

Cafetaria & fastservice

PARTNER VOOR HORECA
& GROOTVERBRUIK







VOOR WOORD

VHC is een bedrijf met een rijke historie en een bijzondere band met de cafetariabranche. Onze roots liggen in de wereld van snacks en frituur. Wat ooit begon met de verkoop van friet, kroketten, frikandellen en bitterballen, groeide uit tot een landelijke horecagroothandel met meerdere vestigingen en een compleet assortiment. Die vertrouwde basis vormt nog altijd de kern van wie we zijn: een betrokken bedrijf dat de horeca begrijpt en ondernemers helpt om elke dag het beste uit hun zaak te halen.

Er is in al die jaren veel veranderd, zowel binnen onze eigen organisatie als in de cafetariabranche. De traditionele snackbar heeft zich ontwikkeld tot een veelzijdige onderneming, waar naast een goede portie friet en vertrouwde snacks steeds vaker ruimte is voor burgers, loaded fries, maaltijden en andere eigentijdse gerechten. Ook bezorging, duurzaamheid, personeel en online zichtbaarheid spelen een steeds grotere rol.

Met die ontwikkelingen zijn wij meegegroeid. Wat niet is veranderd, is onze betrokkenheid bij de branche. We kennen veel van onze klanten al jarenlang en weten wat er in hun bedrijven speelt. Die kennis gebruiken we om mee te denken. Niet alleen over producten en assortiment, maar ook over zaken als rendement, bedrijfsvoering, opleidingen en nieuwe kansen in de markt.

Onze vestigingen werken onderling nauw samen en kunnen rekenen op de inbreng van verschillende specialisten. Zo ondersteunen we ondernemers in de fastservice- en cafetariabranche niet alleen met producten, maar ook met kennis en advies.

In deze brochure hebben we allerlei nuttige informatie voor je samengebracht. Je vindt er verhalen uit de praktijk, productinspiratie en handige tips voor jouw onderneming.

Veel leesplezier en inspiratie gewenst!



COLOFON

Uitgever
VHC Landelijk

Ontwerp
Branding VHC Landelijk

Tekst
Anita Boel | FotoTekst.nl

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

© 2026 VHC Landelijk

INHOUD

P. 06 GESCHIEDENIS CAFETARIABRANCHE
P. 08 IN GESPREK MET
P. 10 ONZE VESTIGINGEN
P. 12 SLIMMER ONDERNEMEN
P. 14 ONZE FORMULES
P. 16 FRITUURWERELD & SVO
P. 18 PRESENTATIE VERKOOPT
P. 20 MAAK JE ZAAK ZICHTBAAR
P. 22 IN GESPREK MET
P. 24 LAAT JE INSPIREREN

VAN HAND GEMAAKTE KROKETTEN TOT TOTAAL LEVERANCIER

VHC JONGENS

VHC Jongens is in de loop der jaren uitgegroeid tot een totaalleverancier voor de professionele horeca. Daarbij heeft de onderneming haar wortels in de cafetariabranche nooit uit het oog verloren. Jan Laan, senior accountmanager bij VHC Jongens, was halverwege de jaren tachtig nauw betrokken bij de overname van Laan Snacks.





“DE FRITUURBRANCHE ZIT BIJ VHC JONGENS IN HET DNA”



Van Laan kroketten
Oostzaan

Ruim vijftig jaar geleden legde Piet, de broer van Jan, de basis voor het familiebedrijf Van Laan. In een klein schuurtje achter het huis begon hij met het maken van verse loempia’s, kroketten en bitterballen. Alles gebeurde met de hand. Iedere middag werden de producten in kratjes geladen en persoonlijk bij de klanten afgeleverd. Van Laan groeide uit tot een bekende naam in de cafetariabranche, vooral dankzij de uitstekende kwaliteit van de kroketten.

Een leven lang verbonden met de frituurbranche

Ook Jan stond al op jonge leeftijd in het teken van het familiebedrijf. Na schooltijd hielp hij mee en later sloot ook een andere broer zich aan. Jan richtte zich onder meer op het bezoeken van beurzen door heel Nederland, iets wat hij nog altijd doet. Daarnaast was hij nauw betrokken bij de ontwikkeling van bekende cafetaria-formules, waaronder Family.

