

Samenwerking basis voor succes

Familiebedrijf Henri streeft naar volledige reductie van allergenen

Industrie – Ad van Olphen van maaltijdenleverancier Henri, was een van de deelnemers aan het Debat ‘Conceptontwikkeling’ (zie @FoodClicks, november 2012).

Als voorbeeld van goede samenwerking werd het bedrijf genoemd door HMSHost. Reden voor @FoodClicks om de samenwerking eens nader te bekijken.



Ad van Olphen van maaltijdenleverancier Henri

Familiebedrijven doen het relatief goed in Nederland. Ook in de levensmiddelensector. Het zijn bedrijven die dagelijks met passie werken aan hun producten en diensten. Het Brabantse bedrijf Henri is zo'n familiebedrijf. Een bedrijf met het dna waarin de goede herkomst van producten en de reductie van allergenen is geborgd. Mede hierdoor weet het bedrijf partners te

overtuigen van hun kracht en steeds toegevoegde waarde te leveren. De historie van Henri gaat ver terug. Heel ver. De eerste stappen naar het huidige bedrijf stammen van rond 1600. De echte basis is gelegd voor de oorlog toen Adrie, de grootvader van Ad, Van Olphen specerijen oprichtte. Zoon Harrie nam het na de oorlog over en startte met de productie van soepen

onder de naam Havox. Nadat dit bedrijf was verkocht begon hij in 1979 in een boerenschuurtje in Elshout met het verkopen van pizzabodems, groentemixen en pizzasaus, zodat slagers hun eigen pizza's konden maken. Ook importeerde men pizzabodems om deze belegd en diepgevroren aan te bieden. Vers kon je dat niet noemen. Nu is alles vers bij Henri.

Ad van Olphen is algemeen directeur en belast met de commerciële zaken binnen het bedrijf. Beleverd worden de retailmarkt onder private label en de foodservicemarkt, met name catering, zorg en groothandels. De nadruk ligt met 60 procent op foodservice, de rest wordt met name gerealiseerd door de supermarkten aangesloten bij SuperUnie en Jumbo. Klanten van het eerste uur in de buitenhuismarkt zijn de AC Restaurants en de Postillion Motels. Henri is één van de bedrijven die als eerste startte met de verkoop van maaltijden van kokskwaliteit. De producten die Henri gebruikt voor de maaltijden komen bij voorkeur uit de directe omgeving van Drunen, waar het bedrijf is gevestigd. Op deze manier kan Henri niet alleen het aantal transportkilometers sterk terugdringen, maar ook is er transparantie over de herkomst en kan er direct invloed worden uitgeoefend op de kwaliteit of bijvoorbeeld de productiewijze.

Dat geldt bijvoorbeeld voor Eco Fields, een biologische kalfs- en runderhouderij. Samen met dit bedrijf zocht Henri naar een optimale vierkantverwaarding van het dier. De entrecôte en de haas worden verkocht aan horeca en slager, terwijl Henri juist de minder courante delen gebruikt. Voor een slow cooking gerecht als boeuf bourguignon bijvoorbeeld, wordt de schoudermuis gebruikt, of de nek, waarvan het bedrijf onder andere een authentieke hachee maakt. Naast dit biologische bedrijf

werkt Henri ook met Livar, Kemper kip en de kleinschalige Drunense zuivelboerderij 'de Kern' als leverancier.



Henri was de eerste die startte met de verkoop van maaltijden van kokskwaliteit

Al in 2008 besloot Henri ook een clean label project op te starten. De productontwikkelaars definieerden Clean Label. Alle recepten, soms wel 20 jaar oud, werden onder de loep genomen en er werd gekeken of er geen onnodige toevoegingen waren. Dit jaar werd de definitie aangescherpt en het project naar een hoger niveau getild. Vanaf 2015 zijn alle gerechten van Henri 100% natuurlijk. Dit houdt onder andere in dat er zelfs in de ingrediënten geen additieven meer mogen zitten. Ook natuurlijke aroma's en het veel gebruikte gist, een 'natuurlijke' vervanger voor de smaakvervanger E621, moeten het veld ruimen.

