

Voorwoord



Geachte relatie,

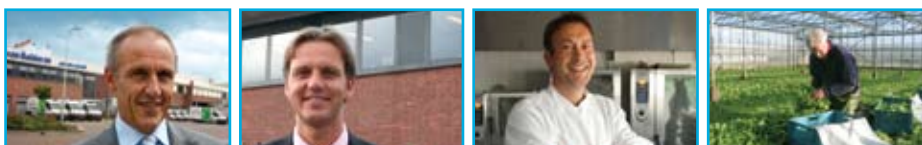
Met trots wil ik u ons nieuwe magazine presenteren dat uitgegeven wordt ter gelegenheid van de opening van het nieuwe pand. In het magazine leest u alles over onze diensten en de uitgebreide mogelijkheden die wij onze klanten bieden. Bij ons draait het maar om een ding: onze klanten, u dus. Samen met onze medewerkers en leveranciers doen wij iedere dag ons uiterste best om alle klanten naar tevredenheid te bedienen, door de begrippen klantvriendelijkheid, klantgerichtheid en leverbetrouwbaarheid invulling te geven, door met u mee te denken, oplossingen te bieden en door snel en flexibel in te spelen op uw specifieke wensen op het gebied van het verstoetaalpakket. Hierbij moet u denken aan aardappelen, groeten en fruit, maar ook vlees, vis, kip, zuivel, brood en diepvriesproducten. Dit alles verzorgen wij met de hoogste kwaliteitsnormen die er gesteld zijn.

In de afgelopen vijf jaar hebben wij als bedrijf een enorme groei doormaakt. Door een enorme stijging van klanten en omzet konden wij veel verschillende gespecialiseerde mensen aantrekken. Hierdoor is ons bedrijf niet alleen qua ruimte maar ook qua professionaliteit enorm gegroeid. Zo is de samenwerking met Distrivers Hoogeveen in 2008 van start gegaan, waardoor we over een landelijke dekking beschikken. Bovendien is ook de productiekeuken uitgebreid en is het distributiecentrum naast ons huidige pand gebouwd, waardoor we nog vele jaren verder kunnen groeien.

Tevens wil ik van deze gelegenheid gebruik maken een aantal mensen te bedanken. Ten eerste wil ik onze klanten bedanken voor het vertrouwen dat zij al vele jaren schenken, dankzij hen hebben wij de mogelijkheden om steeds op een hoger niveau te leveren. Ook wil ik waardering uitspreken voor alle medewerkers van L. van Gelder B.V. en Distrivers B.V. Zij hebben al die jaren het gezicht van onze organisatie bepaald. Niet te vergeten wil ik ook het bouwteam bedanken voor het realiseren van de nieuwbouw, wat niet altijd eenvoudig was met de nieuwe technische vindingen en de enorme tijdsdruk. Daarnaast wil ik de adverteerders en uitgeverij Boekhout bedanken omdat zij dit magazine mede mogelijk gemaakt hebben. Ten slotte wil ik ook mijn broers Leen, Jan en Anton bedanken dat ik de gelegenheid heb gehad om dit alles te kunnen realiseren.

Ik wens u veel leesplezier in het nieuwe magazine.

Gerrit van Gelder
Algemeen directeur



- ▶ **Gerrit van Gelder**, Hollandse nuchterheid, ondernemerszin en durf _____ 4
- ▶ **Anton van Gelder** is iedere dag op zoek naar de beste producten _____ 8
- ▶ **Van Vugt Kruiden B.V.** _____ 12
- ▶ **Alex Diddens**, chefkok warme keuken _____ 16
- ▶ **Horecaleverancier L. van Gelder B.V.** _____ 19
- ▶ **Bon Bon party service** _____ 20
- ▶ **Salade keuken** _____ 25
- ▶ **Geert-Jan Pechtold** schrijft hygiëne met een hoofdletter H _____ 26
- ▶ **Demis van Kouwen** Automatisering tilt het bedrijf naar een hoger niveau _____ 32
- ▶ **Heart Informatisering B.V.** _____ 36
- ▶ **Leen van Gelder** aandacht voor het gewas _____ 40
- ▶ **Nieuwbouw** vraag niet of het kan maar hoe het kan _____ 44
- ▶ **Rhima Krattenwasinstallatie** _____ 51



- ▶ **Jan van Gelder:** De groenteboer moet overleven in de maatschappij. Ik doe daar mijn best voor! — 54
- ▶ **Dick Meulblok:** Bijblijven is ook in het groentevak belangrijk — 58
- ▶ **Steven Kleinjan** — 62

distrivers



- ▶ **Distrivers B.V.:** Slimme producten verse indeën — 65
- ▶ **Distrivers Hoogeveen:** Eigentijds op ambachtelijke leest — 72
- ▶ **Erasmus MC** — 76
- ▶ **Distrivers Ridderkerk:** Service is onze kracht — 80
- ▶ **Wylax International B.V.** — 84



Gerrit van Gelder

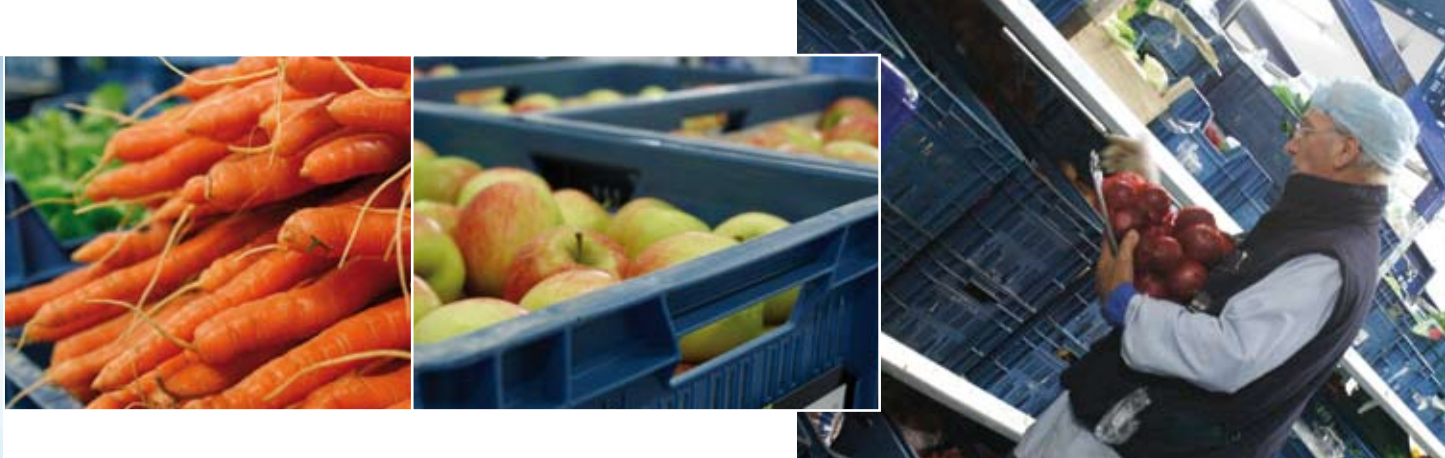
Hollandse nuchterheid, ondernemerszin en durf

Het bedrijf dat ruim vijftig jaar geleden als eenmanszaak werd opgericht door Leen van Gelder Sr. is uitgegroeid tot een concern van formaat. Hollandse nuchterheid, ondernemerszin, durf en een werkmentaliteit waar menig werkgever jaloers op is zijn sleutelwoorden waarmee het familiebedrijf zich door de jaren heen heeft weten te onderscheiden.

elke dag vers!



L van Gelder BV
groente en fruit



Dynastie

De sterke Van Gelder dynastie heeft specialisaties ontwikkeld in alle schakels die zich bevinden in de keten van teler tot consument op het gebied van aardappelen, groenten en fruit (agf). Aan het hoofd van het concern staat algemeen directeur, Gerrit van Gelder. De tweede generatie staat aan het roer en van de derde generatie zijn er een aantal reeds in opleiding.

Met een niet aflatende ambitie om van iedere klant een tevreden klant te maken zijn de specialisaties in de afgelopen jaren steeds verder verfijnd en uitgebreid. Hierna geven we een overzicht van de ontwikkeling van het bedrijf. Bij verschillende bedrijfsonderdelen wordt verwezen naar artikelen elders in dit blad voor meer uitgebreide informatie.

Geschiedenis

Het zal begin vijftiger jaren zijn geweest, dat Leen van Gelder Sr. en zijn vrouw, M. van Gelder-Schumacher, na een kortstondig avontuur als emigranten in Canada besloten terug te keren naar Nederland en hier hun bestaan op te bouwen. Terwijl hij overdag in dienst was bij een tuinder begon Leen Sr. in de avond op zijn eigen landje spruiten te verbouwen. Na verloop van tijd ging hij als zelfstandig tuinder verder. De tuinderij bleek een vruchtbare onderneming. Het vruchtbare beperkte zich echter niet alleen tot de tuinderij. Het echtpaar Van Gelder werd gezegend met vijf zonen. Wim, Leen Jr., Gerrit, Jan en Anton. Alle zonen zijn van jongs af aan in het familiebedrijf komen werken. In de meeste gevallen begonnen ze al door na schooltijd mee te helpen op de tuinderij en later in de winkels. Wim, de oudste zoon heeft zich jarenlang ingezet voor het bedrijf en is nu nog slechts in deeltijd werkzaam. De andere zonen hebben elk hun eigen specialisme ontwikkeld.

Tuinderij

De tuinderij werd voortgezet door Leen van Gelder Jr. Momenteel is hij één van de belangrijkste leveranciers van het Hollands product aan de groothandel L. van Gelder B.V.

Winkel

Vervolgens kwamen er eigen winkels. Jan van Gelder zwaait nog steeds de scepter over één van de meest succesvolle agf-speciaalzaken van Nederland. Daarnaast is de formule 'Geweldig in Vers' ontwikkeld. Deze formule is in het leven geroepen om zelfstandige agf-detailisten in staat te stellen zich door een bundeling van krachten, te handhaven.

Groothandel

De logische volgende stap werd de eigen groothandel. De klantenkring die oorspronkelijk voor het merendeel bestond uit zelfstandige agf-detailisten, breidde zich in de loop der jaren uit naar meerdere doelgroepen, zoals horeca, catering, groothandelaren en verzorgingstehuizen. Het ongekend brede en diepe assortiment zijn het bewijs dat alles in het werk gesteld wordt om iedere klant op maat te kunnen bedienen. Anton van Gelder is het hoofd van de in- en verkoop afdelingen.

Verwerking

De snijderij is uitgegroeid tot één van de meest moderne verwerkingsbedrijven van Nederland. Geavanceerde computergestuurde machines, een koude keuken, een warme keuken, gekoppeld aan vaardige mensenhanden verzorgen dagelijks een mooi assortiment bewerkte producten voor de uiteenlopende klantenkring. Er wordt gewerkt volgens strenge hygiëne- en kwaliteitsnormeringen. Het hele bedrijf is HACCP, ISO en BRC higher level gecertificeerd.

Blijven ontwikkelen

Gerrit van Gelder is de verpersoonlijking van de sleutelwoorden: Hollandse nuchterheid, ondernemerszin en durf. De groei die het concern in de afgelopen jaren heeft doorgemaakt zijn dan ook mede te danken aan zijn voortdurende drang om te blijven ontwikkelen. Vóór de markt er om vraagt heeft Gerrit zijn volgende plan al klaar en zelfs gedeeltelijk gerealiseerd. De continuïteit van het bedrijf weet hij dan ook steeds te waarborgen voor de lange termijn. Wie zich bij Gerrit van Gelder een man in driedelig kostuum achter een



Eva



Lisette



Yvonne



Irene

bureau voorstelt, slaat de plank volkomen mis. Gerrit is niet alleen een denker, hij is ook een doener. Betrokken bij de medewerkers en betrokken bij de klanten. Hij zet de grote lijnen uit maar is niet te beroerd zich met de kleinste details te bemoeien. Inderdaad, een hardwerkende perfectionist.

Distrivers

Enkele jaren geleden startte Van Gelder het bedrijfs-onderdeel dat zich specialiseerde in leveranties aan de institutionele markt onder de naam Holland Vers Combinatie. Ronald van Nies werd aangetrokken als commercieel directeur. De Europese aanbesteding voor het beleveren van het Erasmus MC werd gewonnen. Het soortgelijke bedrijf Distrivers in Hoogeveen won eveneens een Europese aanbesteding. De twee bedrijven bleken gelijkgestemd en besloten samen verder te gaan onder de naam Distrivers. Afnemers van Distrivers bestellen via de webshop om vervolgens de geheel op maat verzorgde bestelling te ontvangen uit één auto. Distrivers dat zich richt op de totale versleverantie en -distributie aan de institutionele markt bevindt zich in de top vijf van Nederland.

Automatisering

Iedere nieuwe activiteit en iedere nieuwe doelgroep vraagt om aanpassingen in de automatisering. Van Gelder heeft de afgelopen jaren fors geïnvesteerd om de automatisering voor alle bedrijfsonderdelen op het hoogst mogelijke niveau te brengen. Van administratie

tot de meest geavanceerde webshop en een voor medewerkers ontwikkelde intranet omgeving. Het is er allemaal.

Nieuwbouw

Dankzij de visie van Gerrit van Gelder is er bij de aankoop van het perceel, waarop het in 2001 geopende bedrijfspand staat, rekening gehouden met een uitbreiding. De snelle groei en ontwikkeling van nieuwe bedrijfsactiviteiten waren aanleiding om deze uitbreiding sneller te realiseren dan oorspronkelijk het plan was. Het uitgangspunt bij Van Gelder om alles in eigen hand te houden noodzaakte de veelomvattende uitbreiding met een distributiecentrum, een verdieping waar o.a. een diepvriescel is gebouwd, meer kantoorruimte, presentatie- en demonstratieruimtes en een parkeerdak voor circa 80 parkeerplaatsen. De uitbreiding is door een buitengewoon flexibel bouwteam gerealiseerd. Elders in dit blad leest u hier meer over. Het 'Bedrijventerrein Veren Ambacht' in Ridderkerk ligt direct aan het openbare wegennet en grenst aan de bestaande Barendrechtse, voornamelijk op AGF gespecialiseerde bedrijventerreinen. Kortom een A-1 locatie.

Gewoon doorgaan

Er is keihard gewerkt door de hele Van Gelder dynastie en de ploegen loyale medewerk(st)ers om deze mijlpaal te bereiken. Wie denkt dat dit het moment is om op de lauweren te rusten heeft het goed mis. Het credo luidt: "gewoon doorgaan". De beste worden is één ding, de beste blijven, daar gaan we voor!



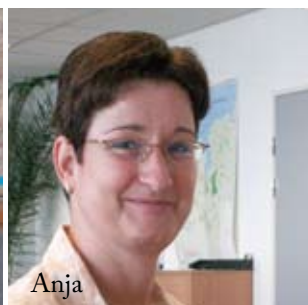
Mariëlle



Kimberly



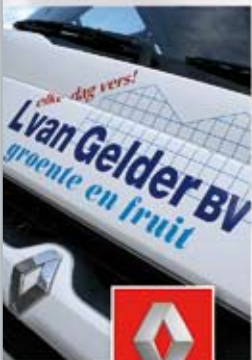
Manon



Anja

De beste worden is één ding, de beste blijven, daar gaan we voor!

Mmmm...
deliciously
good!



Renault Trucks Doolaard Hoogvliet BV
felicitteert L. van Gelder Groente en Fruit BV
met de opening van het nieuwe
Distributiecentrum te Ridderkerk!



Renault Trucks Doolaard Hoogvliet-Dordrecht BV
Uw partner voor alle Renault Bedrijfswagens / specialist in koel-vries wagens
Hoefsmidstraat 31, 3194 AA Hoogvliet • Telefoon 010-2 313 313

www.verdiimport.nl



Koopliedenweg 38, 2991 LN Barendrecht. Tel.(0180) 61 88 11, Fax (0180) 61 88 25, E-mail: sales@verdiimport.nl

Van Gelder gaat voor Goed Goed

Anton van Gelder is Iedere dag op zoek naar de beste producten

Belast met inkoop en verkoop is Anton van Gelder, jongste telg uit de Van Gelder generatie, die thans het bedrijf bestuurt. Na het hele bedrijf doorlopen te hebben heeft Anton zich gespecialiseerd in de in- en verkoop van een steeds breder assortiment.

Groei van de organisatie

De groei van het concern L. van Gelder is in de afgelopen jaren enorm geweest. Voor inkoop en verkoop vereist dat een strakke organisatie. De inkoopkracht van het concern is dan ook aanzienlijk. De bedrijfsonderdelen snijderij, horeca afdeling, Distrivers en groothandel hebben elk specifieke behoeftes. Anton en zijn team staan ervoor om in deze behoeftes te voorzien.



Inkoop

De dagelijkse inkoop wordt gedaan door twee inkoopers. Anton van Gelder: “Vroeger verkochten wij veel van wat wij zelf verbouwden op onze eigen tuinderij. Op verschillende kleine percelen werden veel verschillende producten geteeld. Door de groei betrekken we nu grote volumes van een product bij meerdere tuinders.” Contractafspraken worden door Anton van Gelder gemaakt. Anton van Gelder: “Wij kopen natuurlijk grote volumes. Dat geeft niet alleen een voordeel voor ons maar ook voor de bij ons aangesloten tuinders. Wij leggen de vraag rechtstreeks bij hen neer en onderhandelen over een goede prijs, zodat ook de tuinders een goede boterham kunnen verdienen. Voor Hollandse producten werken wij zoveel mogelijk met eigen tuinders. Op die manier kunnen we de regie over de hele keten in eigen hand houden. Door de contractafspraken weten zowel de tuinders als onze klanten waar ze aan toe zijn. Dat is belangrijk als je duurzame relaties wilt opbouwen en behouden. In het spel van onderhandelen proberen wij altijd voor zowel de tuinder als de klant



“In het spel van onderhandelen proberen wij altijd voor zowel de tuinder als de klant het maximale eruit te halen...”

het maximale eruit te halen. Door de samenwerking met Distrivers Hoogeveen kunnen steeds scherpere afspraken met leveranciers worden gemaakt.”

Verkoop

Een tiental verkopers verzorgt de dagelijkse contacten met klanten. Daarnaast zijn er twee buitendienstmedewerkers. Anton bezoekt zelf regelmatig klanten. “De klantenkring varieert van kleine restaurants tot restaurantketens en cateringbedrijven. Bij klantenbezoek wordt altijd bekeken hoe we de leveranties voor de klant kunnen verbeteren. De ene keer zal dat liggen in een uitbreiding van het assortiment, de andere keer in een toevoeging van een dienst en weer een andere keer, bijvoorbeeld bij een restaurantketen, kijken we of we een menucyclus kunnen bespreken. Uiteraard wordt ook bekeken of er voor bepaalde producten vaste prijsafspraken gemaakt kunnen worden.”

Snijderij

De eigen snijderij van L. van Gelder B.V. mag zich rekenen tot één van de modernste in Nederland. Om ervoor te zorgen dat de medewerkers en het hun ter beschikking staande geavanceerde machinepark zo efficiënt mogelijk kunnen werken, wordt de inkoop dagelijks afgestemd op de behoefte. Voor de snijderij worden over het algemeen grote partijen bulk groenten ingekocht, zoals ijsbergsla, prei en andijvie. Door het brede assortiment dat wordt gesneden voor de verschillende soorten klanten is de eigen productie heel belangrijk. Het stelt Van Gelder in staat alle mogelijke

wensen op het gebied van snijmaten te realiseren, voor komkommers zijn er bijvoorbeeld tien verschillende snijmaten.

Assortiment

Iedere klantengroep heeft specifieke wensen met betrekking tot het assortiment. De horeca afdeling vraagt om een heel breed assortiment. Cateringbedrijven en restaurants vragen om een breed assortiment kruiden; een volledig assortiment primeurs, exoten en paddestoelen, minigroenten en wat momenteel erg in opkomst is, de zogenaamde ‘vergeten groenten’. Het assortiment voor de bij de eigen winkelformule “Geweldig in Vers” aangesloten winkels moet een klasseuitstraling geven. Voor deze klantengroep worden bijvoorbeeld twintig verschillende appelrassen ingekocht en alle verse groenten worden zowel verpakt als onverpakt; bewerkt en onbewerkt geleverd.

Kennis vergaren

Anton van Gelder: “Door goed te luisteren naar de geluiden in de markt en deze te koppelen aan de kennis die we in huis hebben, zijn wij in staat om een heel mooi assortiment tegen scherpe prijzen aan te bieden. Daarom is het belangrijk om constant kennis te vergaren. Wij houden alle bewegingen op de markt heel goed in de gaten. Omdat ik zowel verantwoordelijk ben voor de inkoop als de verkoop bezoek ik zowel klanten als leveranciers. Hierdoor vergaar ik de kennis van zowel de vraag- als de aanbodzijde. Voor mij is dit een ideale combinatie, want het stelt mij in staat de

**Met de producten
van Van Oers,
zet u uw klanten
het beste voor!**



**Hartelijk
gefeliciteerd!**

**VAN
OERS®**

U stelt met veel zorg uw assortiment samen en bepaalt daarmee wat er in de winkelschappen ligt. Met Van Oers bent u verzekerd van producten die met dezelfde zorg en toewijding zijn geteeld. Ons aanbod bestaat onder andere uit verse sperziebonen, snijbonen, peulen, spruitjes en prei.



Moerstraatseweg 14a
4726 SP Heerle
Tel. +31 165 30 52 00
Fax +31 165 30 41 73
E-mail: info@vanoersunited.nl
Internet: www.vanoersunited.nl



**WHEN IT COMES TO FRUIT AND VEGETABLES,
WE EMPLOY A HEALTHY ATTITUDE.**

IN THE WORLD OF INTERNATIONAL TRADE IN FRUIT AND VEGETABLES,
ZOUTEWELLE HAS EARNED AN IMPORTANT PLACE.
THE FRUIT OF HARD WORK AND A DOWN-TO-EARTH VISION.
A MENTALITY THAT FLAVOURS OUR ENTIRE COMPANY.
TRY IT YOURSELF! SURF TO: WWW.ZOUTEWELLE.COM



ZOUTEWELLE IMPORT/EXPORT
FRUITS AND VEGETABLES

**holland
kruiden**

**Handel in
(gesneden)bieslook**

Hoogzandweg 2, 2988 DA Ridderkerk
Tel. 0180-429 414
GSM: 0655-150 747
E-mail: mkleijwegt@12move.nl

SMIT'S UIEN

Vers zoals vers bedoeld is

Elbe 8
2491 BS Den Haag
t 070 327 10 61
info@smitsuien.nl
www.smitsuien.nl

Toen, nu en in de toekomst

HACCP, BRC, IFS Higherlevel
en GMP gecertificeerd
Uniek snijproces
Speciaal geteelde uien
Constante kwaliteit
Eigen gekoeld transport
Langste houdbaarheid van Nederland



“Verse handel moet vers worden afgeleverd, dus een uitgekiende logistiek is van essentieel belang”

wensen van de klant te vertalen naar de leveranciers. Als er ooit problemen zijn kan ik mij verplaatsen in zowel de positie van de leverancier als van de afnemer. Daardoor zijn wij in staat om problemen op te lossen op een manier waar beide partijen tevreden mee kunnen zijn. Een ander voordeel van de bezoeken is dat het mij constant op nieuwe ideeën brengt. Als ik bij een horeca afnemer ben, kan ik bijvoorbeeld meer productgroepen aanbieden, omdat wij die voor Distributions ook voeren.”