Hoewel Jan inmiddels al enkele jaren de pensioen-gerechtigde leeftijd heeft bereikt, werkt hij nog altijd vijf dagen per week met veel plezier voor VHC Jongens. De frituurbranche is volgens hem simpelweg een onderdeel van wie hij is. “Mijn werk is mijn hobby. Mijn vader had zestig jaar geleden al een cafetaria. Je groeit er dus mee op. Mijn broer Piet, die de krokettenfabriek oprichtte, is doorgegaan tot zijn 74ste. Mijn zus heeft tot haar 79ste een snackbar gehad en ook de kinderen van mijn broers en zus zijn actief in deze branche.”

Kwaliteit zit in het DNA

Als geen ander weet Jan hoe belangrijk kwaliteit is. “De concurrentie is groter geworden, maar juist daarom moet je zorgen voor een sterk en herkenbaar assortiment. Kies voor producten waar je trots op bent en waar gasten speciaal voor terugkomen. Met onze jarenlange ervaring denken wij daar graag over mee. De frituurbranche zit immers ook bij VHC Jongens in het DNA.”

in gesprek met
cafetaria goldenbelds



“DURF ‘OUTSIDE THE BOX’ TE DENKEN”

Fotografie: Rachel Goldenbeld Photography

IN GESPREK MET

Cafetaria Goldenbelds in Zutphen trekt geregeld de aandacht. Zo heeft de zaak als één van de weinige zelfstandige snackbars een drive-through en is het de eerste dementievriendelijke cafetaria van Nederland. Een rockband laten optreden in je zaak? Ook dat kan bij eigenaren Nick en Mandy Goldenbeld. Hun eigenzinnige aanpak zorgt voor een bloeiende onderneming.

De 38-jarige Nick heeft jarenlange ervaring in de cafetariabranche. Zijn ouders hadden een goedlopende zaak aan De Brink in Zutphen. Negen jaar geleden besloten ze samen een voormalig tankstation aan de Van der Capellenlaan om te toveren tot een moderne cafetaria met drive-through. “Anton van der Kamp van Combigro heeft ons destijds goed geholpen met de verkoop van de cafetaria aan De Brink”, vertelt Nick.





Samen ondernemen, samen sterk
Combigro werd destijds ook hun vaste leverancier. “Van oorsprong een familiebedrijf en dat past bij ons. We zijn geen nummer en ze zijn er altijd voor ons. Door de aansluiting bij VHC is bovendien vrijwel alles verkrijgbaar.”

Nick en Mandy namen de cafetaria in 2020 volledig over. Doordat de dagelijkse basis goed geregeld is, kunnen ze tijd en energie steken in nieuwe ideeën en bewust hun eigen koers varen.

Oog voor de mens achter de klant
Zo mocht Goldenbelds zich drie jaar geleden de eerste dementievriendelijke cafetaria van Nederland noemen. “Dementie wordt een steeds groter probleem. Het is fijn als medewerkers weten hoe ze ermee om moeten gaan en klanten in alle rust geholpen worden.” De benodigde online training duurt slechts een half uur.

Vrijheid om je eigen koers te varen
Ook het assortiment valt op. Zo verkoopt Goldenbelds dagelijks verse kabeljauw. “We zijn graag onafhankelijk en baas over ons eigen assortiment. Dat geeft je als ondernemer alle vrijheid.”

Nick presenteert ook regelmatig nieuwe snacks. “Met oma’s gehaktbal, die we nog steeds verkopen, zijn we groot geworden. Maar durf ook ‘outside the box’ te denken.” Zo komt er na de zomer komt een garnalenburger op de kaart. “Ook inspelen op allergenen is belangrijk. Het is misschien lastig, maar die groep wordt steeds groter.”

