

# C1000 Meijer stunt met het aanbieden van minipaprika's

C1000 Meijer in Berkel bestaat pas anderhalf jaar. Toch sleepte ondernemer Bernd Meijer al de prijs voor beste C1000-supermarkt van Zuid-Holland in de wacht. "Ik vind het leuk om nieuwe dingen uit te proberen. Iedere week kan hetzelfde zijn, maar je kunt er ook iets leuks van maken."

*Bernd Meijer: "Ik vind het leuk om nieuwe dingen uit te proberen. Iedere week kan hetzelfde zijn, maar je kunt er ook iets leuks van maken".*



Op elke versafdeling van C1000 Meijer is wel een product te vinden dat andere supermarkten niet verkopen. Meijer probeert daarmee de winkel bijzonder en onderscheidend te maken. Zo liggen er in het broodschap Spaanse broodjes. "Deze zijn afgebakken of moeten nog afgebakken worden," legt Meijer uit. "We hebben met de broodjes een demonstratie gedaan en daarna was er veel vraag naar. De broodjes zijn niet meer weg te denken uit het schap." De klant kan op de vleesafdeling terecht voor mager gehakt, maar ook een luxer soort biefstuk en andere vleesproducten zijn daar terug te vinden. "In mijn marktgebied woont een publiek voor luxe producten", zegt Meijer. "Er wonen grote gezinnen, vaak twee keer modaal. Die willen wel meer betalen, als het product maar lekker is." Zo loopt de pilot van Schuitema met Cees Lammertinck-brood ontzettend goed. "Het is luxe brood en we hebben het grootste omzetaandeel van alle pilotwinkels in Nederland."

de klant aardbeien uit Berkel. "Ze zijn goedkoop en lekker. Van maart tot november liggen de aardbeien in de winkel onder de € 2. Ik moet wel zeggen dat ze kleiner zijn dan andere aardbeienrassen." De streekproducten slaan aan in Berkel. "Klanten komen echt speciaal voor de aardbeien. Ze vinden het soms in eerste instantie raar dat bijvoorbeeld de aardbeien uit de buurt komen. Er zijn geen aardbeinvelden te vinden, het ras

dat wij verkopen wordt in de kas geteeld." Volgens Meijer kunnen veel producten op de agf-afdeling uit de omgeving worden gehaald, maar is het volume een probleem. "Het zijn te veel producten. Je kunt die niet bij Schuitema bestellen, wat erop neer komt dat je het zelf moet halen bij de teler en dat is onbegonnen werk." Het aanbieden van streekproducten is milieubewust, maar daar wordt geen reclame voor gemaakt. "Het gaat mijn



*Vanaf begin september worden minipaprika's als proef verkocht. De paprika's worden bijna om de hoek geteeld en zijn daarmee een echt streekproduct.*



Op de agf-afdeling van C1000 Meijer zijn aardbeien te vinden uit Berkel. Klanten komen daarvoor speciaal naar de winkel.

klanten meer om de smaak dan om de afstand. Bij een seizoenswisseling wordt wel echt gevraagd naar Nederlandse producten."

### Minipaprika's

De C1000 met een vvo van 930 m<sup>2</sup> loopt boven verwachting goed. "Zelfs in de zomerperiode draai ik meer dan ik in eerste instantie beaamd had", vertelt Meijer lachend. Omdat de ondernemer over de omzet niets te klagen heeft, is er meer ruim-

