

Opleiding en warenkennis Druiven

Verantwoordelijke Groenten en Fruit



- Wat weet ik best om veel druiven te kunnen verkopen?
- Waar moet ik op letten?

- Wat is nuttig om weten?
- Hoe komt kwaliteit tot stand?

Hoe veel druiven verkopen in uw winkel?

Om veel druiven te verkopen zijn er een aantal vereisten nodig in de winkel, zoals:

1. Bereid zijn om kwaliteit aan te kopen en te verkopen
2. De druiven tijdens hun seizoen op een goede verkoopplaats zetten
3. Dagelijks verse aankoop/levering van druiven bij/door uw leverancier
4. Kwaliteitscontrole van leveringen aan uw winkel
5. Gedurende de ganse dag een voor de klant aantrekkelijke presentatie
6. Degustatie voor de klanten
7. Een constante in de verkochte merken
8. Leer aanvaarden dat om dagverse producten te kunnen verkopen bijna alles uitverkocht mag zijn tegen de volgende levering
9. Een goede product-basiskennis van het winkelpersoneel
10. Eet zelf graag druiven en leer het product graag zien
11. Pitloze druiven
12. Nuttig om weten

1. Bereid zijn om kwaliteit aan te kopen en te verkopen

Het verhaal van een goede druivenverkoop begint inderdaad bij de aankoop.

Kwaliteitsdruiven op de markt brengen is geen toevalstreffer maar het resultaat van het intensieve werk van de producent gedurende enkele maanden. Natuurlijk speelt ook goed weer tijdens de bloei- en rijpingsperiode een belangrijke rol.

Als we het over de lekkere Italiaanse druiven in het echte druivenseizoen hebben, dan hebben we het over de variëteit Italia. Het is een mooie goudgele druif met een fijne muscaatsmaak.

Het is de belangrijkste variëteit binnen de druivenverkoop tijdens de maanden september tot en met november.



De Italia-druif is eigenlijk maar goed rijp vanaf de maand september. Er zijn natuurlijk vroege en late jaren, maar normaal gezien is deze druif volop beschikbaar op de markt vanaf september.

De kwaliteit wordt niet alleen tijdens de pluk bepaald maar ook reeds tijdens een hele periode daarvoor.

Wil men mooie, gezonde trossen met loszittende druiven, dan moeten de trossen en de druiven uitgedund worden.

Voor gezonde, lekkere druiven moeten de druivenranken met plasticfolie overspannen worden zodat de regen niet op de druiventrossen kan vallen.



Wil men mooie, goudgele druiven dan zullen 1 à 2 weken vóór de pluk heel wat bladeren van de druivenranken weggenomen moeten worden zodat de zon ook rechtstreeks op de druiven kan schijnen.

Voor mooie, dikke druiven is er dan weer een druppelbevloeiing nodig op het veld zodat de druivenranken regelmatig water krijgen.

Wil men gezonde druiven, dan is een milieubewuste teeltwijze van groot belang.

2. De druiven tijdens hun seizoen op een goede verkoopplaats zetten

Een goede verkoopplaats in de winkel tijdens het juiste seizoen is belangrijk en noodzakelijk. Tijdens de maanden september en oktober zijn druiven het belangrijkste seizoensfruit.

Zet dit belangrijke artikel dan ook op een goede plaats, nl. aan het begin van de afdeling, zodat alle klanten aan deze producten voorbij

moeten komen en ze goed zien staan.

Je zult vaststellen dat een hoog kwalitatief seizoensproduct zichzelf verkoopt tijdens het seizoen. Het zal voor een goed rendement zorgen.

Een kwalitatief seizoensproduct vraagt zelfs niet veel prijspromotie, maar eerder een goede verzorging en een juiste prijs voor de klant.



3. Dagelijks verse aankoop/levering van druiven bij/door uw leverancier

Eis dagelijks een verse levering van uw leverancier, aangezien druiven het mooiste zijn kort na de pluk.

Hoe verser de druiven zijn, hoe beter de verkoop.

Waarom ?