Omdat de vraag naar online bestellen toeneemt, wordt daar door Goldenbelds eind dit jaar mee gestart. Het sluit mooi aan op de drive-through, waar de ondernemers tijdens de coronaperiode veel aan hadden. “En nog steeds”, benadrukt Nick. “Het is een ideaal alternatief voor een bezorgdienst die wij dan ook niet hebben.”

onze
vestigingen

Vanuit onze vestigingen van Friesland tot Brabant leveren we een compleet assortiment in vers, food, dranken en non-food, alles onder één dak. We combineren de slagkracht van een landelijke organisatie met de betrokkenheid van een regionale groothandel. Zo krijg je het beste van twee werelden: mensen die jouw markt kennen, met de kracht van een landelijk netwerk erachter. We zijn meer dan een leverancier: een vaste partner die meedenkt en zorgt dat jouw zaak draait.



VHC
PARTNER VOOR HORECA & GROOTVERBRUIK

Hoofdlocatie
HENDRIK IDO AMBACHT

078 683 3400
info@vhc.nl | vhc.nl

VHC
ACTIFOOD

Locatie
OOSTERWOLDE

0516 567 107
info@actifood.nl | actifood.nl

VHC
COMBIGRO
GROEP

Locaties
ZUTPHEN | ROSMALEN

0575 516 461
info@combigro.nl | combigrogroep.nl



Meer informatie over VHC?
Scan dan de QR-code

VHC JONGENS

Locaties
OOSTZAAN | TEXEL | ALMERE

075 684 30 55
info@vhcjongensbv.nl | vhcjongensbv.nl

VHC KREKO

Locaties
MOERDIJK | EDE | PIJNACKER | ECHT | GOES

0168 372 222
verkoop@kreko.nl | kreko.nl

VHC VAN DER STAR

Locatie
TER AAR

0172 615 931
info@vhcvanderstar.nl | vhcvanderstar.nl

VHC WADDENFOOD

Locatie
WEST - TERSCHELLLING

0562 443 632
info@waddenfood.nl | actifood.nl

BEZORGING TIPS

Frituurwereld is hét kennisplatform voor ondernemers in de cafetaria- en frituurbranche. Horeca-adviseur Wim Markwat is één van de drijvende krachten achter het platform. Dankzij zijn jarenlange ervaring weet hij waar kansen liggen. Zo kan bezorging volgens hem een veel groter aandeel in de omzet opleveren. Ook financieel laten ondernemers kansen liggen. Wim deelt zijn belangrijkste bezorgtips en financiële adviezen.

“Ik hoor de reacties al als het over bezorging gaat”, zegt Wim lachend. “‘Ik heb onvoldoende personeel’, ‘ik heb het al druk genoeg’ of ‘het kost alleen maar marge’. Ik begrijp die bezwaren, maar er liggen juist volop kansen.”



Een goed georganiseerde bezorgservice kan volgens Wim juist ontlastend werken. Daarnaast vergroot je direct je afzetgebied en klanten geven online gemiddeld ook meer uit per bestelling.

Tip 1: Zorg voor een goede website
Zorg voor een goed vindbare, betrouwbare en eenvoudig te beheren website. Speel in op de actualiteit en kies een betaalbare oplossing met een goede koppeling met bestelplatformen zoals Thuisbezorgd.nl. Een flexibel levertijdensysteem helpt bovendien om bezorgtijden goed te beheren en afspraken na te komen.

Tip 2: Betrek het hele team bij de bezorging
Heb je onvoldoende bezorgers? Laat dan alle medewerkers vanaf 16 jaar ondersteunen bij de bezorging. Zo kun je drukke momenten beter opvangen.

Tip 3: Kijk naar alternatieve bezorging
Denk bijvoorbeeld aan een elektrische scooterauto. Deze compacte voertuigen zijn voordelig in de verzekering en hebben weinig onderhoud nodig.

Tip 4: Investeer in goede warmhoudtassen
Een goede bezorging zorgt ervoor dat maaltijden warm en in optimale conditie aankomen. Kwalitatieve warmhoudtassen dragen bij aan tevreden klanten en vergroten de kans op herhaalbestellingen.



FINANCIËLE TIPS

Volgens Wim valt er voor veel cafetaria-ondernemers niet alleen winst te behalen in de verkoop, maar vooral ook achter de schermen. “Veel ondernemers werken keihard, maar hebben onvoldoende zicht op hun cijfers. Juist door je administratie goed op orde te hebben, kun je meer rendement uit je onderneming halen.”