Consument bepaalt het assortiment

Bij een klantenkring die zo gevarieerd is, past een gevarieerd assortiment. Anton van Gelder: “De consument bepaalt het assortiment. Dit verschilt natuurlijk per seizoen. Als een nieuw product of een nieuwe productgroep plotseling populair wordt zullen wij er voor zorgen dat dit in de volle diepte en breedte in ons assortiment wordt opgenomen. De schaalgrootte en reikwijdte van onze onderneming stelt ons in staat dit snel en goed te doen.”

Logistiek

L. van Gelder B.V. levert klanten vanaf de thuisbasis Ridderkerk tot en met Tilburg en tot en met Utrecht en alles wat daar ten Zuidwesten van ligt. Voor er afspraken worden gemaakt met een nieuwe klant zal eerst worden bekeken hoe het logistiek ingepast kan worden. “Verse handel moet vers worden afgeleverd, dus een uitgekiende logistiek is van essentieel belang”, aldus Anton van Gelder.

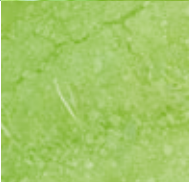
Toekomst

De visie van Anton van Gelder is dat het concern vooral een gezonde toekomst heeft. Anton van Gelder: “Omdat bij ons de lijnen kort zijn en de overheadkosten laag, zullen wij in staat blijven om altijd de juiste prijs- kwaliteitsverhouding te bieden. In de horeca zullen steeds meer computers gebruikt gaan worden. Koppel dat aan de groei in volume en dan kun je alleen maar concluderen dat wij een efficiënte partner in vers zijn. Onze automatisering is zo ver dat wij onze klanten heel gemakkelijk aan alle gevraagde management informatie kunnen helpen en ook dat is een belangrijke pijler onder een gezonde toekomst.”



Van Vugt

Kruiden B.V.



Van Vugt Kruiden is de specialist op het gebied van verse snijkruiden. 5 jaar geleden begon men met de eerste leveranties aan supermarkten en horeca. Vanuit de horeca kwam steeds meer vraag naar kruiden. Van Vugt Kruiden zag de mogelijkheden en besloot zich te specialiseren. Van Vugt Kruiden is een modern bedrijf, dat voldoet aan de eisen van deze tijd. –Het is BRC higher level gecertificeerd en alle aangesloten telers zijn minimaal EurepGap gecertificeerd.





Netwerk

In Nederland werkt Van Vugt Kruiden met een netwerk van telers, die gezamenlijk 10 hectare kruiden, onder glas en buiten telen. Daarnaast is er een internationaal netwerk met telers in o.a. India, Colombia, Israël, Egypte, Italië en Spanje. Piet van Vugt: "Alle telers worden regelmatig bezocht, we maken gezamenlijk de teeltplanning, zodat precies bekend is op welk moment er bij een bepaalde teler geoogst kan worden. Kruiden zijn een natuurproduct, dus in onze planning moeten wij rekening houden met onverwachte weersomstandigheden en een alternatieve aanvoer achter de hand hebben. Dankzij de telers in de netwerken kunnen we daarin voorzien." Teeltplanningen worden steeds vier maanden van tevoren gemaakt. Vanuit het land van herkomst worden de kruiden onder optimale omstandigheden vervoerd. Veelal wordt dan ook gekozen voor luchtvracht.

Vernieuwen

Het assortiment kruiden is enorm uitgebreid. Naast het gangbare assortiment van ongeveer 25 soorten is er ook een seizoensgebonden assortiment van wel 75 soorten. Piet van Vugt: "Daarin blijven we vernieuwen. Soms door een vraag van een klant, maar soms omdat ik bij een teler in het buitenland kennismaak met een nieuw soort. Als ik een teler in het buitenland bezoek neem ik altijd zaad uit Nederland mee en breng zaad of een plantje uit dat land mee terug. Daar gaan we dan mee testen. Per telefoon en e-mail houden we contact. En door foto's mee te sturen kunnen we dan zien hoe zo'n kruid zich dan ontwikkelt. Pas als het gewenste resultaat is bereikt nemen we een nieuw soort op in het assortiment."

Eetbare bloemen

Productontwikkeling is belangrijk voor Van Vugt Kruiden. Recent is men begonnen met een assortiment eetbare bloemen. Piet van Vugt: "De vraag naar eetbare bloemen groeit met de dag. Vooral vanuit de horeca. Daarom zijn wij volop aan het testen met diverse soorten. Ook deze testen worden uitgebreid naar de telers in het netwerk. Het is dan ook de verwachting dat het assortiment eetbare bloemen in de komende jaren nog sterk zal worden uitgebreid."

Kwaliteit

Naast continuïteit is kwaliteit voor Van Vugt Kruiden het belangrijkste kenmerk. De kwaliteit van verse snijkruiden moet perfect zijn. Het beste resultaat wordt verkregen als na de oogst, de kas helemaal schoongemaakt wordt, alvorens een nieuwe teelt op te starten. Dit is dan ook de werkwijze die de bij Van Vugt Kruiden aangesloten telers hanteren.

Naar de wens van de klant

Van Vugt Kruiden werkt voor een uiteenlopende groep klanten. Alle kruiden worden bij binnenkomst gecontroleerd en uitgezocht. Kwaliteit is immers het handelsmerk van Van Vugt Kruiden. Vervolgens worden de kruiden geheel naar de wens van de klant verpakt. Dat kan in flowpack of op schaaltes. Vervolgens worden de verpakkingen voorzien van het, meestal door de klant aangeleverde, etiket.

L. van Gelder B.V.

Van Gelder was één van de eerste klanten van Van Vugt Kruiden. Piet van Vugt: "Van het begin tot nu is het volume dat Van Gelder afneemt flink gegroeid. Onze omzetgroei in de afgelopen jaren is dan ook voor een groot deel te danken aan de omzetgroei bij onze klanten. Waar we vroeger één kilo per week leverden, leveren we nu honderd kilo per week. De relatie is heel prettig en af en toe komt Van Gelder met één van zijn klanten bij ons langs om de klant zelf kennis te laten maken met ons assortiment."



Piet van Vugt: "Vanaf het begin wist ik dat het succes van een product als kruiden valt of staat met de beschikbaarheid. Een kruid moet je leren eten en dat lukt niet als het niet altijd beschikbaar is. In de afgelopen jaren hebben wij ons dan ook helemaal gefocust op het jaarrond beschikbaar hebben van de kruiden die wij in ons assortiment hebben."

Groei zet door

Piet van Vugt is ervan overtuigd dat de groei zal doorzetten. "Consumenten eten bewuster en lezen de etiketten. Meer en meer bedrijven kiezen voor natuurlijke smaakversterkers. In onze klantenkring zien we dan ook een verbreding naar bijvoorbeeld vleesfabrieken, pestofabrieken enz. Met de horeca voorop, gebruikt het brede publiek steeds meer verse kruiden. Televisiekoks zie je altijd met verse kruiden aan de gang en dat stimuleert de consument ook. Supermarkten hebben geleerd dat er door goede kwaliteit meer verkocht wordt. Er staat tegenwoordig een THT (tenminste houdbaar tot) datum op iedere verpakking met als resultaat dat de consument terugkomt voor de lekkere verse kruiden."

Continuïteit en kwaliteit blijven de sleutelwoorden voor Van Vugt Kruiden. Toch zal men zich ook in de toekomst blijven ontwikkelen. Piet van Vugt zal altijd met nieuwe soorten blijven experimenteren en deze kennis delen met zijn netwerk.

Van Vugt Kruiden B.V. feliciteert L. van Gelder B.V. met de nieuwbouw en hoopt ook in de toekomst hofleverancier te blijven voor verse snijkruiden.



AARDAPPELHANDEL
E. GROENEWEG & Zn.
OUDEWATER Tel: 0348-56 71 32



Wij wensen van Gelder een gezonde toekomst ...

Eet gezond, neem een smaakvolle aardappel in de mond.

Het grote nieuws van CêlaVíta is al uitgelekt!



Iedereen mag het weten:
de nieuwste aardappelen van CêlaVíta
zijn al uitgelekt. En gaar bovendien. Groot nieuws voor
de efficiency in de keuken. Deze aardappelen heten Ready to Heat.
Maar ze zijn zelfs Ready to Eat, want ze smaken óók in koude gerechten.

Nieuwe Ready to Heat. Klaar voor de start.

CêlaVíta

Voor verkoopinformatie:
+31 (0)33 2477135



Alex Diddens
Chefkok
Warme keuken

Een bedrijfsonderdeel van L. van Gelder B.V. en Distrivers Ridderkerk B.V. is de warme keuken. Onder leiding van chefkok Alex Diddens wordt dagelijks een uiteenlopend assortiment maaltijden en maaltijdcomponenten bereid.

Voor hij bij Van Gelder kwam heeft Alex gewerkt als instellingskok. Daar heeft hij ook de opleidingen voor gevolgd. Toen hij de kans kreeg over te stappen naar L. van Gelder heeft hij deze kans aangegrepen. Alex Diddens: "Bij L. van Gelder en Distrivers wordt een breed assortiment aan maaltijden en maaltijdcomponenten bereid en alle ingrediënten zijn vers en direct voor handen. Mijn passie is koken en hier krijg ik volop de gelegenheid voor. Voor het echte kokswerk moet je niet meer in een instelling werken, maar in een productiebedrijf. Wij werken voor verschillende doelgroepen en dat maakt het werk gevarieerd."

Moderne keuken

De ontwikkelingen die er in de afgelopen jaren hebben plaatsgevonden bij L. van Gelder en Distrivers hebben ertoe geleid dat de warme keuken behoorlijk is uitgebreid en voorzien van de modernste apparatuur. Uiteraard voldoet alles aan de HACCP-normeringen. Voor iedere klant wordt 'op maat' gekookt. Alex Diddens: "Door de ervaring hebben we een schat aan recepten opgebouwd. Toch schrijven we de klanten niet voor: 'dit is het assortiment en daar kunt u uit bestellen.' Als er door een klant gevraagd wordt naar een bepaald recept kunnen we de keuze maken uit onze eigen bestaande recepturen of een nieuw recept ontwikkelen. Het staat ook nooit stil. Wij krijgen constant nieuwe aanvragen. Dat maakt het werk zo interessant. Iedere dag is anders en je werkt nooit op de automatische piloot."

Vers en altijd exact op smaak

Klanten kunnen telefonisch of via de webshop bestellen. Alle bestellingen worden in het computersysteem gezet. In de computer staan alle recepturen gekoppeld aan een rekenprogramma. Alex kijkt 's morgens wat er is besteld en maakt daarvan een uitdraai. Als Alex



de hoeveelheid van een bepaald recept invoert rekent de computer de benodigde hoeveelheden van alle ingrediënten uit. Als alle recepten overeenkomen met de bestelling print hij de recepten en daarmee gaat de keukenploeg aan het werk. Doordat er in de verhoudingen van de ingrediënten niets wordt gewijzigd blijft de smaak van ieder recept constant. Dat is wat de klant wil. Alex Diddens: "Een ander groot voordeel dat wij hebben is dat alles in een mum van tijd kersvers bij ons wordt aangeleverd. Als ik 40 kilo gesneden andijvie en 100 kilo gesneden witlof bestel, wordt het binnen een paar uur, door de collega's uit onze snijderij, afgeleverd in de keuken."

"Het is onze taak ervoor te zorgen dat iedere doelgroep precies krijgt wat er gevraagd wordt..."

Verschillende doelgroepen

In de keuken van L. van Gelder wordt gewerkt voor verschillende doelgroepen, zoals horeca, instellingen, ziekenhuizen en winkels. Iedere doelgroep heeft specifieke eisen waaraan voldaan moet worden. Alex Diddens: "Het is onze taak ervoor te zorgen dat iedere doelgroep precies krijgt wat er gevraagd wordt. De horeca vraagt om andere dingen dan bijvoorbeeld een verzorgingstehuis. Bij sommige klanten leveren we helemaal op afdelingsniveau. Er worden dan voor tien verschillende afdelingen tien verschillende bestellingen gedaan. De winkels zijn weer een aparte klantengroep. Zij bestellen kant-en-klare maaltijden zoals nasi, bami, stampotten en soepen en die worden geleverd in consumentverpakking. In de winterperiode vragen winkels, waaronder ook slagerijen, veel erwtensoep en stoofperen."

Diëten

"Als je voor instellingen werkt heb je te maken met verschillende diëten. De keuken van L. van Gelder is ook hierop ingesteld. Wij produceren diverse dieetafleidingen zoals natrium-arm en gluten/lactose vrij. Daarnaast kunnen al onze producten gemalen worden geleverd", aldus Alex Diddens.

Terugkoelen

Het belangrijkste waar men in de warme keuken mee te maken heeft is een goede manier van terugkoelen. Alex Diddens: "Het lijkt heel simpel, maar dat luistert heel nauw. Wij portioneren boven de 90 °C. Daarna worden de producten geseald. Daardoor krijg je een nog enige mate van pasteurisatie en vervolgens wordt er dan binnen 5 uur teruggekoeld tot onder de 7 °C. Hiervoor wordt gebruik gemaakt van zogenaamde



blastchillers. Dat is een speciale koeling waarmee ijskoude lucht met hoge snelheid over de producten wordt geblazen. Daardoor koelen ze veel sneller terug dan in een gewone koelkast waar de lucht stil staat. De op deze manier geproduceerde maaltijden hebben een gemiddelde houdbaarheid van 7 dagen. Om zeker te zijn dat al onze producten tot en met de THT-datum van een hoogwaardige kwaliteit blijven, worden deze regelmatig in een laboratorium getest.”

Steeds efficiënter

Alex Diddens: “Door bezuinigingen, in met name de zorg, loopt daar steeds minder keukenpersoneel. Instellingen bestellen steeds meer op afdelingsniveau. Alles wordt keurig uitgesplitst per afdeling geleverd. Op locatie kunnen de voedingsassistenten dan de maaltijden per afdeling regenereren.

In de traditionele instellingskeuken ligt de piek rond het middaguur. ‘s Ochtends wordt er gekookt. Daarna blijft het schoonmaken van de keuken over. Wij kunnen daarentegen de hele dag door produceren. Daar-

door kunnen wij efficiënter werken. Daar komt nog bij dat de hoeveelheid natuurlijk ook een factor is die het goedkoper maakt. Immers, je kookt bijna in dezelfde tijd 3 kilo als 100 kilo.”

Het eten moet er super uitzien

Alex Diddens: “Wij staan 100% achter alle producten die wij naar de consument sturen. Wij luisteren altijd of wij ergens in kunnen verbeteren en zullen iedere verbetering doorvoeren. Het eten moet er super uitzien. Goed van kleur, goed van smaak. Het moet echt zo zijn als wij het zelf zouden willen krijgen, dan is het ideaal. Als je onze erwtensoep ziet, loopt het water je in de mond. Die ziet er zo geweldig uit! Wij willen ons in de markt onderscheiden door kwaliteit en versheid van het product. Dat geldt voor ons zwaarder dan een langere houdbaarheidsstermijn die men kan halen door bijvoorbeeld toevoegen van conserveermiddelen of pasteurisatie. Werken met superverse producten, uitgebalanceerde recepten en een liefdevolle bereiding, daar kan toch niets tegenop?”



peka

topkwaliteit
Peka
in aardappelen

Gefeliciteerd met
jullie nieuwe pand!!!

Peka Kroef B.V.

De verfrissende kijk op aardappelen

Horecaleverancier L. van Gelder B.V.

Een van de meest arbeidsintensieve bedrijfsonderdelen binnen het Van Gelder concern is de horecaleverancier. De naam van de afdeling dekt niet geheel de lading, want de klanten waarvoor men werkt zijn afkomstig uit zowel horeca als overeenkomstige disciplines, bijvoorbeeld de institutionele markt. Gerrit van Gelder: de klanten "die we hier bedienen zijn: internaten, restaurants, bedrijfskantines, verzorgingstehuizen, shipshandlers en cateringbedrijven

De horeca afdeling is gespecialiseerd in het leveren van een uitgebreid, op de individuele klant afgestemd, assortiment. Afhankelijk van het soort klant moet worden voldaan aan de specifieke eisen. Het assortiment loopt enorm uiteen en is van het hoogste kwaliteitsniveau. Van A tot Z zijn alle soorten in alle maten verkrijgbaar, of het nu gaat om aardappelrassen, verse kruiden of exoten. Kleinverpakkingen van 250 gram tot grootverpakkingen van 3 kilo voor hetzelfde product, worden verkocht. Een bedrijfskantine wil bijvoorbeeld verpakte groente in 250 gram bakjes en een cateringbedrijf zal een 3 kilo verpakking vragen. Wat de horeca afdeling van L. van Gelder B.V. verkoopt is uitgebreider dan een planklaar of gesneden assortiment. Alles is mogelijk en voor deze groep afnemers moet dat ook. Immers ook zij willen zich onderscheiden en het is onze taak daarin te faciliteren door exact op maat te leveren. Speciale wensen willigen we in. Een bejaardentehuis zal de ene keer geschilde stooferen vragen, maar een andere keer moeten we ze gekookt en wel afleveren. Daar zijn wij goed in, want we doen het gewoon. In de traiteurkeuken maken we voor cateringbedrijven de bittergarnituren op versgebied, zoals gevulde tomaten, augurken in cervelaatworst, ingerolde asperges en noem maar op. Het assortiment exoten is enorm uitgebreid en bijvoorbeeld frambozen moeten we jaarrond kunnen leveren, omdat daar altijd vraag naar is. Op het gebied van kruiden moeten we in staat zijn om altijd een heel assortiment vers te kunnen leveren. Rauwkosten en fruitsalades worden geportioneerd in schepverpakkingen geleverd.

Een maatkostuum voor iedere klant – In de horeca kennen we geen confectie

Iedere horecaklant vraagt en krijgt bij ons een maatkostuum. In de horeca kennen we geen confectie. Of men per stuk of per kist geleverd wil krijgen, voor één restaurant of een hele ke-

ten, het maakt niet uit. Het specialisme zie je terug in iedere bestelling. Op deze afdeling zijn geen standaards maar wordt alles naar de individuele wensen van de klant gemaakt. Daardoor is dit waarschijnlijk ook één van de grootst groeiende afdelingen binnen ons concern. Want waar vind je zoiets nu nog. De grote partij voor het cateringbedrijf of de dagelijkse maaltijd in het verzorgingstehuis. In L. van Gelder B.V. horecaleverancier, hebben ze altijd de juiste partner. Dit specialisme is in de loop der jaren steeds verder verfijnd en zal men ook in de toekomst blijven verfijnen.

Logistiek

Omdat deze afnemersgroep met wisselende piektijden werkt hebben we de logistiek zodanig georganiseerd, dat er een efficiënt gebruik gemaakt kan worden van bedrijf en bedrijfsmiddelen. De inkomende en uitgaande goederenstroom is zodanig georganiseerd, dat de koelketen gesloten kan worden gehouden. Speciale koelwagens zorgen voor het transport. De speciale horecadocks zijn iets verhoogd, waardoor de laadvloer van de koelwagens precies aansluit op de docks. Uiteraard wordt ook op de horeca afdeling gewerkt overeenkomstig de HACCP en BRC-higher level normeringen. De producten worden afgeleverd op een temperatuur onder de 7°C."





BON BON

party service

Bon Bon party service investeert in duurzame relaties, zowel met klanten als leveranciers. De ruim twintigjarige relatie die zij hebben met L. van Gelder B.V. is hier een voorbeeld van. Beide bedrijven stellen de klant centraal in de bedrijfsvoering en gaan voor kwaliteit.



Gastheer met culinaire roots

Bon Bon party service is opgericht in 1984. Wat begon in een keukentje van 3 x 3 meter en een even zo groot kantoortje is uitgegroeid tot een gerenommeerd allround party cateringbedrijf. De directie wordt gevormd door Marcel Baanen, algemeen directeur en Rob Daalhuizen, operationeel directeur. Marcel Baanen: “Hoewel mijn opa is gestart in bedrijfscatering voor de scheepsbouw is mijn vader hem niet direct opgevolgd. Mijn vader heeft een aangeboren passie voor alles wat met voeding te maken heeft en koos ervoor zich te ontwikkelen op culinair gebied. Uiteindelijk behaalde hij de titel meesterkok. In 1984 richtte hij samen met een compagnon Bon Bon party service op. In Nederland begonnen ze met party catering en in Portugal hadden ze een restaurant. Het restaurant in Portugal werd gedreven door de compagnon en mijn vader richtte zich op de party catering.”



*“Klanten behouden,
daar hebben wij ons
op toegelegd. Zo goed
je werk doen, dat men
bij je terug blijft komen ...”*

Trouwe klanten

In 1986 kwam Marcel in het snel groeiende bedrijf. Vanaf de onderste sport van de ladder heeft hij het hele bedrijf doorlopen. De goede prestaties van Bon Bon party service bleven niet onopgemerkt en de mond-tot-mondreclame zorgde er voor dat de klantenkring zich uitbreidde. De partijen voor grote klanten leidden stevast tot nieuwe opdrachten. Het was de visie van Marcel dat het bedrijf niet afhankelijk mocht worden van een paar grote klanten en zijn missie werd ervoor te zorgen dat er meer spreiding kwam. Marcel Baanen: “Klanten behouden, daar hebben wij ons op toegelegd. Zo goed je werk doen, dat men bij je terug blijft komen. Daarin zijn we geslaagd. We bestaan bijna 25 jaar en enkele relaties, waarvoor wij al vanaf de oprichting werken, zijn bijvoorbeeld: Rabobank, Allianz Nederland en Nauta Dutilh Notarissen.” Met een ruime ervaring in de horeca en partycatering kwam Rob Daalhuizen in 2000 bij het bedrijf in dienst om de directie te versterken.

Alblasserdam en Naarden

Marcel Baanen: “Het is snel gegaan en ons eerste bedrijfspand, waar we een kantoor van 180 meter en een bedrijfshal van 440 meter tot onze beschikking hadden, bleek na drie jaar al te klein. Vervolgens zijn we verhuisd naar het huidige bedrijfspand in Alblasserdam. We hebben het helemaal naar ons eigen idee laten bouwen en behalve een ruime bedrijfshal, die voldoet aan de strengste normeringen op gebied van hygiëne,

is het zowel efficiënt als gastvrij.” De tweede vestiging van Bon Bon party service in Naarden, voorheen ‘Van der Heijden Cuisiniers, sinds 1866’, is geopend in 2004. Vanaf deze vestiging worden alle partijen in Noord-Nederland verzorgd.

Het moet gewoon goed zijn!

De kracht van Bon Bon party service zit in de mentaliteit en flexibiliteit. “Het moet gewoon goed zijn. Tot in de kleinste details moet het kloppen.” Rob Daalhuizen: “Als wij een partij afspreken, zorgen we er altijd voor dat er één van ons op de dag zelf gaat kijken. We hebben hele capabele party managers, die de leiding hebben over de dag, maar wij hebben de afspraken gemaakt en weten dus voor iedere partij waar het zwaartepunt ligt. De klant moet die dag kunnen genieten en zich geen zorgen maken of alles wel loopt. Door zelf aanwezig te zijn, creëren we de rust bij de klant en zijn we aanspreekbaar voor het wegnemen van eventuele onzekerheden.”

Blijven ontwikkelen

Nieuwe ontwikkelingen worden bij Bon Bon party service weloverwogen geïntroduceerd. De klantenkring breidde zich verder uit en het soort evenementen werd steeds gevarieerder. Op een bepaald moment is men met eigen koks gaan werken. Vader, Jan Baanen, is nog steeds het ‘wakend oog’. Marcel Baanen: “Hij heeft een goede visie op de keuken. Behalve adviezen geeft hij ook de richting aan. Hij ziet alles!”



