

ALLES VOOR EEN SLIMME ZAAK

VHC Jongens brochure



VHC
JONGENS

PARTNER VOOR HORECA
& GROOTVERBRUIK



COLOFON

Uitgever

VHC Jongens

Ontwerp

Marketing VHC Jongens

Fotografie

Steven van Kooijk
Dutch Photo Agency
Roel Dijkstra Fotografie
Herbert Wiggerman
Elve fotografie

Tekst

Peter den Otter
Dennis van Asselt
Bianca Roemaat

Rechten

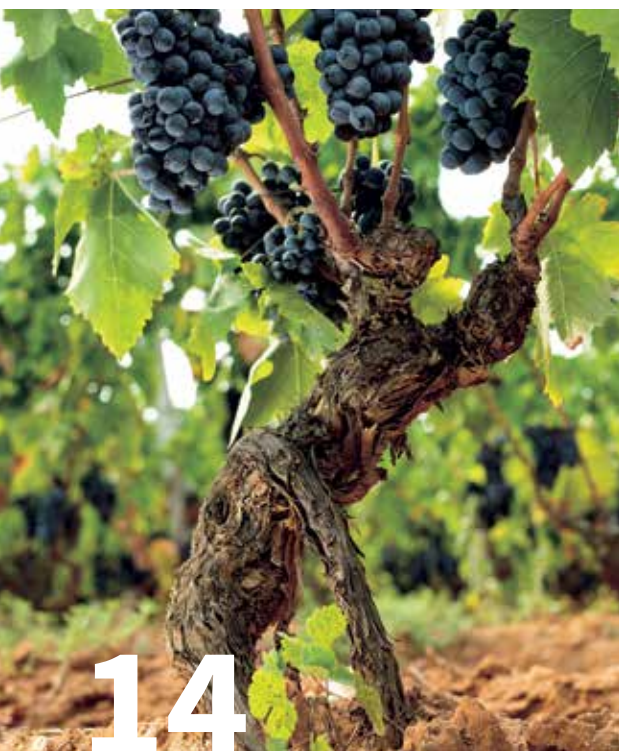
Niets uit deze uitgave mag, in welke wijze dan ook, worden overgenomen zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Drukwerk

Flyer2000

© 2024 VHC Jongens

Wie wij zijn	04
In het hart van de zaak	06
Medewerkers aan het woord	10
Onze chef-koks	12
Wijnspecialisten	14
Slagerij Ragazzi	16
Knook AGF	17
Onze chauffeurs	18
Ons wagenpark	20
Duurzaamheid	22



24	Partner bedrijven
26	Lavazza
28	Brouwerij De Hollandse Pilsener Fabriek
29	Number 1 Catering
30	Maxivers
32	Horeca Vakcollege
34	BIGsmilegroep
36	FHC Formulebeheer
38	Lijfering
39	Chaupain
40	Mescoo
41	Coolbreak



WIE WIJ ZIJN

**VHC Jongens
wil de horeca,
bedrijfsrestaurants,
instellingen en andere
grootverbruikers zo
optimaal mogelijk
ontzorgen, servicen
en inspireren om het
beste uit hun bedrijf
en medewerkers
te halen.**

Training & Experience Center
Oostzaan

VHC Jongens is een horecagroothandel met vestigingen in Oostzaan en sinds 1 oktober 2024 ook in Almere. Vanuit deze twee centraal gelegen locaties bedienen wij onze klanten optimaal.

Als totaalleverancier voorzien wij elk type horecabedrijf—van snackbar tot sterrenrestaurant en alles daartussenin—van een volledig assortiment. Klanten kiezen voor ons vanwege ons uitgebreide aanbod en blijven ons trouw dankzij onze service, maatwerk, bestelgemak en persoonlijke aandacht. Wij doen er alles aan om het inkoopproces voor onze klanten te verbeteren en zo de kwaliteit, uitstraling en winstgevendheid van hun horecabedrijf te ondersteunen. Ons nieuwe motto luidt dan ook: ‘Alles voor een slimme zaak.’

Leverancier van kennis

Kennis delen, opleiden, bijscholen, inspireren en ondersteunen van klanten en hun medewerkers zien wij als een essentiële service. Wij adviseren horecaondernemers over lokale marktontwikkelingen, nieuwe foodtrends, succesvolle horecaconcepten, assortimentskeuzes, prijsstrategieën, tijdsbesparende gemak-producten voor de keukenbrigade en het samenstellen van menu- en wijnkaarten.

Daarnaast hebben wij een eigen Training & Experience Center, waar horecaondernemers en hun personeel trainingen, workshops, de officiële Lavazza-baristaopleiding, inspiratiesessies met nieuwe gerechten en SVH-erkende opleidingen kunnen volgen. Dit is onmisbaar voor blijvend succes en helpt horecabedrijven om personeel aan zich te binden.





Lavazza Experience Center
Oostzaan

Persoonlijke aandacht

Klanten hebben altijd een direct lijntje met hun vaste accountmanager. Een inspirerende sparringpartner die de klant en zijn bedrijf steeds beter leert kennen, meedenkt en slimme oplossingen aandraagt.

Duurzaam ondernemen

Niet alleen denken wij met onze klanten mee op het gebied van duurzaamheid, ook in onze eigen bedrijfsprocessen hechten wij veel waarde aan verduurzaming. Vanwege milieu en klimaat, maar ook omdat het forse kostenbesparingen oplevert. Zo hebben al onze bedrijfsgebouwen ledverlichting en zijn er al duizenden zonnepanelen geïnstalleerd. We investeren fors in de modernste, CO2-neutrale koel- en vriesinstallaties en dringen papierverbruik terug via online automatisering. We elektrificeren in rap tempo ons wagenpark. Meer over onze duurzaamheidstransitie lees je op pagina 22.



Wine Experience Center
Oostzaan

IN HET HART VAN DE ZAAK

IN GESPREK MET COR JONGENS, DIRECTEUR VHC JONGENS

Als zevenjarig jochie weet Cor Jongens al wat hij later wil worden: de beste vrachtwagenchauffeur van het land. Later rijdt hij inderdaad een tijdje in vrachtwagens, maar zijn ambities zijn groter. Samen met Edwin Jongens leidt hij nu VHC Jongens, één van de grootste bezorggroothandels in Noord-Holland en Flevoland.

Het begint allemaal met melkboer Piet Jongens, die in 1941 in Oostzaan trouwt met de dochter van een melkboer, Rijkje Schaft. Samen beginnen ze in de Amsterdamse Jordaan een winkel in zuivel en kruidenierswaren. Een dubbel pand met woonhuis erachter. Geen makkelijke tijd want in de oorlogsjaren moet van alles verzonnen worden om aan melk te komen van het platteland. Na de oorlog krijgen Piet en Rijkje 5 kinderen, met Cor in 1959 als nakomertje.

Cor: "Allemaal op zondag geboren, ze kreeg het telkens voor elkaar dat ze niet op maandag, een werkdag, zou bevallen. Nooit willen verzaken, dat zat er toen al in."

"Wij geven nooit op en zijn loyaal. Klanten die in problemen komen, maar blijven knokken en correct zijn, helpen we."



Stoep vegen

Cor: "Naast al het werk in de winkel deed Rijkje het huishouden en veegde ook elke dag de stoep én die van de linker en rechter burens. Personeel kreeg koffie, lunch en als ze moesten overwerken kookte Rijkje avondeten, ook voor de overwerkende werknemers van naburige bedrijven, wat weer extra centjes opleverde. Die zorgzaamheid, de aandacht voor een nette werkplek en je omgeving zitten tot op de dag van vandaag in het DNA van VHC Jongens."

Uit bed getrommeld

"Mijn vader was 7 dagen per week, dag en nacht in touw voor de zaak. Ook alle kinderen hielpen mee in het bedrijf en woonden allemaal, tot ze het huis uitgingen, bij de zaak. Het reilen en zeilen werd er dus met de paplepel ingegoten. Melk ophalen en bezorgen is vooral nachtwerk. Als 13-jarig jongetje werd ik vaak 's nachts uit bed getrommeld om mee te helpen. Was iemand 'n paar dagen ziek, dan moest ik invallen en werd ik van school gehaald. In die tijd kon dat nog."

Allround zuivelgroothandel

In de jaren 60 richt vader Piet zich, naast de winkel in zuivel en kruidenierswaren, steeds meer op het bezorgen van slagroom, melk, boter, kaas en eieren aan de groothoreca en banketbakkerijen, onder een aparte BV met de naam Amsterdamse Room Centrale. Na zijn militaire dienstplicht komt oudste broer Peter in de zaak. Met vader Piet als mentor is hij de drijvende kracht van de zaak en wordt het bedrijf gemoderniseerd. Het pand wordt verbouwd om zo vanuit de winkel een allround zuivelgroothandel te ontwikkelen, die levert aan grootschalige bedrijfskantines en horeca.

