

Doing Business WITH



Van Melik Food Groep

Mooie eerlijke producten,
gemaakt door vakmensen

Investeren in kwaliteit
en innovatie

De kracht van de lekkerste
royaal belegde broodjes

Inleiding

Goed, gezond en lekker eten is belangrijk. Dat geldt zeker ook voor vlees, van ambachtelijke worst of grillham tot een goed stuk (groot)vlees. De markt vraagt om echte kwaliteit. Dat is precies wat Van Melik Food Groep al tachtig jaar levert.

In 1938 begonnen met één slagerij in Treebeek, bestaat de Van Melik Food Groep inmiddels uit negen slagerijen, 38 Bufkes-vestigingen en een centrale productiekeuken. Daar worden ook de soepen, salades en maaltijdcomponenten bereid die onder andere in speciaalzaken en diverse supermarkten te vinden zijn.

Slagerij Van Melik is een begrip als het gaat om kwaliteit. Al die jaren is het de passie om trendsetter te zijn. Bijvoorbeeld met shop-in-shops van Bufkes. Deze succesvolle franchise-formule kent ook complete lunchrooms.

Van Melik Food Groep bouwt aan een gloednieuw productiebedrijf van ruim 2300 vierkante meter in het hart van Parkstad, dat in april 2019 gedeeltelijk wordt geopend en helemaal is ingericht op het versterken van het ambachtelijk vakmanschap en de kwaliteit.

Deze ontwikkelingen zijn aanleiding voor het redactieteam van Doing Business With om deze branche uitgebreid te belichten. Het resultaat leest u nu. Een informatieve uitgave, die inzicht geeft in een innovatieve markt.



6

Bufkes

De kracht van de lekkerste
royaal belegde broodjes



2

Van Melik Food Groep

“Mooie eerlijke producten,
gemaakt door vakmensen”

5

Krekels Vlees b.v.
Kwaliteitsvlees op maat

8

Wiertz Personeelsdiensten
Trots op de samenwerking

15

Van Melik Food Groep
Investeren in kwaliteit en innovatie



12

Van Melik Food Groep
Trendsetter in kwaliteit



9

Van Melik Food Groep
Nog meer kwaliteit onder één dak



Marcel Maas

“Mooie eerlijke producten, gemaakt door vakmensen”

Een wandbrede foto van grazende koeien in de wei, op de boekenplank kookboeken met vlees in de hoofdrol en in een hoek een koe van keramiek. De liefde voor het vak is voelbaar in de kamer van Marcel Maas, directeur van Van Melik Food Groep. “Ons doel is niet de grootste worden, wel de beste zijn. Daar voelen we ons goed bij, daar ligt onze uitdaging.”

Wat vandaag Van Melik Food Groep is, begon in 1938 met Slagerij Van Melik in Treebeek. “De oprichter kwam vroegtijdig te overlijden. Zijn zoon Jef van Melik nam de zaak over en breidde uit. Inmiddels bestaat de Van Melik Food Groep uit negen slagerijen, 38 Bufkes-vestigingen en een centrale productiekeuken ‘Van Melik, Meester in Vleeswaren, Salades en Maaltijden’. Bij het bedrijf werken ongeveer zeventig medewerkers, exclusief de franchisenemers en hun medewerkers van de slagerijen en Bufkes. Twee jaar geleden verkocht Jef van Melik zijn bedrijf aan zijn medewerkers Charles Sampers, Patrick Dreezens en Marcel Maas, die toen al heel wat jaren succesvol de koers hadden bepaald. De Management buy out, gecomplementeerd met Peter en Paul Krekels als twee externe aandeelhouders, werd enthousiast ontvangen.

Vakmensen opleiden

Weinig mensen beginnen nog aan een slagersvakopleiding. Van Melik Food Groep is samen met twee andere slagerijen en een grossier initiatiefnemer om het slagersvakonderwijs in Limburg te laten voortbestaan. Marcel, zelf begonnen als gezelschap om uiteindelijk meester worstmaker te worden: “Je leert nu allemaal stukjes: of een varken uitsnijden of een ham uitbenen. Je krijgt geen complete opleiding meer. Daarom leiden wij mensen ook zelf op. We willen hen meegeven dat je goud in handen hebt als je dit vak gaat leren. Mensen hoeven dan ook geen slagersachtergrond te hebben om hier werk te krijgen, ze kunnen het vak in de praktijk leren. Wij kijken veel meer naar doorzettingsvermogen en de juiste mentaliteit. Het is een heel mooi vak als je de kneepjes eenmaal kent. De eerste maanden is het vooral heel hard werken, dan volgt de trots van een mooi product. Daar word je gelukkig van.”

Sterk team

Charles en Marcel zijn gepassioneerde slaggers van origine. Directeur Patrick Dreezens heeft daarentegen expertise op financieel en organisatiegebied. “We vullen elkaar mooi aan”, zegt Marcel. “Wat ons verbindt is de passie voor eten en de trots waar we voor staan. Patrick: “Het is een complex bedrijf dat in verschillende disciplines actief is. Met zijn drieën hebben we dat goed afgedicht. We staan met de poten in de klei en dat houdt ons scherp.” Het helpt het bedrijf om zich te blijven onderscheiden. “Om ons heen zien we dat andere partijen worden verkocht aan investeerders. Dan gaat de ziel uit het bedrijf, maar ook uit de producten. Wij streven met onze vakmensen steeds naar de hoogst mogelijke kwaliteit.”

