

# Gouden Partner 2010

**Categorie: Tabak**

**Criterium: Rendementsbijdrage**

*Winnaar: Heupink & Bloemen Tabak*



Ad Huijbregts en Marc Luning.

## ‘Opnieuw een kroon op ons werk, daar zijn we supertrots op’

**OOTMARSUM** - De eerste kroon op het werk was voor Heupink & Bloemen het winnen van de Gouden Partner in 2008. Nu prolongeert het bedrijf de titel. “Deze bekroning is nogmaals de bevestiging van een goede samenwerking met de foodaccounts en daar zijn we verschrikkelijk trots op”, zegt commercieel manager Ad Huijbregts.



Het succes van Look Out Shag speelt een belangrijke rol in het winnen van de prijs. “Bij een groot aantal handelspartners waren we gelist, maar hadden we nog niet de goede distributie op de shopfloor. Door eerlijke adviezen ten aanzien van schappenplannen blijkt dat onze investeringen opnieuw worden bekroond door foodretail. Dat blijkt ook uit de markt cijfers, die elke periode weer een hogere gewogen distributie laten zien.” Huijbregts geeft aan dat de basis van het succes voortkomt uit ‘de weg van de geleidelijkheid’. “Natuurlijk willen wij ook groeicijfers zien. Maar er zijn ook momenten dat je een pas op

de plaats moet maken, als je merkt dat de inkoper nog tijd nodig heeft om overtuigd ‘ja’ te zeggen. Op basis van intensieve samenwerking komen er zo altijd weer kansen en mogelijkheden.”

**Tubing tabak**  
Momenteel beleeft ‘volume tabak’, ook wel Tubing tabak genoemd, gouden tijden. “Tubing tabak wordt gebruikt om thuis zelf sigaretten te maken. Deze tabak in bussen maakt een onstuimige groei door. Look Out is daar een sprekend voorbeeld van”, aldus account manager Marc Luning. “Wij waren al marktleider in grootverpakkingen met onder andere Arbo, Heupink & Reinders, Texas. Ook de laatste twee jaar hebben wij ons redelijk ontwikkeld, terwijl de categorie al jaren onder druk staat.” Huijbregts: “Vaak wordt de indeling van het tabaksschap bepaald door een ‘dwingend advies’ van een fabrikant. Wij luisteren naar onze klanten, passen daar ons voorstel op aan door tijd, advies en geld te investeren. Daar worden we samen beter van.”

### Yuri Stadhouders

*C1000*

Yuri Stadhouders, category manager bij C1000, spreekt van ‘een prima samenwerking’ als het gaat om Heupink & Bloemen Tabak. “Het is een leverancier waarmee je open en eerlijk, zonder enige reservering, kennis kunt delen.” Stadhouders is onder meer te spreken over de mogelijkheid om met Heupink & Bloemen een klantspecifiek assortiment te ontwikkelen. “We zoeken echt samen naar de optimale assortimentscombinatie, naar kansen en mogelijkheden om de consument nog beter te bedienen en te binden aan C1000. Zo hebben we onlangs een nieuw item ontwikkeld en toegevoegd aan de succesvolle serie Florint.”

“

*We zoeken echt samen naar de optimale assortimentscombinatie*

”