

## De snackbar is op z'n retour; kansen voor fastservice nieuwe stijl

03-11-2016 10:26

*"Het is tijd voor nieuwe concepten in de fastfoodsector." dat beweert ondernemer Wim Markwat, die al ruim 30 jaar in de snackbarsector actief is. "De snackbar oude stijl, met vooral veel ongezonde voeding, is niet meer van deze tijd." Voor het opzetten van een compleet nieuw concept is Markwat op zoek naar partijen die open staan voor een nieuwe aanpak.*

[caption id="attachment\_46361" align="alignright" width="300"]



Specialisten zoeken elkaar op in Utrecht. links: TokTok (hallal), midden: Vitaria Eeterij (gezonde hamburgers van Markwat) rechts: Subway (op maat belegde broodjes)[/caption] Markwat bezoekt de afgelopen jaren diverse trendtours; ook in het buitenland, en somt een aantal ontwikkelingen op die de (fastfood)markt structureel aan het veranderen zijn:

- - De opkomst van de bezorgservice; het is niet alleen het thuisbezorgen, maar ook de flexibiliteit in bestellen en leveren die daar mee samenhangt. Je kunt in de grote steden bijna 24/7 je eten en drinken laten bezorgen.
- - De behoefte aan gezonder eten. Dat zijn producten die een meerwaarde bieden aan je gezondheid. In het assortiment van dit soort bedrijven is een hoofdrol weggelegd voor salades, brood, snacks, vegetarische items, superfoods, halal-producten en dieetvriendelijke items.
- - Specialisten; dat zijn eetgelegenheden die heel erg goed zijn in een klein segment. In de grote steden zie je bijvoorbeeld de opkomst van hamburgerrestaurants die een topkwaliteit hamburger bieden (met ook een hoger prijskaartje). Markwat heeft voor zijn vestiging in Utrecht gekozen voor een locatie waar meerdere specialisten bij elkaar zitten. De burens zijn o.a. een specialist in halal food en belegde broodjes.

[caption id="attachment\_46362" align="alignright" width="300"]



Wim Markwat[/caption] **Ook in de**

**recreatiesector** Voor recreatieparken en campings ziet hij ook mogelijkheden. "De consument is grillig en wil op elk moment altijd overal kunnen kiezen en besluiten, hij verwacht direct actie en levering." Denk daarbij aan het per app bestellen van ontbijt, brunch of drankjes en bezorging binnen 30 minuten na bestelling. Verder is aanpassing in de routing, training van het personeel en een gevarieerder assortiment op deze locaties een must. Markwat: "Veel bezorgdiensten laten nu nog de campings en bungalowparken links liggen. Maar zodra deze markt in omvang groeit, en besteldiensten meer bestellingen kunnen combineren, zal er ook op de parken vaker worden bezorgd. Je kunt wachten tot dat gebeurt of nu al zelf een concept ontwikkelen dat inspeelt op de wensen van je gasten. Een keuken op het park heeft daarbij altijd een voordeel als het gaat om snelheid en versheid." **Logistieke processen** De 24/7 economie, met een dagrond bestelmogelijkheid vraagt natuurlijk ook om meer personeel en ruimere openingstijden. Hoe kijkt Markwat aan tegen de kosten die dat met zich meebrengt? Markwat: "Je moet je werkprocessen vooral heel simpel houden, zodat iedereen ze kan uitvoeren. Ik hanteer als uitgangspunt 'iedereen die een eitje kan bakken kan bij mij werken'. Zo kun je zelfs de nachtportier inzetten om snel even wat klaar te maken. Omdat elk park een eigen marktomvang heeft wil ik ook met themablokken werken die je binnen het concept aan elkaar kunt koppelen." Markwat ziet ook kansen om in de parken concepten te ontwikkelen die niet alleen op food gericht zijn, maar ook op de snelle non-food boodschappen. "Ook daar is vaak een behoefte aan last minute bestelmogelijkheden en dat valt heel goed te combineren." Markwat heeft het concept voor vakantieparken nog niet in de praktijk uitgevoerd. Hij is daarvoor op zoek naar partners die open staan voor een samenwerking. Neem voor mer informatie contact op met: [wg.markwat@quicknet.nl](mailto:wg.markwat@quicknet.nl) Zie ook ons eerdere artikel: [bezorgservice groei hard](#) Bewaren Bewaren Bewaren