Bleijlevens

Afgelopen jaar nam Van Melik Food Groep het bedrijf Bleijlevens Vleeswaren over. Marcel vertelt: “Oud-eigenaar Alex zat in de vleeswaren en we kwamen elkaar wel eens tegen in de markt. Een gewaardeerde collega, prettig, eerlijk en open. Al eerder hadden we gesproken over mogelijke samenwerking. Begin 2018 belde Alex dat hij openstond voor een overname. In snel tempo hebben we toen alles kunnen regelen. We zijn er samen goed uitgekomen en zijn blij dat zijn dochter Jolijn nu in het bedrijf zit. Zij is net zo gepassioneerd als wij, zeer gedreven en goed opgeleid als levensmiddelentechnoloog, heel waardevol.” De kernwaarden van beide bedrijven komen op belangrijke punten overeen: mooie eerlijke producten, gemaakt door vakmensen. Marcel Maas: “Met Bleijlevens Vleeswaren kregen we er mooie recepten bij en net andere klanten. Zo levert Bleijlevens Vleeswaren al jaren aan de HEMA, een waardevolle toevoeging.”

Beter en lekkerder

De productiekeuken van Van Melik ontstond in 1989, oorspronkelijk met de bedoeling om de centrale productie voor de eigen concepten te verzorgen. Er kwam echter ook steeds meer vraag vanuit retailers. Van Melik levert inmiddels structureel aan grossiers voor andere slagerijen, speciaalzaken en retailbedrijven met merken als Preuf, Bleijlevens en privat labels. “Onze producten kom je tegen bij Jan Linders, Plus, Agrimarkt, Makro en Jumbo”, zegt Marcel. “Deen is in 2019 gestart met onze salades.” Voor Jan Linders ontwikkelde Van Melik producten van het Kokkerelli-concept uit Venlo, gericht op gezonde voeding voor kinderen. “In samenspraak met een professor van de universiteit in Maastricht en mensen van Kokkerelli hebben we deze pro-



Paul Krekels

ducten ontwikkeld. Tomatensoep, hutspot en een pizza- en pastasaus zonder toegevoegde suiker, minder zout, geen toegevoegd vet en toch met lekker veel smaak." En daar blijft het niet bij. "Als ons twee weken voor het aspergeseizoen gevraagd wordt naar een aspergesaus, dan ligt die gewoon op tijd in de schappen. Dat is de kracht van ons bedrijf." Patrick: "We zoeken echt de samenwerking." Accountmanagers heeft het bedrijf bijvoorbeeld niet: Marcel gaat zelf naar de klant. "Wij leggen altijd eerst het product op tafel, daarna de condities."

"Beter en lekkerder, daar zijn wij van"

Creatieve vakmensen

Patrick: "De markt staat weer open voor mooie producten. Niet alleen de prijs telt, er is weer aandacht voor kwaliteit en het verhaal achter het product. We gaan niet voor de echt grote volumes. Dat kunnen andere partijen beter. Onderscheidend en lekkerder, daar zijn wij van." Daarvoor zijn vakmensen nodig die echt naar de producten kijken. "Een gehaktbal moet nog een beetje rul zijn, bij de goulash wil je constante kwaliteit van het vlees en de saus, en een worst stop je niet vol met onnodige hulpstoffen, dan krijg je alleen maar eenheidsworst. Vakmanschap, aandacht en creativiteit zit in onze genen", benadrukt Marcel. Dat uit zich ook in het voortdurend ontwikkelen van nieuwe producten. Dus niet de zoveelste gekookte ham, maar

wel gevulde eend, konijnenstoof, kalfs-blanquette of een appelcranberry rollade. "We willen ons onderscheiden en een duidelijke meerwaarde toevoegen. Osso Bucco maakt niemand, maar wij doen het. We waren ook de eerste met rode bietensalade, die je nu op vele plekken ziet. Onze vakmensen kunnen met een simpel idee van ons iets heel mooi neerzetten. Samen gaan we vervolgens fijn slijpen. Maar om de creativiteit niet te belemmeren is de eerste input heel summier. Dat werkt, want onze productie leider Ruud Mercx heeft niet heel lang geleden een prijs gewonnen op een vakbeurs voor het meest innovatieve product."

Proeven

Er is veel aandacht om de medewerkers bewust te maken van waar ze aan mee werken. Zo kwam er tijdens een productbespreking met een klant een kok de ruimte binnen met het verzoek om even te proeven. Patrick: "Tussen de middag eten we ook onze eigen soepen. Je proeft het dan anders dan tijdens de bereiding en met de reacties die we daarop krijgen, maken we de soepen nog beter. Voordat de ketel leeg gaat, wordt er altijd geproefd door drie verschillende mensen. Je smaak is tenslotte niet altijd hetzelfde."

De wereld over

Waar ze de inspiratie voor nieuwe producten vandaan halen? De meeste ideeën ontstaan op beurzen, op reis en via netwerkclubs. Jef van Melik ging al de hele wereld over om te kijken wat waar gebeurde. Wat bij voorkeur niet de hele wereld over gaat, is het vlees zelf. Marcel: "We weten precies waar ons vlees vandaan komt. Nederlands varkensvlees, maar ook Limousin koeien en Tante Door Kip. Naast de beste kwaliteit, kijken we ook naar het dierenwelzijn." Patrick: "We willen graag nog meer mensen kennis laten maken met onze producten. Dat doen we door achter ons product te staan en de filosofie uit te leggen. Wie echte kwaliteit wil, komt uiteindelijk toch uit bij dit type bedrijven. Er liggen heel veel mooie kansen voor de toekomst om op een prettige manier te blijven bouwen aan een sterk en mooi bedrijf."