Wel lekkere en gezonde druiven zien er mooi lichtgeel uit. De steeltjes zijn vers groen en het vel van de druiven zelf is mooi opgespannen.

Tijdens het ouder worden, zal de kleur opnieuw wat groener worden en de druiven zullen minder krokant worden. Dat maakt de trossen minder mooi.

De druiven zelf blijven evenwel lekker van smaak. Verse druiven kunnen door de klant thuis nog gerust gedurende enkele dagen bewaard worden in een koude omgeving.

Vermits de druiven tijdens het herfstseizoen vooral uit het zuiden van Italië komen, zitten ze toch ook al twee dagen in een vrachtwagen vooraleer ze in België aankomen.

Daarom is een goede opvolging van de versheid bij uw leverancier en in de winkel heel belangrijk.

4. Kwaliteitscontrole van leveringen aan uw winkel

Het is belangrijk om dagelijks de kwaliteit van de geleverde druiven te controleren.

- ➔ Zijn ze voldoende vers?
- ➔ Zien de druiven er mooi uit?
- ➔ Is het snijvlak aan de steel nog vers?
- ➔ Zijn de druiventrossen voldoende rijp?
- ➔ Zijn ook de onderste druiven aan de tros rijp en lekker (een tros rijpt namelijk van boven naar onder)?
- ➔ Zitten de druiven aan de steeltjes niet te sterk op elkaar gedrukt?
- ➔ Zijn de trossen niet te groot en zijn ze niet te klein?
- ➔ Zit het gefactureerde gewicht in de kisten?
- ➔ Zit er nog wat dauw op de druiven (dit is een fijn waslaagje en is een bewijs van versheid)?



Kwaliteitsdruiven moeten inderdaad aan heel wat criteria beantwoorden.



5. Gedurende de ganse dag een voor de klant aantrekkelijke presentatie

Druiven die per tros worden verkocht, vragen wel wat aandacht.

Meestal zitten er 8 à 10 druiventrossen in een originele kist druiven.

Tussen de druiventrossen zit er meestal een beschermende mousse om de trossen niet te beschadigen.

Laat deze beschermende mousse zeker op zijn plaats zitten zodat de presentatie mooi blijft.

Meestal zit er rond de houten kist ook een plastic lint ter versteviging van de kist tijdens het transport. Dit voorkomt dat de druiven te veel gaan bewegen tijdens het vervoer ervan.

Dit lint verwijdt u best wanneer u de kist in de afdeling zet.



De kisten steeds met de brede kant naar de klant plaatsen.

Presentatietip 2 + 1:

Indien u veel druiven wilt verkopen, moet de bereikbaarheid ervan goed zijn. Dit wil zeggen dat verschillende klanten tegelijk bij het product moeten kunnen om zich te bedienen.

Bij seizoensproducten moet daarom de bovenfacing voldoende zijn.



Voor druiven wordt een bovenfacing van 4 à 6 geadviseerd.

2 + 1 wil zeggen dat als u in uw winkel vier kisten druiven in uw afdeling plaatst, u er de druiventrossen van nog twee kisten bovenop kunt plaatsen (maar dan langs de achterzijde en met de steeltjes naar boven). Zodoende kunnen de klanten beter kiezen en blijft de presentatie langer in orde.

6. Degustatie voor de klant

Laat de klanten het product proeven.
Dit resulteert in een betere verkoop.

Dit is een kleine investering. Het is
zaaien om later te kunnen oogsten.



Bij het leegmaken van de originele
kisten zult u zien dat er ook wat
kleinere stukjes trossen bij zitten
om het gewicht per kist op rond 6 à
6,5 kg te brengen.

Gebruik deze kleine stukjes trossen
om uw klanten te laten proeven.

Knip ze met een schaar in kleinere
trosjes zodat de klant ongeveer 3 à 4
druiven kan proeven.

Hou met deze kleine investering
rekening bij de prijszetting.

Nuttig om weten is dat bij aankoop
van 10 kg druiven er maar 9 kg

zullen kunnen verkocht worden want
de te kleine trosjes blijven meestal
liggen.

Hiermee wordt best wat rekening
gehouden in de prijszetting.