Eigen materiaal

Bon Bon party service heeft een mooi assortiment aan materiaal, variërend van meubilair tot aankleding, in eigen beheer. Hierdoor kan men flexibeler zijn dan de concurrentie en “je kunt je eigen smoel bepalen”, aldus Marcel Baanen. Rob Daalhuizen voegt daar aan toe “voor iedere opdracht kijken we naar de kleurstelling van het bedrijf en in combinatie met de sfeer die men wil oproepen kunnen wij dan een voorstel doen. Van meubilair tot gebruikte materialen; van aankleding van de buffetten tot bloemen en alles op culinair gebied. Hierin zijn bij ons de mogelijkheden vrijwel onbeperkt en ook dat heeft te maken met onze flexibele instelling en het uitgangspunt dat alles gewoon goed moet zijn.”

Bedrijfsactiviteiten

Naast partyservice heeft Bon Bon party service een aantal andere bedrijfsactiviteiten ontwikkeld. De specialisaties binnen het bedrijf breiden zich daardoor steeds verder uit. Andere activiteiten zijn o.a. Go4Events, dat zich helemaal richt op evenementen begeleiding en conceptontwikkeling. Verder heeft men drie eigen restaurants, te weten: De Heeren van Ambacht te Hendrik Ido Ambacht; De Heeren van Slijdrecht te Slijdrecht en Mes & Vork te Ridderkerk. Een activiteit die Bon Bon party service al vanaf de oprichting doet is het beheren van de traditionele sociëteit ‘Roei- en zeilvereniging De Maas’. De top van het bedrijfsleven behoort tot de ca. 2600 leden van deze besloten club. Een in het oog springende activiteit uit de indrukwekkende referentielijst van Bon Bon party service is het VIP-dorp in opdracht van de ABN-AMRO. Tijdens de Volvo Ocean Race heeft er zeven dagen lang in hartje Rotterdam een tent gestaan, waar belangrijke relaties werden ontvangen en culinair verwend.

Relatiebeheer

De focus bij Bon Bon party service is er nog altijd op gericht om klanten te behouden. Tweemaal per jaar worden er daarom relatiebijeenkomsten georganiseerd. Er kan dan in een informele sfeer worden bijgepraat en relaties krijgen de gelegenheid om kennis te maken met het netwerk van Bon Bon party service. De jaarlijkse haringparty en het Goois Tafelen, dat in samenwerking met tien hele goede restaurateurs wordt georganiseerd, worden dan ook stevast heel goed bezocht.

L. van Gelder B.V.

De relatie tussen Bon Bon party service en L. van Gelder B.V. dateert al vanaf 1988. Alle aardappelen, groenten, fruit en exoten en een assortiment gesneden producten worden bij Van Gelder afgenomen. Bij Bon Bon party service wordt met eigen recepturen gewerkt en er worden geen halffabrikaten gebruikt. De verse producten worden zoveel mogelijk betrokken van leveranciers met een ambachtelijke achtergrond. Van Gelder past daar goed tussen. Marcel Baanen: “De relatie is goed. Wij investeren in langdurige relaties. In Van Gelder hebben wij een samenwerkingspartner gevonden die flexibel en betrouwbaar is.”

Ziel en zaligheid

Marcel Baanen: “In de party catering moet je je ziel en zaligheid leggen, anders kun je het niet redden. Je moet de beleving hebben. Wij streven ernaar het bedrijf zo stabiel te houden als het nu is. De mensen zo te kunnen laten werken, dat ze zich lekker voelen. Ook tijdens de piekmomenten. 35% van de jaaromzet wordt gedraaid in december en januari. Die piek opvangen valt niet mee, maar daar werken we hard aan. Verder blijven we veel aandacht besteden aan productontwikkeling. De best mogelijke kwaliteit en service blijven leveren blijft voor ons prioriteit nummer één. Wij zijn er in geslaagd om een stabiele klantenkring op te bouwen en die te behouden, dat is waar we het allemaal voor doen.”

Bon Bon party service feliciteert L. van Gelder B.V. met de uitbreiding van de nieuwbouw en gaat er van uit dat de beide bedrijven nog jaren samen verder zullen groeien en verder zullen ontwikkelen.



Enjoy life with nature's best fruit



Fruity King, sterke partner in vers sap

Sinds de start in 1992 is Fruity King met verse sappen uitgegroeid tot marktleider in foodservice. Dankzij een breed aanbod dat vrijwel iedere branche bedient, een sterke focus op smaak en uitstekende distributie is Fruity King een vaste waarde in het koelschap geworden. Fruity King is gevestigd in Barendrecht met een eigen productielocatie waar de verse sappen worden geproduceerd. Dagelijks verwerken wij ongeveer 20 verschillende fruitsoorten tot sap en zijn daarmee één van de grootste fruitsappenproducenten van Nederland. Elke dag laten wij de consument genieten

van fruitsappen, gemaakt van het beste fruit, in de meest lekkere en uitlopende smaken. Dit alles doen wij met een enthousiast team vanuit het motto 'Enjoy life with nature's best fruit'!

Ook **L. van Gelder, groente en fruit** kiest voor de kwaliteit en ultieme smaak van de verse sappen van Fruity King.



Fruity King B.V.

Zuideinde 92 • 2991 LK Barendrecht • Tel. 0180 - 64 18 00 • Fax 0180 - 61 17 11 • info@fruityking.com • www.fruityking.com

*Henk van Walderveen en Zn BV
feliciteert van Gelder met de uitbreiding!*

Henk van Walderveen & Zn.
Laagraven 17-19 3439 LG Nieuwegein
Telefoon (030) 288 66 85 | Fax (030) 289 92 14
info@henkvanwalderveen.nl

**Compleet tot aan
de bron!**

JAGUAR
the fresh company

Jaguar, the fresh company B.V. - Handelsweg 180 - 2888 DC Ridderkerk - Postbus 4146 - 2960 GC Ridderkerk
T +31(0) 180 750 500 - F +31(0)180 750 510 - E info@jaguarfreshcompany.nl - I www.jaguarfreshcompany.com



Puur natuur heeft
geen toevoeging nodig

HENRI

Biologische soepen van Henri

Neem de meest verse, de mooiste en uiteraard **100% biologische** ingrediënten. En bereid op ambachtelijke wijze en met veel toewijding een heerlijke en eerlijke soep. Dat is puur natuur – en dat proef je! De nieuwe, verse biologische tomatensoep*, boerengroentesoep* en champignonsoep van Henri kennen geen kunstmatige toevoegingen – en smaken precies zoals de natuur het bedoeld heeft.

Meer weten? Bel: 0416 37 59 33, of kijk op www.henri.nl.

*Verantwoord lekker! www.verantwoordlekker.nl





Salade keuken

De hoge eisen van klanten op het gebied van kwaliteit en presentatie maken het, in eigen beheer, bereiden van salades en bittergarnituren zeer arbeidsintensief. De saladekeuken van L. van Gelder B.V. beschikt over alle benodigde verse ingrediënten en producten en vakkundige vaardige handen om dit werk uit handen te nemen.

Saladekeuken

Met de grootst mogelijke zorg worden in de saladekeuken dagelijks groente- en fruitsalades, opgemaakte saladeschotels en bittergarnituren bereid. Onze ervaren koks weten als geen ander wat smaak is en zullen u aangenaam verrassen met smaakvolle gerechten op basis van verse groenten en fruit.

Groentesalades

De groentesalades van L. van Gelder B.V. zijn verrassend lekker en gezond. Ze zijn uitstekend te gebruiken bij de hoofdmaaltijd, lunch, als tussendoortje en als toevoeging bij een slamelange. Voor de bereiding van deze salades wordt alleen gebruik gemaakt van superverse groenten en kruiden uit onze eigen snijderij. Deze groenten worden gemengd met zo'n 25% heerlijke bijpassende dressing. De salades hebben een ambachtelijke uitstraling doordat knapperigheid en structuur van de groenten bewaard blijven. Naast een breed assortiment biedt L. van Gelder B.V. uiteraard maatwerk aan. Denk hierbij aan klantspecifieke recepten of een afwijkende verpakking. Daarnaast is er wekelijks een actieartikel en kunnen proeverijen op de winkelvloer en bij bedrijfspresentaties worden verzorgd.



Gesneden fruit en fruitsalades.

Allerlei soorten fruit, zowel Hollands als exotisch worden dagelijks ambachtelijk (veelal met de hand) gesneden. Hierbij wordt rekening gehouden met de juiste rijpheid van de vruchten zodat er geen harde stukken kunnen worden aangetroffen, terwijl de houdbaarheid optimaal is. Al deze producten zijn vanzelfsprekend leverbaar in allerlei verpakkingen variërend tussen 70gr (1-persoons) en 3 kg in ½-gastronorm.

Opgemaakte saladeschotels

L. van Gelder B.V. biedt een breed assortiment vers opgemaakte saladeschotels. Moderne faciliteiten en vakbekwame werknemers maken het mogelijk om dagelijks verse en kwalitatief hoogstaande producten te bereiden. Elke schotel wordt met de meeste zorg omringd en rijkelijk voorzien van garnering. Ideaal voor feesten en partijen om de zorg voor deze traiteurproducten uit te besteden.

Bittergarnituur

In de saladekeuken wordt op vakkundige wijze de meest uiteenlopende borrelhapjes bereid. De kwaliteit onderscheidt zich op zowel smaak als op uiterlijk, de producten kenmerken zich door een zeer hoge kwaliteit.

De saladekeuken verzorgt dagelijks een breed assortiment salades en bittergarnituren voor cateringbedrijven, restaurants en de institutionele markt.



Kwaliteitszorg & Productontwikkeling
Geert-Jan Pechtold

Hygïene met een hoofdletter H

Alle bedrijfsonderdelen van L. van Gelder B.V. en Distributeurs Ridderkerk zijn HACCP en BRC higher level gecertificeerd. Bij de bouw en nieuwe uitbreiding van het bedrijfspand is, met name op het gebied van materiaalkeuze, rekening gehouden met de eisen verbonden aan deze kwaliteitscertificaten. De man die erop toe ziet dat alle bedrijfsonderdelen volgens deze normeringen werken is Geert-Jan Pechtold, kwaliteitsmanager.

Grondstoffen

Alle producten worden bij binnenkomst op de afdeling Goederen Ontvangst gecontroleerd op kwaliteit en temperatuur. Geert-Jan: “Wij krijgen een enorme variëteit aan producten binnen. De vakkennis op het gebied van agf hebben we natuurlijk. Bij de overige producten wordt vooral kritisch gekeken naar de temperatuur, deze wordt altijd geregistreerd in ons computersysteem. Daarnaast controleren we visueel op verpakkingsschade en THT (tenmiste houdbaar tot). Bij afwijkingen wordt de partij geblokkeerd en de leverancier ingelicht.”

Productie

“Hygiëne en voedselveiligheid moeten te allen tijde in orde zijn. In een bedrijf waar uitsluitend met voeding en voedingsmiddelen wordt gewerkt schrijft men hygiëne met een hoofdletter H,” aldus Geert-Jan Pechtold. “Alles verloopt volgens vooraf vastgestelde procedures. Er zijn protocollen voor de medewerkers, de bedrijfsruimtes en materialen waarmee gewerkt wordt. Dagelijks controleer ik dit aan de hand van een uitgebreide checklist. Hierbij geef ik vooral aandacht aan de kritische controlepunten (HACCP betekent Hazard Analysis Critical Control Points). Deze controles voer ik op wisselende tijden uit zodat de mensen in de productie altijd scherp blijven. Alle productiemedewerkers krijgen trouwens regelmatig cursussen, zodat iedereen vertrouwd is met de laatste HACCP-normen. Als mensen twijfelen over de kwaliteit of er wordt een ernstige afwijking geconstateerd zal de chef of voorman



mij erbij roepen en geen enkel risico nemen.” Geert-Jan is voortdurend bezig met kwaliteitsverbetering. Zijn ogen vliegen alle kanten op als hij door het bedrijf loopt. Van links en rechts worden er dingen geroepen door de medewerkers en Geert-Jan reageert snel en vakkundig. Geert-Jan: “Eén van de kritische punten is bijvoorbeeld een metaaldetector. In elke verpakkinglijn is zo'n detector geïnstalleerd. Om zeker te zijn van de juiste werking van een metaaldetector wordt deze 3x per dag gecontroleerd met teststaafjes. Na elke controle moet het resultaat op een formulier geregistreerd worden. Als een detector niet blijkt te werken wordt het afdelingshoofd of ik erbij geroepen. Alle producten die dan na de laatste controle door de detector zijn gegaan worden geblokkeerd en zullen na een eventuele reparatie opnieuw door de detector worden geleid om zeker te zijn dat er geen metaaldeeltjes in zitten”. Zelfs het schoonmaken gaat volgens een vaste procedure. Geert-Jan: “Na productie wordt eerst alles afgespoeld met water. Daarna wordt alles ingeschuimd met een reinigingsmiddel en een desinfectans. Wekelijks controleer ik de reiniging met behulp van z.g. hygicults. Deze houd ik op een gereinigd oppervlak waarna ik ze afgesloten een aantal dagen op een warme plaats bewaar. Door de groei die dan heeft plaatsgevonden kan ik zien hoeveel bacteriën er op een bepaalde plaats hebben gezeten.”

“In een bedrijf waar uitsluitend met voeding en voedingsmiddelen wordt gewerkt schrijft men hygiëne met een hoofdletter H...”

Machinepark

Het moderne machinepark is iets om jaloers op te zijn. Alles is uitgevoerd in roestvrij staal en zodanig ontworpen dat producten zo min mogelijk beschadigen en alle onderdelen zo makkelijk mogelijk te reinigen zijn. “Met de diverse snijmachines kunnen we alle mogelijke vormen snijden. De machinemessen worden dagelijks op scherpte en afwijkingen gecontroleerd. In de wasmachines wordt alleen gewassen met ijswater wat continu ververs wordt. De verpakkingsmachines zijn geschikt voor alle soorten folie en zijn voorzien van een begassingssysteem waardoor we zuurstofarm kunnen verpakken”, aldus Geert-Jan Pechtold. “Door al deze voorzieningen zijn we in staat om onze producten een

optimale houdbaarheid mee te geven. Hier presteren we, in vergelijking met andere groentebewerkers, bovengemiddeld mee.”

Bijblijven

Voor hij bij L. van Gelder in dienst trad had Geert-Jan al een ruime ervaring in agf en in het leiden van een snijderij. Voor zijn functie als kwaliteitsmanager heeft hij verschillende cursussen microbiologie, kwaliteit en hygiëne en kwaliteitssystemen HACCP en BRC gevolgd. Regelmatig gaat hij op herhaling, want de eisen waaraan moet worden voldaan veranderen en voor Geert-Jan is het zaak bij te blijven. Geert-Jan: “De regels veranderen en al die puntjes, al zijn ze nog zo klein, moeten worden geïmplementeerd. Er zijn verschillende oorzaken waarom regels veranderen. Europese regelgeving en nieuwe ontwikkelingen bijvoorbeeld. Door bij te blijven en ervoor te zorgen dat alles klopt is het bedrijf al klaar vóór er een nieuwe versie van een kwaliteitscertificaat uitkomt.”

Productontwikkeling

Bij Van Gelder en Distrivers wordt veel aandacht besteed aan productontwikkeling. Als er nieuwe folie op de markt komt worden hiervoor een aantal testen geregeld. Van m.a.- (modified atmosphere) folies komen er steeds nieuwe soorten. Geert-Jan: “De folie moet de ademhaling van het product compenseren. Bij het ene product is het meer dan bij het andere, daar experimenteren wij mee. Wij hebben dan ook een enorme variëteit in verpakkingen, dat ligt boven het gemiddelde van andere verwerkingsbedrijven. Maar niet alleen op gebied van verpakkingen doen wij aan productontwikkeling. Als een klant om een nieuw product of een nieuwe samenstelling vraagt, gaan wij proberen om dit klantspecifiek te ontwikkelen. Afhankelijk van de vraag, of het gaat om een speciale verpakking, speciale manier van snijden, speciale samenstelling van een rauw- of gegaard product, wordt er in samenwerking met de betreffende collega's gekeken naar de mogelijkheden. Vervolgens zullen we de voor- en nadelen voorleggen aan de klant. Wij hebben diverse klanten waarvoor wij echt klantspecifiek werken. Ook al is het afwijkend, wij kijken altijd naar de mogelijkheid.”





Vers geschilde
aardappelproducten

Vers geschilde
aardappelproducten



Tafelaardappel
half

Tafelaardappel
rond

Bonken

Delicatesse



Blokjes
12/12mm

Schijfjes

Superkriel

Blokjes
20/20mm

Kookaardappelen
in Gastronormbak



Skin-on

Schijfjes

Kookaardappelen

Krieltjes

Tafelaardappelgekookt

Gevulde aardappel

im- en export van groenten en fruit leverancier voor horeca en detailhandel



Schrijvershof B.V. | Kwakscheweg 3 | 3261 LG Oud-Beijerland
t 0186 643000 | f 0186 620350 | w www.schrijvershof.nl

Schrijvershof

Partners in maaltijdbereiding

hofland
GROOTKEUKEN

Groot in kleven!

HOFLAND
winst van Gelder & Distrivers veel succes in het nieuwe distributiecentrum!

RIDDERKERK / TEL. 0180 - 41 75 33 / WWW.HOFLANDGROOTKEUKEN.NL

Fresh Look
Bonte slamix 200gr
Ingredienten:
ijsbergsla, winterpeen, wittekool
verpakt onder beschermende atmosfeer
ten minste houdbaar tot bij max 7 c: 27-8-2008
713507 001297



Jansen Food Preparation
Technology B.V.
Telfordstraat 10
8013 RM Zwolle, Nederland
Tel.: +31 (0) 38 465 36 11
Fax: +31 (0) 38 465 01 81
info@jfpt.nl
www.jfpt.nl



KRONEN GmbH
D-77694 Kehl am Rhein
Römerstraße 2a
Tel. 07854 9646-0
Fax 07854-9646-50
info@kronen.eu
www.kronen.eu

Uw partners in AGF Verwerking



KIJ
snijden



GEWA 5000
wassen



GS 10
snijden



Multicorer
ontkernen, delen

Kronen behoort tot de toonaangevende, wereldwijd, leverende fabrikanten voor de catering, convenience, salade en levensmiddelen industrie. Wij ontwikkelen en produceren losse machines, speciaal machines en complete verwerkingslijnen voor de voedingsmiddelen industrie!

snijden | wassen | drogen | schillen | delen | mixen | verpakken



Ranfru feliciteert
Van Gelder/Distributors met de
opening van hun nieuwe pand!

100%
menu
echte stooferen toegevoegd

Stooferen van Ranfru complementeren uw menu

De smaak en eigenschappen van Ranfru stooferen passen uitstekend in de menu's. Ranfru stooferen zijn volgens vele koks jaarrond een uitstekend alternatief groentengerecht. De toepassing van deze stooferen als nagerecht is ook heel goed mogelijk. Deze echte, authentieke hollandse stooferen zijn duurzaam geteeld en op een ambachtelijke wijze bereid.



www.stooferen.nl



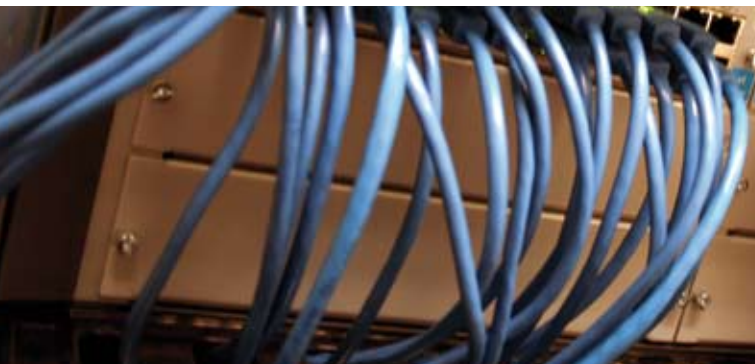
Demis van Kouwen



Automatisering tilt het bedrijf naar een hoger niveau

De enorme groei die het concern L. van Gelder B.V. in de afgelopen 5 jaar doormaakte is mede te danken aan het tijdig investeren in nieuwe ontwikkelingen. Automatisering is daar een belangrijk onderdeel van.

Verantwoordelijk voor de automatisering is Demis van Kouwen. Gedurende zijn schooltijd werkte hij al als vakantiekracht in de winkels, eerst bij Jan en later bij Gerrit van Gelder. Tijdens zijn studietijd bleef Demis parttime bij L. van Gelder B.V. werken en als afstudeeropdracht voor zijn HBO opleiding schreef hij het plan 'Van Gelder als logistiek distributiecentrum'. Dit plan, waarin schematisch staat beschreven hoe alle processen moeten lopen, is de grondslag geweest voor de nieuwbouw. In 2004 studeerde Demis af en trad fulltime in dienst bij L. van Gelder B.V. Bij Van Gelder en Distrivers is hij verantwoordelijk voor de afdelingen automatisering en personeelszaken. De studie MBA Bedrijfskunde doet hij daarnaast, want "je moet voldoende theoretische kennis hebben om bedrijfsprocessen te kunnen veranderen," aldus Demis van Kouwen.



De korte lijnen bij Van Gelder passen bij het direct reageren.

90% van de klanten van Distrivers bestelt inmiddels via de webshop.

Automatisering

In de tijd dat Demis nog parttimer was is hij begonnen met het oplossen van computerproblemen en heeft hij samen met Digisource een nieuw serverpark opgezet. Demis: “Voor automatisering heb ik geen opleiding gehad. Omdat ik altijd veel belangstelling heb voor ontwikkelingen op het gebied van automatisering is het eigenlijk vanzelf gegaan. Toen ik net was afgestudeerd was er behoefte aan een nieuw softwarepakket. Het huidige systeem was sterk verouderd en kon niet mee met de ontwikkelingen in de markt. Ik ben toen in de gelegenheid gesteld om een nieuw ERP softwarepakket te selecteren voor het bedrijf en de implementatie te leiden. Na een leveranciersselectie hebben we toen gekozen voor Heart Informatisering uit Barneveld voor de implementatie van het ERP pakket Heart-Profit. Dit pakket bevat alle componenten waarvan gebruik wordt gemaakt, dus: financieel; logistiek; voorraadbeheer; inkoop; verkoop en een volledige geïntegreerde webshop. Heart heeft dit pakket zelf geschreven en op een aantal punten aangepast naar onze wensen en eisen. Omdat ik zelf de implementatie heb gedaan weet ik nu precies hoe het systeem in elkaar zit. Als men nu vragen of problemen heeft kan ik een oordeel vormen over de mogelijkheden en onmogelijkheden. Als het binnen de mogelijkheden ligt ga ik er mee naar één van de programmeurs en laat de aanpassing maken. Mede door het directe contact met de programmeurs zijn aanpassingen snel te realiseren.”