Kwaliteitsvlees op maat



Krekels Vlees b.v. biedt een breed assortiment varkens- en rundvlees. Als relatief kleinere slachterij concentreert het familiebedrijf zich meer op kwaliteit dan op kwantiteit. "We leveren op maat aan een internationale klantenkring van slagers, vleesverwerkingsbedrijven en vleesgrossiers", zegt Peter Krekels. Logisch dat Van Melik Food Groep al jaren zaken doet met deze grossier, zij delen tenslotte dezelfde visie. Maar de twee bedrijven delen meer: vader en zoon Peter en Paul Krekels zijn sinds de management buy-out medeaandeelhouder van Van Melik Food Groep.

Sinds 1962 is de familie Krekels actief als vleesgrossier. Eerst vanuit Sittard en sinds 1992 vanuit Kerkrade, onder de naam Krekels Vlees b.v.. De samenwerking met Van Melik Food Groep dateert van zo'n tien jaar geleden. "De samenwerking met Van Melik Food Groep is decennia geleden ontstaan als regionaal leverancier van rund- en varkensvlees. Dat we na de management buy-out in 2017 medeaandeelhouders zijn geworden, stemt ons trots," aldus Peter en Paul Krekels.

Rundvee van dichtbij

Krekels Vlees b.v. levert een breed assortiment rundvlees van Belgisch Blauw, Limousine en Blonde Aquitaine koeien. "Belgisch Blauw staat voor lekker dik vlees, Limousinrunders hebben meer intramusculair vet, wat zorgt voor een andere smaak. Zo kunnen we het rundvlees afstemmen op de wensen van onze klanten", zegt Peter Krekels. Alle koeien komen van vaste boerenbedrijven binnen een straal van zestig kilometer. De dieren worden door Krekels zelf geslacht, vervolgens uitgebeend en gesneden en tenslotte aan de klanten uitgeleverd.

Krull-varkensvlees

Ook voor het varkensvlees heeft de klant de keuze uit drie soorten vlees: regulier (traditioneel) varkensvlees, varkensvlees met een 'Beter Leven' keurmerk en 'Krull' varkensvlees. Paul Krekels: "Al in 2000 zagen we de trend naar duurzaamheid in vlees. Wij zijn medeoprichter van stichting Krull, een concept dat als eerste vlees is gaan leveren dat voldoet aan het keurmerk 'Beter Leven'. Maar 'Krull' gaat verder. De varkens hebben niet alleen een veel beter leven, ze hebben ook meer ruimte, daglicht in de stal en ze leven op een dichte vloer met zaagsel. Bovendien zijn ze gegarandeerd antibioticavrij."

Eigen transport

Door de jaren heen heeft het bedrijf zich steeds meer gespecialiseerd in vleesverwerking. De klanten in Nederland, Duitsland en België krijgen het vlees in de snit die ze willen, klaar voor verwerking tot een verder eindproduct. Altijd met eigen vervoer. "Dankzij ons eigen (koel)wagenpark kunnen wij elke dag vers leveren op de juiste temperatuur en vaak door dezelfde chauffeur op dezelfde route. Zo bouw je een band op met de klant en heb je korte schakels. Communicatie is heel belangrijk, want sprekende mensen zijn te helpen", benadrukt Peter Krekels.

Meer informatie: www.krekelsvlees.nl

Succesformule Bufkes

De kracht van de lekkerste royaal belegde broodjes

Bufkes betekent Lekkere Limburgse hapjes en dat is precies waar deze succesvolle franchiseformule voor staat: royaal belegde broodjes, altijd vers van het mes en zo uit de oven. De eerste Bufkes opende in 1996 als shop-in-shop in de Van Melik Slagerij in de Brusselse Poort in Maastricht. Inmiddels zijn er 38 Bufkes-vestigingen door het land heen. En niet alleen als shop-in-shop, maar ook als complete lunchroom, waar je van een lekker ontbijt met een verse jus d'orange kunt genieten of van een verse smoothie of speciaal-koffie in de namiddag.

Formulemanager Juul Verkolf-Sampers stond aan de wieg van de eerste Bufkes en was nauw betrokken bij de verdere ontwikkeling van het concept. "We verkochten in onze bestaande slagerijen diverse soorten vers belegde broodjes, als extraatje. Maar vlees snijden en worsten draaien had voor de slager toch de prioriteit en in een stampvolle slagerij gingen mensen geen nummertje trekken voor een broodje alleen. Toch zagen we de mogelijkheden. Daarom begonnen we met een apart hoekje met goed belegde broodjes. Een hoekje met een eigen identiteit en een vaste bezetting zodat mensen meteen zagen: daar kunnen we snel terecht voor een echt lekker broodje in de middagpauze."

"Alles wordt in eigen keuken bereid en altijd vers van het mes gesneden"

Shop-in-shop

Ze vervolgt: "Het mooie aan de shop-in-shop is dat de m² er toch al zijn. Met Bufkes worden die alleen maar rendabeler. De slager kan zijn medewerkers efficiënter inzetten, want de piektijden van Bufkes liggen anders dan die van de slagerij." Maar het Bufkes-concept had veel meer potentie. Er kwamen ook shop-in-shops in onder meer bakkerijen en in tankstations. "Hiervoor werken we nauw samen met onder meer pompstationhouders uit Tiel, Almere, Oudenbosch en Oud Gastel."





