



'Nieuwe wagen geeft markt meer uitstraling'

In de rubriek 'Bling Bling' staat iedere maand een markthandelaar centraal met een nieuwe verkoopwagen.

Dit keer: marktslager Herman van Twillert uit Spakenburg. Hij vertelt over zijn ervaringen met een fraaie wagen die is geleverd door InnovaN Trailers uit Ede. 'Zo'n nieuwe verkoopwagen levert meer omzet op.'

Tekst: Mark Hemmer - Foto's: Herbert Wiggerman



Grillen op de markt

Herman van Twillert beschikt in zijn nieuwe wagen over een grill. 'Die had ik in mijn vorige wagen niet. Ik ben er heel erg tevreden over. Het zorgt toch voor extra aantrekkingskracht. Geur doet het ontzettend goed op de markt.'



Herman van Twillert is al ruim 23 jaar actief op de markt. Eerst werkte hij bij zijn zwager; sinds acht jaar is hij eigen baas. Samen met zijn vrouw Ria staat hij op vijf weekmarkten in verschillende delen van het land: Noordwijk, Diemen, Amersfoort, Breukelen en -sinds kort- Doetinchem. Op deze markten verschijnt hij met een nieuwe wagen. 'Mijn vorige verkoopwagen had ik overgenomen van mijn zwager. Dat was een prima ding; heeft me nooit in de steek gelaten. Maar het was allemaal wel wat gedateerd. Ik vond het tijd voor wat anders.'

De voorkeur van Van Twillert ging uit naar een heel nieuwe wagen. 'Bij een tweedehands koop je vaak de ellende van een ander... Bovendien stijgen dan naar verloop van tijd toch de onderhoudskosten. Daarom wilden we het liefst een nieuwe.' Nadat ook de bank haar goedkeuring had gegeven voor het idee, gingen Van Twillert en zijn vrouw kijken bij meerdere bedrijven. Ze kozen uiteindelijk voor InnovaN Trailers. 'Een wagenbouwer viel gelijk af. Die was niet echt serieus, vond ik. De overige twee waren erg aan elkaar gewaagd. Met Eric Bruinekreeft van InnovaN had ik een aantal goede gesprekken en was het gevoel goed. Daarom zijn we met dit bedrijf in zee gegaan.'

Inrichting

De 42-jarige ondernemer had goed voor ogen hoe zijn nieuwe wagen eruit moest komen te zien. 'Joh, ik sta 23 jaar op de markt met vlees. Dan weet je natuurlijk wel waar de inrichting aan moet voldoen. Ik heb mijn wensen op tafel gelegd en

InnovaN heeft vervolgens de wagen getekend en -na wat verdere afstemming- gebouwd. Het is eigenlijk precies zo geworden als ik voor ogen had.'

Opvallend is dat Van Twillert heeft gekozen voor een donkergroene kleur. 'Het is toch wat anders dan het blauw en het rood-wit dat je vaak ziet. De mensen willen tegenwoordig 'groen' en duurzaam. Daar speel ik met de kleur op in, maar het past ook wel bij de manier waarop we werken. We verkopen geen biologisch vlees, maar weten wel precies waar ons vee vandaan komt. Dat onderstrepen we ook door middel van een grote foto van koeien in het weiland die op de wagen staat', legt de enthousiaste ondernemer uit.

Luxe

De draaischamel verkoopwagen is, ten opzichte van zijn vorige wagen, een meter gegroeid. 'Deze is 7,5 meter. Ook is de kar wat breder en vooral een heel stuk hoger.' De wagen is voorzien van allerlei luxe die de ondernemer tot voor kort moest ontberen. Zo heeft hij nu het gemak van een rangeersysteem. 'De vorige moest ik altijd met de hand duwen. Daardoor heb ik behoorlijk last van m'n rug gekregen.' Ook een speciale elektrische steun waarmee de luifel eenvoudig kan worden geopend, zorgt voor wat extra gemak bij het werk.

In die luifel is bovendien een bijzondere koof gemonteerd waarin fraaie halogeen-spots zijn verwerkt. Sowieso heeft Van Twillert niet bezuinigd op de verlichting. 'We hebben bijvoorbeeld in de toonbank gebruik gemaakt van BARO-verlichting waardoor de producten extra goed worden gepresenteerd.' Van Twillert grijpt onder tussen naar een afstandsbediening. 'Kijk, dat is heel handig. Hiermee kan ik in principe alle elektronica en lampen bedienen. Daardoor hebben we geen schakelaars op de wanden nodig en deze kunnen dus ook niet vuil worden. Dat is een mooi systeem. Het was een relatief nieuwe uitvinding van de wagenbouwer. Het werkt goed.'

Koeling

Bij de verkoop van vlees en vis speelt koeling uiteraard een cruciale rol. Ook hier zijn verschillende snufjes toegepast. Zo beschikt de wagen over een koelsysteem dat dankzij een vernuftig ventilatiesysteem voor extra rendement zorgt. 'We

konden de producten de afgelopen zomer perfect koel houden en hadden ook geen last van uitval als gevolg van de warmte.' Ook bij het wandmeubel, waar de voorverpakte vleeswaren worden gepresenteerd, is extra aandacht voor de koeling. 'Ik wilde heel graag dat die producten ook voldoende koel zouden blijven. De koeling in de achterwand alleen is vaak niet voldoende. Deze kast wordt op drie manieren gekoeld: via de achterwand, de bovenkant en ook de legplanken zijn gekoeld. Dat werkt echt top. Daardoor blijven de producten ook mooi op kleur.'

'Na 23 jaar op de markt weet je wel waar de inrichting aan moet voldoen'

Van Twillert heeft de wagen nu bijna een jaar en de ervaringen zijn goed. 'Het werkt allemaal prima. Ik denk niet dat ik een minpuntje kan bedenken. Nou ja, misschien de diepte van de toonbank. Deze is 1 meter diep; dat is mooi, want je kunt er heel veel producten in presenteren. Maar soms is het lastig voor de dames, omdat die er niet goed bij kunnen. Maar ach, daar hebben we ook mooie tangen voor.' Volgens de marktslager reageren de klanten opgetogen op de nieuwe wagen. 'We hebben veel reacties gehad. En allemaal positief! Ik ben ervan overtuigd dat zo'n nieuwe wagen meerwaarde heeft. Het geeft de markt wat meer uitstraling. En ik merk het ook wel aan de omzet. Daar zit een stijgende lijn in. Alleen de maand december viel tegen door de sneeuw. Maar daar kan die wagen natuurlijk niks aan doen.' ●



Ria en Herman van Twillert vol trots voor hun nieuwe wagen. 'Ik denk niet dat ik een minpuntje kan bedenken.'