Webshop

Regelmatig zit Demis met de directie om tafel om te zorgen dat er zo efficiënt mogelijk wordt gewerkt en de processen zo strak mogelijk kunnen worden geanalyseerd. De uitdaging ligt er voor Demis in om het gebruiksgemak voor zowel de eigen medewerkers als de klanten optimaal te houden, waarbij alle partijen over een zo uitgebreid mogelijk pakket aan informatie kunnen beschikken. Een voorbeeld is de webshop. Demis



Maxime geeft de klanten training op locatie en begeleiding bij de bestellingen via de webshop.

van Kouwen: “Die is helemaal op maat voor ons bedrijf gemaakt. Klanten kunnen alle denkbare rapportages verkrijgen als ze inloggen. Deze managementtools zijn voor vele bedrijven van essentieel belang. Van de status van de order tot de afgenomen hoeveelheden per periode, het embalgagesaldo en de facturen, alles kunnen ze met één druk op de knop binnenhalen. Ook voor leveranciers moet de webshop optimaal gebruiksvriendelijk zijn. Distrivers heeft ca. 15.000 artikelen in het assortiment en iedere twee weken is er wel een leverancier die een prijs wijzigt. Op dit moment ontwikkelen we een applicatie waardoor leveranciers zelf prijswijzigingen kunnen aanbrengen. Uiteraard wordt alles vanuit Ridderkerk gevolgd door het hoofd in- en verkoop, Anton van Gelder. Als hij iets constateert dat vragen oproept, zal hij onmiddellijk contact opnemen. De korte lijnen bij Van Gelder passen bij het direct reageren. Zowel klanten als leveranciers ervaren dat als pluspunt. Dat de geavanceerde mogelijkheden van de webshop een succes zijn blijkt wel, want inmiddels bestelt 90% van de klanten van Distrivers via de webshop.”

Logistiek

Het logistieke traject is in de nieuwbouw behoorlijk geoptimaliseerd en verloopt grotendeels geautomatiseerd. De expeditie werkt met touchscreens en scanners. Alle goederen die binnenkomen worden gescand en op basis van de informatie in het systeem wordt de volgorde van het orderverzamenen bepaald. De bevindingen van de kwaliteitscontroleurs worden direct in het computersysteem geregistreerd. Daaruit vloeit dan weer voort dat de prestaties van alle leveranciers worden gemonitord. Anton van Gelder krijgt direct een bericht als er afwijkingen worden geconstateerd, zodat hij contact kan opnemen met de betreffende leverancier. Het ontwikkelen van de automatisering in het logistieke traject is een continu proces.



Demis van Kouwen: “We zijn er nu zo’n twee jaar mee bezig en de meetbare efficiencywinst is aanleiding om steeds verder te gaan. Voor Distrivers wordt er op dit moment volop ontwikkeld aan de werkwijze in de expeditie. Middels scanners en touchscreens zal straks het logistieke traject afgehandeld worden. De gehele orderverwerking, vanaf de online bestelorders, het orderpicking proces, goederenontvangst, tot aan de indeling in de verladingsruimte zal dan papierloos verlopen. Omdat er bij vrijwel iedere verplaatsing van een product ook een controle plaatsvindt, gaat zo ook de leverbetrouwbaarheid nog verder omhoog. De meest recente ontwikkeling is dat onze chauffeurs het retourfust direct bij inname scannen bij de klant. De informatie van die scanners wordt direct doorgegeven aan de hoofdcomputer in Ridderkerk. Vandaar uit wordt gelijk een e-mail aan de klant verzonden, zodat hij de bevestiging heeft van het ingeleverde retourfust. Hiermee worden fouten voorkomen, de klant krijgt immers direct een bevestigingsmail, daarnaast gaat de verwerkingssnelheid enorm omhoog.”

Intranet

Bij het Van Gelder concern wordt gestreefd naar optimale informatie en efficiëntie. Voor de 150 medewerkers is onlangs een intranet omgeving ontwikkeld. Iedere medewerker kan op eigen naam inloggen en beschikken over alle informatie met betrekking tot zijn persoon. Zo kan men de eigen loonstroken bekijken, zijn of haar werktijden bekijken en heeft men inzicht in de werkplanning. Daarnaast kunnen er via intranet vakantie- en snipperdagen aangevraagd worden. De leidinggevende kan digitaal reageren waarna alle benodigde gegevens direct zijn verwerkt. Intranet is voor de medewerkers tevens het medium dat gebruikt wordt voor alles wat voorheen per interne memo werd verspreid. Denk hierbij aan: uitjes van het bedrijf; nieuws; aanpassingen in regels, al dan niet met betrekking tot de certificeringen; handleidingen enz. “De mensen hebben erg enthousiast gereageerd op intranet. Zeker 90% van alle medewerkers hebben een code en werken met intranet. Als de mensen vragen hebben komen ze bij me langs en kijken we er samen naar. Dat is heel prettig, want door de vragen die ik krijg van de mensen weet ik snel genoeg of er iets voor verbetering vatbaar is”, aldus Demis van Kouwen.

Continu proces

De manier waarop de nieuwbouw is ingericht en de geavanceerde automatisering die daaraan is gekoppeld bewijst dat L. van Gelder B.V. in al haar facetten klaar is voor de toekomst. Demis van Kouwen: “Zoals gezegd is automatisering een continu proces. Door er continu aandacht aan te blijven besteden, steeds weer bereid te zijn om een volgende stap te zetten en te blijven ontwikkelen, proberen wij voor onze klanten, leveranciers en medewerkers een aantrekkelijke partner te zijn die open en inzichtelijk communiceert.”



**LEAD
=
LAPTOP***

GRATIS* laptop voor de AGF!

Ja u leest het goed. We geven een GRATIS* laptop weg bij het afsluiten van een DigiSmart Beheer Contract.

Digisource levert met DigiSmart een dienst waarmee de automatisering binnen bedrijven een betrouwbaar sterk stuk gereedschap wordt. Door het continu monitoren van het netwerk (op afstand, 24 uur per dag), zorgen wij voor een optimale beschikbaarheid. Calamiteiten worden automatisch en efficiënt opgelost voor u er last van heeft. Geen ergernis dus en een besparing tot 70% op uw automatiseringskosten. DigiSmart Beheer biedt veiligheid, stabiliteit en continuïteit voor uw netwerk.

DigiSmartTM

Uw netwerkbeheer kan slimmer!

Ziedewij 3b
Postbus 472
2990 AL Barendrecht
T 0180 - 712 200
F 0180 - 712 201
E info@digisource.nl



Heart Informatisering B.V. Hoe moeilijker, hoe leuker

Automatisering is vaak een pijnpunt en wordt nogal eens gezien als noodzakelijk kwaad. De reden? Regelmatig worden er mislukkingen gemeld en in deze behoeftige organisatie duik je in een diepe waarvan je de diepte niet eens kent. En of het nu wel of niet goed uitpakt, betalen moet je altijd, en goed ook! Met deze gedachte werd Gerrit van Gelder geconfronteerd toen Demis van Kouwen na een eerste gesprek met Peter Stordiau van Heart Informatisering aankwam met een "dit wordt wel wat hoor!". Wat Gerrit niet wist is dat Heart Informatisering zich juist in dit soort situaties lekker voelt.



“Automatiseren moet een leuk traject zijn, en het moet nut hebben; vooral geen last betekenen...”



Automatiseren moet leuk zijn

Peter Stordiau: “Heart Informatisering probeert het vanaf 1987 echt anders te doen; Automatiseren moet een leuk traject zijn, en het moet nut hebben; vooral geen last betekenen. Het is ons uitgangspunt dat de organisatie met een automatiseringsbehoefte zelf niet hoeft te weten hoe hun wensen gerealiseerd kunnen worden, als ze maar gerealiseerd worden. Als Heart hebben wij niet de behoefte om te ‘verkopen’, wij halen onze lol namelijk niet in eerste instantie uit het ‘verkopen’ maar uit het oplossen van het probleem. Hoe moeilijker, hoe leuker. Met dat in het achterhoofd kan ik melden dat als wij ergens 3 maanden mee bezig zijn waar we gedacht hadden 2 weken over te doen, er niemand zenuwachtig wordt. Nee, zelfs ik niet. Als het maar GOED wordt; als het maar zo wordt dat de betreffende organisatie iets krijgt dat aan de verwachtingen voldoet, of beter nog, wat de verwachtingen overtreft.”

Verwachting waarmaken

De hiervoor omschreven filosofie en een demonstratie van hun kunnen, dat is waarop Van Gelder moest beslissen al dan niet in zee te gaan met Heart. Peter: “Als geen ander realiseer ik me dat een demonstratie door een ieder, die erin bedreven is, knap in elkaar gezet kan worden. Gebakken lucht verkopen noemen ze

dat, toch? Dus hebben wij vooraf doodleuk de garantie gegeven dat het pakket zou doen wat ervan verwacht werd ja, zonder dat dit uitspreken beschreven is! Voor Heart Informatisering is het waarmaken van de verwachting geen uitdaging maar een missie. We rusten dan ook niet voor we kunnen zeggen ‘mission accomplished’.

Lol in het werk

Peter: “Ik zeg altijd dat ik de hele dag geen telefoon wil horen. Ik wil niet achter boze klanten aan. Wij willen in Barneveld lol hebben. De lol van een klant die lol heeft. Wat het laatste betreft is L. van Gelder denk ik wel een goed voorbeeld; ik kan me nog goed herinneren hoe voorzichtig Gerrit was voor hij besloot met ons in zee te gaan. Terecht toch? Lees de kranten maar. Daarom is het des te leuker om een vertrouwen niet te beschamen. En kijk eens wat er is gebeurd? Wij zijn inderdaad net zo lang door gegaan totdat het bereikte ook nuttig was. Nee, super-nuttig! Daardoor is er op een gegeven moment een vertrouwensband gegroeid.

Meedenken

“Als er een goede (vertrouwens)band tussen de klant en Heart Informatisering bestaat wordt het steeds eenvoudiger om de problematiek te herkennen en mee te denken. Bij Van Gelder hebben wij de gelegenheid gekregen mee te denken. Als dit vroeg om een bepaalde investering en wij kregen de opdracht, weken wij nooit van ons uitgangspunt af. Het moest aan de verwachtingen voldoen. In het omgekeerde geval, als Van Gelder met een idee kwam, dat naar ons inzicht niet het verwachte rendement zou opleveren, raadden wij het af. Ook daar staan wij om bekend,” zegt Peter lachend.

Aanrader

Als we Peter vragen naar voorbeelden van zo'n aanrader en afrader, antwoordt hij: “Ach, zo je het aanraden wilt noemen, dit soort zaken spelen eigenlijk continu. Maar goed, als ik toch een voorbeeld moet noemen, neem dan de webshop maar; we hadden daar al een module voor, waar ingewijden zelf verder mee konden



bouwen. Maar ja, iemand als Ronald wil het gewoon zien werken, en als een komma in eerste instantie op de verkeerde plaats staat, heb jij die dus verkeerd gezet. Zodoende kreeg Heart twee weken 'geld' om een Webshop op maat te maken, met het idee dat deze maar beter moest worden dan die van een bekend voorbeeld uit de horeca. Ja, moet je net bij ons zijn, want dan moet en zal het ook beter worden. Wel, nadat de eerste klanten er na een maand of wat live mee gingen, vond Heart pas na twee jaar continu eraan werken dat het klaar was. Extra kosten voor deze klant? € 0,00! Extra kosten voor Heart? Interesseert mij wat! Neen, ik zie dit zo simpel: als deze nu gebruiksklare webshop er één keer voor zorgt dat het hele pakket wordt verkocht, heb ik die twee jaar investering er wel weer uit. Misschien niet helemaal, maar vergeet niet dat ik bij zoiets voor me zie dat tientallen klanten deze nu 'module' eens wel zullen aanschaffen. Kan dit nu echt uit? Ja hoor, we doen het nu ruim 20 jaar op deze manier en iedere nieuwe klant wordt in meer of mindere mate zoiets wel 'ge Gund'."

"O ja, de afrader nog. Hmm ... daarvan kun je ook van zeggen dat dit geregeld speelt. Kijk, een klant wenst iets binnen zijn bekende context van de eigen organisatie en de kennis van het pakket. Wij claimen dat we die organisatie bijna net zo goed kennen, het pakket kennen we verregaander dan de klant. Als je hierbij betreft dat het hele pakket is opgebouwd uit de kennis die wij hebben opgedaan bij alle mogelijke soorten klant situaties, dan heb je weleens een ander idee over de klantwens dan de klant zelf. Ik vind het misschien wel moeilijk om in deze een concreet voorbeeld te geven, wat misschien ook wel te maken heeft met het –als ik het zo mag zeggen– ad-hoc karakter van de organisatie en ook Demis, die daarvan onderdeel is. Laat ik maar zeggen dat wij als Heart vinden de verantwoordelijkheid te hebben voor het juist niet willen doorvoeren van bepaalde ideeën omdat ze naar onze mening niet kunnen werken. Dat dit dan dient te leiden tot het juiste goede idee omdat de klant niet voor niets zijn wens uit is weer die andere kant."

Leuke klant

Op de vraag of L. van Gelder B.V., in het licht gezien van de hiervoor beschreven aan- en afraders, een extra moeilijke klant is voor Heart antwoordt Peter: "Wat een vraag. Maar wel leuk om te beantwoorden met het oog op de opening van de nieuwbouw. Ik zou liever zeggen dat Van Gelder één van de leukste klanten is. Tja, waarom eigenlijk? Ik denk dat iedereen bij Van Gelder denkt dat alles kan, om vervolgens met een gezonde dosis verstand er zodanig tegenaan te gaan dat alles ook lukt. Doorzetten, volhouden. Niet anders als wij zelf eigenlijk; heb je eenmaal doorzien dat iets mogelijk moet zijn, dan ga je het gewoon doen. Doe je dit op een zeer efficiënte manier, dan kun je al meer dan normaal, omdat je weinig tijd besteedt aan de beslissing zelf.

Dit laatste is met name erg van toepassing op Gerrit. Als je eenmaal het vertrouwen hebt, waardoor je, als automatiseringspartner, te allen tijde open en eerlijke feedback mag geven en ontvangt, kun je constructief samenwerken. Onze beide bedrijven hebben een non-sense-cultuur en zijn resultaatgericht. Hoe dan ook, met Demis als motor en motivator is dit 100% zeker een leuke klant. Dat het een 'moeilijke' klant is in de zin van de werkzaamheden draagt daar voor ons alleen maar toe bij."

Ondertussen is Demis van Kouwen aangeschoven. Met hem praten we verder over Heart Informatisering. Op de vraag of hij onderschrijft wat hij zojuist van Peter heeft gehoord, antwoordt Demis: "Ik herken het allemaal wel hoor. Dat wij een leuke klant zijn heeft Peter mij ook wel eens gezegd, maar misschien hebben wij wel gewoon een goede relatie. Als je weet hoe onze relatie is begonnen We hadden nogal wat noten op onze zang. We werden indertijd ondersteund door een team externe adviseurs. Ook Ronald van Nies, die toen



net bij ons was gekomen, zag ik zelf wel als een goede doorzager. Gewapend met een lijst waarop circa 800 vragen stonden gingen we het gesprek met Heart aan. Natuurlijk stonden er dingen tussen waarvan we intern zeiden 'leuk, maar zal wel nooit kunnen'. Toen Heart de eerste keer een demonstratie kwam geven bleken zelfs die dingen wel mogelijk. Of het bluf was of parate kennis zullen we nooit weten. Maar wat mij betreft hebben ze het tot op heden wel waar gemaakt. Ik moet wel zeggen dat het nog steeds best raar is om te horen 'oh, maar tegen de tijd dat je er mee gaat werken zorgen we dat het erin zit hoor'. Ik bedoel, dat geloof je toch gewoon niet?"

Tijd is geld

In de relatie tussen Van Gelder en Heart zijn beide partijen zich bewust van het feit dat tijd geld is. "Het komt voor dat Van Gelder ergens 20 uur voor betaalt, terwijl Heart er 80 uur aan besteedt. Dat Van Gelder daar dan op hoort te wachten hoort erbij, aldus Demis. "Het mooie van onze samenwerking is echter, dat het mij weinig tijd kost. Echt niet. Heel af en toe bellen ze eens op omdat ze er uit zichzelf niet uitkomen, maar dan krijg ik ook de vragen zo gesteld dat ik eigenlijk alleen maar ja of nee hoeft te zeggen en dan kunnen ze weer verder. Nee, de werkwijze en samenwerking is prima. Moet je ook eens naar onze administratie kijken. Heb je wel eens bedacht hoeveel mensen daar behoren te zitten met al die klanten? Weet je wel dat wij jl. Kerst op één dag een 1200 leveringen hebben moeten verzorgen verdeeld over 20.000 orderregels? Ik wil niet zeggen dat we niet wat eerder zijn opgestaan dan anders, maar alles moet natuurlijk ook met de juiste hoeveelheden vlak daarvoor worden ingekocht. Nou, dan hoor je mij niet negatief zijn over de automatisering hoor. Niemand hier."

Een breed netwerk in de Food & Agri sector.

De coöperatieve Rabobank Ridderkerk Midden-IJsselmonde heeft veel kennis van zaken over de AGF-sector. Daarnaast hebben onze deskundige adviseurs een breed netwerk in de lokale Food&Agri markt. De juiste bank dus voor lokale ondernemers die zoeken naar groei.



Gegarandeerde groei.

Het is tijd voor de Rabobank.

Rabobank Ridderkerk Midden-IJsselmonde
Telefoon: (0180) 639 410





Leen van Gelder

Aandacht voor het gewas

L. van Gelder B.V. heeft als belangrijk bedrijfsonderdeel een eigen tuinderij. Aan de Krommeweg in Ridderkerk wordt op 1,5 hectare een wisselend aanbod van producten verbouwd.

Leen van Gelder heeft de leiding over de tuinderij.



“De ontwikkelingen die ik als tuinder in de loop der jaren heb meegemaakt zijn het best te omschrijven als het blijven leren en meegaan met de eisen van de tijd...”

In antwoord op de vraag, hoe het allemaal begonnen is, antwoordt Leen: “Vanuit school en in de vrije tijd moesten we af en toe meehelpen en meewerken op de tuinderij van mijn vader. Zo groeide ik vanzelf in de tuinderij. Voordat ik op de tuinderij belandde, heb ik eerst nog een tijdje meegeholpen in de groentewinkel en op de ventwagen. Maar mijn voorkeur ging toch uit naar de tuinderij en zo kwam ik hier terecht en werk er nog steeds.”

Meegaan met de eisen van de tijd

Er is veel veranderd in de loop der jaren vertelt Leen: “Stap voor stap hebben we gemoderniseerd en geautomatiseerd. Er zijn steeds meer kassen bijgekomen. Op het moment staan er 7600 m² kassen. In de kassen werken we met een beregeningsautomaat waardoor er altijd een juiste hoeveelheid water aan de grond wordt toegevoegd. Hierdoor kunnen we de producten, waar veel vraag naar is voor de horeca, jaarrond aanbieden. De ontwikkelingen die ik als tuinder in de loop der jaren heb meegemaakt zijn het best te omschrijven als het blijven leren en meegaan met de eisen van de tijd.”

Ketenregie

Op de vraag welke producten er op het moment worden geteeld, antwoordt Leen: “Peterselie, selderij, andijvie, krotten en komkommers. Komkommers zijn in de zomer een zeer belangrijk product. Alles wat hier geteeld wordt gaat naar ons bedrijf. Door de eigen teelt hebben wij de bedrijfskolom van het begin tot het einde (alle schakels in de keten van teler tot consument) onder controle. Bij L. van Gelder B.V. worden vaak ver vooruit prognoses gemaakt. Omdat ik daarvan op de hoogte blijf kan ik daar op inspelen met de teelt. Het feit dat we de regie over de keten kunnen voeren levert besparingen op voor alle schakels in de keten. Tel daar het logistieke voordeel bij op, de tuinderij ligt op circa 1600 meter afstand van het bedrijfspand aan de Handelsweg, dan moet je concluderen dat we vrij uniek zijn.



Bijscholen

Er wordt planmatig gewerkt op de tuinderij. Dat betekent dat er ook regelmatig bijgeschoold wordt op het gebied van teeltmethoden en wetgeving. Leen: “Zoals wij vroeger werkten valt niet te vergelijken met de manier waarop dat nu gaat. We telen zoveel mogelijk biologisch. Ook het oogsten, dat vroeger handmatig gedaan werd, gebeurt nu met behulp van machines. Dat neemt niet weg dat het ambachtelijke vakmanschap blijft. Wie tuinder is weet dat ieder product aandacht nodig heeft. Je let op voeding, water en waakt voor ziektes en gebreken. Je moet leren hoe je bepaalde gebreken tegen kunt gaan. Het is eigenlijk voortdurend blijven leren. Als je een gebrek constateert moet je er zo snel mogelijk op inspringen. Verder moet je ervoor zorgen dat je over alle relevante informatie beschikt, zodat je op de hoogte bent van de nieuwste ontwikkelingen en regelgeving.

Aandacht voor het gewas

Het ambachtelijke vakmanschap straalt af van de manier waarop Leen van Gelder over zijn vak spreekt: “De basis van het succes van een tuinder is de aandacht voor het gewas. Ieder gewas vraagt een bepaalde manier van behandelen, dat leer je door er veel aandacht aan te schenken. De eis van deze tijd is verantwoord telen en toch een kwaliteitsproduct afleveren. Eigenlijk geldt dat voor alle bedrijfsonderdelen van ons concern, maar dat stukje waar ik verantwoordelijk voor ben, daar sta ik voor en ga ik voor.”



“De basis van het succes van een tuinder is de aandacht voor het gewas...”

Flexibel

Als telg uit het familiebedrijf is Leen opgegroeid met alle ontwikkelingen die er in de loop der jaren hebben plaatsgevonden. Het bedrijf is enorm uitgebreid en ook de diversiteit in klanten. Voor de teelt kan dat consequenties hebben in de te kiezen gewassen. De flexibiliteit die de tuinderij aan de dag legt om toch maar steeds aan de vraag van het concern te kunnen voldoen wordt als ‘normaal’ ervaren. Leen: “Het is een kwestie van altijd proberen zo goed mogelijk te presteren. Wat de Handelsweg vraagt, daar teel ik naar.”

Uitdaging

Op de vraag wat de uitdaging is van het werk antwoordt Leen: “Mijn uitdaging is een dusdanig product te leveren dat er positief uitspringt qua smaak en kwaliteit. Het werken met een natuurproduct is eigenlijk al een uitdaging op zich. Er moet immers altijd rekening worden gehouden met de weersomstandigheden. Het weer verandert voortdurend en hier moet ik altijd alert op zijn.”

Vooruitzichten

Leen ziet de toekomst positief in. “Door de groei van L. van Gelder B.V. zijn er steeds meer afzetmogelijkheden voor onze tuinbouwproducten. Ik zie het als mijn taak ervoor te zorgen dat ik steeds opnieuw producten teel en aflever die een bepaalde toegevoegde waarde hebben.”