Beleving telt

Daarnaast ontwikkelde Van Melik het Bufkes-concept door naar complete lunchrooms met zo'n vijftig tot zestig zit-plaatsen binnen en bij voorkeur met terras. Elke Bufkes biedt naast een basisassortiment broodjes - warm, koud en tostini's - ook soepen en salades uit de Van Melik-keuken, gebak en verse bonen koffie. "We hebben Dutch Originals-koffie van Jacobs Douwe Egberts. Niet te koop bij de grossier, dus daar onderscheiden we ons mee. Het gaat echt om de beleving." Dat geldt ook voor de broodjes. "De kracht zit in de royaal belegde warme broodjes. Alles wordt in eigen keuken bereid en altijd vers van het mes gesneden." Dat werd in 2000 beloond met het winnen van de Fresh Food Award. Vanaf dat moment begon de Bufkes-opmars pas echt.

Bourgondisch lekker

Bufkes wordt steeds meer een gezellige ontmoetingsplek. "Gasten komen er ook voor een (werk)afpraak en ik zie meer en meer mensen met een laptop, die met een lekkere lunch hier even komen werken.

Bufkes online

Bufkes is ook steeds meer online vindbaar. Op Instagram en Facebook is Bufkes actief met een landelijk account. De afzonderlijke vestigingen hebben hun lokale accounts. Via www.bufkes.nl, de Bufkes-site, kunnen bedrijven warme en koude broodjes bestellen. De vraag daarnaar stijgt. Juul Verkolf: "Het aantal Bufkes-vestigingen dat complete Bufkes-lunches bezorgt, neemt hand over hand toe."

Bufkes staat voor Bourgondisch, lekker en gezellig." Naast de uitgebreide lunchrooms zijn er ook de Bufkes stand alone vestigingen, een wat kleinere variant met beperkte zitgelegenheid en een kleiner assortiment. Bufkes speelt in op de trend van bewuster eten. "Zo bieden we een groene smoothie en verse salades uit eigen keuken, ook voor 'on the go'. Daarnaast gaan we ons meer richten op het ontbijtmoment en iets lekkers in de namiddag. Je kunt al veel langer bij Bufkes ontbijten, maar hier liggen nog groeikansen, bijvoorbeeld met lekkere yoghurt of smoothies."

Werrem Sjink in Rotterdam

Oorspronkelijk was het plan om geleidelijk vanuit het Zuiden als een olievlek Bufkes-vestigingen over het land te openen. "Maar toen kwamen er vragen uit Almere en Rotterdam waar we geen 'nee' tegen konden zeggen. We zijn wel nog altijd het beste vertegenwoordigd in Limburg en in de regio Noord Brabant", legt Juul uit. Waar je ook komt, de broodjes hebben overal dezelfde kwaliteit en receptuur. "Een van onze klassiekers is het broodje Werrem sjink: warme beenham. Dat heet ook in Rotterdam zo, met daarvoor de 'Hollandse' vertaling. De Limburger, gemaakt van gekruid gehakt, doet het overal goed. Net als de Bufkes Club met kip en de Pulled beef."

Freak-shake

Alle Bufkes zijn franchise-ondernemingen. De franchiseformule laat zich omschrijven als een goed huwelijk. "Bufkes kiest voor de beste locatie, het beste assortiment en de beste ondernemers. Het basisassortiment en de receptuur is in alle Bufkes hetzelfde en verder is in overleg veel bespreekbaar. We staan altijd open voor vernieuwing. Zo lanceerde een Bufkes-ondernemer vorig jaar een eigen milkshakeconcept, de zogenaamde Freakshakes. Dat werd zo'n succes, dat we het zijn gaan ondersteunen met reclame en aandacht op social media. Inmiddels is de Freak-shake ook bij andere Bufkes-vestigingen verkrijgbaar." Zo blijft de formule in ontwikkeling. "We kijken ook voortdurend naar nieuwe recepturen en volgen op de voet wat er internationaal gebeurt op het gebied van eten en drinken. Samen met de franchisenemers bekijken we constant waar kansen liggen en waar we kunnen verbeteren en vernieuwen."

Trots op de samenwerking

Sinds 2016 werkt Van Melik samen met Wiertz Personeelsdiensten. Inmiddels levert de Limburgse uitzendpartij niet alleen personeel aan de productiefaciliteit in Hoensbroek, maar ook aan diverse vestigingen van Bufkes en slagerijen van Van Melik.

'Van Melik heeft altijd op ons verlanglijstje gestaan', zegt Igor Buck, commercieel manager van Wiertz Personeelsdiensten in Zuid-Limburg. 'Het is van oorsprong ook een familiebedrijf en past qua uitgangspunten en ambitie perfect bij ons. Ik ben er trots op dat we samenwerken met zo'n mooie ambassadeur van onze provincie.'

Wiertz Personeelsdiensten is het uitzendbedrijf van Wiertz Company en werd 21 jaar geleden in Kerkrade opgericht. Inmiddels zijn er vestigingen in heel Limburg en zelfs in Duitsland en Polen. Het gaat goed, ondanks de toenemende krapte op de arbeidsmarkt. Buck wijst dat aan de persoonlijke aandacht die centraal staat in de dienstverlening. 'Mensen



Igor Buck

willen geen gesprek met een computer of alleen een digitaal sollicitatieformulier. Om mensen een baan te bezorgen waar ze blij van worden en die bij hen past, moet je ze in de ogen kijken. Elkaar echt leren kennen.'

