

REPORTAGE Toeleveranciers in horeca nemen toevlucht tot stenen winkels

In coronatijd wordt de vis online verkocht

De coronacrisis sleept zich eindeloos voort, met de harde variant van de lockdown als dieptepunt. Dacht de horeca in maart nog 'schouders eronder, we stappen over op bestellen en afhalen', negen maanden later zit de boel potdicht. Dat heeft onherroepelijk ook zijn weerslag op de toeleveranciers van de horeca, zou je denken.

„Gelukkig mag de winkel openblijven, ook na de aanscherping van de regels



Tamar de Vries
tdevries@medialhuis.nl

Huizen ■ Geheel tegengesteld aan deze verwachting heerst er bij Vishandel Bunschoten in Huizen geen mineurstemming. Sterker nog, het bedrijf aan de Oude Haven profiteert in deze tijd van de vroege keuze om online vis te gaan verkopen en met de bestelservice bij de klanten te brengen.

„Wij kopen de vis zelf op de afslag. De vis wordt hier in het bedrijf gefileerd en verpakt”, vertelt Gijs Bunschoten, derde generatie in het bedrijf. Samen met René Schiltkamp voert hij de directie. „De groothandel levert aan de horeca, dat is de hoofdmoot van onze inkomsten. Door corona is de omzet flink omlaag gegaan, we hebben tweedeede minder inkomsten.”

Naast de toelevering aan de horeca, bestaat Vishandel Bunschoten uit een winkel aan de haven: het Vispaviljoen en de webshop Visbezorgd.nl. Precies die bedrijfsdelen zorgen er nu voor dat het water de Huizer onderneming niet aan de lippen staat.

Avonturieren op zolder

Maar eerst even de voorgeschiedenis. Zeven jaar geleden zette het



Gijs Bunschoten in het Vispaviljoen in Huizen: „Ons geluk was dat we de winkel al hadden én de webshop.”

Huizer visbedrijf de eerste schreden op het web. „Hobbymatig, het was avonturieren op zolder. Af en toe kwam er een bestelling, een keer per week ongeveer”, herinnert Bunschoten zich. „Een heel verschil met nu. Als er vijftien minuten geen bestelling binnen is gekomen, valt het op.”

Visbezorgd.nl bezorgt in Nederland en sinds kort ook in België. Klanten kunnen kiezen of ze de vis afhalen in de winkel of laten bezorgen. „Hier in de regio doen we dat zelf en voor verder weg hebben we een goede koerier.”

Maar hoezo bezorgt het bedrijf vis in België? Bunschoten lacht.

„Ja, hoe verder naar het zuiden, hoe bourgondischer de mensen leven. Vergelijken met de rest van Europa wordt in Nederland relatief weinig vis gegeten.”

Bourgondisch

In de aanloop naar de feestdagen ziet Bunschoten meer onlinebestellingen binnenkomen. „Ze komen overall vandaan: van Groningen tot Brussel en Antwerpen.” De hoogte van de bedragen waarvoor klanten bestellen, illustreren de trend die Bunschoten schetst. „In Nederland ligt het bestelde bedrag rond de vijftig euro. Van Belgische klanten boven de honderd euro.”

Na de afkondiging van nog strengere maatregelen maandag mogen we gelukkig open blijven, zegt Bunschoten. „Voor de kerst hebben we een afhaalpunt aan de achterkant van ons pand gemaakt, om de drukte in de winkel te spreiden. De winkel zelf is open voor wie nog niet van tevoren heeft besteld.”

Bunschoten had voor de pandemie al het plan om in de zomer van dit jaar de mogelijkheden voor online bestellen uit te breiden. Door corona werd dat project versneld uitgevoerd.

Dat betekent niet dat Vishandel Bunschoten helemaal niets merkt van de coronacrisis. „We zijn als bedrijf wel gekrompen. Op het moment dat de horeca dichtging, waren de inkomsten uit de groothandel nul. In de eerste weken hebben we de voorraad van de groothandel in het Vispaviljoen verkocht. De oproepkrachten hebben we weggestuurd om de vaste mensen die al jaren bij ons werken in dienst te kunnen houden. Zij werken nu in de winkel.”

Het is wel stiller in het bedrijf als geheel, omdat de toelevering aan de horeca plat ligt. „Ons geluk was dat we de winkel al hadden én de webshop. De omzet online is vervijfvoudigd. Dat is wel een droomresultaat”, besluit Bunschoten.

Groothandel Sligro in het ongewisse: open of toch dicht?

Hilversum ■ Op het hoofdkantoor van Sligro Food Group in Veghel heerst verwarring. Mogen ze open blijven of moeten ze dicht? De toeleverancier voor de horeca valt in de categorie groothandels en die moeten van de rijksoverheid sinds de aanscherping van de coronamaatregelen de zaak sluiten.

Wilco Jansen van Sligro zit op het hoofdkantoor te wachten op bericht uit Den Haag. „Wij wachten tot we iets horen van het ministerie. Sinds dinsdag is het onduidelijk of horecagroothandels open mogen blijven. Wij hadden het zelf niet eens in de gaten, maar werden gebeld door klanten: 'Hoe zit dat nou, mogen jullie open blijven of moeten jullie dicht?'”