Naar Oostzaan

“Omdat de omgeving van het Amsterdamse pand een andere functie kreeg moesten we verhuizen. In 1970 vonden we een pand in Oostzaan op het Zuideinde. Een woonhuis met erachter koelcellen en zelfs een diepvriescel. Peter was heel actief en begon met de verkoop van snacks. We waren zelfs de eerste in Nederland die McCain frites mocht verkopen. Tegelijk ging ook de bezorging aan bedrijven door, met 4 à 5 vrachtwagens. Vooral zuivel, maar het assortiment werd al snel uitgebreid met vleeswaren, voorgesneden kaas, olie en sauzen. Later kwamen er nog Hero frisdranken bij en verkregen we het agentschap van Grolsch.”

Zelfbediening of bezorging

Door de groei wordt gezocht naar een groter pand. Cor: “Medio jaren 70 verhuisden we naar het pand van de voormalige kippenlagerij Friki, ook in Oostzaan. We gingen van 250 m2 naar 2.500 m2 en konden daardoor met een zelfbedieningsgroothandel starten met een uitgebreider assortiment. Na een aantal succesvolle jaren op deze locatie openden we een tweede zelfbedieningsgroothandel in Alkmaar. Die kwam helaas enkele jaren later in problemen en moest verkocht worden. Hierna lag de focus volledig op Oostzaan.”

Medio jaren 80 wordt Van Laan Snacks overgenomen dat bekend staat om de excellente kwaliteit van zijn kroketten. Niet lang daarna maakt de ondernemende Peter, samen met Piet Laan, een megasucces van de tevens overgenomen Van Dobben kroket. Intussen veranderen de marktbehoeften, groeit de horecasector en neemt de concurrentie van soortgelijke cash & carry groothandels toe. Daarom besluiten Cor en Peter medio jaren 90 dat ze zich volledig gaan concentreren op de bezorggroothandel, waarbij Peter zich richt op de productie en Cor op de groothandel.



Ambacht in Oostzaan

In de jaren 90 wordt de locatie in Oostzaan weggesaneerd en verhuist eerst het fabrieksgedeelte en een jaar later, in 1996, de groothandel naar een nieuw gebouwd pand aan de Ambacht in Oostzaan, waar het bedrijf nu nog steeds is gehuisvest. De nieuwe locatie biedt de mogelijkheid om alle versafdelingen in één pand onder te brengen en vandaaruit dagelijks aan klanten te bezorgen. “Onze missie werd: een allround totaalleverancier zijn die alle productcategorieën, diensten en logistieke middelen in eigen huis heeft, om zo de horeca optimaal te servicen en te ontzorgen”, aldus Cor. Dankzij die focus maakt het bedrijf vanaf 2000 een snelle groei door. Rond die tijd komt ook de zoon van Peter, Edwin Jongens, in de zaak om de dagelijkse operaties te managen. Cor is verantwoordelijk voor financiën, commercie en strategie.

Elkaar helpen

Moeilijke periodes, zoals het overlijden van broer Teun-Jan in 1973 en de economische crisis in de jaren zeventig en tachtig, weet het bedrijf steeds te overleven. “Mede dankzij de wijze raad van Adriaan Roecoert, commissaris bij ons bedrijf die ons overigens nog steeds op de achtergrond adviseert, en dankzij loyale leveranciers en banken die ons als hardwerkend en eerlijk familie-bedrijf een uitweg gunden. Op onze beurt hebben wij trouwe klanten in de Corona-jaren op allerlei manieren geholpen. Elkaar helpen en iets gunnen, in goede en slechte tijden, dat werkt.”

Gekozen familie

Zo trots als Cor is op zijn familie-bedrijf, zo trots is hij ook op de ‘gekozen familie’ van medewerkers, leveranciers, partnerbedrijven en klanten. “Naast het uitbouwen van de groothandel hebben we een aantal extra bedrijven opgezet en ontwikkeld, bijvoorbeeld Nummer 1, gespecialiseerd in publiekscatering, en Lavazza Bluespresso, onder leiding van Maayk de Poorter.” Ook leveranciers krijgen alle lof. “Ieder z’n vak toch? Ons dagverse AGF-, vlees- en visassortiment is de ruggengraat van ons bedrijf en daarom werken we vaak al decennialang met dezelfde leveranciers, daar kunnen we mee lezen en schrijven.”

Scholing, een must

VHC Jongens wil een inspirerende en drijvende kracht zijn voor de hele keten en daarbij speelt scholing een essentiële rol. Zeker nu de horeca kampt met personeelstekorten. Met Chris van Alphen en Maarten Hogeveen van Just Horeca is daarom het Horeca Vakcollege opgericht. “Wij hebben een nieuw gebouw met state-of-the-art keuken neergezet en Just Horeca heeft de software ontwikkeld. We leiden daar op voor alle bekende SVH-erkende diploma’s en meer. Ook VHC Actifood in Oosterwolde participeert hierin met een eigen opleidingscentrum. Daarnaast organiseren we voor onze klanten uiteenlopende workshops rondom thema’s als HACCP, Sociale Hygiëne, vegan en duurzaamheid, maar verzorgen ook de Lavazza barista-opleiding. Zo leveren we een bijdrage aan de toekomst van de gehele horecasector.”



“Veel beloven kan iedereen.
Wij laten het liever zien.
Kom langs en je ziet
dat we echt doen wat
we zeggen, simpelweg
omdat we daarvoor alles
in huis hebben.”



VHC Groep

De schaalvergroting wordt versneld als VHC Jongens eind jaren 90 haar krachten bundelt met Actifood in Oosterwolde, Hocras in Almere en Kreko Groep in Moerdijk, onder de noemer VHC (Vereenigde Nederlandsche Compagnie). “Alle vier degelijke familiebedrijven met een sterke regionale binding, dezelfde ‘can-do’-mentaliteit en langetermijnvisie. Samen bieden we landelijke dekking, tot op de Waddeneilanden. Op het gezamenlijke hoofdkantoor bundelen we de inkoop en automatisering, en ontwikkelen met FHC Formulebeheer innovatieve productconcepten, private labels en nieuwe hulpmiddelen. Onze groepskracht heeft ons ook enorm geholpen om de Corona-jaren goed door te komen en creëert nieuwe groeikansen in de toekomst.”

Duurzame toekomst

Cor en Edwin zien de toekomst met vertrouwen tegemoet. “Mensen eten steeds meer buiten de deur, op allerlei manieren, van low budget tot high-end. We hebben de schaalgrootte om door te ontwikkelen en versneld te verduurzamen. We geloven in verduurzaming van producten, verpakkingen en logistieke processen, het eerlijker maken van producten. Daarnaast geloven we in social return, mensen goed en eerlijk behandelen. We werken hier met ruim 500 mensen, maar het voelt als familie.”

Advies voor starters

“Passie voor je bedrijf en voor wat je doet is essentieel. Geef nooit op en blijf vooral rekenen: daarmee voorkom je veel problemen. Zorg ook dat het leuk blijft, zelfs als er gedoe en stress is. Los schouder aan schouder problemen op en klaar de klus, dan kun je aan het eind van de week toch tegen elkaar zeggen: leuk weekje.”

MEDEWERKERS AAN HET WOORD

De mensen maken de zaak; dat geldt ook voor VHC Jongens. Klanten weten vaak niet wie de medewerkers zijn die elke dag keihard werken om de beste kwaliteit en service te kunnen leveren. Het zijn de winnaars achter de schermen en we stellen er graag een aantal voor.



**ANNET
VAN LOHUIZEN**

Sales
manager

Sinds 2005 in dienst

“Ik ben verantwoordelijk voor concepten, formules en ondernemers met meerdere zaken. Belangrijk is dat de kwaliteit overal hetzelfde is. Iedere locatie is anders en ook daarin denken we mee.”



**BART
KLEIN LEUNK**

Algemeen
manager

Sinds 2018 in dienst

“Mijn team houdt zich bezig met de inkoop. Het gaat om ruim 600 toeleveranciers en 25 tot 30 duizend artikelen. We hebben een enorme drive om klanten de meest optimale producten te kunnen leveren.”



ANNEKE KANTERS

Hoofd order
& receptie

Sinds 2003 in dienst

“Ik leid de 24-uurs afdeling waar alle bestellingen binnenkomen. Dit is de spil van het bedrijf en ik bemoei me dan ook overal mee. Ik ben de moeder van het bedrijf, zeggen ze weleens.”



MAURICE BALTUS

Sales
manager

Sinds 2001 in dienst

“Met medewerkers in de buitendienst hebben we veel contact met de ondernemers en hun keukencrew. Bedrijven die onze passie en energie herkennen, passen volledig bij VHC Jongens.”



MICHEL STAVENUITER

Manager
BIGsmilegroep

Sinds 1995 in dienst

“Ik ben de kerstman, want ik doe alles omtrent kerstpakketten zoals inkoop, inpakken en verkoop. Bij ons kun je overigens het hele jaar door cadeaus voor je medewerkers vinden.”