Meer informatie: www.wiertz.com



verzekeringen,
pensioenen &
financiering
naar ieders smaak.

b'e beuken'essers
zeker van je zaak

www.beuken-essers.nl



FMA
Tailor Made
Since 1980



- Tailor Made Blends voor de vleesverwerkende industrie
- Starterculturen, beschermende culturen
- Getextureerde soja, erwten en tarwe
- Carrageen, soja-eiwitten, natamycine
- Natuurlijke antioxidanten, clean label oplossingen
- Mengingen van functionele mixen
- BIO-mixen, BIO-antioxidant
- BRC- en BIO-gecertificeerd

www.fma.be | (+32)(0)3-5418710 / (+32) (0)475932396 | tom@fma.be





Nieuwe productiefaciliteit klaar in april 2019

Nog meer kwaliteit onder één dak

Van Melik Food Groep bouwt aan een gloednieuwe productiefaciliteit op de Koumen in Hoensbroek. De nieuwbouw is noodzakelijk om de groei van de leveranties aan 38 Bufkes zaken, de 9 Van Melik slagerijen en alle overige afnemers te kunnen blijven garanderen. Het hypermoderne productiebedrijf met een oppervlakte van ruim 2300 vierkante meter in het hart van Parkstad is in april 2019 gedeeltelijk geopend en is helemaal ingericht op het versterken van het ambachtelijk vakmanschap en de kwaliteit.

"Zie het maar als een hele grote uit de kluiten gewassen slagerskeuken, en dan meer geprofessionaliseerd", zegt Ruud Mercx, verantwoordelijk voor de productie. Hij coördineert de verbouwing en kent als geen ander het proces op de werkvloer. De huidige productieruimte stamt uit 1989. Hier worden alle salades, soepen, sauzen en maaltijd(componenten) bereid. In Simpelveld zit een tweede productielocatie voor de vleeswaren. Daarnaast is er nog een expeditie locatie verderop in de straat. Die drie zitten straks bij elkaar. "Dat scheelt veel tijd: we hoeven dan geen producten meer weg te brengen naar de expeditielocatie. Vervolgens worden ze van daaruit verzonden naar onze slagerijen en Bufkes. De grotere volumes voor retail verzenden we van de hoofdlocatie."

"We krijgen altijd direct feedback van de meest kritische afnemers: Bufkes en onze slagerijen"

Continuïteit waarborgen

De grootste voordelen van de nieuwe productiehal? "Meer ruimte, de logische en optimale routing en een high care ruimte alleen voor bevoegden", vindt Ruud. Verpakte producten komen straks op een lopende band uit de verpakkingruimte waarna ze van een etiket worden voorzien. Die band gaat vanuit de productieruimte door de wanden heen. "Doordat er hier door de jaren heen van alles is bijgebouwd, werken we nu nog met karren die we door de gangen rijden naar een andere afdeling. Straks is alles veel beter op elkaar aangesloten. Ook kunnen de



Wiel Brassé





**GRENSVERLEGGEND
IN DE FOODINDUSTRIE**
JANSENTECHNIEK.NL

**METAALDETECTIE
CHECKWEGEN & X-RAY INSPECTIE**

T. +31 341 740 040

E. sales@jansencontrolsystems.nl

**MAATWERK MACHINEBOUW
TRANSPORT & HANDLING
WEGEN, SORTEREN & PORTIONEREN**

T. +31 341 353 829

E. sales@jansentechniek.nl



Het Bidfood Gevoel



Bidfood Waar professionals elkaar vinden Bidfood.nl

SPAKO

koken | roken | bakken



***Van harte gefeliciteerd
met jullie 80-jarig jubileum!***

We zien terug op een mooi verleden
en kijken met groot genoegen naar onze
toekomstige samenwerking uit.



www.spako.nl

T 0493 -35 21 80 • E sales@spako.nl



Konijnenvlees is een niet alledaags en hoogwaardig stukje vlees dat met de grootste zorgt dient te worden geproduceerd. Juist daarom is familiebedrijf konijnenslachterij Van Assche de referentie! Ambachtelijke traditie en moderne slachttechnieken vormen het recept voor onze kwaliteit, elke dag opnieuw. Dit recept als basis samen met een everyday fair price politiek schenkt vertrouwen bij Van Melik food group. Bovendien zorgen onze no-nonsense mentaliteit en persoonlijke contacten met al onze medewerkers, klanten en leveranciers voor een vlotte samenwerking. En daar zijn wij trots op! Een goede relatie met hen vinden wij dan ook van groot belang.

Filliersdreef 38 | 9800 Deinze | België
T +32 9 282 54 38 | F +32 9 282 05 16 | info@vanassche.info

www.vanassche.info



medewerkers gebruik maken van nieuwe installaties. Er komen nieuwe allround-kasten voor koken, roken en bakken met capaciteit voor dubbele wagens. Ook krijgen we nieuwe verpakkingsmachines en gloednieuwe, grotere kookketels. Met meer productiecapaciteit kunnen we nog beter de continuïteit waarborgen", legt hij uit.

Licht en lucht

Een ander groot voordeel: de nieuwe productiehal kenmerkt zich door licht en lucht. "We krijgen een moderne werkomgeving met meer daglicht. Je hebt zeker niet het gevoel dat je in een fabriekshal verdwijnt. Bij veel productiebedrijven zie je nauwelijks wat er wordt gemaakt. Consumenten gaan straks ons

Duurzaam

Ook aan duurzaamheid is gedacht in de nieuwe hal. Zo is er overal led-verlichting en wordt gebruik gemaakt van warmteterugwinning van de koelingen. Daarmee wordt water opgewarmd. Ook maakt Van Melik gebruik van CO₂ als natuurlijk koudemiddel. CO₂ wordt uit de lucht gewonnen en in een gesloten systeem gebracht. Milieuvriendelijker en veiliger bij een eventuele lekkage dan een synthetisch koelmiddel als freon.

product kopen en eten. Dan wil je dat ze iets krijgen wat je zelf ook wilt eten. Doordat we ook aan onze eigen slagerijen en Bufkes leveren, krijgen we altijd direct feedback van de meest kritische afnemers. De kleinste afwijking, bijvoorbeeld kleur, consistentie, geven ze meteen aan ons door."