SPECIALIST IN PAPRIKA
VOOR HET
GROENTESNIJBEDRIJF



SNIJPUNT

YOUR CONVENIENCE IN FOOD

Snijpunt POORTCAMP 11 2678 PT DE LIER HOLLAND T +31(0)174 - 52 07 53 | www.snijpunt.nl



**ADMINISTRATIEKANTOOR
BELASTINGADVIESBUREAU**

**NO
AB**

- * VERWERKING ADMINISTRATIE
- * PERIODIEKEN EN JAARRAPPORTAGE
- * LOONADMINISTRATIE
- * BELASTINGAANGIFTE VOOR ONDERNEMER & PARTICULIER
- * FISCALE ADVISERING

Kolenbrandersstraat 20a
2984 AT Ridderkerk

0180 410522
info@admvanderbijl.com



Gezonde Ideeën

VOOR EEN SUCCESVOLLE SAMENWERKING



The Greenery feliciteert L. van Gelder en Distrivers met hun nieuwe distributiecentrum.

www.thegreenery.com




db debruijn
| GROEP

Warmteservice | Installatie | Dakbedekkingen

Al uw gemak onder één dak

db debruijn
| DAKBEDEKKINGEN

de Bruijn Dakbedekkingen
Postbus 2037
2980 CA Ridderkerk
T 0180 422 400

db debruijn
| INSTALLATIE

de Bruijn Installatie
Postbus 169
2980 AD Ridderkerk
T 0180 423 677

db debruijn
| WARMTESERVICE

de Bruijn Warmteservice
Postbus 169
2980 AD Ridderkerk
T 0800 525 525 5

www.debruijn-groep.nl

De visie van Gerrit van Gelder om een perceel te kopen dat groot genoeg was om een toekomstige uitbreiding te realiseren, blijkt achteraf een juiste. Het in 2002 geopende bedrijfspand van L. van Gelder B.V. krijgt er in 2008 een flink stuk bij. Gerrit van Gelder: "De bedrijfsactiviteiten noodzaken ons uit te breiden. Ons uitgangspunt om alles in eigen hand te houden vraagt om een nieuw distributiecentrum, meer kantoorruimte en parkeergelegenheden. Dit laatste op aandringen van de Gemeente Ridderkerk, want in de huidige situatie is het al krap met parkeergelegenheden op de Handelsweg. Met de uitbreiding erbij zou dat onherroepelijk leiden tot ongewenste verkeersproblemen." Om deze nieuwbouw te realiseren heeft een deskundig bouwteam intensief samengewerkt. In dit artikel een kennismaking met enkele leden uit het bouwteam.

Nieuwbouw:



vraag niet of het kan maar
hoe het kan

Architectenbureau A. Schneider

Al meer dan 25 jaar is Architectenbureau A. Schneider de huisarchitect van L. van Gelder B.V. Bij hem werd de aanvraag neergelegd een uitbreiding van het bestaande pand te tekenen. De uitbreiding moest worden gebouwd op het perceel naast het bestaande bedrijfspand en de volgende componenten bevatten: een distributiecentrum met laaddeuren voor zowel bestelbussen als vrachtwagens; verladingsruimte inclusief koelcellen; parkeerdak voor 80 parkeerplaatsen en kantoor- plus presentatieruimtes. Het gebouw moest de duurzame uitstraling behouden en de verbinding van het bestaande pand naar het nieuwe deel moest vloeiend en onopvallend worden gemaakt. Uiteraard diende ook de uitbreiding aan de HACCP eisen te voldoen. Nadat de tekeningen waren goedgekeurd heeft Schneider zich als lid van het bouwteam flexibel opgesteld. Hierdoor zijn de tussentijdse aanpassingen, in samenwerking met de andere leden van het bouwteam, steeds tot een goed einde gebracht.

“(...)de kleine klant, en zijn of haar specifieke behoeften, wordt zeker niet vergeten...”



Alewijnse Consultants, Adri Alewijnse

Alewijnse Management Consultancy is als bedrijf betrokken bij de voorbereiding en realisatie van het nieuwe distributiecentrum annex kantoren voor L. van Gelder B.V. te Ridderkerk. Reeds in 2003 werd Adri Alewijnse ingeschakeld, als projectmanager, bij de voorbereiding van dit project, mede op basis van een twintigjarige ervaring met een andere organisatievorm van het bedrijf in de versector, waaronder de AGF.

Op zich was het al opmerkelijk, dat na het gereedkomen van het groentesnijbedrijf in 2002, zo snel gediscussieerd werd over uitbreiding met een vers distributiecentrum (DC) annex kantoren. Het was dan ook de visie van de ondernemer, die onderkende dat er in toenemende mate behoefte was aan een compleet vers(voorbewerkt) pakket gecompleteerd met diepvriesproducten voor de institutionele markt en de (grote) horeca. Kenmerkend echter is dat daarbij de kleine klant, en zijn of haar specifieke behoeften, zeker niet vergeten wordt. Naast de visie, die uiteindelijk tot het nieuw DC heeft geleid, is het natuurlijk ook de uitbreiding van de klantenkring en daarmee het vertrouwen in het bedrijf die dat mogelijk maakte. Zeker niet in de laatste plaats spelen ook de inzet van directie en alle medewerkers een grote rol bij het behaalde resultaat.

Duidelijk zijn het vernieuwende ondernemers die bereid zijn voortdurend te investeren in mensen, (productie) machines, ruimtes, automatisering etc. Welke ondernemer in de AGF sector kan bogen op zo'n goed logistiek besturingssysteem als Van Gelder en in zo'n korte tijd geheel werkend geïmplementeerd en voor een zeer acceptabel budget?



Ook in de mechanisering van het logistieke proces, het transportsysteem van kratten door het groentesnijbedrijf en vers-DC, heeft Van Gelder initiatieven genomen die best baanbrekend genoemd mogen worden in de sector, zonder dat te voren de te verwachten resultaten geheel bekend waren en soms ook tegen alle adviezen in.

Dat dit niet altijd gemakkelijk is, moge voor een ieder duidelijk zijn. Begonnen in 2003 met het project is de planontwikkeling drie keer volledig “op de schop” gegaan en tijdens de realisatie zijn er ook fundamentele wijzigingen en uitbreidingen doorgevoerd.

Het was niet eenvoudig voor de Gemeente Ridderkerk en met name Bouwtoezicht cs, alle veranderingen te volgen, te toetsen en eventueel na aanwijzingen, te accorderen. Ook architect, constructeur, aannemers en installateurs dwingen bewondering af voor het steeds maar weer inspelen op de veranderingen. Het proces is een beetje inherent aan een volop groeiend handelsbedrijf, in een sterk veranderende markt. Het vinden van de juiste handelspartners, het uitwerken en realiseren van het logistieke plan, rekening houdend met keuringseisen en voorschriften, heeft met inzet van alle betrokkenen bij het project geleid tot een modern bedrijf dat voorlopig weer de toekomst energiek tegemoet kan gaan.

Maasbouw, hoofdaannemer

De heer A.J. van den Berg, directeur van Bouw- en Aannemingsbedrijf Maasbouw B.V.: “Hoewel wij fase 1 van de nieuwbouw van L. van Gelder B.V. hebben mogen realiseren, was het niet vanzelfsprekend dat wij de opdracht voor de uitbreiding ook zouden ontvangen. Door Gerrit van Gelder zijn wij benaderd en nadat hij de wensen op tekening had laten verwerken door de architect hebben wij onze offerte ingediend en

zijn uiteindelijk geselecteerd. Aan de hand van de tekeningen hebben wij voor de uitwerking van de gegevens zorggedragen. Hiermee bedoel ik de uitwerking van constructies, uitwerking van details en uitwerking van materiaalkeuzes. Daar zijn wij dan ook eindverantwoordelijk voor. Een complicerende factor in dit project was de aansluiting op de bestaande bouw; er moest een loopbrug gemaakt worden van de bestaande bouw naar de nieuwbouw. Dit vraagt het nodige inpassingsvermogen.

Als hoofdaannemer hadden wij bij de werkbesprekingen een coördinerende rol. Aan de hand van het programma van eisen van L. van Gelder B.V. is een complex plan neergelegd door de architect. Om dit te realiseren is een goede onderlinge samenwerking onontbeerlijk. Door de flexibele opstelling van alle bouwteamleden konden ook onverwachte wijzigingen in het plan worden opgevangen. Een voorbeeld van zo'n onverwachte wijziging is dat halverwege het bouwproces werd besloten om een verdiepingsvloer aan de uitbreiding toe te voegen. Op de verdiepingsvloer moest een diepvriescel komen. Dat vraagt om speciale constructies om condensatie en bevriezing van constructieonderdelen te voorkomen.

Waar we ook tegenaan liepen was de routing van de krattenwasinstallatie. Deze was bij aanvang van de werkzaamheden nog niet bekend. Toen bleek dat deze door allerlei (brandwerende) constructies ging, zijn hiervoor oplossingen aangedragen. De architect tekent vanuit een bouwteamsituatie, maar de hoofdaannemer is verantwoordelijk voor de uitwerking. Wij nemen het initiatief dan ook erg breed.



Door onze ervaring in projectontwikkeling is onze klantgerichtheid ver doorontwikkeld en is het nemen van eindverantwoordelijkheid voor ons een normale zaak”.

Parkeerdak

Bij L. van Gelder B.V. is een parkeerdak op een oppervlakte van 1.500 m² gemaakt, dat plaats biedt aan 80 personenauto's. Via een vrij steile helling van circa 13 graden is het parkeerdak te bereiken. Het geheel is afgesloten middels een slagboom om wildparkeren te voorkomen.

Maasbouw heeft de uitbreiding in twee delen opgeleverd. Eerst een groot gedeelte van de begane grond en later het restant. Van den Berg: “Van Gelder blijft kiezen voor een gebouw met een duurzame uitstraling in de stijl van fase 1. Daarom heeft ook de uitbreiding een gemetseld front. Dit staat weer garant voor een fraaie uitstraling. Wij zijn trots om een dergelijk werk af te sluiten. Alle partijen kunnen terugzien op een prachtig resultaat waarbij we L. van Gelder B.V. inmiddels mogen rekenen tot een trouwe en tevreden klant”.

Installatiebedrijf De Bruijn bv

Dit lid van het bouwteam was ook geen onbekende, maar heeft net als alle anderen, eerst een scherpe offerte moeten neerleggen, voor hij de opdracht kreeg. De riolering, hemelwaterafvoer, centrale verwarming, luchtinstallaties en kilometers leidingen, sanitairkranen enzovoorts zijn allemaal verzorgd door Installatiebedrijf De Bruin. Dit bedrijf heeft zich in de afgelopen jaren bewezen en als er zich een probleem voordoet zitten ze vlakbij, dus kunnen ze heel snel ter plekke zijn.



Martinu B.V. Electrotechniek en Beveiliging

Verantwoordelijk voor het elektrotechnische gebeuren is Martinu B.V. De uitbreiding van het bedrijfspand van L. van Gelder B.V. is voorzien van een alarmsysteem, beveiliging met behulp van camera bewaking en een ontruimingsinstallatie. Hiervoor hebben ze een heel netwerk voor de computers aangelegd. Martinu heeft ook de geluidsinstallatie geleverd, waardoor in alle bedrijfshallen muziek tijdens het werk kan worden gedraaid.

Nijssen Koeling,

Nijssen Koeling is een bekende naam in de agf-sector. Het bedrijf bestaat 60 jaar en heeft een ruime ervaring in het ontwerpen, adviseren en installeren van koel- en vriesinstallaties. Voor L. van Gelder B.V. heeft Nijssen de koel- en vriesinstallatie gebouwd voor de expeditieruimte, opslag en snijderij in het nieuwe distributiecentrum. Nijssen Koeling ontwerpt en bouwt koel- en vriesinstallaties met als uitgangspunt, dat de installatie een onderdeel moet zijn van het productieproces van het bedrijf, waarbij factoren zoals logistiek en milieu een rol spelen. Maar het product zelf staat echter “altijd” centraal. AGF is levende handel dus per

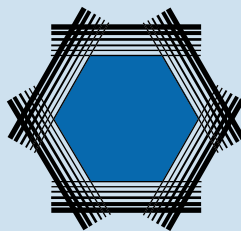




product of productgroep wordt gekeken wat de ideale omstandigheden zijn voor opslag. Hierbij spelen aspecten zoals temperatuur; luchtvochtigheid en ethyleenvorming een belangrijke rol.”

Willemsen Isolatietechniek B.V., M. Bliemer

Willemsen Isolatietechniek heeft voor de nieuwbouw van L. van Gelder B.V. de isolatiegevels en panelen van alle koel- en vriescellen geleverd, evenals alle koel- en vries draaideuren en sandwichpanelen. In de nieuwbouw is 8200 m² sandwichpaneel verwerkt. M. Bliemer: “Je hebt een ruwbouw waarin de cellen moeten worden gebouwd. Hieraan worden bepaalde eisen gesteld op het gebied van hygiëne en veiligheid. Eén van de eisen is bijvoorbeeld dat alle wanden brandwerend moeten zijn. De in deze nieuwbouw geplaatste panelen voldoen aan de hoge keuringsdienstseisen. Ze zijn meer dan twee uur brandwerend en hebben een hele hoge isolatiewaarde. Bij alles is speciale aandacht besteed aan de hoekafwerking en er is gebruik gemaakt van roestvrij stalen plintenafwerking. Voor iedere wand zijn zogenaamde aanrijdbeveiligingen geplaatst, zodat de wanden niet geraakt kunnen worden. Alles sluit aan op de bestaande bouw. Door de snelle ontwikkelingen bij Van Gelder is er veel tussentijds gewijzigd. Vrij uniek is bijvoorbeeld de diepvriescel van 450 m² die op de verdieping is gebouwd. De flexibiliteit van alle partijen in het bouwteam heeft ervoor gezorgd dat het pand is geworden, zoals het is.



WILLEMSSEN • KOEL- EN VRIESBOUW

feliciteert L. van Gelder met de ingebruikname van het nieuwe distributiecentrum



- koel- en vrieshuizen
- geklimatiseerde ruimtes
- koel- en vriesdeuren
- brandvertragende wanden en deuren



Willemsen Isolatietechniek B.V.

Techniekweg 22, 3542 DT Utrecht

T (030) 241 01 26 | F (030) 241 41 29

www.willemseniso.nl

Hoe groen is uw hart?



gefeliciteerd
met
de uitbreiding
van
jullie pand!

Een goede koelinstallatie is het hart van uw bedrijf. Nijssen ontwerpt en bouwt installaties die optimale bewaarcondities garanderen. Wij zorgen ervoor dat uw producten in topconditie in de winkel komen te liggen. Naast de traditionele freon installaties leveren we tevens energiezuinige groene installaties. Die zijn trouwens niet alleen minder belastend voor het milieu, maar ook voor uw resultatenrekening!

www.nijssen.com
Einsteinweg 3 Leiden
(t) 071 521 62 14



SPECIALISTEN IN KLIMAATBEHEERSING

Maasbouw feliciteert L. van Gelder b.v. & Distrivers Ridderkerk b.v. met de ingebruikname van hun bijzondere nieuwe pand!

Nieuwbouw Verbouw Onderhoud Renovatie



Nijverheidstraat 16 - Postbus 107 - 2980 AC Ridderkerk - tel. 0180-412292 -
fax 0180-432086 - info@maasbouw.nl - www.maasbouw.nl



VERSTAND VAN VERPAKKINGEN IN IEDERE BRANCHE



karton

industrie

bescherming

machines

kerst

promotioneel

detailhandel

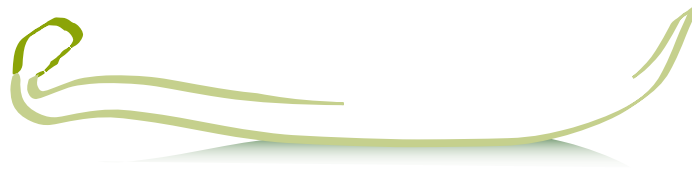
foodindustrie



VAN BOCHOVE & VAN PEL BV
VERPAKKINGEN

Wij zijn gespecialiseerd in het toeleveren van verpakkingen en verpakkingsmachines aan de industrie, detailhandel, grootwinkelbedrijven, AGF-verpakkers en kerstverpakkers. Wij onderscheiden ons met name door onze grote vakkennis van onze producten, ons hoog service niveau en het opbouwen en onderhouden van een goede relatie met onze afnemers.

Cypresbaan 36, 2908 LT Capelle a/d IJssel, telefoon 010 - 44 25 777, fax 010 - 44 23 474
email: info@bpverpakking.nl, Internet: www.bpverpakking.nl



EVERS SPECIALS • TAUGÉ

UW FOCUS OP TRENDS.....

PLAATST TAUGÉ EN KIEMGROENTE

IN DE SCHIJNWERPER.

TREND

Eten moet "fun" zijn
Convenience door de gehele keten
Natuurlijke productiemethodes
Eten om je fit te voelen
Maaltijden "back to basics"

TAUGÉ EN KIEMGROENTE

Opfleuren en verrijken van gerechten
Ready to use
Natuurlijk door wat er niet in zit
Vitaminerijk en geen ballaststoffen
Eenvoudig, smakelijk en gezond

TAUGÉ EN KIEMGROENTE ZIJN DE ESSENTIE

E-mail: c.hurkx@eversspecials.nl - Internet: www.eversspecials.nl



Verzekeringen Pensioenen Hypotheken

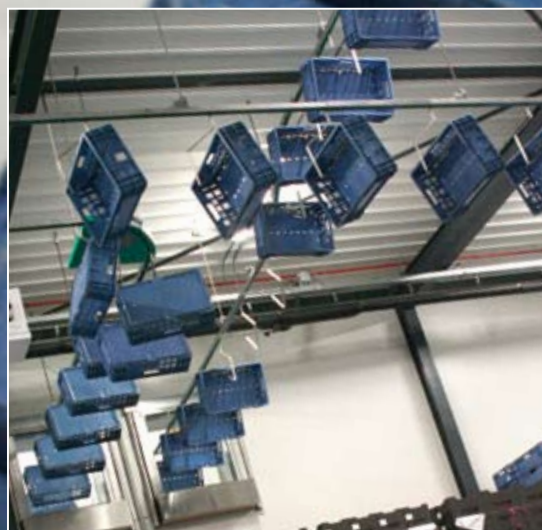
de Liefde & van Gemeren

Wij feliciteren L. van Gelder/Distrivers met haar nieuwe pand en vertrouwen op een jarenlange samenwerking.

Reeweg 144
3343 AP
Hendrik-Ido-Ambacht

Tel.: 078 - 68 12 233
E-mail: info@liefdevangemeren.nl
www.liefdevangemeren.nl





Rhima

Krattenwasinstallatie

Door de gehele productie en distributie zorgt een hangbaansysteem voor de automatische aan- en afvoer van kratten. Iedere werknemer kan altijd schone kratten pakken, ongeacht in welke productieruimte hij/zij zich bevindt. Dit zichtbare bewegende deel is onderdeel van een complexe hypermoderne installatie. RHIMA is de leverancier van de complete krattenwasinstallatie met automatische ontstapelaar en volledig geautomatiseerde buffer voor de schone kratten.

RHIMA Nederland B.V., Huub Hoffmann

RHIMA is gespecialiseerd in afwasmachines voor de horeca, instellingen en industrie. Huub Hoffman: “Voor onze klanten doen wij het hele traject van planning, techniek en ondersteuning. Wij zijn bij Van Gelder terechtgekomen voor een afwasmachine voor de productiekeuken. Toen wij in gesprek raakten over de nieuwbouw hebben we gevraagd of wij een voorstel mochten maken. Dat heeft uiteindelijk geleid tot de levering van deze hypermoderne installatie, waarvan er op deze manier, inclusief hangbaan, maar één in Nederland is.”

Het traject

Het traject begint bij de krattenontstapelaar. De aangevoerde stapels vuile kratten worden in de krattenontstapelaar gezet. Vanaf dat moment komen er geen

mensenhanden meer aan te pas. De krattenontstapelaar zorgt ervoor dat de kratten automatisch één voor één worden ingevoerd in de krattenwasmachine. De krattenwasmachine kan worden geprogrammeerd op voorwassen, hoofdwassen, naspoelen of een combinatie daarvan. Daarna gaan de kratten door een droogtunnel, die de kratten droog blaast. Vervolgens gaat het naar een buffer waar 900 kratten gebufferd kunnen worden. Vanuit die buffer gaat het naar een hangbaansysteem. Daar worden de kratten stuk voor stuk aan een haak gehangen en getransporteerd door het bedrijf. Op alle verschillende plekken waar men kratten nodig heeft kan men de kratten eraf pakken. Het hangbaansysteem blijft voortdurend draaien en wordt continu gevuld vanuit de buffer.

Retourbanen

Onder het hangbaansysteem, waaraan de schone kratten hangen zijn twee retourbanen geïnstalleerd. Vanuit de productie- en distributieruimten kan men de vuile kratten daarop zetten. Aan het einde van de retourbanen pakt een medewerker het fust eraf en sorteert het op eigen- en vreemd fust. Het vreemde fust wordt weggereden om retour gezonden te worden en het eigen fust gaat naar de krattenontstapelaar. Vervolgens begint het traject weer van voren af aan.

Capaciteit

Op het hangbaansysteem zijn continu 400 kratten in omloop. De krattenwasmachine kan 1000 kratten per uur reinigen. Deze krattenwasmachine wordt verwarmd door een directe gasinstallatie, wat een enorme besparing oplevert in vergelijking met elektrisch ver-

warmen. De hele installatie is p.l.c. (programmable logic controller) gestuurd. Hierdoor kunnen updates en dergelijke van afstand geprogrammeerd worden. Daarnaast kan alles uitgelezen worden, bijvoorbeeld wat de temperaturen zijn of als er zich een foutmelding heeft voorgedaan, wat daar de oorzaak van is geweest.

Hygiëne en veiligheid

Uiteraard voldoet de hele installatie aan de HACCP normering. De hele installatie is vervaardigd van roestvrij staal en voedselveilig kunststof. Met het oog op de veiligheid zijn er bouwtechnisch een aantal extra voorzieningen gemaakt. Het hangbaansysteem gaat door het hele bedrijf en dus ook door de brandwerende wanden. Om ervoor te zorgen dat de wanden, in geval van een brandmelding, gesloten en brandwerend zijn, heeft men bij iedere doorgang sensoren aangebracht die reageren op brandmeldingen. Zodra er een brandmelding komt, zal het hangbaansysteem stil vallen en vervolgens zullen de speciaal vervaardigde brandluisen omhoog schieten om de wanden af te sluiten.



Feiten

- Schone kratten baan: 267 meter lang met 412 dragers
- Retourbaan productie: 274 meter lang met 308 dragers
- Retourbaan distributie: 215 meter lang met 242 dragers
- Schone kisten buffer: 900 kratten
- Vuile kisten buffer: 450 kratten



Geweldig

in vers





Jan van Gelder

**“De groenteboer moet overleven in de maatschappij.
Ik doe daar mijn best voor!”**

De formule “Geweldig in Vers” is bedoeld voor speciaalzaken in agf. Jan van Gelder heeft zijn succesvolle Versmarkt in Ridderkerk omgebouwd naar deze formule. Hij is het ook die de kar trekt.

Van bediening naar zelfbediening

Al jaren is de Ridderkerkse Versmarkt onder leiding van Jan van Gelder één van de meest succesvolle agf-speciaalzaken van Nederland. Toch is Jan mede-initiatiefnemer van de nieuwe formule “Geweldig in Vers”. Het kenmerkende van de nieuwe formule is dat er van bediening is overgestapt op zelfbediening. Jan van Gelder: “Er zijn een aantal voordelen aan het zelfbedieningssysteem. Maar die werken alleen als je met vakmensen werkt. Allereerst moet je ervoor zorgen dat je uitsluitend kwaliteit verkoopt. Er moeten voldoende vakmensen op de werkvloer zijn om alles glad te houden en vragen van klanten te beantwoorden en je moet een



assortiment voeren waarmee je je onderscheidt van de supermarkten. Wij voeren bijvoorbeeld een heel breed assortiment aan exoten en hebben een heel uitgebreide saladbar. We merken dat de klanten weer graag zelf de spullen willen pakken. Bij de saladbar kan men zelf de salades samenstellen en we hebben er een assortiment dressings bij. Vroeger stonden ze voor de toonbank en dan zagen ze een gedeelte van het assortiment. Nu zien ze alles en doordat de keuze groter is neemt men meer mee. We verkopen nu maar liefst 900% meer in salades.