SANNE BRANDSMA

Verkoop
coördinator

Sinds 2020 in dienst

“Ik ben verantwoordelijk voor het gehele verkoopproces en coördineer samen met een team van vier dames het klantonderhoud. De afdeling fungeert als hét aanspreekpunt voor zowel de accountmanagers als de interne organisatie om ervoor te zorgen dat onze klanten optimaal bediend worden. Mijn baan is heel divers en dat maakt het ontzettend leuk!”



MATTHIJS DRIEVER

Operationeel
directeur

Sinds 2022 in dienst

“Mijn operationele team staat 24/7 klaar om aan de wens van de klant te voldoen. Vanaf de goederen ontvangst in ons Distributiecentrum tot in de keuken bij de klant wordt dit met veel passie en energie gedaan door onze logistieke mensen, altijd strevende naar de beste service en hoogste kwaliteit.”



MAAYK DE POORTER

General manager
Lavazza & Number 1

Sinds 1998 in dienst

“Binnen de gehele Jongens groep heerst dezelfde mentaliteit. We doen er gezamenlijk alles aan om het elke dag beter te doen. Dit en de fijne samenwerkingen met onze klanten, relaties en partners maakt van elke dag een feestje!”

IN DE KEUKEN VAN CHEF-KOK RIK

IEDEREEN IS WELKOM

Wat is de beste menukaart voor jouw horecazaak? Een kaart waar gasten voor terugkomen, die past bij het keukenteam én voldoende rendement oplevert. Hoe doe je dat met de uitdagingen van vandaag de dag? Het loont om daarover te sparren met iemand die misschien nog veel meer voor je zaak kan betekenen.



“Er zijn hier genoeg faciliteiten om je voordeel mee te doen.”

“Vanwege personeelstekort staan steeds meer restaurants open voor kwalitatief hoogwaardige halffabrikaten”, zegt Rik van Diepen, chef-kok van VHC Jongens. “Natuurlijk kunnen ze zelf alles maken en ik ondersteun ze daar graag in. Of ze gaan voor een stukje gemak met voorgemaakte en/of voorgegarte producten. Op een vrij eenvoudige manier kunnen ze dan toch een eigen draai aan een gerecht geven, met een ambachtelijke uitstraling én een goed rendement.”

Ervaren culinair adviseur

Rik was jarenlang werkzaam als chef-kok in verschillende restaurants, waaronder Hoop op d'Swarte Walvis in Zaandam, Beets in Haarlem en Blakes in Amsterdam. Sinds 2018 is hij culinair adviseur bij VHC Jongens en is het Experience & Training Center in Oostzaan zijn thuisbasis. Hij verwelkomt klanten in de goed uitgeruste demokeuken, de grotere opleidingskeuken en het pas geopende en veelzijdige kooklab voor onder meer workshops en trainingen. De chef-kok wordt ondersteund door het workshopteam en werkt nauw samen met het Horeca Vakcollege van VHC Jongens.

Brede ondersteuning

Rik adviseert niet alleen in de zoektocht naar de juiste producten, bereidingstechnieken en menusamenstelling, maar maakt ook samen met klanten een goede kostprijsberekening. “Daarnaast gebruiken koks onze demokeuken om proef te koken, bijvoorbeeld als hun eigen keuken daar te klein voor is. We hebben zelfs een fotolokaal. Kortom: er zijn hier genoeg faciliteiten om je voordeel mee te doen. Het geeft mij een kick als we een bedrijf echt hebben geholpen.”



HET VERHAAL VAN CHEF- KOK QUINNET

KENNIS IN DE KEUKEN

Quinnet Pengel is een chef-kok die altijd al van koken heeft gehouden en vastbesloten is om dit de rest van haar leven te blijven doen. Met maar liefst meer dan 15 jaar ervaring in de horecakeuken heeft zij veel geleerd en is gegroeid in het vak.

De afgelopen jaren heeft Quinnet zich toegelegd op veganistisch eten en duurzaamheid, met een focus op fermentatie. Als kok voor Provincie Flevoland heeft Quinnet zich bezig gehouden met koken voor de toekomst. Hier maakte zij gebruik van lokale producten, zoals eiwitten uit bonen halen en suikers uit bieten. Door haar werk leerde zij veel mensen kennen en kreeg ze waardevolle kennis om het verhaal van duurzaam voedsel te delen.

Sinds 2022 werkt Quinnet als culinair adviseur. Wat houdt dat in? “Ik begeleid klanten bij het opstellen van menukaarten, doe calculaties, en geef demonstraties met producten uit ons assortiment. Eigenlijk ben ik bij alles rondom koken binnen de organisatie nauw betrokken.”

Aandachtspunten in de horeca

“Personeel!” zegt Quinnet Pengel. “Er zijn bijna geen echte koks meer met dezelfde passie als vroeger. Het harde werk in de horeca voor weinig geld schrikt veel jonge mensen af. Hierdoor hebben horeca-eigenaren vaak te maken met minder gekwalificeerd personeel, wat uiteindelijk te zien is op het bord van de gasten.”

Chefs Gemak

“Met ons eigen label, Chefs Gemak, bieden we een handige oplossing voor horecabedrijven die eenvoud in de keuken zoeken. Dankzij een duidelijke naam en presentatie worden chefs snel en efficiënt geholpen.”

“Het is zo handig
dat we nu een
eigen label hebben
voor horeca bedrijven
die op zoek zijn
naar gemak
in de keuken.”



“Wijn
maken
is een
ambacht.”

VHC Jongens werkt nauw samen met diverse Nederlandse wijnimporteurs, zoals W&S en Cordier. Dit zorgt voor een prachtige mix van wijnen, variërend van wereldberoemde wijnhuizen tot exclusieve, eigen import van over de hele wereld. Zo kun je naast kleine, unieke wijnhuizen ook gerenommeerde namen op je kaart aanbieden. Ons brede assortiment maakt dit allemaal mogelijk.

ONZE RUIME SELECTIE AAN WIJNEN

Bij VHC Jongens vind je een ruime selectie aan wijnen van topkwaliteit. Van sprankelende witte wijnen tot volle rode wijnen en verfijnde rosé wijnen, wij hebben voor iets wat wils.

Onze wijnspecialisten Marije en Tom delen graag hun passie voor het vak. “Ik werk als wijnspecialist bij VHC Jongens, dus eigenlijk ben ik er puur voor de gezelligheid,” zegt Marije lachend. “Mijn werk bestaat uit het geven van trainingen, het organiseren van proeverijen en meegaan met accountmanagers naar klanten. Ik mag dus vooral het leuke deel van het vak doen!”

“Daarnaast zijn we ook betrokken bij de in- en verkoop,” vult Tom aan. “Inkoop is voor ons het meest inspirerende deel: we reizen naar kleinschalige wijnboeren om te onderhandelen, selecteren en gesprekken te voeren met de families. Zo leren we niet alleen het productieproces kennen, maar ook de filosofie en het verhaal achter de wijnen.”

Verschillend druivenrassen

In Nederland zijn mensen vaak gericht op bekende wijnen zoals Pinot Grigio, Verdejo, Chardonnay en Sauvignon Blanc. Hoewel deze populaire keuzes niet altijd de meest spannende zijn, mogen ze natuurlijk niet ontbreken in een proeverij. Tegelijkertijd proberen we gasten te verrassen met bijzondere en minder bekende druivenrassen.



“Hou je van Pinot Grigio? Probeer dan deze Grillo!” daag je je gasten uit om iets nieuws te proberen.”

Als je op je wijnkaart alleen de standaardvariëteiten zet, zoals de bekende druiven, val je minder op. Door je kaart speels in te richten met onbekendere druivenrassen en bijvoorbeeld een suggestie toe te voegen als “Houd je van Pinot Grigio? Probeer dan deze Grillo!”, nodig je gasten uit om iets nieuws te ontdekken. Je kunt de wijnkaart ook op smaakprofielen indelen, waardoor gasten een spannendere keuze-ervaring krijgen en het gesprek met het personeel aan tafel op gang komt.

Toch merken we vaak dat gasten uiteindelijk voor vertrouwde opties als Pinot Grigio of Sauvignon Blanc kiezen. In dat geval kun je focussen op favoriete wijnhuizen en deze prominent aanbieden.

Het is net als bij eten: mensen verwachten dat er saté of een hamburger op het menu staat. Maar door deze juist niet aan te bieden, kun je je als bedrijf onderscheiden.

Eigen import

Wij importeren onze wijnen zelf, rechtstreeks van de bron. Hierdoor kunnen we ze nog beter laten aansluiten op jouw concept en wijnkaart. Dankzij de nauwe samenwerking met de wijnboeren bieden we een exclusieve selectie wijnen die elders niet verkrijgbaar zijn.

SLAGERIJ RAGAZZI

Dagelijks levert Ragazzi topkwaliteit vlees, wild en gevogelte; dat vergt een flinke dosis kennis en vakmanschap. Daarom heeft VHC Jongens sinds 2014 een eigen slagerij in huis. Ragazzi, Italiaans voor jongens, voldoet aan de meest uiteenlopende wensen en verkort de levertijd tot een minimum.