Techniek

Ruud is zelf slager en worstmaker van beroep. "Op mijn veertiende ben ik met een bijbaantje begonnen in een slagerij. Daarna heb ik de slagersopleiding gedaan en ben voedingsmiddelentechnologie gaan studeren." Van Melik Food Groep heeft een beperkte technische dienst. Kleine dingen lossen we zelf op en anders hebben we contact met de leverancier. Al doende leer je veel op die manier. Zo ken je niet alleen het proces op de werkvloer, maar ook de techniek."

Apparatuur op maat

Dat moet ook wel, want zo creatief als de producten zijn, zo creatief wordt er ook omgegaan met bestaande machines. Zo maakt Van Melik in rap tempo salades met meng- en vulapparatuur die oorspronkelijk bedoeld waren voor worsten en hammen. "Dat is ooit geboren vanuit het principe: je moet roeien met de riemen die je hebt. Dat pakte heel goed uit. Nu gaan we dat optimaliseren, in nauw contact met de leverancier van de apparatuur. Een technisch ingenieurbureau heeft opdracht om de bestaande machines op maat aan te passen voor de automatische saladelijn."

Onderscheiden in kwaliteit

De nieuwe hal is ontwikkeld in samenwerking met de medewerkers. "We hebben diverse keren met medewerkers naar de plannen gekeken. Zij weten tenslotte als beste wat ze nodig hebben." De hal voldoet dan ook aan alle huidige en toekomstige kwaliteitseisen. "Logisch, want we kunnen ons alleen onderscheiden in kwaliteit. Het goedkoopste product kunnen én willen we niet maken, wel het beste product. Naast de reguliere productcontroles wordt elke charge voordat het wordt verpakt door drie mensen geproefd. We snijden vleeswaren aan ter controle, hebben metaaldetectie en gewichtscontrole. Alles om de komende jaren probleemloos te kunnen produceren."

Van Melik slagerijen 80 jaar jong

Trendsetter in kwaliteit

Zeker in Zuid-Limburg is Slagerij Van Melik al tachtig jaar een begrip als het gaat om kwaliteit. "Mensen staan op zaterdag graag in de rij in onze negen slagerijen. Omdat het vlees zo lekker is", zegt Charles Sampers met trots. "De slagerij is onze ruggengraat. Daar is veertig jaar geleden Van Melik Food Groep uit ontstaan." En daar ligt ook nog altijd de passie van deze slager van origine. Als directeur van Van Melik Food Groep heeft hij een duidelijke visie op de slagerij van de toekomst.

"Al die jaren is het onze passie om trendsetter te zijn. Zo begonnen wij in 1990 als eerste met kleinere en fijnere stukken vlees. Daarmee liepen we voorop in de trend van 'vlug klaar'-vlees. Van eerder gemiddeld 2,5 uur stonden mensen nog maar twintig minuten in de keuken. Daar hebben wij heel snel op ingespeeld met ons assortiment. De toonbank moest een soort schilderij worden met heel veel soorten vlees. Ook kwamen we als een van eersten met maaltijdcomponenten in de slagerij: zuurvlees, goulash, stampotten en dergelijke. Dat is steeds verder uitgegroeid. Daar is ook onze productie-keuken uit ontstaan met verse soepen, salades, stampotten en maaltijdcomponenten als vlees-in-saus- gerechten."

Groot vlees weer sexy

Hij vervolgt: "Nu, dertig jaar later, zie je een flinke opkomst van de hobbykok. Daardoor is groot vlees weer sexy aan het worden, ook voor bijvoorbeeld de (winter)-barbecue. Dat geeft ons de kans om onze rol van specialist weer te tonen, met mooi groot vlees. We spelen voortdurend in op hoe de markt beweegt. Jonge doelgroepen helpen we bijvoorbeeld met de recepten op onze website. Daar staat ook hoe het

vlees het beste kan worden bereid." De klant heeft bij Van Melik altijd de keuze uit meerdere soorten rund- en varkensvlees, zoals Duroc-, Livar en Iberico varkensvlees, maar ook luxere rundvleessoorten als rib-eye en dry-aged entrecote. En in de negen slagerijen kun je meteen terecht voor aanverwante producten als salades, sauzen, kruiden en zelfs wijnen. "Met deze vorm van one-stop-shopping maken we het de klant makkelijker en aangenamer."

Persoonlijke touch

Maar met goede producten alleen ben je er niet. "In deze tijd is het meer dan ooit belangrijk om de interactie met de klant te blijven zoeken. Vroeger was de klantentrouw veel groter. Nu halen mensen het één hier en het ander daar. Elke dag opnieuw moet je je naam waarmaken, daarom geven we onze winkels ook echt een persoonlijk gezicht. Alle slagers van Van Melik zijn gefotografeerd. De klant krijgt bij het vlees een recept van slager Frank, Jean of Jan. Dat persoonlijke vergroot het vertrouwen. Ook een vriendelijk 'Goedemorgen' en de deur openhouden voor de klant, maakt het verschil. Iedere klant heeft graag aandacht en wil herkend worden." Het is precies die combinatie van topkwaliteit en vriendelijke vakbekwame medewerkers waarmee Van Melik Food Groep de slagerijen toekomstbestendig wil maken.

