

De lokale leverancier



Michiel van Noort is adviseur voor HTC-advies, het oudste horeca-adviesbureau in Nederland. Sinds 1978 verdiepen de specialisten van HTC-advies zich in de trends en ontwikkelingen rondom eten, drinken, slapen, uitgaan en recreëren. Kijk voor meer informatie op www.htcadvies.nl

In de Horeca zie ik de laatste tijd een opvallende ontwikkeling. Steeds vaker doen restaurants, cafés of hotels inkopen bij een lokale slager, boer, bakker of groenteman. De groothandel is lang niet altijd meer een vanzelfsprekende keuze. En terecht. Ook voor u als kookstudio is de lokale leverancier het overwegen waard.

Zakendoen met een lokale leverancier heeft een aantal voordelen. Allereerst heeft een plaatselijke boer, slager of bakker een volkomen ander verdienmodel dan een Hanos, Sligro of Makro. Voor de lokale slager bent u echter een grote en belangrijke klant. En dat is fijn want daardoor kunt u wellicht ook een mooie prijs bedingen. Bij de groothandel is dit een stuk lastiger. Die is niet snel onder de indruk van uw bestelling. Veel belangrijker nog dan de korting die een lokale leverancier u kan aanbieden is de service die hij u kan geven. Een kleine ondernemer staat immers veel dichterbij zijn zaak en zijn klanten dan de groothandel. Hij zal daarom veel sneller een iets extra's voor u doen. Zit u op een zondagmiddag eens zonder een product dat u echt die avond voor een kookworkshop nodig hebt, dan wil een lokale ondernemer u nog wel eens uit de brand helpen. U bent immers een belangrijke klant. Bij de groothandel hoeft u op zondagmiddag niet aan te kloppen. Daar is en blijft de deur doorgaans dicht.

Een ander voordeel van zakendoen met een lokale leverancier is dat u kunt meeliften op zijn autoriteit. Dat verschijnsel zien we nu vooral in restaurants. Steeds vaker staat er op de menukaart waar een ingrediënt vandaan komt. De lokale herkomst van vlees of vis wordt daarbij breed uitgemeten. Dat vinden mensen interessant. Ook in de kookstudio. Dat u uw kaas bij de Hanos haalt, daar worden klanten niet warm of koud van. Maar haalt u uw kaas bij die goede kaasboerderij even verderop, kijk dan wordt het interessant. Het levert bovendien een mooi verhaal op voor in de kookstudio!

Bij een lokale leverancier kunt u overigens voor meer terecht dan alleen voor uw inkopen. Hebt u al eens gedacht aan samenwerken? In een lokale ondernemer vindt u wellicht een mooie partner. Bij de vishandel komen bijvoorbeeld veel, ook voor u, interessante klanten. Kunt u daar geen gebruik van maken? Waarom zou u niet eens een workshop geven met zijn vis? Hij levert u klanten, u geeft hem de mogelijkheid om zijn vis op een mooie manier te promoten. Eenzelfde principe gaat natuurlijk ook voor de slijter of de groenteboer. Er is heel veel mogelijk, ga gewoon eens met een lokale leverancier rond de tafel zitten. Het is ook een kwestie van herrie maken; schudden aan die boom, dan valt er vanzelf iets uit!

Michiel van Noort