“Het slagersvak is complex,” zegt René Groen, eigenaar van zijn slagerij in Almere. Met bijna twintig jaar ervaring was hij in 2014 betrokken bij de oprichting van Ragazzi, de slagerij van VHC Jongens. “We hebben een slagerij in Amsterdam-Noord overgenomen, waar Cor Jongens altijd vlees kocht. Toen VHC Jongens die slagerij overnam, ontstond Ragazzi.”

Wil je meer weten, ga naar de website:
vhcjongensbv.nl/actualiteiten/ragazzi/

“We hebben altijd een breed assortiment op voorraad, waardoor we direct kunnen leveren.”



Ambachtelijke producten

Familiebedrijf Groen is een belangrijke partner voor Ragazzi, dat onder andere sous vide gegaarde vleesproducten, worsten, hamburgers en gehaktballen produceert. “In de afgelopen tien jaar zijn we verhuisd naar een groter pand in Almere. We maken ambachtelijke producten met aandacht voor detail, waardoor we altijd dezelfde kwaliteit kunnen leveren.”

Continu vernieuwen

Ragazzi portioneert rauwe vleesproducten en marineert vlees en kip. Doordat slagerij Groen het arbeidsintensievere werk verricht, kan Ragazzi zijn assortiment continu verbeteren en vernieuwen.

“We halen de beste producten uit binnen- en buitenland,” zegt Erik Mens, vers- en vlees-specialist van Ragazzi. “Denk aan Frans gevogelte met het ‘Label Rouge’-certificaat, kalfsvlees uit Spanje en rundvlees van dubbeldoelkoeien uit Nederland. Ons lamsvlees komt uit Nieuw-Zeeland, Ierland en Nederland, maar we zoeken ook naar lokaal wild en gevogelte van Cor Voet in Oostzaan.”

Direct leveren

Met Ragazzi kan VHC Jongens klanten optimaal ondersteunen. “We hebben altijd een breed assortiment op voorraad, waardoor we direct kunnen leveren. We adviseren bedrijven over nieuwe recepturen en helpen bij bereidingstechnieken, presentatie en rendement. We bieden een totaalpakket.”

Van aardappelboer tot snijspecialist voor aardappelen, groenten en fruit voor de horeca en instellingen; zo kun je de ontwikkeling van Knook AGF in Purmerend samenvatten. Net als partner VHC Jongens staat het bedrijf van eigenaar Theo Knook altijd klaar om horecaklanten te ontzorgen.



Wil je meer weten, ga naar de website:
knookagf.nl

Op zijn achttiende stapte Theo Knook als jongste zoon in het familiebedrijf, dat toen voornamelijk aardappels aan huis bezorgde. Later breidde het bedrijf zich uit naar gesneden aardappels voor snackbars en zorginstellingen. In 2000 koos Theo ervoor om zich volledig te richten op het leveren van vers gesneden aardappelen, groenten en fruit aan horeca en instellingen.

Elke klant is uniek

Sindsdien ontstond een hechte samenwerking met VHC Jongens. “Net als VHC Jongens geven we elke klant het gevoel uniek te zijn. We staan altijd klaar en geen verzoek is te gek.”

In 2019 werd een nieuwe fabriek geopend in Purmerend, waar dagelijks duizenden kilo's verse groenten en fruit worden gewassen, gesneden en verpakt. Ook worden salades en rauwkost bereid, met ingrediënten zoals augurken, uitjes en olijven die bij VHC Jongens worden ingekocht. “Daarin verwerken we bijvoorbeeld augurken, zilveruitjes, Amsterdamse uitjes, olijven, kidneybonen enzovoort, die we inkopen bij VHC Jongens.”

Veelzijdige machines

Voor het snijden heeft Knook AGF geïnvesteerd in machines die het mogelijk maken om aan de grote vraag van VHC Jongens te voldoen. Deze machines zijn veelzijdig en geavanceerd. Denk aan een machine die paprika's ontkernt en in blokjes van 30 bij 30 millimeter snijdt, een machine die cherrytomaten en krieltjes halveert en een geautomatiseerde parten- en plakkenmaker. “Allemaal machines om een zo mooi en vers mogelijk product te leveren.”

De snijspecialist merkt dat er steeds meer behoefte is aan de plakke en kraakvers gesneden producten. “We zitten in een periode waarin er geen ‘handjes’ te krijgen zijn. Daarom blijven we innoveren in gemakproducten waarmee we de horeca ontzorgen.”



“WE ZIJN
MEEGEGROEID MET
VHC JONGENS”

DE CHAUFFEURS VAN VHC JONGENS

DÉ AMBASSADEURS VAN JONGENS

Wie is het gezicht van de groothandel? De directeur, de vertegenwoordiger? Nee, het is vaak degene die de bestelling komt brengen: de chauffeur. Een goede chauffeur is meer dan een dozenschuiver. Het is een ambassadeur van Jongens en voor de klant een externe collega waar ze altijd op kunnen rekenen.



“We beginnen elke dag om 05.00 uur”, zegt Lars Gobels, die sinds 2020 chauffeur is bij VHC Jongens. Hij is onderdeel van de afdeling Amsterdam, met zo’n twintig collega’s. De groep Noord-Holland, Zuid-Holland, Flevoland vormt een aparte afdeling en telt ruim 100 chauffeurs. “De nachtploeg heeft de producten klaargezet, wij doen nog een laatste check en laden onze wagens in.” Die check is van belang, legt Jeroen Groothuis uit. Hij is sinds 2014 werkzaam bij Jongens. “Wij kennen de meeste klanten goed, dus we zien snel als er iets niet klopt.”



“Een stukje achteruit op de gracht, een smal bruggetje over; geen probleem.”

Smalle straatjes

Waar je als chauffeur van VHC Jongens goed in moet zijn? “Rijden”, zegt Bas van Ooijen resoluut. “Vooral in de grote steden. Straatjes zijn soms zo smal dat je goed moet weten hoe breed je wagen is.” Maar met acht jaar ervaring achter het stuur raakt hij niet snel van slag. “Een stukje achteruit op de gracht, een smal bruggetje over; geen probleem. Mensen staan er soms van te kijken.”

Met een glimlach

Rond 07:00 uur komen de vrachtwagens bij de eerste klanten aan. “Bij sommige zaken kun je niet met de rolcontainer naar binnen en moet je sjouwen”, zegt Jeroen. “Je moet als chauffeur dus fit zijn.” Dat ze het gezicht van VHC Jongens zijn, weten ze maar al te goed. “We gaan naar binnen met een glimlach en leveren de bestelling af zoals de klant het graag wil.” Bij veel vaste klanten staat de koffie klaar en maken ze een praatje en een grapje. Lars: “Soms voel ik me niet als de chauffeur van de leverancier maar als een collega van ze.”

Al met al is het een fijne job, zegt Bas. “Dat komt ook door de vrijheid die we hebben en het feit dat we altijd in beweging zijn. Met de chauffeurs onder elkaar vormen we bovendien een hechte groep.”



Lars Gobels
Chauffeur VHC Jongens

SLIM, GROEN EN STIL BEZORGEN

IN GESPREK MET ED VLEUGEL

Ed Vleugel is als Logistiek Manager bij VHC Jongens verantwoordelijk voor het inkopen van vrachtwagens, busjes en personenwagens, het aannemen en opleiden van chauffeurs en het implementeren van de duurzaamheidstransitie naar elektrisch rijden. Zijn collega Ed Baltus ontfermt zich over zaken als onderhoud, reparaties, schadeafwikkeling en keuringen van de voertuigen.

Het wagenpark bestaat uit ruim 100 voertuigen, van kleine busjes tot opleggers en diverse personenauto's. Ed is niet gebonden aan een specifiek merk. "We hebben vrachtwagens rijden van DAF, Mercedes en BYD en qua personenauto's Volkswagen, Skoda, Seat en Mercedes. Mercedes koop ik in bij Gomes. DAF, Iveco bij Truckland en BYD (Build Your Dream) bij Bluekens EV."

Emissieloos bezorgen

Ed benadrukt dat VHC Jongens streeft naar een totaalconcept voor duurzame en slimme beleving. Daar speelt emissieloos en stil vervoer een grote rol in. "Met Rijkswaterstaat, de gemeente Amsterdam en de Beurs van Berlage loopt nu een pilot om te testen hoe we de horeca in het centrum het beste elektrisch kunnen beleveren. Daar mogen, om kwetsbare kades en bruggen te ontzien, alleen 7,5-tonners rijden. We bezorgen er nu met twee 7,5-tonners van BYD, die ook voldoende batterijcapaciteit hebben voor het koel- en vriesgedeelte. De derde elektrische 7,5-tonner rijdt op Texel waar we ook zo groen mogelijk willen bezorgen", aldus Ed.

We blijven vaart zetten achter de elektrificatie, voegt Ed eraan toe. "Er zijn al drie elektrische 19-tonner vrachtwagens van Mercedes besteld, zware jongens dus, en daar komen nog twee 7,5-tonners bij. Ons doel is in 2024 behaald, om de hele Amsterdamse binnenstad elektrisch te beleveren."



