest gelezen](#)[Meeste reacties](#)

Wereldblik van Erik Hemmes

 Waardering ★ ★ ★ ★ ★ (0) [4 reacties](#)

Nederlandse supermarkten voeren een stringent schapbeleid. Van tierelantijntjes en dure oplossingen voor productpresentatie moeten ze veelal niets hebben, constateert assortimentsdeskundige Erik Hemmes. Bij buitenlandse retailers ziet hij veel voorbeelden van hoe het ook kan. 'Onze supermarkten staan het fabrikanten nauwelijks toe om hun eigen winkelspel te spelen.'



Als Erik Hemmes, Erik Hemmes\Trade Marketing Services, een tip zou mogen geven aan de formulemanagers van retailers en de trade marketeers van levensmiddelenproducenten, dan is het wel de acceptatie van meer variatie in de productpresentatie. 'Daarmee worden de producten nog uitnodigender neergezet en worden impulsaankopen gestimuleerd.'

Gerelateerd:

[Schapvisie van Pim van den Berg 'Behandel wijn als een versgroep'](#)
['Betere wijnen, maar ook palletaanbiedingen'](#)

Extra ondersteuning

Over presentatie wordt uiteraard veel gesproken in de onderhandelingen tussen beide handelspartners. De uitkomst is veelal dezelfde. De categorieën krijgen nauwelijks extra ondersteuning. Er worden binnen de reguliere schapindeling nauwelijks accenten aangebracht om bepaalde producten extra te laten opvallen. 'Retailers staan het fabrikanten vaak niet toe om hun eigen winkelspel te spelen. Zelfs displays worden vaak niet

geplaatst. Het heeft tot gevolg dat de meeste supermarkten hun producten in dezelfde schapstellingen en nagenoeg identieke actiekoppen aanbieden. Bij zelfstandig ondernemers zie je dat daar vaak meer ruimte voor is. Kijk eens naar enkele **Super de Boer**-winkels, zoals die in Hilversum van Van Dam of de winkel in Roosendaal. Daar wordt winkelen een feest gemaakt door de frivole presentatie van producten.'

Open stellen

Volgens Hemmes is het een kwestie van ervoor open staan. 'Kijk eens wat er in het buitenland allemaal te zien is. Vaak hoeft het niet eens zoveel te kosten. Nederlandse retailers kiezen vaak voor de meest efficiënte oplossing en kijken minder naar de omzet die een 'uitbundige' variant oplevert aan onderscheidend vermogen. Bijvoorbeeld die koeling voor verse soep in het reguliere kw-schap. Je kunt zo'n investering kapot rekenen, maar ook kijken wat het doet voor je winkelbeeld.'

Uitzonderingen

Toch zijn er uitzonderingen. Zo zag Hemmes het rode actieschap zoals bij Cora in het Franse Duinkerken tijdelijk bij Vomar. Ook lijken de blauwe groentekratten op hun retour. **C1000** licht zijn actieproducten binnen het standaard schap extra aan door knalrode schapomlijsting. 'Voorbeelden van formules die goed aangeven hoe het ook kan zijn Whole Foods in Londen of in de VS en La Fayette in Parijs. Daar moet elke foodprofessional eens een kijkje nemen.'

[Zes buitenlandse voorbeelden in beeld \(in pdf\)>>>](#)
[Nog zes buitenlandse voorbeelden in beeld \(in pdf\)>>>](#)
donderdag 7 oktober 2010 17:08, door [Patrick Bramer](#)

Herkent u de nieuwe Caddy?

Niets werkt zo lekker als de nieuwe Caddy.



GIBO FRANCHISE

Gespecialiseerde accountancy-arrangementen voor supermarkt-ondernemers. Ook voor salarisadministratie, subsidies, juridische en fiscale zaken

[Lees meer>>](#)


Interessante links

Nieuw: GoedeMorgen!
Yoghurt in een handige knijpverpakking

Win een jaar lang gratis
Lay's chips voor in de kantine!

Najaarsactie
Profiteer nu van speciale condities

Deel uw mening met ons
Meld u nu aan voor het Foodhorecapanel

Caring Fieldmarketing
Uw partner in Merchandising & Sales.

Winkelbalansen.nl: voorraad inventarisatie
snel, vakkundig, accuraat, efficiënt en secuur

Gullimex
Voedselthermometers. Een afgemeten succes.

De lekkerste appel van eigen bodem.
Nu ondersteund op televisie en radio! Rubens-appel.nl

Sonnigdal Biologische Rooibos
Direk van sonnige Suid-Afrika

Op zoek naar Retail Talent?
Neem contact met ons op!

Houdt u grip op uw versproducten?
Klik hier voor de oplossing

Rustlers American Snacking
One Finger Food veroverd de Nederlandse markt

WFM People
meer dan 20 jaar toonaangevende fieldmarketing