Specialisme uitstralen

Omdat er bij ons alleen maar goede kwaliteit in de winkel ligt, wordt er niet gegraaid, omdat men denkt dat het betere spul onderop ligt. Daarbij moet de manier van uitstellen een stuk specialisme uitstralen. De mooie torentjes die je bij ons in de winkels ziet zul

je bij een supermarkt niet aantreffen. Mede omdat er altijd vakmensen op de vloer lopen kunnen alle vragen van klanten deskundig worden beantwoord. Op die manier is zelfbediening voor een agf-speciaalzaak de manier om tot een beter bedrijfsresultaat te komen.”

De groenteman moet kunnen overleven

De kostenbesparing door over te gaan van bediening naar zelfbediening zit met name in de personeelskosten. Jan van Gelder: “De groenteman moet overleven. Dat kan ook, maar dan moeten ze voor een goede formule kiezen. Wij zijn er met onze formule het bewijs van. We werken met minder mensen maar wel met vakmensen. In Ridderkerk staat een team van ervaren medewerkers, waarvan de meesten al geruime tijd in dienst zijn. Evert van Rees en Leon van Weert die beiden meer dan tien jaar bij ons werken en twee zonen van mij, Ferry en Leon van Gelder, die het vak met de papepel ingegoten hebben gekregen, zijn altijd op de werkvloer. Ze organiseren en lopen de displays na. Zij zijn het aanspreekpunt voor de klanten en daardoor bieden wij de service die je alleen bij een agf-speciaalzaak kunt verwachten. Bij Geweldig in Vers in Ridderkerk werken 26 mensen, inclusief parttimers. Per dag varieert het aantal klanten tussen de 900 en 1700. Sinds we werken in de nieuwe formule hebben we een omzetstijging van 40% gerealiseerd. De groenteboer moet overleven in de maatschappij. Ik doe daar mijn best voor.”

Inkopen op smaak

De inkoop voor het hele concern geschiedt onder leiding van Anton van Gelder. Jan houdt zich echter meer en meer bezig met de inkoop van het winkelasortiment. Zeker nu er meerdere winkels zich hebben aangesloten bij de formule “Geweldig in Vers”, vindt hij dat de kwaliteit van de producten niet alleen op de buitenkant moet worden beoordeeld. Jan van Gelder:



“De smaak moet super zijn, dan komen de klanten bij je terug. Ik keur alles zelf en probeer altijd het lekkerste te vinden, want smaakbeleving is het belangrijkste. Wat ik heb ingekocht geef ik door aan Anton of Leo, die voeren alles in het computersysteem. Nu, meer dan vroeger, ben ik onderweg om te keuren en te proeven. Omdat ik dichtbij de klant sta en dichtbij Van Gelder ben ik in staat om de krenten uit de pap te vinden voor mijn doelgroep.” Jan van Gelder ziet zichzelf als de ogen en mond van de winkels als het gaat om smaak en kwaliteit.

Kansen benutten

Er zijn “Geweldig in Vers” winkels in Ridderkerk, Sliedrecht, Gouda, Dordrecht en Oud Beijerland. “Geweldig in Vers” is geen keiharde franchise. Jan van Gelder: “Ondernemers moeten altijd een bepaalde vrijheid houden, anders is het niet leuk meer. Wat wij doen is hen kansen bieden, die kunnen ze benutten. Daardoor realiseren ze een beter bedrijfsresultaat. De aangesloten winkels kunnen gebruik maken van de gezamenlijke inkoop via het Van Gelder concern. De inkoopkracht van L. van Gelder B.V. is zo groot dat daar natuurlijk altijd voordeel uit te halen is. Wij bieden aan en de winkels mogen zelf bepalen wat ze via ons inkopen. Het samen verpakkingsmateriaal inkopen is nog zo’n voordeel. Grootschaligheid biedt altijd voordelen bij inkoop. Reclames kunnen we samen doen, maar ook op dat punt is een ondernemer vrij.

Software

Voor de bij “Geweldig in Vers” aangesloten winkels stelt Van Gelder software ter beschikking. Behalve de gebruikelijke managementtools, zoals personeelskosten en winstberekening, stelt dit ons in staat om binnen de groep te benchmarken en leren van elkaar.

“Met ADN (Algemene bond Detailhandel Nederland) wordt ook samenwerking gezocht, waardoor wij steeds meer gemeenschappelijk kunnen profiteren van dingen die speciaal ontwikkeld zijn voor agf-speciaalzaken. ADN ontwikkelt een platform waarop zij alle websites van agf-speciaalzaken hosten. Voor de “Geweldig in Vers” winkels kunnen ze daar dan steeds nieuws opzetten”, aldus Jan van Gelder.

Webshop

De aangesloten winkels kunnen via de webshop bestellen. Als er iets niet opstaat, kunnen ze altijd bellen. Iedere winkel vult het assortiment in naar zijn klantenkring. Jan van Gelder: “Voor de winkel in Ridderkerk bestel ik bijvoorbeeld kant-en-klare stampotten, maar de salades bestel ik half klaar. Die maak ik zelf in de winkel af, dan zijn ze lekker vers. Van de groenten verkoop ik steeds meer gesneden. Man en vrouw werken tegenwoordig



“(...) ik ben ervan overtuigd dat de klant zal kiezen voor smaak en kwaliteit...”



allemaal samen en hebben minder tijd voor het klaarmaken van de maaltijd. En zeg nou zelf, wie snijdt er tegenwoordig nog rode kool? Zelfs ik neem die gesneden mee. Bij Van Gelder worden de nieuwste m.a. folies gebruikt. Die ontwikkeling gaat steeds verder en komt het product alleen maar ten goede”.

Uit de groenteboeren zelf gekomen

“Geweldig in Vers” is uit de groenteboeren zelf gekomen. Dat ze Van Gelder gebruiken als inkooporganisatie is gewoon vanwege het voordeel, maar het is geen verplichting. Als ze kiezen voor Van Gelder doen ze dat vanwege de kwaliteit en de prijs, maar niet omdat het moet. Het clubje staat op zichzelf. Men regelt de eigen zaakjes met zijn vijven. Het is niet zo dat iemand er commercieel wat aan wil verdienen. Samen een beeld krijgen van de mogelijkheden om het beter te doen en van elkaar leren.

Idealisme

Misschien zijn alle Van Gelders idealisten. Jan van Gelder maakt zich in ieder geval sterk voor zijn “Geweldig in Vers” winkels. Hij gelooft er heilig in dat deze formule voor veel meer specialisten dat voordeel oplevert, waardoor zij een goede boterham kunnen verdienen.

Van Gelder faciliteert de winkels door ruimtes ter beschikking te stellen en samen verschillende zaken in te kopen. Jan van Gelder: “Vroeger ging een ondernemer alle veilingen en groothandels af om zijn handel in te kopen. Als je een goede inkooporganisatie achter je hebt staan kun je op de werkvloer blijven, dat scheelt enorm in de kosten en het loopt gewoon beter in de zaak als je er zelf bij bent. Hoe kunnen we ervoor zorgen dat groenteboeren overleven? Gewoon door betere en lekkerdere producten te verkopen dan de goedkopere handel uit de supermarkt. Dat willen wij bereiken. Wie wil overleven helpen wij. Noem mij een idealist, maar één van de redenen waarom ik steeds meer zelf ga inkopen voor onze groep is dat ik ervan ben overtuigd dat de klant zal kiezen voor smaak en kwaliteit.”





Dick Meulblok

Bijblijven is ook in het **groentevak** *belangrijk*

ADN (AGF Detailhandel Nederland) is een vereniging die bestaat uit ongeveer 700 zelfstandige handelaren in aardappelen, groenten en fruit. Na ruim 22 jaar een opvallend goede en innovatieve agf-speciaalzaak te hebben gedreven in Burgh-Haamstede werd Dick Meulblok gevraagd voorzitter te worden van ADN. Hij vervult deze functie nu tien jaar en bruist nog steeds van enthousiasme en nieuwe ideeën.



ADN

De hoofdtaken van ADN zijn: algemene belangenbehartiging; voordelen behalen voor de leden door collectieve contracten; informatievoorziening; advisering individuele leden; het afsluiten van de CAO en versterken van het ondernemerschap door branchespecifieke projecten. Daarnaast ontwikkelt ADN verschillende activiteiten, waarover de leden worden geïnformeerd.

ADN speerpunten

Voor dit jaar heeft ADN twee speerpunten. In samenwerking met de belangenvertegenwoordigers van bakkers, slaggers, vis, kaas en delicatessen treedt men in contact met projectontwikkelaars om de juiste bedrijfslocaties te claimen op punten waarvoor men vroeger nooit de beschikking kon krijgen vanwege de kleinschaligheid. Door deze samenwerking kan bij voorbeeld 1000 m². vers worden geclaimd op een nieuwe winkellocatie. Als een dergelijk vestigingspunt wordt toegewezen gaat ADN een groenteman werven. Hiervoor maakt men gebruik van de eigen database of gaat werven onder ondernemers, die op een mindere locatie zitten en graag naar een betere locatie willen verhuizen.

Het tweede speerpunt wordt gelanceerd tijdens de vakbeurs AGF Detail. Dit houdt in dat er commerciële ondersteuning wordt geboden om de lokale marketing, voor agf-specialisten, professioneel op te zetten. ADN laat dit uitvoeren door de keurslagers organisatie, waarmee voor dit project wordt samengewerkt.

ADN verzorgt op dit moment de websitehosting voor 80 bedrijven. Naast de gezamenlijke website zullen nog tal van activiteiten worden ontplooid. Zo zijn er acht themaperiodes. Er worden thema's gelanceerd waaraan de groenteman kan deelnemen. Deze thema's zijn bedoeld om meer rumoer op de winkelvloer te krijgen. Via de website worden de leden op de hoogte gehouden.

Doorstuderen

Bijblijven is ook in het groentevak belangrijk. ADN biedt doorstudeer mogelijkheden via het platform CKO. Er worden verschillende cursussen gegeven en behalve dat men op vakgebied iets bijleert is de prettige bijkomstigheid dat men met ondernemers bij elkaar zit en kennis kan uitwisselen. Dick Meulblok: "We hebben hier goede ervaringen mee. Je wordt daar beslist niet dommer."

De beste groenteman van Nederland

Dick is net terug van een tweedaagse toer door Nederland. Samen met de overige juryleden heeft hij, als voorzitter van de jury, de kandidaten voor de titel bezocht. Dick Meulblok: "Er zijn verschillende criteria waarop de kandidaten worden beoordeeld. De beste groenteman van Nederland moet natuurlijk goed zijn in de presentatie, maar ook de gehele bedrijfsvoering moet op een heel hoog niveau liggen. De groentemannen die wij bezochten zijn echt voorbeelden voor de branche. Persoonlijk word ik er erg blij van, als ik zie hoe enthousiast men is om van zijn winkel de beste winkel te maken. Het zijn stuk voor stuk mooie detailhandelszaken, bestuurd door hele fanatieke groentemannen, die een plaats hebben veroverd binnen het detailhandelsbeeld van de stad of het dorp waarin zij gevestigd zijn."

Bedrijfsopvolging

Nederland telt momenteel 1200 zelfstandig gevestigde detailhandelsbedrijven in agf. ADN maakt zich er sterk voor om het aantal agf-detaillisten in Nederland op peil te houden. Dick Meulblok: "Detailhandel is dynamiek. Je hebt altijd afvallers, maar het



The source is yours!

Hillfresh International BV
Marconistraat 16 - Europoint IV - 3029 AK Rotterdam
info@hillfresh.eu - www.hillfresh.eu



HillFresh
INTERNATIONAL



Als je de risico's beperkt kun je een hele goede boterham verdienen

grootste probleem waar wij mee te kampen hebben is de bedrijfsopvolging. Soms zijn er winkels die op goede vestigingspunten zitten. Als er geen bedrijfsopvolging is, worden die winkels verhuurd of verkocht aan detaillisten uit een andere branche. Dat is natuurlijk erg jammer. Er moet weer een nieuwe lichter groentebouwer komen. ADN heeft geprobeerd via scholen, zoals ROC Zadkine, jonge ondernemers te werven, maar dat is helaas niet goed gelukt. Nu kijken we naar medewerkers van speciaalzaken en bedrijfsleiders van supermarkten als potentiële nieuwe ondernemers. Zij kunnen zich bij ADN aanmelden en met behulp van onze database van de goede vestigingspunten proberen we een match te maken.”

Twee keer modaal

Ondernemer zijn is leuk, uitdagend en het geeft veel voldoening. Je bent onafhankelijk, zelfstandig en kunt zelf de risico's bepalen. Dick Meulblok: “Als je de risico's beperkt kun je een hele goede boterham verdienen. Daar ben ik nog steeds van overtuigd. Twee keer modaal moet haalbaar zijn. Jonge ondernemers moeten zich ervan bewust zijn dat een eigen winkel tegenwoordig een andere organisatie is als vroeger. Waar de groenteman vroeger zelf naar de veiling en groothandel ging om inkopen te doen, moet de groenteman van

tegenwoordig zich zo weinig mogelijk bezighouden met inkoop. Hij moet zich volledig richten op de verkoop. Zoveel mogelijk in de winkel zijn, klanten leren kennen en vakmanschap uitstralen. Daar verdient hij het meeste mee.”

Geweldig in vers

Dick Meulblok vervolgt: “De formule die Van Gelder in de markt heeft gezet is een uitstekend voorbeeld van hedendaags ondernemen. Alle aangesloten ondernemers kunnen zich bezighouden met hun winkel. Bijzaken kunnen ze door samenwerking uit handen geven. Van Gelder is één van de meest innovatieve bedrijven. Zij bieden de groenteman, die wil samenwerken, een prachtig platform om hun bedrijf uit te breiden en te professionaliseren. Aangesloten detaillisten kunnen meeprofiteren van de grootschaligheid van Van Gelder. Dat levert vanzelfsprekend inkoopvoordeel op. Daarnaast is er de kennisuitwisseling die altijd gunstig is om te blijven vernieuwen. Ik moedig zelfstandige agf-detaillisten aan zich aan te sluiten bij een formule als Geweldig in Vers. Zelfstandige ondernemers kunnen niet zonder samenwerking anno 2008.





Steven Kleinjan

Hij is nog maar 24 jaar, maar hij heeft het vak van echte groenteman helemaal in de vingers. Na zijn MBO opleiding 'commercieel medewerker binnendienst' heeft hij ruim vijf jaar als medewerker inkoop en verkoop gewerkt bij L. van Gelder B.V. In die tijd heeft hij veel geleerd. Steven: "Ik houd van hard werken en daar krijg je gelukkig bij Van Gelder volop de gelegenheid voor. Toch wist ik toen al dat ik ooit op een dag voor mezelf wilde beginnen. Het idee van lekker hard werken en dan aan het einde van de week de verdienste helemaal voor jezelf hebben, dat leek me geweldig."

Eigen winkel

Van Gelder had een eigen groentewinkel in Oud-Beijerland en op een dag kwam het ter sprake dat ze die winkel wilden verkopen. Steven hoorde daarvan en ging een gesprek aan met Gerrit van Gelder, waarbij hij te kennen gaf belangstelling te hebben voor die winkel. Steven: "Gerrit nam dit serieus en heeft er toen flink wat tijd voor uitgetrokken om er met mij over te spreken. De ervaring die men bij Van Gelder heeft met winkels is groot en al pratende ontstapten zich het plan om een soort franchise formule in de markt te zetten. Daardoor zou ik als beginnend groenteman met een betrekkelijk kleine winkel betere overlevingskansen krijgen."

Geweldig in Vers

De franchiseformule die bedacht werd kreeg de naam "Geweldig in Vers". Naar het voorbeeld van 'De Versmarkt' in Ridderkerk van Jan van Gelder kunnen agf-speciaalzaken zich bij deze formule aansluiten. Dat wil zeggen dat het vakmanschap er vanaf moet stralen. De winkel is een zelfbediening, helemaal van deze tijd. Steven: "Mensen willen tegenwoordig niet direct aangesproken worden als ze de winkel binnenstappen. Ze willen even rondkijken en zelf de spulletjes pakken. Daarom zorg ik ervoor dat alle displays de hele dag door tip-top verzorgd zijn. Mijn winkel is niet zo groot, dus ik kan het goed bijhouden. Als een klant iets wil vragen ben ik altijd in de buurt om te helpen."

Op het gezellige buurtwinkelcentrum De Beijersehof in Oud-Beijerland valt Groente- en Fruitspeciaalzaak Steven Kleinjan direct op. Van de vakkundige uitstalling buiten tot de bijzondere sfeerverlichting binnen, die alle mooie verse producten extra tot hun recht doen komen, alles ademt het vakmanschap van de echte groenteman uit.



Wild & Gevogelgroep

Voor al uw verse- en convenience producten.



Wild & Gevogelgroep

Veenendaalseweg 1-3
6745 XJ De Klomp
T. (0318) 57 36 00
F. (0318) 57 36 26



Wild & Gevogelgroep

De Dintel 23
5684 PS Best
T. (0499) 37 57 31
F. (0499) 37 54 19



Wild & Gevogelgroep

Koperstraat 45,
2718 RG Zoetermeer
T. (079) 361 40 04
F. (079) 361 13 81

“Elk seizoen verrassend met smaak”

info@wggroep.nl
www.wggroep.nl



De Zuivelhoeve 
Proef het platteland

Op de Zuivelhoeve maken we lekkere toetjes van echte, verse melk. Kom eens langs op www.dezuivelhoeve.nl



distrivers



Slimme producten verse ideeën.



Distrivers B.V. is gespecialiseerd in de levering van maaltijden aan de institutionele markt. Voor Distrivers betekent 'leverancier zijn' meer dan alleen 'leveren'. Van directie tot productiemedewerker voelt men zich nauw betrokken bij de mensen met en voor wie wordt gewerkt. Hierbij ziet men zichzelf als dienstverlener in de ruimste zin van het woord. Dit betekent naast hoogwaardige eindproducten leveren, ook ondersteuning geven waar gewenst. Dit kan bijvoorbeeld betekenen dat een projectmanager ondersteuning biedt om het budget beheersbaar te houden of om mensen te trainen.

Slimme producten
verse ideeën

Hoogeveen

In Hoogeveen is het allemaal begonnen bij Van der Zee Vleesgrootverbruik, sinds 1925 slager, te Emmen. Van der Zee, partner van Distrivers, ontwikkelde een versformule voor de institutionele markt en samen met andere versleveranciers werd deze verder uitgewerkt. Als belangrijkste taak van Distrivers werd geformuleerd ervoor te zorgen dat de cliënten in de instellingen elke dag kunnen genieten van lekkere maaltijden. Om deze doelstelling te realiseren werkt Distrivers naast haar eigen productiebedrijven samen met gerenommeerde productiebedrijven waar kwaliteit en betrokkenheid hoog in het vaandel staan. Op hun beurt kunnen de betrokken, veelal ambachtelijke, leveranciers er vanuit gaan dat er lekkere maaltijden worden gemaakt van het door hen geleverde product.

Ridderkerk

De Ridderkerkse vestiging van Distrivers komt voort uit Holland Vers Combinatie, onderdeel van het familiebedrijf L. van Gelder B.V. Voor de klantenkring van deze AGF(aardappelen, groenten en fruit)-leverancier bestaande uit de gespecialiseerde detailhandel, horeca, catering en instellingen, werd het gehele versassortiment reeds aangevuld met maaltijdcomponenten en zuivel. Toen bleek dat er vanuit de institutionele markt belangstelling was voor Holland Vers Combinatie werd het concept verder ontwikkeld. Met commercieel directeur Ronald van Nies aan het roer werden de eerste Europese aanbestedingen gedaan om in aanmerking te komen voor beleving van ziekenhuizen. Het succes van Holland Vers Combinatie was mede aanleiding voor de ingrijpende uitbreiding in de vorm van nieuwbouw aan het huidige bedrijfspand van L. van Gelder B.V.

Landelijke dekking

In 2007 besloten Distrivers Hoogeveen en Holland Vers Combinatie samen verder te gaan onder de naam Distrivers B.V. Momenteel bevindt Distrivers zich in de top 5 van leveranciers aan de institutionele markt in Nederland en de klantenkring groeit nog dagelijks. Als gespecialiseerde totaalleverancier en partner in maaltijdverstrekkingconcepten aan de institutionele markt in heel Nederland levert Distrivers haar eindproducten en diensten vooral aan instellingen, zowel intramuraal als extramuraal. Of beter gezegd: aan alle cliënten van de instellingen.



Persoonlijk, intelligent en lekker

Distrivers verzorgt maaltijdvoorzieningen op maat, waarbij cliënttevredenheid voorop staat. Niet voor niets zijn de onderliggende waarden van Distrivers: persoonlijk, intelligent en lekker.

Veel Nederlandse ziekenhuizen en instellingen betrekken vers-, diepvries- en convenienceproducten, droge kruidenierswaren en vooral intelligente maaltijdverstrekkingconcepten van één van de twee centrale regio's – Hoogeveen en Ridderkerk – van Distrivers. Dagelijks rijden tientallen vrachtwagens uit met heerlijke, vers bereide maaltijden en andere (vers)producten naar instellingen en organisaties in heel Nederland.

Distrivers en haar productiebedrijven voldoen aan alle eisen op het gebied van hygiëne en kwaliteit en zijn minimaal HACCP en ISO-9001 gecertificeerd.



Distrivers levert in heel Nederland. Van oudsher is Distrivers Hoogeveen sterk vertegenwoordigd in de regio's Noord- en Oost-Nederland, waar de organisatie nog steeds de meerderheid van alle instellingen belevd. Distrivers Ridderkerk heeft daarnaast een sterke marktpositie in het westen van Nederland, Zeeland en Noord-Brabant.

Assortiment

Distrivers biedt een totaalassortiment, alles wat noodzakelijk is voor de bedrijfsvoering van een grootkeuken. Het assortiment is flexibel en dynamisch, zodat afnemers geleverd krijgen wat zij vragen en op de manier die hun het beste past.

Kwaliteitszorg

Naast tevreden cliënten hebben veiligheid en hygiëne bij Distrivers de hoogste prioriteit. De overheid stelt strenge eisen aan de bereiding en distributie van levensmiddelen en daar voldoet Distrivers volledig aan. Distrivers stelt op dit gebied niet alleen hoge eisen aan zichzelf, maar natuurlijk ook aan onze versspecialisten.



Bij Distrivers wordt uitsluitend in moderne geconditioneerde ruimtes gewerkt. Door de geavanceerde koeltechniek kan in alle ruimtes continu de ideale temperatuur worden gehandhaafd. Dit wordt 24 uur per dag gecontroleerd.

Distrivers garandeert optimale voedselveiligheid

Eén bestelling, één auto, één factuur. Een eis van deze tijd is dat er om efficiency- en milieutechnische redenen zo min mogelijk leveranciers aan de deur mogen komen. Distrivers biedt haar afnemers de ideale one-stop-shop.

Online bestelsysteem

Via de webshop kan het totale assortiment worden besteld van een groot aantal producenten en versspecialisten. Precies naar de wensen en behoeften van de individuele afnemer. In bulkhoeveelheden en in kleinverpakking. Bewerkt, onbewerkt en/of gegaard.