Eigen kweek

Hoe komt Ed aan voldoende chauffeurs, wat voor de hele branche een uitdaging is? Ed: "Naast eigen chauffeurs maken we gebruik van ZZP'ers en uitzendkrachten. Maar we nemen bijvoorbeeld ook jonge mensen aan met alleen rijbewijs B. Die rijden eerst in busjes en als het na een tijd nog steeds klikt en ze zijn echt gemotiveerd, mogen ze op onze kosten het C-rijbewijs halen. Zo breiden we onze eigen pool van chauffeurs weer uit."

Rijdende billboards

Een tijdelijke extra taak voor Ed is om het wagenpark te hullen in de nieuwe huisstijl. "Nieuwe auto's worden meteen voorzien van de nieuwe, frisse signing en een stuk of 30 van de oudere vrachtwagens die nog lange tijd blijven rijden krijgen geleidelijk de nieuwe look. Dus je komt deze prachtige rijdende billboards steeds meer tegen op de weg," aldus een trotse Ed.

VHC

JONGENS

PARTNER VOOR HORECA
& GROOTVERBRUIK





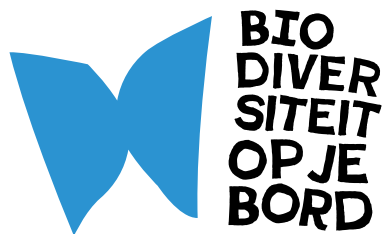
VOOROP IN TRANSITIE NAAR DUURZAME BEDRIJFSVOERING

De toekomst hou je niet tegen, dus kun je er maar beter op anticiperen. Daarom maken we bij VHC Jongens werk van duurzaam ondernemen.

Elke uitbreiding van ons bedrijvencomplex en onze activiteiten wordt gerealiseerd met zo duurzaam mogelijke technieken en materialen. Het bespaart veel energie, waardoor onze kosten beheersbaar blijven. Daarnaast houdt het onze prijzen concurrerend.

Duurzame bedrijfsprocessen

VHC Jongens loopt voorop in duurzame bedrijfsprocessen. Dat is onder andere terug te zien aan de ledverlichting in alle magazijnen en bedrijfsgebouwen, duizenden vierkante meters aan zonnepanelen op de daken en forse investeringen in energiebesparende en CO₂-neutrale koel- en vriesinstallaties en het terugdringen van papierverbruik via vergaande automatisering en online processen. Laten we de inzet van zoveel mogelijk recyclebare en biologisch afbreekbare verpakkingen niet vergeten: een prioriteit bij onze inkopers.



Elektrificatie wagenpark

Ook de elektrificatie van ons wagenpark vordert snel. De buitendienst van VHC Jongens rijdt al bijna 100% elektrisch en de vrachtwagens zijn ook steeds meer hybride of 100% elektrisch. Ons doel is in 2024 behaald, om de hele Amsterdamse binnenstad elektrisch te beleveren, waarvoor afspraken zijn gemaakt met de gemeente Amsterdam. Onderdeel daarvan is een pilot waarbij we met kleinere elektrische vrachtwagens in de binnenstad bezorgen. Gemeentelijke kantoorgebouwen mogen, net als de Beurs van Berlage, nu al uitsluitend elektrisch beleverd worden. Ook de Horecava in Amsterdam hebben we dit jaar 100% elektrisch beleverd. Ons doel is om in 2030 geheel CO₂-neutraal te zijn.

Duurzame verpakkingen

We maken ook grote stappen op het gebied van duurzame verpakkingen. Dat doen we met biologisch afbreekbare producten, composteerbare verpakkingen van organische materialen als maïszetmeel of suikerriet, plantaardige vezelverpakkingen van palmblederen of bananenbladeren voor bepaalde culturele keukens, recyclebare papieren zakken en kartonnen dozen. Kartonnen FSC bakjes zijn een goed alternatief voor de plastic take-away bakjes waar nu statiegeld op zit.

Duurzame producten

Er is een groeiende vraag naar duurzame, lokale en verantwoorde producten, zoals biologische, vegetarische, veganistische en fairtrade producten. Ook in snackbars en cafetaria zijn de vega-snacks in opkomst. Denk ook aan de succesvolle Vegan Junk Food Bar, waar wij aan leveren. Met ons groeiende assortiment aan biologische, glutenvrije, vegetarische, veganistische en lactosevrije producten en ons netwerk van lokale boeren, groenten- en fruittekenaars en kwekers voor steekproducten die de CO₂-uitstoot en vervoerskilometers reduceren, kan de klant perfect inspelen op deze duurzaamheidstrend.

Biodiversiteit op je bord

VHC Jongens steunt dit initiatief, mede ontwikkeld door Dutch Cuisine, van harte. Door op hun menukaart lokale groenten een hoofdrol te geven en vlees en vis een bijrol, leveren restaurants en cateraars een belangrijke bijdrage aan het behoud van de biodiversiteit. Goed voor een duurzaam voedselsysteem en het imago van voedselproducenten, restaurants en cateraars.



ONZE GESPECIALISEERDE PARTNERBEDRIJVEN

Als totaalleverancier zijn we continu bezig om ons aanbod aan producten en diensten uit te breiden. Ieder z'n specialisme. Daarom zijn wij al meer dan 80 jaar ons bedrijf verbreed en verdiept met diverse gespecialiseerde partner-, dochter- en zusterbedrijven. Het versterkt onze concurrentiepositie, biedt meer kansen voor groei en zorgt voor een stabiele basis voor de toekomst.

Van alle markten thuis

In de loop der tijd hebben de nodige foodgerelateerde bedrijven zich aangesloten bij VHC Jongens. Dankzij deze verbreding en verdieping van ons assortiment, expertise en netwerk, kunnen we in elke food-, drank- en cateringbehoefte voorzien. Van restaurants tot zorginstellingen, van snackbars tot complete voetbalstadions, van cafés tot massale festivals, van koffietentjes tot uitvaartcentra en van lunchpakketen, kerstpakketten en goodiebags tot grab & go convenienceproducten voor de horeca en retail.

Noem het en we leveren het.

Forse synergievoordelen

De bundeling van al deze gespecialiseerde partnerbedrijven biedt forse schaal- en synergie-voordelen. Meer inkoopkracht, meer operationele efficiëntie door gedeelde logistieke, administratieve en automatiseringsprocessen, kruisbestuiving van kennis, ervaring en afzetmarkten en minimale voedselverspilling. Een krachtige stimulans voor innovatie, product- en procesontwikkeling, een snellere transitie naar duurzame bedrijfsprocessen en natuurlijk: aanzienlijke kostenbesparingen. Dit leidt tot een breder aanbod, betere service en concurrerende prijzen voor onze klanten.

“Het verbreden van ons bedrijf versterkt onze concurrentiepositie, biedt meer kansen voor groei en geeft een stabiele basis voor de toekomst.”



Number 1 Catering, dé publiekscateraar

Festival? Event? Feest? Number 1 is jouw eerste keus. Eén van de grootste Food & Beverage publiekscaterers in de Benelux. Voor kleine, middelgrote en grote events. Number 1 kan op één dag 200.000 gasten cateren. Enkele klanten zijn Rai Amsterdam, Feyenoord, FC Utrecht, Ajax, Jaarbeurs en vele festivals in binnen- en buitenland.



Lavazza, Italiaanse koffiebeleving

Lavazza wordt wereldwijd geroemd om zijn uitmuntende Italiaanse koffiebeleving en constante kwaliteit. VHC Jongens heeft in Nederland en België een exclusieve samenwerking met distributeur Lavazza - Bluespresso BV voor de koffie, koffiemachines en professionele ondersteuning. Ook onder ons dak: het officiële Lavazza Training Center.



Brouwerij De Hollandse Pilsener Fabriek

In Brouwerij De Hollandse Pilsener Fabriek brouwen ze met 19 brouwketels jaarlijks 1,8 miljoen liter goudgele premium pilsener voor een goudeerlijke prijs. Natuurzuiver volgens het Duitse Reinheitsgebot, geleverd op fust of in fles. Ook bieden ze complete private label programma's, tapinstallaties voor festivals en events, barinrichtingen en diverse seizoens- en speciaalbieren.



BIGsmilegroep

BIGsmilegroep is de specialist in relatie- en kerstpakketten, goodiebags en wijn- en borrelpakketten in elke prijsklasse en samenstelling. Pakket op maat? Geen probleem! Als food logistics specialist zorgen ze voor de tijdige bezorging. VHC Jongens levert de producten voor de pakketten, wat bijdraagt aan een eigen circulair proces met minder verspilling.



FHC Formulebeheer

Onder deze naam ontwikkelen we in eigen beheer succesvolle franchiseformules voor horeca, fastfood en (school)catering. Samen met enthousiaste ondernemers en sterke A-merken volgen we trends en ontwikkelingen op de voet en voeren ze door in de bewezen franchiseformules Family, Foodmaster en Vital4Skool.