Tip 1: Bereken je kostprijs
Een goede margebewaking is essentieel om prijsverhogingen tijdig door te kunnen voeren. Zorg daarom dat je de jaarcijfers snel inzichtelijk hebt en werk met een verdeling in dertien periodes. Zo houd je grip op je resultaten en kun je sneller bijsturen.

Tip 2: Bezuinig niet op kwaliteit
Gasten zijn bereid te betalen voor een goed product, maar de prijs moet wel reëel zijn. Zorg daarom dat de prijs-kwaliteitverhouding altijd in balans blijft en verlies de kwaliteit van je assortiment nooit uit het oog.

Tip 3: Speel in op de vraag
Welke producten lopen goed en welke blijven achter? Met actuele cijfers krijg je snel inzicht in wat werkt en wat niet. Zo kun je jouw assortiment en acties beter afstemmen op de wensen van je gasten.

Tip 4: Investeer in een goed roosterprogramma
Met een slim roosterprogramma kun je medewerkers efficiënter inzetten. Dat kan leiden tot een besparing van ongeveer 5% op de loonkosten, terwijl je tegelijkertijd de mogelijkheid hebt om de openingstijden te verruimen. Dat levert dus dubbel voordeel op.

Tip 5: Kijk kritisch naar de vaste kosten
Analyseer regelmatig kostenposten waar je zelf invloed op hebt, zoals energieverbruik. Door hier bewust en slim mee om te gaan, kun je op jaarbasis aanzienlijk besparen.

Tip 6: Investeer tijdig in vernieuwde apparatuur
Een elektrische bakplaat of combisteamer vraagt misschien om een investering, maar betaalt zich vaak terug door een lager energieverbruik, minder onderhoud en een efficiëntere werkwijze.

onze
formules



“SAMEN STAAN WE STERKER. DOOR KENNIS, EXPERTISE EN KRACHTEN TE BUNDELEN, BIEDEN WE ONZE KLANTEN MEER”

SAMEN STERKER IN FOODSERVICE

Bij VHC zijn we continu bezig om ons aanbod aan producten en diensten uit te breiden. Ieder z'n specialisme. Daarom werken we samen met diverse gespecialiseerde partner-, dochter- en zusterbedrijven. Zo versterken we onze positie in de markt, creëren we kansen voor verdere groei en bouwen we aan een stabiele basis voor de toekomst.

Meer informatie
Scan de QR-code of kijk op fhc-formulebeheer.nl



Alles onder één dak voor cafetaria's

Door samen te werken met gespecialiseerde bedrijven binnen de foodservice beschikken we over een breed assortiment, uitgebreide expertise en een sterk netwerk. Zo kunnen we cafetaria's en andere horecabedrijven voorzien van alles wat zij nodig hebben: van ingrediënten en snacks tot dranken, verpakkingen, keukenbenodigdheden en slimme totaaloplossingen. Alles onder één dak, met de kennis en service die past bij de praktijk van iedere ondernemer.

Sterke formules, ieder met een eigen identiteit

Ook op formulegebied bundelen we onze krachten. Met Family, Foodmaster en Vital bieden we ondersteuning aan verschillende concepten binnen de cafetaria- en fastservicemarkt. Family staat voor een gastvrije cafetaria met een uitgebreide menukaart en een eigentijdse uitstraling. Foodmaster combineert de vertrouwde cafetaria met een modern assortiment en een herkenbaar concept. Vital richt zich op gezonde en verantwoorde schoolcatering, met een gevarieerd aanbod voor scholieren. Drie verschillende formules, ieder met een eigen identiteit en aanpak, maar met hetzelfde doel: ondernemers helpen succesvol te ondernemen.



FHC. Formulebeheer



VAKMANSCHAP MAAKT HET VERSCHIL

De Nederlandse cafetariabranche krijgt er een nieuwe opleidingsinstelling bij. SVO vakopleider food en Frituurwereld lanceren samen het Frituurwereld College: een praktijkgericht trainingsaanbod speciaal ontwikkeld voor medewerkers en leidinggevenden in cafetaria's en snackbars.