Samenwerking franchisers

Dat gebeurt in nauw overleg met de negen franchisenemers, want in navolging van Bufkes - die in elke slagerij vertegenwoordigd is - zijn ook alle slagerijen inmiddels franchise-ondernemingen. "De voormalige bedrijfsleiders van de slagerijen werden veelal de nieuwe ondernemers. Dat zorgt voor een gelijkwaardige samenwerking. Wij verzorgen de hele inkoop van het centrale assortiment en leveren de vleeswaren, salades en maaltijdcomponenten. Ook maken we goede afspraken over bijvoorbeeld afval, energie en verpakkingen. De huisstijl en reclamevoering - zoals de week- en themareclames en premiumacties - komen eveneens vanuit Van Melik Food Groep. Het vlees halen de slagerijen bij eigen, lokale leveranciers, Bufkes wordt hier ook door voorzien. Ook kunnen de franchisenemers terugvallen op ons als vraagbaak voor HACCP en andere (kwaliteits) regels."

Vlees met een verhaal

Elke maandag om 9.00 uur zijn van elke zaak de omzetten binnen. "Dan zien we meteen wat de toppers zijn en wat minder liep. Het is geen toeval dat de top 3 van meest verkochte producten overal hetzelfde is. Ik durf te claimen dat wij het lekkerste gehakt binnen ons marktgebied hebben. Onze biefstuk is gegarandeerd mals, zonder pees en met zorg gesneden. Mensen rijden ook om voor onze grillham en gebakken pastei. Als ik als slager iets heb gemaakt en dat met trots laat proeven, dan verkoopt het. Wij kunnen een product laten leven door erover te vertellen en door het te laten zien. Ons vlees bakt mooi droog, dat tonen we ook op social media en tijdens roadshows met smaaktesten kunnen mensen het zelf proeven. Ons verhaal van passie en kwaliteit kunnen ze zo zelf beleven."

Toekomst van de slagerij

Voor de toekomst ziet Sampers voldoende kansen voor de slagerijen. We kijken naar een ander model, waarbij de vaktechnische handelingen meer uit de winkel gaan en vooral centraal plaatsvinden. Op die manier kunnen we goede specialistische winkels laten voortbestaan en kan je als goede, klantgerichte verkoper nog een uitbreidingsslag maken. De winkel van de toekomst speelt in op gemak."



Charles Sampers

Etiket

Nederland B.V.



Meer dan uw
etikettenproducent

De totaaloplossing
voor al uw etiketter
vraagstukken..!



Toermalijnstraat 12c, 1812 RL Alkmaar
T. +31 (0)72 533 20 44 | sales@etiketnederland.nl
www.etiketnederland.nl

AGS Architects feliciteert
Van Melik Food Groep
met haar nieuwbouw en
het 80 jarig bestaan



AGS Architects



VAN ROOI MEAT



www.vanrooimeat.nl

Roggedijk 4
5704 RH Helmond

Tel. +31 (0)492 779900
info@vanrooigroup.com

Wij feliciteren Van Melik Food Groep met de nieuwbouw

nedlin

Laundry services
hospitality
healthcare
industry

Investeren in kwaliteit en innovatie

Voor de Van Melik Food Groep zijn innovaties en continue aandacht voor kwaliteit dagelijkse kost. Dat uit zich onder meer in innovatieve verpakkingen, aandacht voor gezonde producten en voor het welzijn van de dieren. Ook laat Van Melik zien oog te hebben voor de omgeving en bij te dragen aan verantwoord omgaan met voeding.

"We voelen ons verantwoordelijk voor het maken van mooie producten. We hechten veel waarde aan de smaak en kwaliteit van onze producten. Daarvoor zijn we continu op zoek naar de beste ingrediënten en recepturen voor een superieure kwaliteit", zegt Marcel Maas. "Het stoort me dan ook als ik zie dat een supermarkt een gewone gekookte ham met een laagje karamel verkoopt als grill ham. Of wanneer je merkt dat van 10 kilo vlees 20 kilo is gemaakt. Bij ons blijft van die 10 kilo 8,5 over. En als ik gebakken gehakt verkoop, moet het ook gebakken zijn en niet gekookt en voorzien van een kleurtje. We doen geen concessies aan kwaliteit omwille van de prijs. Wij leveren het best mogelijke product voor de beste prijs." Het zout- en vetgehalte in de producten is bijvoorbeeld al jaren zo laag mogelijk. "Al lang voordat het convenant voor vleeswaren werd gesloten, voldeden wij aan de nieuwe regels. Ook gebruiken we geen smaakversterkers en beperken we het aantal e-nummers tot een minimum."

Voedselbank Zuid-Limburg

Als bedrijf met echt Limburgse roots heeft Van Melik ook oog voor de omgeving. Zo steunt het de voedselbank in Zuid-Limburg met gratis producten. "Dit zijn producten die door een onvolkomenheid in bijvoorbeeld het uiterlijk niet 100% voldoen aan de strenge eisen voor klanten. Of wanneer er extra voorraad is ontstaan. Die producten schenken we direct aan de voedselbank", zegt kwaliteitscoördinator Neil Gielissen. "Voor ons is dat een manier van maatschappelijk verantwoord ondernemen, waarbij mensen met een smalle beurs toch kunnen genieten van goede producten en tegelijk voedselverspilling wordt tegen gegaan. Dat hoort bij de bewuste keuzes die we maken om een balans te bereiken tussen People, Planet en Profit. Daarbij houden we rekening met normen en waarden, onze maatschappelijke verantwoordelijkheid en betrokkenheid."