Lijfering Drankengroothandel

Lijfering Drankengroothandel is dé drankenspecialist van Nederland. Onafhankelijk, dus niet gebonden aan één brouwer. Dankzij deze preferred supplier kunnen we alle merken bieren, wijnen en dranken leveren die onze klanten willen schenken en hen daarbij deskundig adviseren. Deze samenwerking biedt Lijfering meer flexibiliteit en middelen om hun bedrijfsprocessen sneller te verduurzamen.

DE ITALIAANSE KOFFIE BELEVING

In 128 jaar is Lavazza opgebouwd vanuit een passie voor kwaliteit en innovatie. Deze waarden zijn al sinds 1895 onderdeel van het DNA en de basis van de onderneming van de familie Lavazza; al vier generaties lang.



“Je kunt overal en op elk gewenst moment genieten van de allerlekkerste Italiaanse koffie.”

Zoals Emilio Lavazza zei: “Het gaat om zakendoen met je hart.” Lavazza creëert op maat gemaakte oplossingen om koffieprofessionals te helpen hun klanten uitstekende producten en diensten aan te bieden. In elke ruimte en context.

De Italiaanse koffiebar beleving in jouw horecagelegenheid

De Italiaanse koffiebeleving bij jou in de zaak? Lavazza biedt je een brede lijn aan professionele koffiemachines, de beste kwaliteit koffiebonen en professionele ondersteuning. Wij zijn ons ervan bewust dat er meer nodig is dan dat. Als onderdeel van de service zijn er dan ook onbeperkte mogelijkheden om jouw medewerkers kosteloos te trainen in onze drie Lavazza Training Centers in Nederland.

Drink thuis koffie zoals op een Italiaans terras

Altijd al die perfecte koffie op dat leuke Italiaanse terras thuis willen drinken? Het is nu mogelijk! Lavazza biedt drie mooie concepten voor thuis. Deze drie concepten zorgen ervoor dat je thuis elke dag geniet van de lekkerste Italiaanse koffie.

De perfecte koffiebreek voor op kantoor

Het nieuwe werken zorgt voor een sterke behoefte aan verbinding. Het kantoor wordt steeds meer een plek voor ontmoetingen en vergaderingen. Goede en duurzame kwaliteitskoffie en een stijlvolle design coffee corner brengen de horecabeleving naar jouw kantoor. Dit helpt collega's onderling en met klanten te verbinden. Het draagt bovendien bij aan de beleving en uitstraling van jouw bedrijf.





“Een passie
voor
uitmuntendheid
die van elk kopje
een unieke
ervaring maakt.”

Lavazza Training Centers

Lavazza is meer dan een goede kop Italiaanse koffie. Een cruciaal deel van de beleving wordt bepaald door de persoon die de koffie bereidt. Vanuit deze gedachte én als onderdeel van de service is 25 jaar geleden het Lavazza Training Center in het leven geroepen. Sinds die tijd is Lavazza uitgegroeid tot het grootste opleidingsinstituut ter wereld op het gebied van koffie, met circa 60 Lavazza Training Centers. Onze horecapartners en hun werknemers worden hier kosteloos opgeleid en regelmatig bijgespijkerd door onze gecertificeerde barista's.

De vier Lavazza Training Centers bevinden zich in Oostzaan, Oosterwolde, Breda en Antwerpen. Samen zijn de locaties goed voor het trainen van zo'n 2.500 horeca-professionals per jaar. De barista's in spé beschikken hier over de nieuwste espressomachines, meest geavanceerde koffiemolens, state-of-the-art baristatools en een SCA-gecertificeerde barista als docent. Alle ingrediënten zijn dus aanwezig om de perfecte espresso, lungo en caffè latte te leren maken. Om ook na de training een hoge kwaliteit te garanderen, worden onze partners steekproefsgewijs bezocht door onze Quality Control Managers. Het uiteindelijke doel? Het waarborgen van de ultieme koffiebeleving voor de gast, altijd en overal.

Showroom

Onze showrooms bevinden zich in het Lavazza Training & Experience Center in Oostzaan en Antwerpen. Ideale ruimtes om het brede assortiment Lavazza producten door middel van een tasting te ontdekken, de kenmerkende stijl van Lavazza te ervaren en een beter idee te krijgen van de look-and-feel van de apparatuur.

Tasting

Lavazza biedt een breed assortiment van verschillende soorten koffies. Welke koffie past het best bij jouw zaak? Een aantal belangrijke factoren bij het kiezen van de juiste koffie zijn: het karakter van jouw zaak, je doelgroep en het segment van je horecaonderneming. Door middel van een tasting kan onze Lavazza barista deze keuze voor je vergemakkelijken. Je proeft verschillende espresso's en onze barista vertelt je alles over het smaakprofiel en de tonen in de koffie. Op basis van smaak en kennis kies je samen met ons de beste koffie voor jouw zaak.

Lavazza heeft voor elke bestemming de beste koffie-oplossing. Anders gezegd: je kunt overal en op elk gewenst moment genieten van de allerlekkerste Italiaanse koffie. Of het nu binnen de horeca is, thuis of op kantoor, Lavazza biedt een pasklare oplossing.



LAVAZZA

Wil je meer weten, ga naar de website:
lavazza-nederland.nl

“Met
Hollandse
nuchterheid
gebrouwen
sinds 2013.”



**Brouwerij De Hollandse
Pilsener Fabriek**



In één van de grootste brouwerijen van Noord-Holland, met maar liefst 11 fermenters van 15.000 liter kan de brouwerij verschillende bieren gelijktijdig laten rijpen. Met een totale capaciteit van 25.000 hectoliter, brouwt Brouwerij De Hollandse Pilsener Fabriek op dit moment 1,8 miljoen liter bier per jaar, met als grootste volume een premium goudgele pilsener voor een goudeerlijke prijs.

Brouwerij De Hollandse Pilsener Fabriek is anders dan andere brouwerijen. Ze noemen zichzelf fabriek omdat er hele grote volumes bier worden geproduceerd onder het merk 'De Hollandse' en verschillende private label merken. Niet voor niets zijn ze de grootste brouwerij die na 1950 gebouwd is en in de loop der tijd steeds uitgebreid en gemoderniseerd is met de nieuwste technologie. VHC Jongens is één van de distributeurs en levert de overheerlijke pils dagelijks aan haar klanten.

Kijk voor meer informatie over Brouwerij De Hollandse Pilsener Fabriek op dehollandsepilsenerfabriek.nl

NUMBER 1

Number 1 Catering is in 1986 begonnen onder de naam Hotdog King en handelt sinds 1999 onder de naam Number 1 Catering. Number 1 heeft zich gespecialiseerd in publiekscatering en is uitgegroeid tot één van de grootste en meest vooruitstrevende cateraars van Nederland.

Onderscheidend

We onderscheiden ons door het aanbieden van kwalitatieve en smaakvolle producten, een hoge capaciteit, creatieve concepten, foodtrucks en last but not least: een zeer gedreven team!

Intensief samenwerken

Number 1 maakt deel uit van de 'Jongens familie'. Binnen de groep werken wij intensief samen op het gebied van logistiek, HR/personeelsafdeling, inkoop en marketing. VHC Jongens is een BRC en HACCP gecertificeerd bedrijf en onze logistieke partner op het gebied van de opslag en transport van onze producten en materialen.

“Wij onderscheiden ons door het aanbieden van kwalitatief en smaakvolle producten.”

Innovatie

VHC Jongens bestaat meer dan 80 jaar en is al sinds 1998 onze partner. Via onze korte lijn met VHC Jongens zijn wij altijd verzekerd van een breed assortiment aan lokale en dagverse producten en beschikken we over een complete versafdeling met onder andere een slagerij, zuivelhandel en AGF-afdeling. Kennis over afzetmarkten en de foodservice die VHC Jongens met ons deelt, leidt tot innovatie binnen ons eigen assortiment. Kortom, wij zijn al meer dan 25 jaar een échte match!



Wil je meer weten, ga naar de website:
number1.nl

Jos Kramer is directeur bij Maxivers, een food & beverage groothandel die levert aan de groothoreca en zich daarbij gespecialiseerd in het belevaren aan zorginstellingen en airline-cateraars. Klanten met specifieke wensen en behoeften.

REGISSEUR IN DE KETEN



“Wij zien ons als de regisseur binnen de keten, waarbij gemak voor de laatste schakel in die keten, de klant, centraal staat.”

Zekerheid

Maxivers is enkele jaren een dochterbedrijf van VHC Jongens. Jos: “Na een gesprek met Cor Jongens hadden we meteen een goed gevoel. We zitten in dezelfde regio. VHC Jongens is net zo’n platte organisatie als wij, met korte lijnen. Cor zelf is er ook zes dagen per week. Vroeger hadden we soms te maken met instabiele toeleveranciers. Die zorgen behoren nu tot het verleden. De participatie van VHC Jongens in ons bedrijf heeft rust, perspectief en zekerheid gebracht.”