In druiven hebben we ook iets meer
uitval of afval.

De verpakte druiven in bakjes zijn
daarom ook nuttig om te verkopen.

Druiven zijn wat rendement aangaat
wel een goed artikel.

Ze geven een goede omzet en winst per
kilogram.



Goede druiven worden ook niet
gebradeerd in prijs.

Goede druiven zijn lekker en dit
resulteert in een goede verkoop.

7. Een constante in de verkochte merken

De kwaliteitsdruiven vindt u meestal terug bij een vast aantal producenten/merken.

Het is geen toeval dat een producent voor een bepaald kwaliteitsniveau kiest. Het is een bewuste keuze.

Zo gaan enkele merken resoluut voor een hoge kwaliteit.

Kwaliteitsmerken richten zich vooral op België, omdat België toch wel een markt is waar kwaliteit nog goed verkocht wordt.

Om een kwaliteitsimago met uw winkel op te bouwen, is het nodig om een constante te creëren in de verkochte merken.

Zorg er zoveel mogelijk voor om steeds hetzelfde merk te verkopen indien u voor kwaliteit wil gaan.

Uw leverancier zal dit minder graag horen want het geeft hem minder ruimte, maar zorgt wel voor een betere verkoop in de winkel.



8. Leer aanvaarden dat om dagverse producten te kunnen verkopen bijna alles uitverkocht mag zijn tegen de volgende levering

Het tegen de volgende levering bijna alles uitverkocht zijn, is niet zo eenvoudig. We willen inderdaad op elk moment altijd alles beschikbaar hebben.

Maar indien u sterk wilt zijn in druiven, dan moet u zoveel mogelijk dagvers verkopen. Daarbij moet u aanvaarden dat er nog weinig of bijna geen stock meer mag zijn juist voor de nieuwe levering.

Als de bestelling en levering in orde waren, dan mag u ook eens blij zijn als alles uitverkocht is.

Denk maar aan de beste bakker, die is ook altijd het snelste uitverkocht.

Daarom is het belangrijk om uw verkoop per dag goed te kennen. Met name hoeveel kisten u kunt verkopen op een dinsdag en bij voorbeeld op een vrijdag of zaterdag.



9. Een goede product-basiskennis van het winkelpersoneel

Het is belangrijk om zelf te kunnen beslissen vanaf wanneer het nuttig is de verkoop van seizoensartikels, zoals druiven, te starten en te stoppen.

Wanneer is het nog te vroeg en wanneer is het al te laat?

Op deze vraag moet u als winkelier zelf een antwoord kunnen geven en niet afhankelijk zijn van uw leverancier (deze houdt vooral rekening met zijn eigen rendement en omzet).

Zo heeft het weinig zin om bijvoorbeeld al in juli volop door te gaan met de verkoop van druiven.

Volgens de natuur zijn druiven een



herfstprodukt. Ze zijn het lekkerste vanaf de herfst, dat wil zeggen vanaf september.

In juli en augustus komen namelijk nog de beste soorten perziken, nectarinen, abrikozen en meloenen uit Frankrijk op de markt. Deze vruchten zijn dan juist natuurlijk rijp, lekker en sappig.

Ook voor de klant zijn deze fruitsoorten dan het interessantste in prijs.

Tijdens de maand juli en augustus zullen de druiven nog snel van de tros vallen bij de Victoria-druif.

Deze druivensoort kan al wel goed eetbaar zijn, maar na 1 à 2 dagen worden de steeltjes van de trossen snel droog. Ze zullen verkleuren en de trossen geven de indruk van reeds oud te zijn.

Let op met uw stock in het begin van het seizoen met deze Victoria-druif.

Wacht nog even om volop door te gaan met de verkoop van druiven tot de maand september. Dan pas is de Italia-variëteit op de markt.

Een goede productkennis is ook nodig om te kunnen vaststellen of uw leverancier wel echt verse druiven heeft geleverd en geen die in de frigo werden bewaard.