Vakmanschap krijgt een nieuwe impuls

Volgens Frituurwereld is de aandacht voor training en opleiding in de cafetariasector de afgelopen jaren achtergebleven. Met het Frituurwereld College willen beide partijen het vakmanschap in de branche daarom een nieuwe impuls geven. Het programma bestaat uit losse, praktijkgerichte modules die direct toepasbaar zijn op de werkvloer. Zowel medewerkers als leidinggevenden kunnen deelnemen aan trainingen die aansluiten bij hun rol en dagelijkse praktijk.

De onderwerpen lopen uiteen van rendement, kostenbeheersing en productkennis tot hospitality, verkoop en klachtafhandeling. Medewerkers leren bijvoorbeeld wat verspilling en slechte portiecontrole een bedrijf werkelijk kosten. Van het gewichtsverlies bij het bakken van friet tot de prijs van een papieren tasje: calculatie wordt concreet en herkenbaar gemaakt. Aan de voorkant van het bedrijf ligt de nadruk op gastvrijheid en verkoop. Hoe word je een echt gastvrije medewerker? Hoe voer je een effectief verkoopgesprek zonder pusherig over te komen? En hoe verhoog je de gemiddelde besteding?



Leiderschap en persoonlijke ontwikkeling
Ook voor leidinggevenden komt er een gericht traject, waarin persoonlijke ontwikkeling, teamvorming en het aansturen van collega's centraal staan. Een leidinggevende speelt immers een belangrijke rol in het begeleiden en ontwikkelen van medewerkers.

"MET DE PILOT IN 2027 BRENGEN WE VAKMANSCHAP IN BEWEGING"

Praktisch leren op verschillende VHC-locaties
VHC treedt op als gastheer en stelt moderne keukens en lesruimtes beschikbaar. De aftrap vindt plaats bij VHC ActiFood in Oosterwolde.

SVO vakopleider
SVO levert de trainers, het lesmateriaal en de certificering. Deelnemers ontvangen na afronding van een module een branchecertificaat. De samenwerking kent een duidelijke taakverdeling tussen VHC en SVO. Gaandeweg het traject worden nog meer relevante trainingen aan het programma toegevoegd. Bekijk het actuele opleidingsaanbod op de website van Frituurwereld en ontdek welke opleidingen en trainingen beschikbaar zijn.

SVO VAKOPLEIDER FOOD
FRITUUR WERELD College

FW FRITUURWERELD

FRITUURWERELD: ALTIJD OP DE HOOGTE VAN DE FRITUURBRANCHE

Frituurwereld is hét vakplatform voor ondernemers en professionals in de frituur- en fastservicebranche. Via frituurwereld.nl brengt Frituurwereld dagelijks branchenieuws, praktijkverhalen, productinnovaties en ontwikkelingen rond onder meer bedrijfsvoering, marketing, personeel en duurzaamheid.

Twee keer per jaar verschijnt een fysieke krant met interviews, achtergrondverhalen en praktische tips. Daarnaast organiseert en ondersteunt Frituurwereld diverse vakwedstrijden, waarbij vakmanschap en kwaliteit centraal staan.

Ook via Facebook, Instagram, LinkedIn en YouTube biedt Frituurwereld dagelijks nieuws, video's en inspiratie.

Meer informatie
Scan de QR-code of kijk op frituurwereld.nl

WIJ PRESENTEREN STYLEPOINT

Stylepoint is specialist in servies, glaswerk, bestek en presentatieoplossingen voor de horeca. Met een assortiment van ruim 2.500 producten helpen zij horecazaken om gerechten sterker te presenteren, met aandacht voor kwaliteit, gebruiksgemak en een goede prijs-kwaliteitverhouding.