Win-win

Jos licht toe dat het voor beide bedrijven win-win was. “Met ons kon VHC Jongens een nieuwe afzetmarkt bedienen, namelijk de zorgsector en airline-cateraars, en wij kregen met VHC Jongens alle voordelen van een grootschalige totaalleverancier, met hypermoderne logistiek en een solide financiële basis. Essentiële zaken voor de continuïteit van onze bedrijfsprocessen en om te groeien.”

Klant op één

Net als bij VHC Jongens draait bij Maxivers alles om het ontzorgen van de klant. “Wij zien ons als de regisseur binnen de keten, waarbij gemak voor de laatste schakel in die keten, de klant, centraal staat. Dus één contactpersoon, één bestelsysteem voor alles, één vrachtwagen voor de deur en één factuur.”



“Uw zorg verandert. Wij veranderen mee.”

Zorggroep Zaanstreek

Een goede klant van Maxivers is Zorggroep Zaanstreek, een begrip in de Zaanstreek. “Ze hebben duurzaamheid en MVO hoog in het vaandel staan en zijn kritisch op de kwaliteit van de verse maaltijden. Elke dag bezorgen we bij twee vestigingen de grondstoffen en ingrediënten voor zo’n 450 warme maaltijden. Dat worden er meer, want Zorggroep Zaanstreek opent binnenkort in deze regio nog twee nieuwe vestigingen. We zijn er klaar voor,” aldus Jos.

Zelfstandig koken

Onder de naam Minivers levert Maxivers, in samenwerking met een retail-groep, aan ‘kleinschalig wonen’-locaties in heel Noord-Holland. “In deze woongroepen tot ongeveer 15 personen wordt nog zelfstandig gekookt. Het hele supermarktassortiment, aangevuld met het bulkassortiment van VHC Jongens wordt tot in de huiskamer geleverd door onze eigen chauffeurs, die altijd weer met open armen worden ontvangen. Dat persoonlijke contact is precies waar Maxivers voor staat en geeft de extra glans aan ons werk.”



Wil je meer weten, ga naar de website:
maxivers.nl



LEREN, MAAR DAN LEUK!

Het Horeca Vakcollege, opgericht in samenwerking met VHC Jongens, is hét opleidingscentrum voor iedereen in de horeca die zijn of haar vaardigheden wil ontwikkelen en professionaliseren. In nauwe samenwerking met horecaondernemers worden opleidingsbehoeften op maat besproken, waardoor gericht advies en passende trainingstrajecten geboden worden voor het personeel. Het college is officieel erkend door het SVH (Stichting Vakbekwaamheid Horeca) en biedt opleidingen die leiden tot waardevolle diploma's en certificaten.

Met een breed scala aan opleidingen en trainingen heeft het Horeca Vakcollege voor iedereen binnen de horeca een passend leertraject—of dit nu in de keuken, bediening of een leidinggevende functie is. Elk jaar leidt het college honderden horecaprofessionals op.

Opleidingsmanager Ginny van Os vertelt enthousiast: “Het is geweldig om te zien dat steeds meer horecaondernemers investeren in de ontwikkeling van hun personeel. Deze investering verhoogt niet alleen de kwaliteit van hun service, maar ook de motivatie en het werkplezier van het team.”

“Ben jij klaar om jezelf te ontwikkelen?”

Koksopleidingen voor werkenden

Voor werkenden die hun culinaire vakkennis willen uitbreiden, biedt het Horeca Vakcollege praktijkgerichte koksopleidingen van slechts zes maanden. Dit volwassenenonderwijs legt de nadruk op een hands-on aanpak met minimale theorie, waardoor het leren actief en leuk blijft. Met slechts één lesdag per week zijn deze opleidingen uitstekend te combineren met een baan. “Onze studenten kunnen hun vaardigheden ontwikkelen zonder dat werk en studie elkaar in de weg staan. Deze korte, intensieve opleidingen sluiten perfect aan op het ritme van een horeca-professional,” legt Ginny uit.

Topfaciliteiten en ervaren docenten

Het Horeca Vakcollege onderscheidt zich door topfaciliteiten en inspirerende locaties bij VHC Jongens, VHC Actifood en VHC Waddenfood, wat studeren nog aangenamer maakt. De lessen worden gegeven door ervaren docenten en specialisten uit het horecavak, die de uitdagingen en behoeften van de branche goed kennen. Hun praktijkervaring en enthousiasme brengen een waardevolle, relevante dimensie in de lessen.

Aanbod van SVH erkende opleidingen

Naast de koksopleidingen, biedt het Horeca Vakcollege een breed aanbod aan andere SVH-erkende opleidingen en cursussen die binnen de horeca relevant zijn. Populaire programma's zijn onder andere:

- SVH Sociale Hygiëne
- SVH Leermeester
- SVH Wijn 2
- HACCP-training
- BHV voor Horeca

Tevens biedt het Horeca Vakcollege incompany-trainingen aan, waardoor opleidingen direct in het horecabedrijf verzorgd kunnen worden, geheel afgestemd op de wensen van de organisatie.

Met een veelzijdig opleidingsaanbod, toegankelijke leerstructuren en begeleiding door horecaprofessionals creëert VHC met het Horeca Vakcollege een unieke leeromgeving die naadloos aansluit bij de behoeften van de klant en sector.



**HORECA
VAKCOLLEGE**
Landelijk Hoger Onderwijs
alleen gecertificeerd in de horeca sector

Wil je meer weten?

Ga naar de website: horecavakcollege.nl

BIGSMILEGROEP MAAKT NAAM WAAR

Zoals onze klanten gewend zijn, streven we bij VHC Jongens ernaar om ze op het gebied van food service maximaal te ontzorgen en servicen. Categorieën waar dat ook voor geldt zijn kerstpakketten, goodiebags en wijn-, borrel- en andere cadeaupakketten. Daarvoor werken we samen met food logistics specialist BIGsmilegroep.



Kerst- en relatiepakketten

Wij leveren alle denkbare foodproducten en dranken, waarmee BIGsmilegroep de pakketten samenstelt. Zo bieden ze een gevarieerde keuze in relatie- en kerstpakketten, met prijskaartjes vanaf € 25,-. Liever maatwerk? Geen probleem! Biologisch, vega of vegan? Komt voor elkaar! Wil je jouw medewerkers liever een non-food cadeau geven? Ook daarin biedt de BIGsmilegroep een brede keuze.

De BIGsmilegroep als afnemer biedt ons als groothandel het voordeel dat we een extra afzetmogelijkheid hebben voor onze productvoorraden. Dit eigen circulaire circuit zorgt voor minder voedselverspilling.

Als specialist in food logistics zorgt de BIGsmilegroep dat alles op tijd wordt bezorgd. Op de zaak of bij de mensen thuis. Voor iedere collega, medewerker of partner is een passend pakket te vinden dat een big smile op het gezicht tovert.

THERE IS NO BUSINESS LIKE FAMILY BUSINESS

IN GESPREK MET RALPH MARKWAT

FHC Formulebeheer ontwikkelt franchiseformules in fastfood, horeca en catering en faciliteert met ruim 20 medewerkers de totale bedrijfsvoering van zo'n 150 franchise-outlets, verdeeld over drie formules: Family, Foodmaster en Vital4Skool. Voor die laatste formule won het bedrijf in 2019 de NFV-trofee van de Nederlandse Franchise Vereniging.

Drie succesformules

Vital4Skool is een formule voor de gezonde schoolkantine. Ralph: "Duurzame, 'planet proof' catering en altijd inclusief, van halal tot vega. Met VHC Jongens beleveren we o.a. het ROC in Amsterdam. Foodmaster en Family zijn twee cafetariaformules. Foodmaster is een afhaal- en bezorgcafetaria met de focus op snelheid en gemak. Family zit meer op een restaurantbeleving voor een cafetariaprijs, waar je voor alle eetmomenten terecht kunt."

Family business

FHC Formulebeheer is in 1994 opgericht door Ralphs vader, cafetaria-ondernemer Wim Markwat, die zijn passie en ervaring voor het Familybedrijf graag met andere ondernemers wilde delen. "Het is allemaal 30 jaar geleden begonnen toen mijn vader Wim het eerste Family restaurant opende en meteen een klik had met Cor Jongens, die immers ook een familiebedrijf runde. Diezelfde, zeg maar familiale band hebben we nu nog met Cor en iedereen bij VHC Jongens."

Ralph: "Zelf zijn we strikt genomen geen familiebedrijf meer, maar dat zijn we nog wel in onze genen. Die familiementaliteit van samen iets moois tot stand brengen, dat is wat we met VHC Jongens gemeen hebben."

Platte organisatie

"In deze dynamische markt heb je ook een dynamische groothandelspartner nodig," beklemtoont Ralph. "VHC Jongens zit kort op de bal en heeft een platte organisatie. Het management zit niet continu achter de pc maar werkt gewoon mee op de vloer. Dankzij de korte lijntjes kunnen we samen snel beslissen, calculeren en anticiperen. Met slimme menu-engineering bijvoorbeeld of voordelige seizoensproducten."