In het online bestelsysteem van Distrivers kunnen afnemers het assortiment bekijken, prijzen vergelijken, profiteren van aanbiedingen en bestellingen plaatsen. Verder kan men er de facturen en pakbonnen bekijken, alsmede de status van de levering inzien. Daarnaast kan men in het systeem zelf managementinformatie genereren. Het online bestelsysteem biedt vele voordelen. Het is overzichtelijk, altijd actueel, flexibel, snel en efficiënt. Op elk moment van de dag kunnen bestellingen worden doorgegeven. Het systeem is persoonsgebonden, waardoor de instelling per bestellende persoon bestelrechten en -restricties kan aangeven.

Koppeling met eigen administratie

Distrivers heeft een softwarepakket laten ontwikkelen waarmee een koppeling mogelijk is van het online bestelsysteem aan de voedingsadministratie van de afnemer. Hierin kunnen op elk moment afnamestatistieken worden geraadpleegd ten behoeve van de eigen budgetbewaking.

Eigen productie

De maaltijden die Distrivers levert worden klaargemaakt in de eigen keukens en bij onze ambachtelijke produc-

tiebedrijven. Zo kunnen wij de kwaliteit en de gewenste smaak garanderen. Alles wordt door onze gekwalificeerde instellingskoks exact bereid op basis van uw wensen. Wilt u de groenten beetbaar of botergaar? Hoe lang moet de maaltijd op locatie nog bewaard kunnen worden voor hij wordt uitgeserveerd? Het zijn allemaal zaken die meegenomen worden in de bereidingswijze. Distrivers heeft een aantal gerenommeerde eigen productiebedrijven. Zo levert vleesspecialist Van der Zee uit Emmen vlees en maaltijdcomponenten en L. van Gelder B.V. uit Ridderkerk de groenten en vers gemaakte maaltijden. Beide bedrijven staan voor kwaliteit en vakmanschap en ze zijn dan ook in sterke mate medebepalend voor de constante hoge kwaliteit van de maaltijden die Distrivers levert.

Een stapje verder

De onderscheidende positie op de markt heeft Distrivers te danken aan de eisen die zij stelt aan alle schakels in de keten van consument tot producent. Voor de leveranciers van alle producten die nodig zijn om het totale pakket te leveren is Distrivers een uithangbord: degene die hun vakmanschap naar buiten brengt. Voor de mensen in de ziekenhuizen en instellingen die de maaltijden nuttigen zorgt Distrivers ervoor dat er lekkere maaltijden worden geserveerd. Voor de instellingen moet Distrivers op tijd en binnen budget leveren en aan vastgelegde (kwaliteits)eisen voldoen. Ook als er speciale (dieet)wensen zijn. Hiervoor zijn slimme maaltijdverstrekkingconcepten ontwikkeld. Sleutelwoorden zijn cliënttevredenheid en een succesvolle implementatie van een nieuw voedingssysteem.

Maar Distrivers gaat steeds een stapje verder. Met trainingen 'van kok tot gastheer' wordt aan de maaltijd extra waarde toegevoegd. Eten in instellingen, verzorgingstehuizen en ziekenhuizen moet een prettige ervaring zijn. Hierbij spelen smaak, presentatie en gastheerschap een rol. Distrivers streeft ernaar die zekerheid te bieden: een tevreden klant. Of nog liever: een blijde klant.

Demonstraties

Distrivers beschikt over een presentatieruimte inclusief proefkeuken waar grote groepen tegelijk kennis kunnen maken met de nieuwste producten. Men kan ervaren hoe praktisch de producten van Distrivers zijn in de keuken en vervolgens het smakelijke resultaat proeven. Ook worden hier regelmatig cursussen gegeven op het gebied van vlees, groenten, hygiëne, presentatie-, snij-, en bereidingstechnieken en meer.

Marktinformatie

Onder het motto 'Verse ideeën, slimme producten' organiseert Distrivers regelmatig inspirerende evenementen voor klanten en toeleveranciers. Voorbeelden zijn discussiebijeenkomsten voor afdelingsgericht leveren en over de toekomst in de zorg. Om de twee jaar organiseert Distrivers de Distri Fair, een uniek evenement voor keukenpersoneel en facilitair medewerkers van zorginstellingen, waarin kennis gemaakt kan worden met de nieuwste ontwikkelingen op hun vakgebied. Gerenommeerde deskundigen worden uitgenodigd voor lezingen en debatten met 'het veld'.

Innovatief

Distrivers komt met innovatieve oplossingen en nieuwe maatrajecten. Daarom wordt er veel geïnvesteerd in het ontwikkelen van oplossingen rondom maaltijdverstrekking en intelligente maatconcepten. Zo heeft Distrivers een cliënt-garantieplan opgesteld. Wij bieden instellingen meer dan alleen voeding. Samen met de klant wordt de best passende strategie toegepast en geïnventariseerd welke middelen of mensen benodigd zijn. Voor iedere nieuwe klant wordt vooraf een inventarisatie gemaakt. Hoe is de maaltijdverstrekking georganiseerd en bent u hier tevreden mee? Welke keuzes wilt u uw cliënten bieden? Wat zijn de mogelijkheden binnen uw budget? Is er winst te boeken op het gebied van efficiëntie? Onze projectbegeleiders bieden



hierbij ondersteuning. Dat kan bijvoorbeeld betekenen dat we mensen op kunnen leiden van kok tot gastheer. De kennis wordt gedeeld om samen met de klanten het uiteindelijke doel te bereiken: alles zo gemakkelijk mogelijk maken en zo goed mogelijk regelen voor de instelling en... zo smakelijk en gemakkelijk mogelijk voor de 'eindafnemers' tegen een beheersbaar voedingsbeleid. Voor iedere klant wordt een plan op maat gemaakt.

Convenience

Convenience is bij Distrivers geen modewoord. Het staat voor gemak, zowel voor de afnemer als voor de cliënten van de afnemer. Voor de extramurale maaltijdvoorziening bieden wij een slim maatconcept voor geportioneerde kant-en-klare maaltijden. Deze maaltijden kunnen wij op naam produceren en uitleveren. Alle convenienceproducten worden op maat bereid in de eigen grootkeuken. De maatschappij verandert. Eetgewoonten veranderen en daarmee ook de wensen van uw cliënten zoals buitenlandse keukens, vegetarisch, biologisch, etc. Met onze convenienceproducten is het mogelijk een diversiteit aan cliënten op maat te bedienen.

Projectorganisatie op maat: samenwerkingsconcepten

Buiten een totaalaanbod aan producten biedt Distrivers haar klanten ook kennis, gebaseerd op jarenlange ervaring. Met de afnemer die daar voor open staat wordt een partnerschap aangegaan. Dit partnerschap is gebaseerd op enerzijds de afname van producten en anderzijds de uitwisseling van kennis en ervaring. De afnemer ontvangt managementinformatie en hierop gebaseerd krijgt Distrivers feedback. Samen wordt er in een continue proces gewerkt aan de optimalisatie van de maaltijdverstrekking. Dit kan ver gaan. Als u iemand in uw organisatie wilt hebben die de voedselverstrekking en alles dat daarbij komt kijken coördineert, dan is detachering vanuit Distrivers mogelijk een optie. Ook als de afnemer – in verband met de budgettering – alle mogelijkheden wil doorrekenen zal Distrivers desgevraagd haar input geven en meedenken.

Onze kennis is uw kracht

Distrivers heeft meerdere instellingen ondersteund met het ontwikkelen van een restaurantfunctie in de wijk, o.a. door hulp bij het samenstellen van menu's en de inrichting van het restaurant.









De specialist in convenience viscomponenten feliciteert L. van Gelder | Distrivers. Veel succes in het nieuwe distributiecentrum

Visspecialist Almelo
 Ambachtsweg 8
 2222AK Katwijk
 Tel: 071- 408 08 08
 Fax: 071 408 01 88
www.vishandelalmelo.nl
info@vishandelalmelo.nl



1 plaksverpakking kaas met ronde top





In één keer de hele boterham belegd!



Vergeer Kaas – Postbus 2 – 2810 AA Reeuwijk
 Tel. +31 (0)182 39 86 00 – Fax +31 (0)182 39 52 92
 Website: www.vergeerkaas.com

Campina maakt 'bewust' kiezen wel erg aantrekkelijk!



Vifit met LGG voor een natuurlijke weerstand.



Goedemorgen! Drinkontbijt is het complete zuivelontbijt van Campina. Goedemorgen! bestaat uit zuivel, fruit en fijne granen.



Optimel producten bevatten 0% vet, geen toegevoegde suikers en zijn rijk aan vitamines B en aan calcium.



**GEZONDER
KIEZEN DOE JE ZO**

Dit product voldoet aan internationale aanbevelingen voor gezondere voeding met minder verzadigd vet, suikers en zout (natrium).
Kijk op www.ikkiesbewust.nl

campina

het zit in onze natuur



Distrivers Hoogeveen *Alfred Welink*

Eigentijds op Ambachtelijke leest

Zijn eerste baantje was zaterdaghulp in een groentesnijbedrijf. Na zijn schooltijd trad Alfred Welink, directeur algemene zaken van Distrivers, bij ditzelfde bedrijf in vaste dienst. Hij werkte zich op en groeide door tot adjunct-directeur. Nadat het bedrijf werd overgenomen, besloot Alfred voor zichzelf te beginnen. De kennis en ervaring die hij had opgedaan bij zijn eerste werkgever kwam hem goed van pas.

Vleesgrootverbruik Van der Zee

In Emmen is Van der Zee Vleesgrootverbruik een begrip. Sinds 1925 leveren zij een ambachtelijke kwaliteit van het hoogste niveau aan klanten in de horeca en institutionele markt. Van der Zee wilde graag een versformule opzetten om met name de institutionele markt beter te kunnen bedienen met een volledig assortiment. In 1998 besloten Alfred Welink en Van der Zee deze formule verder te ontwikkelen. Dat werd uiteindelijk de basis van het huidige Distrivers Hoogeveen. Van der Zee werd de eerste versleverancier die zich verbond aan Distrivers en is tot op de dag van vandaag nog steeds een hoogwaardige partner van Distrivers.

Ambitieuze plan

Met als uitgangspunt dat het voor instellingen mogelijk gemaakt moest worden het hele verspakket: aardappelen, groenten, fruit, vlees, zuivel, vis en kaas in één keer te bestellen werd het Distrivers concept ontwikkeld. Een ambitieuze plan. Er moesten partners gezocht



worden, de logistiek moest op elkaar afgestemd worden, de koelfaciliteiten van zowel het bedrijfspand als de vrachtwagens moesten afgestemd worden op dit totale pakket.

Nieuwbouw

In 2001 werd het nieuwe bedrijfspand van Distrivers in Hoogeveen geopend. De partners, in de vorm van veelal ambachtelijke versleveranciers, waren gevonden en door fors te investeren in automatisering was Distrivers in staat om het 'one-stop-shopping concept' aan te bieden. De instellingenklantenkring groeide vervolgens enorm.

Klantfocus

Voor Distrivers was de uitgebreide klantenkring geenszins voldoende om op de lauweren te rusten en er 'slechts' voor te zorgen dat de klanten dagelijks werden voorzien van datgene wat men besteld had. In 2004 vond een heroverweging van de strategie plaats.





“Klantfocus” werd vanaf dat moment het speerpunt. Hiermee wordt bedoeld dat er niet alleen wordt gekeken naar de instelling, maar naar de hele organisatie van de instelling én de uiteindelijke gebruiker. In veel gevallen de patiënt in een ziekenhuis of de bewoner van een zorginstelling.

Mede dankzij de nieuwe strategie werden Alfred Welink en compagnon Loek Carabain in staat gesteld hun aandelenbelang uit te breiden in Van der Zee Vleesgrootverbruik, Van der Zee horecaslagerijen, groenten en zuivelbedrijf CombiGilde en Distrivers.

Landelijk

In 2006 werd besloten de formule landelijk uit te rollen en het vers- en diepvriespakket uit te breiden met droge kruidenierswaren (dkw). Daardoor kunnen alle institutionele klanten in Nederland bediend worden met een volledig foodpakket. De specialisatie ligt op succesvolle implementatie van voedingsconcepten bij

instellingen. Convenience, complete maaltijden en menu's met dieetafleidingen. Van grootverpakkingen tot 3-vakborden, zowel intramuraal als extramuraal.

Samen verder met Holland Vers Combinatie te Ridderkerk

Het door Alfred Welink ontwikkelde concept in Hooftgevee bleek vele overeenkomsten te vertonen met het door familiebedrijf Van Gelder uit Ridderkerk ontwikkelde concept dat als Holland Vers Combinatie de institutionele markt bediende in West Nederland. In 2007 besloten de twee bedrijven samen verder te gaan onder de naam Distrivers.

Clïënt-garantieplan

De nieuwste ontwikkeling van Distrivers is het cliënt-garantieplan. Het doel van dit plan is een aantoonbare tevreden cliënt, binnen het beschikbare budget. Samen met de klant wordt de best passende strategie toegepast en geïnventariseerd welke middelen en



mensen benodigd zijn. Dit is afhankelijk van de tevredenheid van de cliënt en de aanwezige kennis van de medewerkers. Er kunnen bijvoorbeeld koks tot gastheer worden opgeleid.

Projectleiders

De ambassadeurs van Distrivers zijn de projectleiders. Er wordt een projectleider van Distrivers aangewezen die verantwoordelijk is voor de uitvoering en implementatie van het cliënt-garantieplan. Zij lopen 1 tot 6 maanden op de locatie en brengen het hele voedingsproces in kaart en zorgen voor de juiste training of apparatuur. Projectleiders monitoren de prestaties per cliënt door middel van een tevredenheidscijfer en rapporteren hierover aan de projectleiding. Ondersteund door een team van specialisten o.a. op het gebied van inrichting, voedselveiligheid, reinigings- en desinfectiecertificeringen worden waar nodig voorstellen gedaan tot verbeteringen. Door middel van het cliënt-garantieplan zorgt de klant samen met Distrivers voor een tevreden cliënt.

Gevlipt

“Bent u al gevlipt?” is een vraag die regelmatig voorbij komt. Voor het opstarten van een nieuwe klant of het implementeren van een voedingsstelsel maakt Distrivers gebruik van het VLI²P-team. Van 6 weken voor tot 6 weken na de opstart begeleidt het team het hele proces. Door middel van een helder klantspecifiek overzicht met daarin alle activiteiten, een tijdsplan en de verantwoordelijke personen, wordt de klant -zowel de besteller, kok, facilitair manager en inkoop- intensief begeleid. Het VLI²P-team bestaat uit alle verantwoordelijke medewerkers van verkoop, logistiek, inkoop, ICT en productie van Distrivers.

Alle schakels monitoren

Alfred Welink heeft de lat hoog gelegd waar het de prestaties van Distrivers betreft. Cliënttevredenheid is daarbij het doel. Iedere schakel uit de keten van producent tot consument wordt zorgvuldig gemonitord om ervoor te zorgen dat het prestatieniveau zowel per schakel als van de hele keten op het hoogst haalbare niveau blijft. De uiteindelijke gebruiker hoeft niet te weten welke inspanningen er gedaan worden in alle voorafgaande schakels. Voor hem/haar telt alleen dat er een lekkere maaltijd op een gastvrije wijze wordt geserveerd. En ook wat de uiteindelijke gebruiker vindt van de maaltijden. “Kritisch blijven is belangrijk als je ook in de toekomst zo goed mogelijk wilt blijven presteren. Door voortdurend nauw samen te werken met de instellingsklant worden processen geoptimaliseerd en is de cliënt tevreden. Dat is de kracht van Distrivers,” aldus Alfred Welink.



Van der Zee, zowel dé institutionele slager als dé horecaslager van Nederland

Van der Zee is één van de modernste vleesveredelingsbedrijven van Nederland. Wij produceren met behulp van de nieuwste technieken ambachtelijke producten. Onze kracht ligt in convenienceproducten zoals gegaard vlees dat volgens een uniek procedé is ontwikkeld. Ook moet u hierbij denken aan smakelijke maaltijdcomponenten zoals groenten en aardappelproducten. Van der Zee levert instellingen uitsluitend via haar partner Distrivers, grondlegger van deze specialistische maaltijdformule voor instellingen.

Ook maken wij unieke horecaproducten. Wat dacht u van regionale producten zoals nagelhout, Drents Hoogveenlam, Livar varken of Vechtdalrund? Van der Zee heeft over de hele wereld vaste leveranciers in de beste vleesproducerende landen, zoals Brazilië, Ierland en Nieuw Zeeland. We leveren maatwerk aan de horeca via 12 vestigingen in Nederland en 1 in België en dan doen wij samen met horecapartner Hanos.

De horecaslagerij van Van der Zee kunt u dus vinden in iedere Hanos vestiging.

Al onze medewerkers zetten zich zes dagen per week in om mooie producten te maken, zodat u ze kunt verstrekken aan uw cliënten.

Want dat is de overtuiging van Van der Zee: heerlijke kwaliteitsproducten zijn de essentie voor tevreden cliënten.

Maakt u eens vrijblijvend een afspraak met onze vakmensen.

Wij staan u graag te woord, tel. 0591-637042.



Verleidelijk lekker verpakt

Hét verleidelijke concept van Zwanenberg geeft u de mogelijkheid uw gasten te verleiden met veel keuze en variatie in vleeswaren, kaas en vis van hoge kwaliteit. Vers Beleg voor de traditionele vleeswaren-, kaas- en vissoorten en Verwen Beleg voor het luxe assortiment.

Single portions



Horecabak



Zwanenberg Food Group • Twentepoort Oost 5 • 7609 RG Almelo • T +31 (0)546 - 54 70 00 • F +31 (0)546 - 87 12 85
E info@zwanenberg.nl • www.zwanenberg.nl • www.verleidelijklekker.nl

Met 1200 bedden en 12000 medewerkers gevestigd op 3 locaties, te weten: Centrumlocatie (voorheen Dijkzigt Ziekenhuis), Erasmus MC-Sophia en Erasmus MC-Daniel den Hoed is Erasmus MC het grootste Universitaire Ziekenhuis van Nederland. Wij spraken met de heer M.J. de Viet, sectormanager Voeding. De twinkeling in zijn ogen als hij praat over zijn vak, geeft aan dat we te maken hebben met een bevolgen man.



Erasmus MC



De meest belangrijke taak van het Erasmus MC is het bieden van hoogstaande medische zorg in de regio Rotterdam met daarnaast het aanbieden van onderwijsmogelijkheden en het uitvoeren van onderzoekstaken. Waar M.J. de Viet zich voornamelijk mee bezighoudt is de dienstverlening rondom de sector Voeding te organiseren. Dat richt zich enerzijds op de maaltijdverstrekking aan patiënten en ongeveer 2400 medewerkers in de bedrijfsrestaurantieve omgevingen en anderzijds om beleid en planontwikkelingen te maken richting de toekomst, door o.a. het samenbrengen van de drie gekoppelde keukens naar één centrale assemblageruimte. In 2019 moet de nieuwbouw in zijn totaliteit gerealiseerd zijn. De Viet: “We zijn nu volop bezig met planontwikkeling voor de nieuwbouw. Waar nu nog op drie locaties de voeding wordt bereid voor patiënten en medewerkers, gaan we in de toekomst uit van nieuwe concepten. Of dat ook daadwerkelijk haalbaar zal zijn, is echter mede afhankelijk van de ontwikkelingen in de markt. Voeding is een dynamisch geheel, waarbij concepten en zienswijzen elkaar in rap tempo opvolgen. De uiteindelijke keuze voor een bepaald concept op basis van voortschrijdend inzicht zal, voor zover ik dat nu kan beoordelen, absoluut nog



veranderen. Het Erasmus MC zal overigens, los van deze ontwikkelingen, stoppen met het zelf bereiden van maaltijden. Maaltijden zullen voornamelijk uit kant en klare maaltijdcomponenten worden samengesteld tot volledige maaltijdverstrekkingen. Zoals het er nu naar uitziet kunnen wij hiervoor 90% vanuit de markt aangeleverd krijgen en verwachten wij dat we 10% aan 'specials' zelf blijven produceren". Maar ook dat percentage zal in de komende jaren eerder af- dan toenemen."

Maaltijd waar de patiënt van geniet

M.J. de Viet is een beleidsmaker die weet waarover hij spreekt. Ruim dertig jaar geleden begon hij als instellingskok en de grote veranderingen die er in instellingskeukens hebben plaatsgevonden heeft hij van zeer nabij meegemaakt. De Viet: "Dertig jaar geleden stonden we gigantische hoeveelheden aardappelen te schillen en te pitten. We waren maar wat blij toen de eerste geschilde en gepitte aardappelen werden geleverd. De instellingskok van tegenwoordig haalt zijn vreugde niet meer uit het mooi snijden in blokjes of juliennereepjes. Dat is het grote verschil met een horecakok. Zijn vreugde haalt hij veel meer uit het bereiden van een kwalitatief goede en mooie maaltijd, waar een patiënt smakelijk van geniet."

Meegaan en vooruitkijken

Bij het opbouwen van de organisatie is De Viet nauw betrokken geweest. "Je houdt meer rekening met de klant en de maatschappelijke verandering. Daar waar het in het verleden vaak alleen om de kwaliteit van de medische zorg ging worden klanten kritischer en

kijkt men nu naar de dienstverlening georganiseerd rondom het bed. De klanttevredenheid wordt door het introduceren van het hotelmatige serviceconcept op een positieve manier beïnvloedt waarbij voeding een belangrijk aandeel heeft. Tenslotte wil je alle 1200 patiënten tevreden stellen, daar werk je tenslotte voor", aldus De Viet. Beleidsmaker De Viet volgt de prestaties van de keuken en de beleving van de patiënten op de voet. De Viet: "In de toekomst zal naar verwachting het verblijf van patiënten in het ziekenhuis korter worden. Het wordt mede daardoor dynamischer en op een aantal vlakken gemakkelijker, wat heb je tenslotte aan een menucyclus van drie weken terwijl de patiënt hooguit drie dagen in het ziekenhuis verblijft. Daar passen wij uiteraard onze dienstverlening op aan. De rol van de voedingsassistent is sterk aan het veranderen. Er komen steeds minder handen aan het bed. We kijken nu richting de nieuwbouw al naar alternatieve mogelijkheden zoals het introduceren van zogenaamde gastvrijheidsconcepten waarbij horeca-achtige trainingen in hospitality gegeven worden. Kortom: alle aspecten van het voedingstraject worden met het oog op de toekomst nauwlettend gevolgd en waar nodig soms preventief bijgestuurd."

Eigen recepten

Koks krijgen verse producten en op basis van recepten maken zij mooie maaltijden. Dat daarbij gebruik gemaakt wordt van halfklare en kant-en-klare aangeleverde maaltijdcomponenten is voor de mensen in de keuken een enorme tijdsbesparing. Vroeger werkte men met een menucyclus van drie maanden. Dat wisselde per seizoen. De Viet: "Tegenwoordig kunnen we patiënten jaarrond een menu aanbieden. Zij kunnen een dag van tevoren aangeven wat ze willen eten en de keuken zorgt ervoor dat ze het krijgen geserveerd. Wat de broodmaaltijden betreft kunnen de patiënten zelfs op een tweetal locaties ter plekke hun keuze bepalen en kiezen vanuit een broodmaaltijdswagen die langs de

kamers rijdt. Het menu overleg is een belangrijk instrument om nieuwe producten te introduceren. Hieraan nemen deel: coördinatoren, medewerkers Diëtiëk, unithoofden en medewerkers restaurants. Vervolgens worden de menu's samengesteld. De recepten zijn inmiddels vanuit een databank beschikbaar.