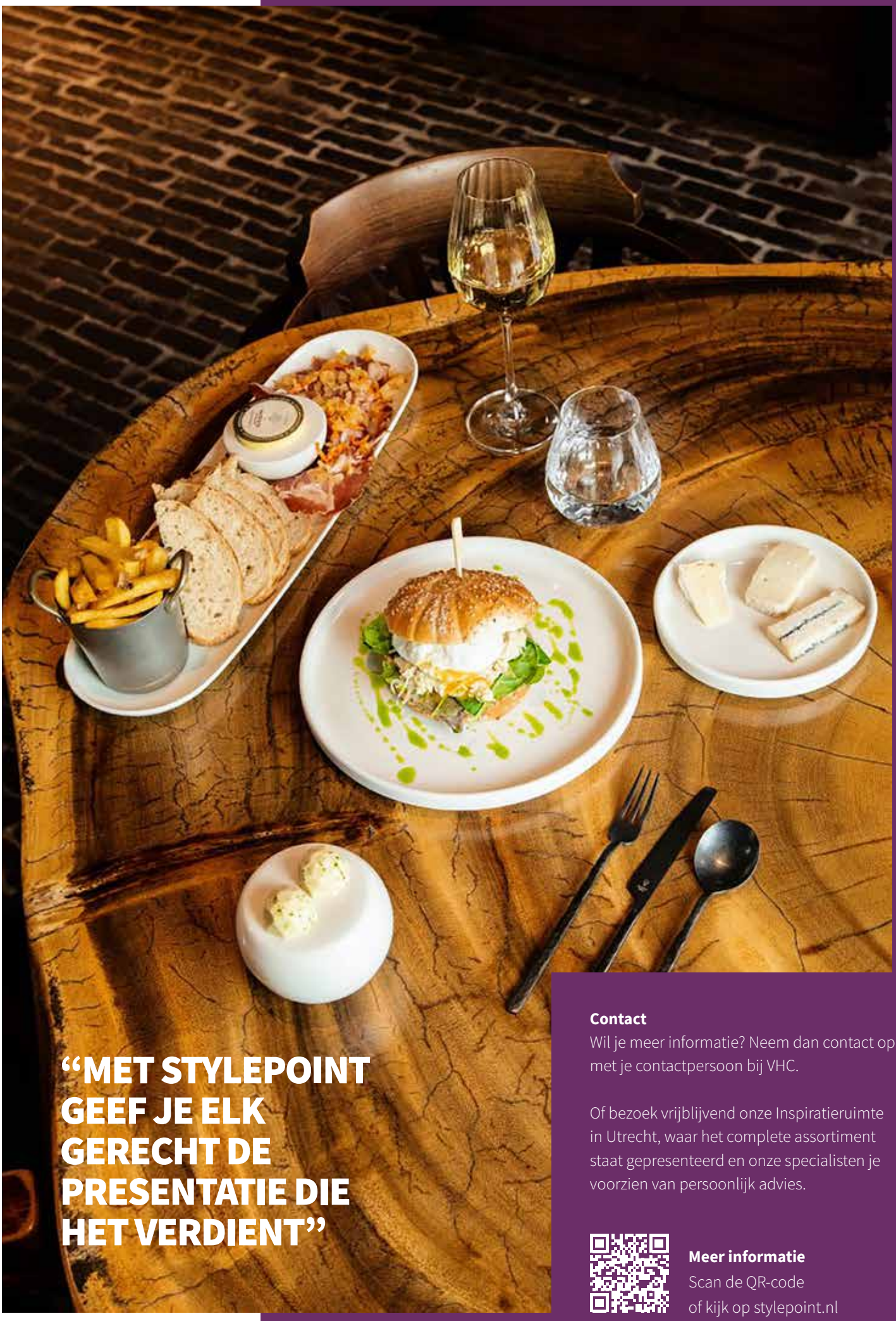
Oplossingen voor de cafetariabranche
De cafetariabranche ontwikkelt zich continu. Naast traditionele snacks groeit de vraag naar hoogwaardige presentatie van burgers, loaded fries en complete maaltijden. Stylepoint biedt hiervoor een breed assortiment aan servies, melamine, bestek, glaswerk en presentatieartikelen die speciaal zijn geselecteerd voor intensief horecagebruik.

Van snacks naar plateservice
Steeds meer cafetaria's breiden hun aanbod uit met plategerechten naast de gangbare uitgifte in disposables.

Hiervoor is onder andere het servies van Kütahya een uitstekende keuze. Het combineert een professionele uitstraling met een zeer scherpe prijs-kwaliteitverhouding en is bovendien voorzien van chipgarantie. Daarmee is het een praktische en duurzame oplossing als je de presentatie van je gerechten naar een hoger niveau wilt tillen. Daarnaast hebben we diverse oplossingen in melamine, die uitermate geschikt zijn voor het terras.