Zonder gaspitten

Ralph licht toe hoe in deze tijd van hoge kosten en personeelstekorten, de Family formule toch floreert: "Bij Family werken we met jonge mensen en alleen met friteuses, bakplaten en combiteamers, waarmee alles bereid kan worden. Dus in onze keukens géén zestien gaspitten en dure chef-koks. Zo kunnen we makkelijker personeel vinden, draaien we prima marges en kunnen we een restaurantkwaliteit bieden voor een cafetariaprijs. Ook weer mede dankzij de inkoopkracht en het maatwerk van VHC Jongens."

FHC.
Formulebeheer

Wil je meer weten, ga naar de website:
fhc-formulebeheer.nl

“Dankzij de
korte lijntjes
kunnen we
samen snel
beslissen,
calculeren en
anticiperen.”



LIJFERING DRANKEN GROOTHANDEL



Rogier de Bruin

Directeur Lijfering Drankengroothandel

Lijfering Drankengroothandel is preferred supplier van VHC Jongens. Ze zijn onafhankelijk en niet gebonden aan één bierbrouwer en voeren vele agentschappen. Daardoor kan Lijfering alle dranken leveren die klanten willen schenken en hen daarbij deskundig adviseren.

Het totale assortiment telt meer dan 10.000 artikelen, waaronder alle bekende merken frisdranken, gedistilleerd, A-merkbieren en authentieke speciaalbieren en topwijnen van exclusieve wijnhuizen van over de hele wereld.

Familiebedrijf

Wat ruim 150 jaar geleden begon met het distilleren van brandewijn, bessen- en citroenjenever, is uitgegroeid tot een landelijk opererende drankengroothandel. Net als VHC Jongens is het een hecht familiebedrijf dat persoonlijk contact met de klant essentieel vindt om horecaondernemingen te ontzorgen en echt maatwerk te leveren. Net als VHC Jongens zijn ze superflexibel en servicegericht. Kortom, een perfecte match.

Diversiteit aan klanten

Wat het vak volgens Lijfering extra leuk en uitdagend maakt, is de grote diversiteit aan klanten. Van groothandel tot cateringbedrijf, van buurtcafé tot sterrenrestaurant, van (studenten)vereniging tot evenement, van de Johan Cruijff Arena tot de lokale voetbalkantine en van de buurtsuper tot het plaatselijke dorpshuis. Lijfering is er kind aan huis.

Wisselprogramma

Dare to drink different. Onder dat motto biedt Lijfering een oplossing waarmee horecaondernemers gasten aan zich kunnen binden, door ze regelmatig te verrassen met iets nieuws. Dat kan met een frequent wisselend aanbod van grote en kleine brouwerijen, speciaalbieren, alcoholvrije bieren, soda's en wisselende actuele thema's, maar ook met bierkaart- en foodpairingadvies of de nieuwste rage in dranken.

Wat het vak volgens Lijfering extra leuk en uitdagend maakt, is de grote diversiteit aan klanten.

Persoonlijk contact

Als familiebedrijf hecht Lijfering veel waarde aan saamhorigheid, eenvoud en zakendoen op een eerlijke en persoonlijke manier. Daardoor kunnen ze klanten net dat beetje extra aandacht geven en maatwerk leveren. Lijfering komt graag bij de klant over de vloer, maar tweemaal per jaar worden klanten ook uitgenodigd voor de relatiedagen. Met de ene keer een interessante excursie en de andere keer een presentatie van nieuwe producten, trends en seizoensproducten in eigen huis.

Duurzaam

Natuurlijk ziet Lijfering graag dat gasten genieten van hun drankje, maar de drankengroothandel vindt het ook belangrijk dat onze kinderen en kleinkinderen straks genieten van schone lucht en mooie natuur. Daarom wordt er alles aan gedaan om bedrijfsprocessen zo duurzaam mogelijk te laten verlopen. Dat doen ze door lege flessen en andere verpakkingen te recyclen en op het gebied van verpakkingen meer te werken met biologisch afbreekbare plastics, composteerbare verpakkingen en karton.



Wil je meer weten, ga naar de website:
lijferingdrankengroothandel.nl



Als er iets dagvers moet
zijn, dan zijn het brood,
banket en patisserie.

Broden van wit tot
volkoren, boerenbruin
en spelt, broodjes
in alle soorten en
maten, stokbroden
en croissants.

CHAUPAIN

HET BESTE UIT ALLE WINDSTREKEN

Ook glutenvrij, vegan, koolhydraat- en zoutarm. We leveren het allemaal. Vers of als afbakproduct. Daarnaast kunnen we ook leveranties van grote volumes vers brood aan.

Totaaloplossing voor brood

De allerbeste brood- en patisserieproducten uit alle windstreken samenbrengen onder één dak. Dat is de missie van Chaupain. Hiervoor reizen we heel Europa af, op zoek naar de beste ingrediënten. Daardoor kunnen we brood leveren zoals brood bedoeld is: ambachtelijk gemaakt, met liefde en gevoel voor traditie. De beste kwaliteit voor een eerlijke prijs. Samen met de klant stellen we een totaaloplossing samen, zodat de klant elke dag alle brood- en patisserieproducten bezorgd krijgt die passen bij de formule.



Wil je meer weten, ga naar de website:
chaupain.nl



MESCOO EEN EIGENTIJD KOFFIECONCEPT

Wie tegen een scherpe prijs lekkere koffie wil serveren, kiest voor Mescoo. Het ideale totaalconcept voor plekken en situaties waar kwaliteit net zo belangrijk is als snelheid en gemak. Zoals terrasjes, restaurants, cafés, sportkantines, scholen, kantoren en bedrijven.

Scherpe prijs

Voor de horecaondernemer creëert het Mescoo koffieconcept extra toegevoegde waarde, additionele omzet, aantrekkelijke marges en een hoog rendement. Of het nu gaat om een mooie cappuccino, krachtige espresso, flat white, espresso macchiato of een romige café au lait, met Mescoo serveer je in een handomdraai ieders favoriete koffie. Vers, aromatisch en in de gewenste sterkte. Dat alles met een constante hoge kwaliteit tegen een scherpe prijs.

Reclamemateriaal

Onderdeel van het Mescoo koffieconcept zijn ook de kant-en-klare professionele reclame- en promotiematerialen. De machines kunnen geleased worden, hebben een lange levensduur en zijn onderhoudsvrij. Mocht er echter iets mis zijn, dan staat de servicedienst van VHC Jongens snel voor de deur. Met Mescoo is de horecaondernemer voor een vast en laag bedrag verzekerd van lekkere koffie. Koffie, disposables en andere accessoires worden 6 dagen per week geleverd, zonder bezorgkosten.

Wil je meer weten, ga naar de website:
mescoo.nl



COOLBREAK

THAT'S (N)ICE!

Wil je meer weten, ga naar de website:
coolbreak.nl

Met het CoolBreak concept van VHC Jongens haalt de ondernemer een uniek totaalconcept in huis voor de verkoop van het lekkerste softijs. Een totaaloplossing waarbij aan alles is gedacht. Het brede assortiment aan grondstoffen, disposables en accessoires zorgt in combinatie met de softijsmachine, uitgebreide promotiematerialen en professionele verkoopondersteuning voor een compleet ijsconcept.



Inspiratiesessies

Goed inspelen op de voortdurend veranderende markt kan best een uitdaging zijn. Daarom worden regelmatig inspiratiesessies gehouden in het CoolBreak Experience Center. Omdat kinderen vaak de keuze maken welk softijs ze willen, hebben we bijvoorbeeld ons softijs gecombineerd met de lekkere snoepjes van Haribo. Ook worden creatieve ideeën en slimme tips aangereikt, om ook buiten het zomerseizoen de omzet te verhogen en de softijsmachine rendabel te houden. Door bijvoorbeeld in het laagseizoen de milkshake centraal te stellen kan dit al een groot verschil maken.

Promotiematerialen

Met een gevarieerd palet aan posters, windmasters, beachvlaggen, ijshoorns & ijskaarten kan de horecaondernemer alle kanten op. Ook is het mogelijk om deze promotiematerialen te voorzien van een eigen logo en andere huisstijlelementen. Bij al deze zaken worden geen concessies gedaan aan de kwaliteit. Zo zorgen we samen voor een twinkeling in de ogen van klanten, jong en oud. En van de omzet gaan je ogen twinkelen.

“Zo zorgen we samen voor een twinkeling in de ogen van de klanten, jong en oud.”





alles
voor een
**slimme
zaak**



Meer informatie over VHC Jongens?
Scan dan hier de QR-code



CONTACT

VHC Jongens BV
Ambacht 3
1511 JZ Oostzaan
info@vhcjongensbv.nl

VHC Jongens Almere
Versterkerstraat 12
1322 AP Almere
info@vhcjongensalmere.nl

www.vhcjongensbv.nl