Functional food

Menu's verschillen per doelgroep. Er zijn menu's voor de bedrijfsrestaurants, maar ook voor de verschillende afdelingen binnen het Erasmus MC. De Viet: "Pas als de afdeling Diëtiëk haar goedkeuring geeft, nemen wij een recept op in ons assortiment. Patiënten die ondervoed binnenkomen kunnen niet zo snel geopereerd worden als patiënten die met een goed voedingspatroon binnenkomen. Met name bij oudere patiënten komt het voor dat men, door te makkelijk of te eenzijdig eten, ondervoed binnenkomt. Ons beleid is erop gericht die mensen aangepaste menu's aan te bieden in de vorm van tussenmaaltijden, zodat de weerstand door goede voeding snel wordt opgebouwd."

Europese Aanbesteding

De Europese Aanbesteding is een project waar De Viet veel tijd en energie in steekt. Op basis van verschillende indicatoren wordt een beschrijving gemaakt. Vervolgens wordt een uitgebreid bestek geschreven, waarin alle criteria waaraan de toekomstige leverancier dient te voldoen staan beschreven. Als bestek en Plan van Aanpak intern zijn goedgekeurd wordt alles naar Luxemburg gestuurd, daarna pas wordt het gepubliceerd in de Staatscourant en kunnen de verschillende bedrijven hierop inschrijven. Bij de beoordeling wordt erop gelet of er aan alle criteria kan worden voldaan, HACCP en voedselveiligheid; maar ook bestelmethode, kostprijs en logistiek zijn hierbij belangrijke factoren.

Distrivers

Ongeveer twee jaar geleden is Distrivers op basis van de Europese aanbesteding gekozen als leverancier. De Viet: "Efficiency en doelmatigheid zijn de sleutelwoorden in onze relatie. In het begin was er zeer nauw contact om alles af te stemmen. De snijdiktes, wat willen we in blokjes, wat in reepjes enz. Nu sluiten zij naadloos aan op onze systemen. Wij laten patiënten een maaltijdkeuzeformulier invullen. Die formulieren worden ingescand en op basis daarvan gaat de keuken bestellen. Wat wij voor 14.00 uur bestellen wordt de volgende morgen voor 07.00 uur op de verschillende locaties afgeleverd. Op maat krijgen we de volledige bestelling zes dagen per week afgeleverd. Eén van de eisen die wij vooraf stelden was dat nabestellingen binnen twee uur moeten worden afgeleverd. Dat kunnen ze en dat doen ze. Voor ons is Distrivers een solide, flexibele en betrouwbare partner. Er wordt op de juiste manier omgegaan met de veranderingen in het assortiment. Ook de verschuiving naar steeds meer kant-en-klaar pakketten worden goed opgepakt. Ze werken samen met innovatieve partners en dat is interessant voor ons, want men wil meedenken in de ontwikkeling van geïntegreerde producten."

Verbetertrajecten

Een klantenpanel en opmerkingen over voeding die gemaakt worden tijdens exit interviews zijn de voedingsbodem voor verbetertrajecten. De Viet: "Je gaat ervan uit dat in een Universitair Ziekenhuis alles goed is. Zo hoort het ook, maar verbetertrajecten zullen er altijd blijven. Hierbij wordt het hele proces in ogenschouw genomen. En hoewel efficiency en doelmatigheid sleutelwoorden blijven, staat klanttevredenheid voorop. Smakelijke en verantwoorde maaltijden, met een glimlach geserveerd, zodat patiënten er echt blij van worden. Dat is het ideaalbeeld waar we naar streven."



van der burg bol b.v.



Leveranciers van vlees en vleeswaren voor horeca en grootverbruik

Van der Burg en Bol b.v. staat als hofleverancier al meer dan 100 jaar garant voor kwalitatief hoogwaardige vleesproducten. Kwaliteit waarmee zorginstellingen en horecaondernemers voor de dag kunnen komen. Wij zijn een echt familiebedrijf waar alles nog op een ambachtelijke wijze wordt geproduceerd.

Vanuit ons centraal gelegen bedrijf op het industrieterrein Forepark in Den Haag leveren wij een uitgebreid assortiment vlees en vleeswaren aan instellingen en horecabedrijven. Ons assortiment bestaat o.a. uit alle soorten vers vlees, kip, wild, gevogelte, vleeswaren en kaas zowel gesneden als heel. Ook hebben wij een uitgebreid assortiment geгаarde producten die zijn grootste afzet vind bij instellingen en verzorgings-tehuizen.

Onze activiteiten zijn o.a. het portioneren van alle soorten vers vlees op elk gewenst gewicht. desgewenst kunnen wij onze producten aanpassen aan een meer persoonlijke receptuur. Ook het bestellen van bijvoorbeeld dieet- en glutenvrije producten is bij ons mogelijk. Daarnaast hebben wij een eigen gaarkeuken waaruit wij een groot gedeelte van ons assortiment geгаard kunnen aanleveren.

Tevens kan onze vleeswarenslijn u voorzien van alle soorten vleeswaren en kaas wat zowel bulk als per 2-plaks verpakt kan worden.



Hofleveranciers sinds 1895

Meer weten over Van der Burg en Bol? Maak een afspraak met een van onze account managers. Hij komt graag bij u langs voor een oriënterend gesprek om onze mogelijkheden voor uw situatie te bespreken.

- Arthur Achterhof
- Danny Bauman
- Frank van der wal

Van der Burg en Bol BV

Elbe 1, 2491BT Den Haag

T 070-3177266 • F 070-3177395

I www.vanderburgbol.nl • @ info@vanderburgbol.nl



*Distrivers Ridderkerk
Ronald van Nies*

Service is onze kracht

Ronald van Nies heeft zijn hele leven in de levensmiddelenmarkt gezeten. Vanaf zijn twaalfde jaar liep hij al mee met de melkboer om melk en aanverwante producten uit te venten. Na de middelbare school trad hij in dienst bij de supermarkt waar hij tijdens zijn schooltijd als bijbaantje vakken vulde. In slechts vijf jaar groeide hij door tot bedrijfsleider. Toen het tijd werd voor een nieuwe uitdaging vond hij deze bij een grootverbruik organisatie waar hij verkoopadviseur werd voor de horeca en institutionele markt.

“Het opbouwen van een relatie in de institutionele markt is weliswaar lastig, maar geeft ontzettend veel voldoening. Je moet je verdiepen in de organisatie en continuïteit en ondersteuning als kernwaarden erkennen. Daar heb ik me in gespecialiseerd en die ervaring komt mij nu goed van pas”.

Holland Vers Combinatie

L. van Gelder B.V. was een formule aan het ontwikkelen voor de institutionele markt. Met hun eigen groot-handel inclusief snijbedrijf, koude en warme keuken, winkels en tuinderij waren zij al goed in staat om de gespecialiseerde aardappelen, groenten en fruithandel, horeca en verzorgingstehuizen te bedienen. Om ook de institutionele markt, overeenkomstig de strenge hygiëne- en kwaliteitseisen te kunnen bedienen, werd er hard gewerkt om de juiste partners te vinden en het logistieke plaatje zo efficiënt mogelijk in te vullen. In 2005 werd Ronald van Nies benaderd om het project Holland Vers Combinatie te gaan leiden. Ronald zag hierin een geweldige uitdaging. “Mijn belangrijkste motivatie is altijd geweest ‘plezier in het werk hebben’ en nadat ik de sfeer had geproefd bij Van Gelder, wist ik dat ik hier de kans zou krijgen om vanaf het prille begin iets moois op te bouwen. De eerste maand zijn Demis van Kouwen, Anton van Gelder, Gerrit van Gelder en ik samen gaan inventariseren wat er was en wat er nog moest komen. Met als uitgangspunt dat de klant centraal moet staan, is het concept ontwikkeld. 1 januari 2006 is Holland Vers Combinatie van start gegaan met als eerste klanten de groep Zorgcompas uit Rotterdam en de Stichting Bejaardenzorg uit Alblasserdam.

HACCP/BRC

De L van Gelder bedrijven zijn allemaal op het hoogste niveau gecertificeerd. Om klanten optimale zekerheid te bieden werd door Holland Vers Combinatie samenwerking gezocht met leveranciers die minimaal

HACCP en/of BRC gecertificeerd waren. Holland Vers Combinatie was vanaf dat moment in staat om het totale verspakket aan te bieden: agf, vlees en vleeswaren, zuivel, kaas, vis en brood, aangevuld met het panklare, voorgedaarde, geportioneerde en bulk convenience assortiment.

Europese aanbesteding

Holland Vers Combinatie had zich na 2 jaar op alle fronten enorm ontwikkeld. De klantenkring breidde zich uit, de omzet steeg en de investeringen, met name op gebied van automatiseringen, zorgden ervoor dat het bedrijf zich kon meten aan de meest geavanceerde leveranciers op de institutionele markt.

Tijd om een volgende stap te zetten. Bedrijven die voor meer dan 50% afhankelijk zijn van overheidsfinanciering en meer dan een bepaald bedrag afnemen zijn verplicht om een Europese aanbesteding te doen. Hierop kunnen leveranciers aan de institutionele markt inschrijven en uiteindelijk komt er een economisch meest gunstige aanbieder uit de bus die de opdracht tot levering voor een bepaalde periode wordt gegund. Bedrijven die meedingen naar een Europese Aanbesteding dienen te voldoen aan zeer strenge en uiteenlopende criteria. Variërend van hygiëne en voedselveiligheid tot webshop, alles moet kloppen en daarop worden de bedrijven mede beoordeeld. Ronald van Nies verzorgde de inschrijving op de Europese Aanbesteding van het Erasmus Medisch Centrum Rotterdam en won. Dit betekende een enorme boost voor Holland Vers Combinatie.

Van Holland Vers Combinatie naar Distrivers Ridderkerk

Ook Distrivers in Hoogeveen had een Europese aanbesteding gewonnen. Voor hen was één van de criteria dat zij moesten beschikken over een landelijke distributie. Zij waren op zoek naar een regionaal steunpunt in het Westen van het land en kwamen bij Holland Vers Combinatie terecht. Na diverse gesprekken bleek de gelijkgestemdheid van beide bedrijven en zo vonden Distrivers en Holland Vers Combinatie elkaar. Men heeft toen besloten om de krachten te bundelen en samen verder te gaan als Distrivers Hoogeveen en Distrivers Ridderkerk. Behalve dat de landelijke dekking naar grote klanten gegarandeerd kan worden hebben beide ondernemingen een enthousiaste en innovatieve mentaliteit. Met andere woorden: Distrivers is toekomstgericht een hele sterke organisatie.

Synergie

Na het samengaan van Distrivers Hoogeveen en Distrivers Ridderkerk was de meest opvallende winst, als gevolg van synergie, te behalen uit de inkoopkracht. Het leveranciersbestand wordt uitgebreid en op meerdere gebieden wordt bekeken waardoor synergie efficiencywinst te behalen is. Nieuwe ontwikkelingen die in eerste instantie regionaal geïmplementeerd worden, kunnen van elkaar overgenomen worden. Ronald van Nies: “Wij krijgen hier steeds meer vraag naar Halal voeding, omdat er in onze regio steeds meer allochtonen wonen. Wij investeren dan om aanpassingen te maken en als er in het noorden vraag naar Halal voeding komt, kunnen ze dat geruisloos ook daar implementeren. In Hoogeveen is men gestart met het project ‘van kok tot gastheer’. Op enig moment kunnen wij dat dan weer van hen overnemen. We hebben regelmatig overleg en zo kunnen we kennis uitwisselen en borgen binnen Distrivers.”

Klanten centraal

Ronald van Nies: “Toen ik begon heb ik altijd gezegd dat de klant centraal moest staan. Nog steeds is dat voor mij het belangrijkste. Ik streef ernaar om minstens drie dagen per week bij de klanten te zijn. Vervolgens vertaal ik de wensen van de klanten commercieel organisatorisch, zodat zij merken dat er een permanent stijgende lijn zit in de manier waarop wij onze diensten verlenen. Om ervoor te zorgen dat onze dienstverlening optimaal is, moet je per klant analyses maken. Alex Diddens, onze specialist in convenience gaat dan o.a. kijken hoeveel ovens er staan, vraagt hoeveel tijd men nodig heeft om het verantwoord bij de cliënt (thuis of in het ziekenhuis), die de maaltijd consumeert, te krijgen. Op basis van zijn analyse zal dan een voorstel gemaakt worden met betrekking tot de manier waarop de klant het geleverd krijgt.”



“(...) Gezondheid in alle opzichten is voor Distrivers van essentieel belang.”

Toekomst

De kracht van Distrivers is dat men kan anticiperen op de wens van zowel de grote als de kleine keuken. Voor kleine klanten doet men net zo hard zijn best om de kosten zo laag mogelijk te houden als voor grote klanten. “Er wordt ontzettend goed op gelet dat de prijs-/kwaliteitsverhouding goed is. Daardoor hebben wij een hele loyale klantenkring opgebouwd, die niet de behoefte vertoont om bij ons weg te lopen,” aldus Ronald van Nies.

Ronald van Nies: “Ook in de toekomst zullen wij klantgericht blijven werken. Wij werken niet met minimale ordergroottes en leveren alles franco huis. Wij blijven nauw samenwerken met onze leveranciers, zodat zij zich verantwoordelijk blijven voelen voor hun product. Dat moet zo blijven, want de vaak ambachtelijke vakkennis die bij de leveranciers zit is van onschatbare waarde. Gezondheid in alle opzichten is voor Distrivers van essentieel belang. Met alle schakels in de keten weten we voor wie we werken en kunnen we ervoor zorgen dat die schakels optimaal gemotiveerd zijn om onze klanten en hun cliënten te laten genieten van goede en smakelijke voeding.”



Bonfait is een succesvolle producent en leverancier van gekoelde versproducten. Ons assortiment omvat (basis)salades, (rauwkost)sauzen, soepen, maaltijden, maaltijdcomponenten, vruchtenkwarken en vruchtengrützes.

Traditionele versspecialisten willen graag beschikken over een gevarieerd assortiment gebruiksklare basisproducten, zoals rauwkostsauzen en basissalades. Hiermee kunnen zij met minimale inspanning hun eigen 'specialiteiten van het huis' maken.

Bonfait B.V. | Faradayweg 2 Denekamp; Postbus 81 7590 AB Denekamp
Tel. 0541-581700; Fax: 0541-354615; E-mail: binnendienst@bonfait.nl; www.bonfait.nl

Old Dutch Master

Traditioneel gerijpt



Friesland Foods Cheese Benelux heeft ook Old Dutch Master in haar assortiment in een handige 1-plaks verpakking. Old Dutch Master wordt bijna een volledig jaar traditioneel, op houten planken, gerijpt. De kaas is daarom vol en romig en heeft een specifieke karakteristieke smaak.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met de afdeling commercie 033-2478600.



Met Frico haalt u steeds meer uit kaas.





WYLAX

INTERNATIONAL B.V.



Wylax International B.V. is opgericht in 1908 door Teunis Wijnbelt, onder de naam Wijnbelt en Co. Wat begon met een zalmvisser, die zijn eigen vangst verhandelde is uitgegroeid tot een modern all-round visbedrijf. Naast de groothandel die een totaal assortiment verse- en diepgevroren visproducten verhandelt beschikt het bedrijf over hedendaagse verwerkings- en verpakkingsfaciliteiten. Het zusterbedrijf 'Affish' is gespecialiseerd in de import van schaal- en schelpdieren en krabsoorten.



(...)De assortimentsuitbreiding en het aanbod van verwerkte vis resulteerde in een klantengroei met name in de horeca-sector.”

Woudrichem

Als geboren en getogen Woudrichemmer weet Arie Metz veel te vertellen over de geschiedenis van dit mooie vestingstadje. Woudrichem ligt vlakbij de grote rivieren. In het begin van de negentiende eeuw was er een levendige handel in zoetwatervissen, de zogenaamde trekvis, zoals zalm, steur, spiering en paling. Trekvis worden geboren in zoetwater, groeien in zee op en keren dan terug naar hun geboorteplaatsen om te paaien (de trek van zout naar zoet). In de loop der jaren werd de trek van deze vissen steeds moeilijker; er werden strekdammen aangelegd, waardoor het moeilijk werd van zoet naar zout water te zwemmen en de rivieren raakten steeds ernstiger vervuild, waardoor de visstand met sprongen omlaag ging.

Conserveren

Vlak na de oorlog was er veel voedselschaarste. De vishandel werd, zoals gezegd, wat minder en Willem Wijnbelt, de tweede generatie van het familiebedrijf besloot een nieuwe richting in te slaan. Er was veel vraag naar geconserveerde producten. Wylax werd een

conserverfabriek, maar in de volksmond stond het bedrijf bekend als “de visfabriek”.

Hoogconjunctuur

De jaren zestig waren de jaren van hoogconjunctuur. Er kwamen koelkasten in de huizen, de horeca werd beter bezocht en uitgebreid met o.a. Chinese restaurants. De vraag naar conserven liep sterk terug. De trend veranderde van het houden van conserven in voorraad naar het eten van zoveel mogelijk verse voeding. Door de teruglopende vraag werden er steeds minder conserven geëxporteerd. De derde generatie Wijnbelt, Teus en Pim, gooiden het roer weer om. Het bedrijf verlegde de aandacht van export naar import en verwerking. Het assortiment werd enorm verbreed met o.a. schaal- en schelpdieren en het totale pakket werd aangeboden op de Nederlandse markt. De assortimentsuitbreiding en het aanbod van verwerkte vis resulteerde in een klantengroei met name in de horeca-sector. Nog steeds vormen horeca klanten een belangrijke afnemersgroep voor Wylax.

Arie Metz

De roots van Arie Metz liggen in de visserij. Zijn opa was zalmvisser en zijn vader heeft ook nog meegeevist. Toen hij zo'n twintig jaar geleden werd benaderd door Wylax om te onderzoeken welke nieuwe markt kon worden aangeboord om het klantenbestand uit te breiden, nam hij de uitdaging aan. Zijn enthousiaste manier van vertellen en de bevoegenheid die hij tentoonspreekt als het gaat over 'zijn' klanten en 'zijn' bedrijf, vertelt ons dat hij van deze beslissing nooit spijt heeft gehad. Arie Metz: "Het was voor mij heel prettig dat ik de volledige vrijheid kreeg om eerst te inventariseren hoe het bedrijf in de markt stond en vervolgens echt te pionieren. Om uit te zoeken waar de mogelijkheden lagen voor het assortiment van Wylax heb ik het klantenbestand doorgelicht en kwam daar een paar namen van instellingen tegen. Die instellingen heb ik bezocht en kwam tot de conclusie dat dit een heel interessante sector was. Hier lagen kansen. Vervolgens heb ik een aantal regio's uitgezet en ben gaan pionieren. Uiteindelijk heeft dit ertoe geleid dat wij een behoorlijke klantenkring hebben opgebouwd in de institutionele markt."

Voortdurend in beweging

Het kostenaspect en de beleving die bewoners en patiënten hebben bij de maaltijdvoorziening zorgen ervoor dat verzorgingstehuizen en ziekenhuizen voort-

" (...) Wij investeren in Distrivers want door goed samen te werken kunnen wij samen groeien. "

durend in beweging zijn. Keukens worden gekoppeld en ontkoppeld in een soort golfbeweging. Als men wil bezuinigen kan een maatregel zijn dat er verschillende keukens worden samengevoegd. De maaltijdbereiding geschiedt dan op een centraal punt. Van daaruit krijgen de ontkoppelde keukens de maaltijden dan aangeleverd, zodat men deze alleen nog hoeft te regenereren en aan de bewoners of patiënten te verstrekken. Maar er zijn heel veel varianten als het gaat om de bereiding van maaltijden. Momenteel wordt er weer veel aandacht besteed aan de beleving bij de maaltijd: front-cooking in een restauratieve sfeer is helemaal 'in'.

Regenereren

Voor Wylax is het belangrijk te weten dat hun producten smakelijk en goed op het bord van de uiteindelijke consument komen. Om die reden bezoekt Arie Metz alle klanten en bekijkt met de kok de bereiding van de geleverde producten. Arie Metz: "Er zijn vele manieren van regenereren. Bij de ene klant wordt de gehele maaltijd op het bord geregenereerd, bij de ander gaan





de porties vis eerst op roosters en vervolgens geportioneerd op het bord. Men kan ook gebruik maken van verschillende soorten ovens, zoals verwarming door inductie of door middel van hete lucht/stoom. Kortom: het eindresultaat is mede afhankelijk van de manier waarop geregeneerd wordt. Daarom neem ik de tijd om een assortiment vis te laten regenereren. Door testen en adviseren komen we dan tot het resultaat, waar zowel de kok, cliënt en ik achter staan. Daar zijn we soms een week mee bezig, maar het loont de moeite. Een tevreden klant, dat is waar we het voor doen!”

Distivers

Tijdens een klantenbezoek in Rotterdam werd Arie Metz geattendeerd op het bestaan van Holland Vers Combinatie in Ridderkerk. Arie Metz: “Het is nu een jaar of zes geleden en ik besloot op de bonnefooi gelijk maar langs te gaan. Bij Anton van Gelder heb ik toen de informatie achtergelaten. Vervolgens is er toen een delegatie bij ons op bezoek gekomen om te kijken naar het bedrijf en de manier waarop wij werken. Uiteraard zijn wij HACCP gecertificeerd en de mogelijkheden die wij hebben op het gebied van (bewerkt en verpakt) aanleveren sloten goed aan op hun wensen. Zo is de samenwerking begonnen. In de ontwikkeling



van Holland Vers Combinatie naar Distivers zijn wij helemaal meegegaan. Distivers geeft de bestellingen door en wij zorgen voor de verwerking en aflevering op klantniveau. Een heleboel zaken kan Wylax zelf bepalen, zeker met betrekking tot het assortiment. We werken met een natuurproduct dus er moet altijd rekening worden gehouden met calamiteiten en een passend alternatief geboden worden als een bepaalde vissoort niet voor handen is. Maar tegenwoordig zijn er heel veel vervangende kweekvissoorten, die het gehele jaar door te verkrijgen zijn en tevens gunstig in prijs liggen. Het assortiment van Wylax voor de instellingsector is zeer uitgebreid: verse visfilets, zeegevroren filets, gerookte producten, alle mogelijke kant-en-klare gebakken en gegaarde vissoorten in diverse gewenste samenstellingen, visspecialiteiten, sauzen, buffetartikelen etc. Regelmatig hebben we persoonlijk contact met de klanten. Dat is heel belangrijk en werkt ook het prettigst.”

Dagelijks rijden er wagens van Wylax naar Distivers Ridderkerk en vandaar uit naar Hoogeveen. Arie Metz: “Wij investeren in Distivers want door goed samen te werken kunnen wij samen groeien. Zeker nu met Distivers Hoogeveen erbij ontstaat er een groot potentieel. Wylax feliciteert Distivers met de nieuwbouw en hoopt dat de twee bedrijven elkaar ook in de toekomst blijven stimuleren tot de beste prestaties voor een tevreden klant.”



Colofon

Coördinatie & Realisatie

Uitgeverij Boekhout
Stevinweg 2
4691 SM Tholen
Tel. 0166 69 82 00
info@agf.nl

Teksten en eindredactie

Primago Public Relations, Barendrecht
Patricia J. de Jonge
info@primagopr.nl
www.primagopr.nl
Tel. 0180 69 00 41

Vormgeving

Mary Potter-García
Martijn van Nijnatten

Druk

De Groot Drukkerij BV

auteursrechten

Het geheel of gedeeltelijk kopiëren van de inhoud zonder schriftelijke toestemming van de uitgever is verboden. De redactie stelt zich niet aansprakelijk voor eventuele onvolkomenheden.