Patrick Dreezens

IFS food-certificering

De waarborging van kwaliteit is een belangrijke factor binnen het produceren en distribueren van versproducten. Van Melik was eerder al BRC en FSSC 22000 gecertificeerd en is sinds 1 januari 2018 IFS food- gecertificeerd. Het certificaat wordt erkend door het GFSI, het wereldwijde samenwerkingsverband van retailers. "Kwaliteit zit in onze genen, maar dat moet je ook vastleggen en bewaken. Onder andere in het kader van de voedselveiligheid. Dit certificaat staat daar garant voor", zegt Neil Gielissen. "Je moet voldoen aan strenge eisen, onder meer om voedsel fraude tegen te gaan, het bewaken van Food Defense en dat je voldoet aan de eisen van de keurmerken die je voert, zoals het Beter Leven keurmerk. Maar ook dat de honderden grondstoffen die we van verschillende leveranciers betrekken, aan alle eisen voldoen." Van Melik Groep doorstond de eerste vierdaagse audit met glans. Begin 2019 heeft de tweede audit plaats gevonden. "Hiermee laten we zien dat we actief bezig zijn met kwaliteit en voedselveiligheid in het bijzonder."



Overtuigende kwaliteit

Inkopers stapten daar in het verleden vaak overheen. "Maar door het verhaal achter ons product te blijven vertellen en vooral door ze kennis te laten maken met onze producten, weten we ze te overtuigen", zegt Patrick Dreezens. "Nog voor je onze producten proeft, merk je al aan de structuur en geur, het verschil. We realiseren ons heel goed dat er voor die goedkope producten ook een markt is, maar we hebben het geluk dat in deze tijd mensen liever betere kwaliteit in een kleinere hoeveelheid willen. Ook vanuit speciaal-zaken komt weer meer vraag. Die kunnen het verhaal achter het product ook beter uitleggen."

Diervriendelijk

Bij de afname van het vlees let Van Melik Food Groep ook op dierenwelzijn. "Onze Select kip is bijvoorbeeld echt 100% Hollands. De kip groeit op met meer daglicht en ruimte. Er worden geen groei-bevorderaars toegediend en het vlees is antibioticavrij", vertelt Charles Sampers. Ook bij het transport en de verwerking wordt rekening gehouden met het welzijn van de kip. "Door het transport te minimaliseren, maken de dieren minder stresshormoon aan. Bij de verwerking werken we met apparatuur waar zo min mogelijk water aan te pas komt. Hierdoor blijft het vlees mals en heeft het toch een stevige 'bite' na bereiding."

Innovatieve verpakking

Niet alleen het product zelf, ook de manier waarop het is verpakt draagt bij aan de kwaliteit. Zo stuitte Marcel Maas tijdens een reis naar New York op een nieuwe verpakking voor salades, "Ik zag een heel mooi hersluitbaar bakje, dat opviel door de helderheid en het lage gewicht. Gemaakt van milieuvriendelijker pet-materiaal.

We hebben onze uiterste best gedaan om die verpakking naar Europa te krijgen. Inmiddels is er inderdaad een fabriek die ons kan leveren. Ook die is enthousiast. Met deze verpakking voeg je iets toe aan het product en je belast het milieu minder: op een pallet gaan vier keer zoveel verpakkingen als voorheen. Je hebt dus ook minder transport en minder plastic afval. Dat is innoveren in kwaliteit en duurzaamheid."



BRM BOUW BV

De Koumen 118B | 6433 KE Hoensbroek | T +31-(0)45-5232646 | E info@brmbouw.nl | www.brmbouw.nl

Doing business WITH

Doing business with
is een uitgave van
Goo Media
T 071 - 70 70 161
E redactie@goomedia.nl
I www.goomedia.nl

Coördinatie
Milco Sprink

Realisatie
Cristel van Laar
Nima Larkani

Productie
Renée Onderwater

Vormgeving
Inge klein Gunnewiek
Rachelle de Boer

Tekstproductie
PIM\Tekst & Uitleg

© Goo Media 2019
Niets in deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/
of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie,
microfilm, of op welke wijze dan ook, zonder schriftelijke
toestemming van de uitgever. Hoewel bij de samenstelling
van deze uitgave de grootst mogelijke zorgvuldigheid wordt
betracht kunnen uitgever en auteurs geen aansprakelijkheid
aanvaarden voor de gevolgen van eventuele onjuistheden of
onvolledigheden.

Deze uitgave is CO₂
neutraal geproduceerd



Bekijk en lees dit magazine ook online
en deel de inhoud via internet, email
en social media:
doingbusinesswith.goomedia.nl/vanmelikgroep

Deze uitgave kwam tot stand dankzij de medewerking van:

Van Melik Food Groep
T 045 - 522 69 63
I www.vanmelik.nl

AGS Architects • beuken'essers - zeker van je zaak • Bidfood •
BRM BOUW BV • Etiket Nederland B.V. • F.M.A. •
Jansen Techniek/Control Systems • Konijnenslchterij Van Assche •
Limogra bv • Nedlin Industry • Spako Food Machinery B.V. •
Van Rooi Meat • Vee- en Vleeshandel P. Krekels bv. • Wiertz Company

LIMOGRA
VLEESGROOTHANDEL

Jacobus Lipsweg 46
3316 BP Dordrecht
T: +31 (0)10 262 33 88
info@limogra.nl
www.limogra.nl