Onderscheidend en herkenbaar door je eigen logo
Naast standaardcollecties is het mogelijk om diverse witte servieslijnen te voorzien van je eigen logo. Zo creëer je een herkenbare presentatie die bijdraagt aan de uitstraling van je zaak en zorgt voor een persoonlijke beleving bij je gast. Denk bijvoorbeeld aan het aanbieden van koffie in gepersonaliseerde koffiekopjes en servies.

Presentatie verkoopt
Loaded fries zijn uitgegroeid tot een belangrijk onderdeel van veel cafetariamenu's. Of het nu gaat om friet met pulled chicken in BBQ-saus, Limburgs zuurvlees, friet met kaas of kaassaus en bacon, of vegan varianten met plantaardige shoarma: een aantrekkelijke presentatie verhoogt de beleving én de verkoop. Met de juiste schalen, borden, bestek en serveeroplossingen helpt Stylepoint je om ieder gerecht optimaal tot zijn recht te laten komen.



“MET STYLEPOINT GEEF JE ELK GERECHT DE PRESENTATIE DIE HET VERDIENT”

Contact
Wil je meer informatie? Neem dan contact op met je contactpersoon bij VHC.

Of bezoek vrijblijvend onze Inspiratieruimte in Utrecht, waar het complete assortiment staat gepresenteerd en onze specialisten je voorzien van persoonlijk advies.

Meer informatie
Scan de QR-code
of kijk op stylepoint.nl



“JE GAST KIEST STEEDS VAKER EERST MET DE OGEN, EN DAARNA PAS MET DE SMAAK”

ZICHTBAAR ZIJN IS GEKOZEN WORDEN

Waar gasten vroeger via mond-tot-mondreclame of een zoekopdracht ontdekten waar ze gingen eten, begint die zoektocht tegenwoordig vaak op social media. Instagram, Facebook en TikTok zijn het eerste contactmoment tussen restaurant en gast. Nog vóór iemand het menu bekijkt, ontstaat al een eerste indruk.

Dit artikel is opgesteld door Homie Marketing, specialist in marketing voor horeca en hospitality.





Niet gevonden is niet gekozen
De zoektocht naar een restaurant begint steeds vaker op social media. Een Instagram-post, video of review kan binnen enkele minuten bepalen waar een gast gaat eten. Je online uitstraling is daarmee je digitale visitekaartje.

De invloed van social media en reviews
Onderzoek laat zien dat social media steeds belangrijker wordt. 36% van de consumenten vindt een restaurant aantrekkelijker als het actief is op social media en 33% laat zijn keuze beïnvloeden door social posts. Onder 18- tot 34-jarigen loopt dit zelfs op tot 53%. Ook reviews tellen zwaar mee: 90% leest beoordelingen voordat een restaurant wordt gekozen en voor 54% zijn deze doorslaggevend.

Een sterk en herkenbaar online profiel
Zorg daarom voor een profiel dat laat zien wie je bent: presenteer je gerechten, sfeer, team en identiteit. Een mix van Reels, carrousels, foto's en stories werkt goed. Authentieke content en content van gasten versterken dit. Korte video's blijven populair en ook social media SEO wordt belangrijker voor je online vindbaarheid.

Online advertenties en de rol van AI
Met gerichte online advertenties kun je nieuwe gasten bereiken én bestaande gasten opnieuw aanspreken. Data helpt om te bepalen waar je campagne het meeste rendement oplevert. Daarnaast groeit de rol van AI: niet alleen Google en social media bepalen je vindbaarheid, maar ook de manier waarop AI-platforms jouw restaurant vinden en aanbevelen.

Meer informatie
Scan de QR-code
of kijk op homie.marketing

in gesprek met
friture de stadswaagh

IN GESPREK MET

Ruim 25 jaar geleden begonnen Johan en Klasina Laanstra een eigen cafetaria met café in hartje Sloten. Ze waren destijds één van de eerste klanten van VHC ActiFood. “Nog steeds zijn wij trots klant”, vertelt dochter Janiek Laanstra, inmiddels mede-eigenaar van Friture de Stadswaagh. “Bij VHC denken ze altijd met je mee, ze zijn betrokken en eventuele problemen worden opgelost.”