- ➔ Is het snijvlak van de tros vers?
- ➔ Zijn de druiven voldoende lekker zoet (ook onderaan de tros) ?
- ➔ Is de kleur mooi?
- ➔ Zitten de druiven niet teveel op elkaar geperst? Enz.

Met de nodige vakkennis kan u als winkelier zelf oordelen of uw leverancier voldoet aan uw wensen om een kwaliteitsimago voor uw winkel op te bouwen.

10. Eet zelf graag druiven en leer het product graag zien

De verkoop loopt altijd vlotter als u uit eigen ervaring kunt spreken.

Als een klant vraagt of de druiven al lekker zijn en uw antwoord is dat u geen druiven eet, dan zal de klant er ook minder kopen.

Als u daarentegen enthousiast ja kunt antwoorden op die vraag en de klant kan de druiven zelf proeven, dan zal de verkoop ervan goed lopen.

De druiven en andere producten die u verkoopt, moet u in feite graag zien.

Als u weet van waar uw producten vandaan komen (de streek, het dorp,

de producent), dan wordt het leuker om de producten te verkopen.

In feite zou u eens op bezoek moeten kunnen gaan naar deze mooie streek in de hiel van Italië, de dorpen rond Bari.

In alle geval is het verkopen van veel druiven geen kwestie van prijspromoties maar van een dagelijkse interesse in kwaliteit.

Een prijspromotie mag er natuurlijk ook af en toe zijn, maar als de klant eventueel kan proeven voor hij druiven koopt, dan zal de verkoop groeien.



De druiven met pitjes zijn echt gezonde druiven omdat de pitten heel wat polyphenolen/antioxidanten bevatten.



11. Pitloze druiven

We stellen de laatste jaren vast dat de pitloze druiven meer en meer volume innemen. We adviseren evenwel om zeker de lekkere Italia-druif met pitten te blijven verkopen.

We kunnen ze gerust naast mekaar verkopen.

We zien op de markt dat de pitloze druiven bijna steeds verpakt worden verkocht in ravier of mooie papieren draagtas.



Er komen ook steeds meer en meer nieuwe soorten pitloze druiven uit het zuiden van Italië op de markt.

De meeste producenten zijn de laatste jaren gedeeltelijk overgeschakeld op pitloze soorten.

De pitloze druiven worden niet op het veld verpakt maar meestal in het verpakkingstation.

Indien u de pitloze toch ook los wil verkopen maak dan een duidelijk



onderscheid voor de klant. Zet de verpakte druiven bijvoorbeeld tussen de 2 soorten die u los wil verkopen.

De meeste druiven zonder pit zijn evenwel nog minder steelvast dan druiven met pit.

Daarom worden deze ook vooral verpakt aangeboden door de producenten.

Als belangrijkste variëteiten in pitloze druiven kennen we Sugraone maar ieder jaar komen er nu nieuwe soorten bij. Bij de blauwe is ons vooral de Crimpon gekend die dit jaar zou goed gelukt zijn.



12. Nuttig om weten

De witte druiven nemen 80% van de verkoop in. Dus geef ze dan ook steeds meer ruimte dan de blauwe.

Voor de blauwe druiven met pit is ons advies om voor de Red Globe te kiezen.

Waarom? Omdat deze druif een betere trosvorming heeft dan de Palieri-druif die met zijn lange, minder gevulde trossen voor meer afval zorgt.



De producenten hebben veel werk aan de druiven vooraleer ze klaar zijn om te verkopen. De week voor de pluk moeten heel wat bladeren manueel weggenomen worden zodat de zon ook aan de druiven kan.



Wegnemen bladeren 1 week voor de pluk



Belangrijke productie van kwaliteitsdruiven vinden we rond de gemeenten ten zuiden van de stad Bari zoals Rutigliano , Conversano, enz.



In deze regio staan ook de oudste olijfbomen van Europa. Uit deze regio, de gemeente Polignano a Mare, komen ook de vroege Primeur aardappelen met de bruine schil.



Niets uit dit document mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt worden en/of commercieel geëxploiteerd worden en/of aan derden doorgegeven worden op welke wijze dan ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van het Belgian Fresh Food Institute.

© 2024. Alle rechten voorbehouden.