Samenwerking Henri en HMSHost is als een huwelijk 'Trouwboekje is geen leidraad'

Samenwerking – Schiphol stelt veel eisen aan de te serveren gerechten en de bereidingswijze. Het internationale publiek, fel bevochten vierkante meters, hoge prijzen en strenge veiligheidseisen, maken het zaken doen op de luchthaven tot een permanente afweging.

Henri is sinds enige tijd preferred partner voor de convenience maaltijdcomponenten. "Maar net als in een huwelijk," zegt Bastiaan van Asten, director Food & Beverage van HMSHost, "is het trouwboekje niet de leidraad in het huwelijk. Een goede samenwerking gaat verder dan de op papier overeengekomen spelregels. Als de markt verandert, moet je hierop inspelen en niet krampachtig vasthouden aan een overeenkomst. Vaak speelt zich veel meer af buiten 'het trouwboekje' om dan erin wordt aangegeven."

HMSHost sluit nooit exclusieve contracten. Van Asten: "Dit heeft niet alleen te maken met het feit dat wij te allen tijde de vrijheid willen houden de beste producten uit de markt te betrekken, ook willen wij de prijzen van de diverse partijen kunnen vergelijken op elk gewenst moment. In de praktijk echter hebben wij nauwelijks enige discussie met Henri, gezamenlijk wordt er altijd gekeken hoe we elkaar scherp kunnen houden en zo een gezonde samenwerking voor lange termijn nastreven." De samenwerking met Henri heeft

zich van het begin ontwikkeld. Van Asten: "HMSHost heeft zelf als een van de eerste partijen in Nederland ervaring opgedaan met sous vide koken. Vanuit de eigen productiekeuken in Hoofddorp werden kant-en-klare maaltijdcomponenten geleverd aan de diverse restaurants op Schiphol. Deze decentrale productie heeft enkele jaren gedraaid, maar was door de ontwikkelingen in de markt achterhaald en is uiteindelijk gesloten."

"HMSHost besloot destijds de maaltijdcomponenten te betrekken bij diverse specialisten in de markt. Hiervoor werden meerdere leveranciers gecontracteerd. Na enige tijd verscheen ook Henri aan de horizon, en al snel werd er gekozen om alle maaltijdcomponenten, soepen en sauzen onder te brengen bij dit familiebedrijf. Bepaalde standaardproducten pasten prima in de menucyclussen op Schiphol en een aantal

artikelen werd op receptuur speciaal voor Schiphol gemaakt." Enkele jaren geleden hebben Henri en HMSHost zelfs gezamenlijk een Thaise cheffin in de hand genomen, die samen met chefkok van Henri de volledige range van Hot Wox heeft ontwikkeld. Van Asten: "Op deze manier hebben wij de specifieke smaken uit Thailand weten te integreren in de grootkeuken" van Henri, zonder concessie te hebben hoeven doen aan de authenticiteit. Meer recent hebben de chefs ook gezamenlijk gewerkt aan de ontwikkeling van twee soepstations en zo twee shops in shops gecreëerd.

Smaak staat bij HMSHost voorop. Ook al wordt productie uitbesteed, concessies aan de kwaliteit van gerechten of ingrediënten wordt niet gedaan. Daarnaast moet een product in toenemende mate verantwoord zijn en streeft het bedrijf ernaar zoveel mogelijk produc-

ten lokaal te betrekken en E-nummers te vermijden. Henri is preferred partner voor convenience maaltijdcomponenten, soepen en sauzen. Dit assortiment is dynamisch en onderhevig aan veranderingen al dan niet ingegeven door seizoen en of trends. Goederen worden door een distributeur op voorraad genomen en gebundeld uitgeleverd per verkooppunt. De distributeur is in deze een echte dovenschuiver en alleen verantwoordelijk voor het houden van voldoende voorraad.

Een beveiligde aanlevering is enorm belangrijk voor HMSHost. Met de grootste distributeurs is hiervoor een speciaal proces opgetuigd waarbinnen alle goederen dienen te worden beleverd. "Dit impliceert, hoe mooi een product ook is, dat indien de leverancier niet wil werken met een distributeur er geen mogelijkheid is om samen te werken," aldus Van Asten.