Sligro richt zich niet alleen op etenswaren en dranken, maar ook op non-food. Dus potten en pannen, vlijmscherpe keukenmesses, voedselthermometers en keukenschaafmachines, alles wat je nodig hebt om een horecazaak op rolletjes te laten lopen.

Al ver voor de toespraak waarin



Het is niet druk bij de Hilversumse Sligro-vestiging.

premier Rutte de aangescherpte maatregelen bekend maakte, waren particuliere klanten welkom in de vestiging aan de Hilversumse Franciscusweg. Half oktober maakte het Centraal Bureau Levensmiddelen (CBL) - de koepelorganisatie van supermarkten en foodservicebedrijven - bekend dat zelfbedieningsgroothandels, zo-

als Sligro hun deuren mochten openen voor particulieren.

Het idee daarachter was dat de openstelling van groothandels ervoor zorgt dat winkelend publiek beter verspreid wordt. Een consument die in de groothandel rondloopt heeft alle ruimte. Als meer mensen naar de groothandel gaan, wordt het vanzelf rustiger in

de supermarkten. Jansen: „Sligro heeft 800.000 vierkante meter extra vloeroppervlak te bieden. Nu met de feestdagen voor de boeg zie je al dat het drukker wordt in de supermarkten. De bedoeling van de lockdown is juist om mensenmassa's tegen te gaan en dan verwacht je als groothandel niet dat je dicht moet na een aanscherping.”

Pallet pindakaas

Sinds de openstelling voor particuliere consumenten vertoont de Hilversumse Sligro-vestiging ongeveer hetzelfde beeld als de andere vestigingen van de horecagroothandel in het land, vertelt Jansen. „Het gaat er in een groothandel iets anders aan toe dan in een supermarkt. Je kunt er geen losse pot pindakaas kopen, maar dat bij wijze van spreken wel een hele pallet. Met wat aanpassingen hier en daar, plus een vraag en antwoord op de website is ervoor gezorgd dat de particuliere klanten ook hun weg vinden.”

Tamar de Vries

„De klant komt niet voor één pot pindakaas naar de groothandel



De vis die deze man fileert ligt even later in de toonbank van het Vispaviljoen, wordt afgehaald óf thuisbezorgd.

FOTO'S STUDIO KASTERMANS/BEN DEN OUDEN

Horeca dicht, pop-upstore open

Weesp ■ „De horeca is weer helemaal terug bij af”, zegt Wim Fontijn, directielid van Fontijn Vlees en Vleeswaren in Weesp. „Bij de eerste lockdown ging het nog redelijk. Bestellen en afhalen leverde de horeca nog iets aan inkomsten op. Maar wij merken nu dat de restauranthouders het zat zijn en zelfs hun zaak sluiten.”

De horeca-ondernemers zitten door de harde lockdown potdicht en het Weesper bedrijf met vijftig werknemers ondervindt daar de gevolgen van. „Het duurt allemaal te lang. Iedereen ligt aan het infaas, lijkt het wel”, vervolgt Fontijn. „Er is natuurlijk overheidssteun, maar dat houdt niet over. Voor velen een doekje voor het bloeden. We zullen nog jaren moeten vechten om deze omzetverliezen weer goed te maken.”

Pop-upstore

Vlak voor de coronacrisis uitbraak kreeg Fontijn ruimte in het buurpand aan de Zuiderzeelaan om een winkel te beginnen en die is dan ook benut, zegt Fontijn. „Binnen twee weken was de winkel klaar en openden we op Black Friday de pop-up-



Mede-directielid Herman Gorter van Fontijn Vlees in Weesp in de cash & carry voor particulieren.

FOTO STUDIO KASTERMANS/BEN DEN OUDEN

store 'Fontijn Cash & Carry'. De eerste dag hebben we gek gedaan met stuntprijzen en toen was het erg druk in de winkel. De laatste weken

is het aanhoudend druk gebleven zonder lange wachtrijen. Nu is het wat rustiger.”

Met de kerst voor de deur en de

horeca op slot, slaan meer mensen zelf aan het kokkerellen. In de pop-upstore op bedrijventerrein Noord treffen de thuishouders echt kwaliteitsvlees aan voor een scherpe prijs, vertelt Wim Fontijn. „Het concept is heel simpel. We leveren koel- en vriesdozen met bijvoorbeeld tien tournedos. Alles staat voorverpakt in de winkel.”

Goede sfeer

Ondanks alles heerst er een goede sfeer onder de werknemers, zegt Fontijn. De pop-upstore brengt reuring in het bedrijf. Voordat de winkel open ging, maakten de werknemers korte dagen. „Elke dag werkten er tien mensen (van de vijftig) gedurende vier uur. Plus vijf chauffeurs die op pad zijn voor de bezorging.”

Met de winkel is er weer meer werk. „We kunnen onze adviezen en ambacht weer de ruimte geven en onze service uitstralen”, aldus Fontijn. De lockdown brengt daar geen verandering in. „Wij zijn gewoon een levensmiddelenzaak.”

De winkel aan de Zuiderzeelaan 80 in Weesp is open van woensdag tot en met zaterdag van 9 tot 4 uur 's middags.

„Gek doen met stuntprijzen op Black Friday in de Fontijn cash & carry