te om nieuwe artikelen uit te proberen. "Alles wat we gedemonstreerd hebben is tot nu toe gelukt, maar niet alles wat nieuw is mag in de winkel worden getest." Op een aanvraag van Vers Direct Nederland ging Meijer wel in. "Hun oog was op mijn winkel gevallen, omdat ik vorig jaar de beste C1000 van Zuid-Holland was", vertelt de ondernemer. "Als proef gaan we vanaf begin september kleine paprika's verkopen." De minipaprika's van het merk Sevilla worden bijna om de hoek geteeld in Bergschenhoek door kwekerij Oosthoek. "We telen de paprika's al bijna drie jaar", vertelt Dick Oosthoek. "De smaakbeleving is fris en gezond." Daarbij hebben de paprika's een hoog vitaminegehalte en is de smaak zoeter dan een 'normale' paprika. Voorheen werden de paprika's van Oosthoek alleen gebruikt voor de export, maar de teler wil zich ook richten op de lokale markt. "Voor verjaardagen van familie en vrienden neem ik vaak minipaprika's mee en die vinden het zo jammer dat ze de paprika's nergens kunnen kopen." Oosthoek doet zelf boodschappen in de supermarkt van Meijer. "Het is een hele mooie supermarkt", vindt Oosthoek. "Daar wil ik wel liggen met mijn producten."

### Handig

De eerste vrijdag van september vindt in C1000 Meijer een promotie plaats met de minipaprika's, daarna liggen de kleine paprika's een aantal weken in de winkel. "Ik denk dat een supermarkt de waarde van het schap kan verhogen door minipaprika's aan te bieden. Er zijn diverse soorten en maten van tomaten, maar van paprika's ligt er slechts een paar kleuren."

In navolging van de snacktomaten en -komkommers denkt Oosthoek een interessant product in handen te hebben. "Het is een puur natuurproduct en daarbij komt het uit dezelfde streek als de C1000." Ook Meijer denkt dat de paprika's in zijn winkel aan zullen slaan. "De minipaprika's passen prima binnen het thema tapas. Daarbij heb ik al geluiden gehoord dat een kleine variant handig is voor eenpersoonshuishoudens." De ondernemer deelde de minipaprika's uit onder zijn personeel om de reacties te peilen. "We hebben in het assortiment niet standaard snackgroente, maar de



paprika's kunnen daarop een goede aanvulling zijn." Wanneer de proef positief wordt bevonden, blijft de ondernemer de paprika's bestellen. "Ik verwacht dat het een succes wordt, tot nu toe is hier geen enkele demonstratie mislukt."

Meijer ziet ook mogelijkheden voor de paprika's tijdens feestdagen. "Met Pasen zijn ze zeer geschikt. We organiseren dan proeverijen en kunnen de kleine varianten daarin meeneemen." Op ongeveer zes plaatsen in de winkel, kan de klant ideeën opdoen voor een maaltijd. De laatste proeverij had een Frans tintje. "De hele winkel was in een Franse sfeer en de proeverijen betroffen Franse producten." Een receptenboekje bij de paprika's kan daarom interessant zijn voor de klant. Daarbij kan het product tevens een rol spelen bij het maaltijdmeubel. "We proberen de vaste klanten te verwennen en nieuwe klanten te werven."

*Dick Oosthoek: "De smaakbeleving van minipaprika's is fris en gezond. Daarbij hebben ze een hoog vitaminegehalte en is de smaak zoeter dan een 'normale' paprika".*

### ZO<sup>2</sup>Z-Award

Bernd Meijer van C1000 Meijer heeft zijn supermarkt ingeschreven voor de ZO<sup>2</sup>Z-award van het vakcentrum. De prijs 'Zelfstandig Ondernemer Onderscheid Zich' wordt eens in de twee jaar uitgereikt en benadrukt de meerwaarde van zelfstandige ondernemers in het marktgebied. Ondernemers worden niet beoordeeld op hun formulenaam of uitstraling van de winkel, maar op hun ondernemerskwaliteiten. "Ik wil graag horen waar ik wel en niet goed in ben," legt Meijer uit. "Ik was vorig jaar de beste C1000 van Zuid-Holland, maar toen waren we net verbouwd en de klanten sowieso enthousiast." Een nieuw klantenonderzoek en deskundigen die een blik op zijn winkel werpen lijkt de ondernemer een goede maatstaf voor hoe hij er anderhalf jaar later voorstaat. "Niet dat ik ervan uitga dat we gaan winnen, de vorige keer was ook een grote verrassing."