



Stefan Köpp met de actiefolder waaruit de samenwerking met A-merkfabrikanten al blijkt.

FOTO: RON JANSSEN

Flitsende start **Foodstar**

ROTTERDAM | **Begin mei zag cafetariaconcept Foodstar het licht. De formule van horecagrossier Kruidenier is meer dan een folderconcept, zegt formulemanager Stefan Köpp. „We willen ondernemers helpen om meer te verkopen.“**

| door Ron Jansen

Waarom starten met een formule?

„Individuele ondernemers hebben behoefte aan ondersteuning. Ze zoeken creativiteit om meer omzet en marge te maken. We geven ze de tools voor zaken als upselling en cross-selling door middel van combi's. We starten met een laag profiel, het is geen hardfranchise. Foodstar is beschikbaar en aantrekkelijk voor iedereen. Wij helpen met dingen die te ingewikkeld of te duur zijn voor een individuele ondernemer. Het moet dynamiek uitstralen. Zoals signing, point of sale-materiaal, daar zijn de gasten mee te sturen in hun keuze. We gaan ook in zee met een aantal *preferred suppliers* waarmee we acties ontwikkelen.“

Geef daarvan eens een voorbeeld?

„Coca-Cola heeft bijvoorbeeld zeer veel kennis van de totale branche. Die weten waar je het beste een koelmeubel neer kunt zetten. Daardoor kan de omzet per verkoopmoment

omhoog. Ook bij onszelf zit veel kennis. Veel mensen weten dat niet, maar wij zijn de vierde horecagrossier van Nederland en behoorlijk groot in catering. We weten veel over vers en gezond, daarin loopt de catering voorop, doordat bijvoorbeeld de overheid wil dat een bedrijfsrestaurant met duurzame producten werkt.“

Jullie website straalt vers en gezond uit. Hoe zien we dat terug in de bedrijven?

„Dat is ook zo'n item. De snackindustrie heeft de laatste jaren de producten sterk verbeterd en gezonder gemaakt. Maar ze vertellen het niet aan de buitenwereld. Dat daar veel resultaat is behaald, moeten we eens wat meer benadrukken.“

Zelf introduceren we het Triple S-programma: salads, smoothies en sandwiches. Smoothies in petflesjes onder ons eigen Foodies-label. Kant-en-klare maaltijdsalades maar ook een fruitsalade en voorverpakte sandwiches. We voeren die producten al in de catering en kunnen in zeer kleine charges leveren om derving te voorkomen.“

Wat kost het de ondernemer om deel te nemen aan Foodstar?

„€260,- per jaar. Daarvoor krijgt hij de posters, uitingen, folders en ondersteuning. Dat is niet duur. Het is ook een manier om cafetaria's aan onze groothandel te binden, daar ben ik eerlijk in. Maar we leveren voor een marktconforme prijs, anders raak je ze kwijt als klant.“

Kan iedere cafetaria met Foodstar meedoen?

Ja, maar we willen wel een bepaald niveau, anders krijg je de A-merkleveranciers niet mee. Op termijn zetten we ook een mystery guest in. Met die resultaten kunnen ondernemers aan de slag. Ze moeten het uiteindelijk toch zelf doen.“

De pay-off luidt 'Lekker voordelig', gaan jullie prijsvechten?

„Voorwaarde is dat je een goed en lekker product levert voor een schappelijke prijs. We maken leuke combinaties zoals onze verschillende 'frietjes' met snacks en onze menuutjes. De prijs-kwaliteitverhouding moet in orde zijn, daarmee kun je de gasten aan je binden en dan kan de ondernemer geld verdienen.“

www.foodstar.nl