In de loop der jaren veranderde de onderneming meerdere keren van koers. In 2012 verhuisde de familie naar Joure, waar een restaurant met café werd overgenomen. Zeven jaar later keerden ze terug naar Sloten. VHC ActiFood bleef al die tijd een vaste partner. “Als familie weten wij wat we aan elkaar hebben, maar ook wat we aan VHC ActiFood hebben. Je kunt op elkaar rekenen.”

Altijd een oplossing
Gaat er een koeling stuk of raakt op zaterdagavond de patat op, dan wordt VHC ActiFood gebeld. “Waar een andere leverancier zegt: ‘dat is jullie probleem’, proberen zij het op te lossen. De service is bijzonder hoog.”

Ook bij de samenstelling van het assortiment denkt VHC ActiFood actief mee. “Soms twijfelen we, maar dan geeft VHC net het zetje om iets te proberen. Achteraf blijkt dat vaak een goede keuze. Heel waardevol als een leverancier je echt kent en begrijpt.”

Persoonlijke aandacht blijft
Jaarlijks worden de prijzen en de nieuwe kaart doorgenomen. “Standaard op 8 maart”, vertelt Janiek lachend. “De verjaardag van mijn moeder én onze vertegenwoordiger Yens Arndt. ActiFood komt dan steevast langs met taart en de nieuwe catalogus. De organisatie is enorm gegroeid, maar die persoonlijke aandacht is gebleven.”

Samen gegroeid
Na 25 jaar is er veel veranderd, maar de samenwerking is gebleven. “Dat zegt eigenlijk alles”, besluit Janiek. “Ik ben ontzettend trots op mijn ouders en neem ook mijn petje af voor ActiFood. Ze zijn met ons meegegroeid en hebben laten zien dat ze altijd naast je staan.”



“AL 25 JAAR GROEIEN WE SAMEN: ALS FAMILIE ÉN ALS ONDERNEMERS”

laat je
inspireren



“GEEF JE KAART EEN FRISSE IMPULS MET GERECHTEN DIE INSPIREREN”

De specials op deze pagina zijn nog maar het begin.
Onze culinaire adviseurs inspireren je graag met nieuwe producten, verrassende recepten en slimme concepten die aansluiten bij de laatste trends én de wensen van jouw gasten.
Zo geef je jouw assortiment steeds weer een frisse impuls.



Crispy chicken burger

Ingrediënten

- Potato bun
- Krokante kipburger
- Chipotle mayonaise
- Kool salade
- Tomaat



Smash burger

Ingrediënten

- Brioche bun
- Smash burger
- Cheddar kaas
- Pickled relish
- Bieten salade
- Hamburger saus



Brie beef burger

Ingrediënten

- Grill burger
- Sesam bun
- Tomaat
- Sla
- Ui
- Barbecue saus
- Gesmolten brie



Upside down burger

Ingrediënten

- Grill burger
- Bacon
- Sesam bun
- Sla
- Truffel mayonaise
- Mosterd
- Augurk



Frietje stoofvlees

Ingrediënten

- Frites
- Stoofvlees
- Ingelegde mosterdzaad
- Zilveruitjes
- Lente ui



Pulled chicken nacho

Ingrediënten

- Frites
- Nacho's
- Pulled chicken
- Barbecue saus



Boeren friet

Ingrediënten

- Frites
- Spek
- Champignons
- Ui
- Gebakken ei



Meer informatie?
Neem contact op met de vestiging
in jouw regio voor advies!

PARTNER VOOR HORECA
& GROOTVERBRUIK

Sterke merken en slimme concepten

Naast een compleet assortiment ontwikkelt VHC eigen merken en foodconcepten die zijn afgestemd op de praktijk van de horeca. Met betrouwbare kwaliteit en doordachte oplossingen help je je gasten op een nieuwe manier te verrassen. Zo kun je je assortiment eenvoudig uitbreiden en vernieuwen, met de zekerheid van een parter die weet wat werkt.

Ook het maximale uit je zaak halen?
Ontdek meer via de QR-code