

Van anonieme kolos naar coole presentatie zoetwaren

Ondersteunende rol automaat is onmisbaar

HARDERWIJK - Er zal in ons land nauwelijks een school te vinden zijn waar geen zoetwarenautomaat staat. Staat de automaat zelf misschien jarenlang op dezelfde plek, de inhoudt verandert langzaam maar zeker. Daarbij is de automaat, zeker in combinatie met balieverkoop, onmisbaar. Shops hield z'n vierde rondetafelgesprek met drie cateraars over de categorie zoetwaren. Wil Blokvoort, directeur van Blokvoort Catering in Breda, Marc Damen, directeur van Markies Catering in Oisterwijk en algemeen manager Marina Rademakers van Catering Kox in Best reageren deze maand op vier stellingen betreffende ZOETWARENAUTOMATEN.

STELLING 1:

Er zijn voldoende soorten zoetwarenautomaten in de markt, geschikt voor elke locatie.

Blokvoort: "Daar kan ik me in vinden. Er zijn zeer uiteenlopende zoetwarenautomaten op de markt waar je, letterlijk, alle kanten mee op kan." Rademakers: "Mee eens. Wij werken voornamelijk op het middelbaar en voortgezet onderwijs en daar bieden leveranciers voldoende aan. Op dit moment voldoen vraag en aanbod zeker." Damen: "Dat klopt, maar het is alleen jammer dat de diverse merkfabrikanten van frisdranken en zoetwaren de uitstraling en afmetingen van de automaten niet op elkaar afstemmen. Indien een automaat visueel aantrekkelijker wordt gemaakt, zullen schooldirecties en leerlingen dit meer waarderen. Samen met de fris- en zoetwarenindustrie zijn wij overigens hard aan het werk dit te realiseren." Rademakers: "Nieuwe impulsen voor de markt zijn natuurlijk altijd goed voor de eindverbruiker. Een zoetwarenautomaat mag in onze ogen een aantrekkelijke uitstraling hebben die eruit springt en die de consument 'dwingt' tot kopen."

STELLING 2:

De verkoop van zoetwaren vanuit automaten zal de komende jaren veel belangrijker worden.

aanwezigheid van vaste cateringmedewerkers bekend óók meer toezicht in de aula. Onrechtmatigheden worden sneller gezien. Daarbij bakken wij iedere pauze verse producten af. Deze kwaliteit en dat assortiment zal een automaat nooit kunnen brengen." Blokvoort: "Scholen zijn helemaal niet zo blij met automaten. Die hebben veel liever balieverkoop erbij. Automaten moeten in de schoolkantine een ondersteunende rol hebben, met name na sluitingstijd van de balie als leerlingen op weg naar huis nog een verfrissing of snack willen kopen."

STELLING 3:

In het kader van gezond en bewust eten, zal het assortimentsaanbod in



Marina Rademakers

Marc Damen

Wil Blokvoort

Rademakers: "De verkopen zullen zeker stijgen. Automaten hebben de afgelopen jaren een gigantische ontwikkeling doorgemaakt. Niet alleen is de uitstraling verbeterd, ze zijn ook minder storingsgevoelig en gebruiksvriendelijk." Damen: "De verkoop van zoetwaren op scholen moet ondersteunend zijn aan een totaal cateringconcept. Het aanbieden van voedingsmiddelen door vaste cateringmedewerkers is toch een veel prettiger manier van dienstverlening, dan alleen een vendingautomaat? Komt nog iets bij, want de

automaten de komende jaren drastisch veranderen.

Rademakers: "Er gaan nog veel meer gezonde producten op de markt komen. Mensen worden bewuster gemaakt van wat ze eten door de hoeveelheid calorieën weer te geven op de verpakkingen. Hierdoor zal ook de vraag vanuit de consument naar gezonde en verantwoorde producten toenemen." Blokvoort: "Gezien de hype die is ontstaan rond gezonde voeding zullen we wel moeten. We zijn hier



In het Masterfoods Zoetwarendebat gaan ondernemers die actief zijn in het out-of-homekanaal maandelijks met elkaar in gesprek om hun successen in de categorie Zoetwaren met elkaar te delen. Deze maand is het onderwerp 'zoetwarenverkoop vanuit automaten'. Shops sprak met drie cateraars: Wil Blokvoort (Blokvoort Catering), Marc Damen (Markies Catering) en Marina Rademakers (Catering Kox). In het volgende Zoetwarendebat is het onderwerp: de prijs/margemix van zoetwaren. MEER INFO: www.masterfoods-online.nl Tel. 0900 - 0400438



trouwens al volop mee bezig. Zo bieden we vanaf februari op het ROC West-Brabant een assortiment producten waarbij met kleurcoderingen wordt aangegeven welke gezond, cq verantwoord zijn en welke niet. Zo maken we heel simpel iedereen wegwijs in voedingsland." Damen: "Toen ik jong was heb ik zeer actief getraind en gevoetbald. Na de wedstrijd kreeg je van de trainer een Mars omdat je goed je best had gedaan en wel wat extra energie kon gebruiken. Die Marsreep is in al die jaren niet veranderd; nee, het is de jeugd die steeds minder beweegt! Ook wij vinden dat je afwisselend, verantwoord en bewust moet eten, maar het meest belangrijk is dat de jeugd wordt aangezet tot een actiever leven. Op veel plaatsen kiezen wij bewust voor een ruimer aanbod aan verantwoorde producten in de automaat. Maar ik blijf zeggen: van gemiddeld één aankoop in de week kunnen leerlingen niet dik worden."

STELLING 4:

Wanneer de Nederlandse overheid ertoe overgaat de verkoop van zoetwaren vanuit automaten te verbieden, lopen partijen enorme inkomsten mis.

Blokvoort: "Daar ben ik niet bang voor. De branche heeft zich altijd heel flexibel getoond, automaten worden constant aangepast en momenteel wordt er hard gewerkt om leerlingen en studenten een breed aanbod aan verantwoorde producten aan te bieden. Producten die een verantwoorde keuze mogelijk maken. Want dáár gaat het om." Damen: "Indien de overheid de automaten zou verbieden, dan zullen de leerlingen zoals tien jaar geleden hun aankopen doen in de plaatselijke supermarkt of tankstation. Daar kunnen ze kopen wat ze willen en op hun gedrag is geen toezicht. Dat schiet niet op." Rademakers: "In dit geval zullen we enorme inkomsten mislopen. De automatenverkoop draagt zeker bij aan de omzet voor ons als catering. Zoetwarenautomaten zijn onze verkooppunten in de onbemande uren. Die omzet is voor alle partijen onmisbaar."



De metamorfose

In het Regionaal Opleidings Centrum Landstede aan de Fuchsiastraat te Zwolle heeft Masterfoods de presentatie van het assortiment zoetwaren flink onderhanden genomen. De redelijk standaardpresentatie met de bekende merken candybars, zakjes M&M's, rollen drop en pepermunt bij elkaar in één grote bak, is getransformeerd naar een zeer overzichtelijke presentatie met een luxe uitstraling. 'Een enorme verandering', zegt beheerder Adrie Wolterink. 'De nieuwe schapindeling heeft de omloopsnelheid van de zoetwaren flink verhoogd.'



SUCCESFORMULE
VOOR OUT-OF-HOME ONDERNEMERS