

Traditionele tafelzuren blijven assortiment bepalen



Iedereen die wel eens een conservenpot heeft laten vallen, weet dat de kleine scherven alle kanten op springen. Naast het werk om ook de kleinste scherven op te ruimen, bestaat het risico dat de glassplinters in de gerechten terecht komen. Zeker in de restaurantkeukens is dat een risico. Daarom besloot Van Der Kroon Foods achttien jaar geleden al om over te stappen op een kunststof pot: veiliger en lichter. Reinald Heijselaar vertelt over de ontwikkelingen in de markt voor tafelzuren en de uitdaging van de Brexit.

“We leveren ook aan de retail, maar onze focus ligt op de foodservice,” steekt hij van wal. Verreweg het grootste deel van de productie is onder private label. Ongeveer vijf procent van de tafelzuren die bij het bedrijf in Bergen op Zoom geproduceerd worden, is onder het eigen Kroonmerk. Augurken en zilveruien zijn de bekendste tafelzuren, maar het assortiment is breder. Zo produceert het bedrijf ook verschillende salademixen, wortelreepjes en atjar. “De groenten komen vers bij ons binnen, waarna wij de groenten wassen en snijden,” beschrijft Reinald het proces. Na het snijden in blokjes, schijfjes of reepjes worden de producten in de potten gedaan, die vervolgens afgevuld worden met opgiet, een mix van natuurazijn en eventueel aroma’s. De laatste stap is het pasteuriseren, waarna de producten drie jaar houdbaar zijn.

AUGURKEN EN ZILVERUITJES
Door de sterke positie van het traditio-

le assortiment tafelzuren is introduceren van nieuwe producten lastig. “Vaak vinden mensen nieuwe producten wel lekker, maar ze kopen vervolgens de producten die ze al kennen,” schetst Reinald. “We proberen wel om bijvoorbeeld een nieuwe mix te introduceren, maar het is niet makkelijk.” In de hele markt zijn de traditionele tafelzuren van oudsher hetzelfde gebleven. Veranderingen gebeuren op kleine schaal, waarbij de producten iets zuurder of zoeter gemaakt worden of er wordt een pikant smaakje toegevoegd.

Van der Kroon Foods produceert vooral op contractbasis, aangevuld met een marge om te kunnen groeien. De productie schuift mee met het aanbod in de seizoenen. In de zomermaanden worden de augurken en zilveruitjes ingemaakt. Dat seizoen loopt van juli tot september. Wortelen, rode bieten en knolselderij worden tussen oktober en december verwerkt. “We moeten een jaar vooruit denken in de productie,” vertelt

Reinald. Tussen deze periodes worden de niet-seizoensgebonden producten geproduceerd, zoals zigeunersalade, piccalilly en atjar tjampoer. Daarnaast importeert het bedrijf augurken in het vat uit India die buiten het seizoen verwerkt worden.

TOCHT NAAR HET ZUIDEN

De oorsprong van het nu Brabantse bedrijf ligt in Amsterdam-Zuid, waar Gijs van der Kroon in 1932 een bedrijf startte, toen nog voor het verpakken van haring, leverworst en limonade. Tegen het einde van de jaren '50 is het bedrijf gericht op de productie van de tafelzuren. Dat loopt goed en resulteert in een eerste verhuizing naar Nes aan de Amstel, een klein dorp onder de rook van Amsterdam. Daarmee wordt de eerste stap gezet in een reeks verhuizingen richting het zuiden. Via Hardinxveld-Giessendam en Dinteloord komt Van der Kroon Foods in 2014 in Bergen op Zoom uit. Elke verhuizing viel samen met verdere groei, een proces dat nog niet stil staat. “We gaan naast het huidige pand een nieuw magazijn bouwen,” vertelt Reinald. “Het is geen makkelijke markt waarin we opereren, het is knokken voor een plekje, maar we doen het niet slecht.” Het bedrijf heeft met die lange geschiedenis ook een lange relatie met klanten opgebouwd. Sommige bedrijven staan al veertig jaar in het klantenbestand. “Dat bewijst dat we een constante kwaliteit en service bieden,” vervolgt hij.

KUNSTSTOF ALTERNATIEF VOOR GLAS

Eén van de stappen waarmee het bedrijf extra service biedt, zijn de kunststof potten. “Voor de foodservice leveren we alleen nog maar in plastic potten,” legt Reinald uit. Het belangrijkste voordeel van de kunststofpotten is de veiligheid. Een glazen pot die kapot valt, versplintert. “Dan bestaat de kans dat er splinters in de gerechten terecht komen en moet alles binnen een bepaalde straal vanaf de plek waar de pot viel, weggegooid worden,” vervolgt hij. Bij een kunststof pot hoeft dat niet. In het ergste geval barst het kunststof wanneer de pot valt.

Daarnaast zijn de kunststof potten lichter in gewicht, wat een dubbel voordeel oplevert. Tijdens het transport kunnen er meer potten op een pallet geladen worden, maar ook in de keuken vragen de lichtere potten minder kracht van het keukenpersoneel. “We zijn achttien jaar geleden begonnen met de kunststof potten en het groeit nog elk jaar,” vertelt hij. In het retailschap breken de kunststof potten nog niet echt door, al heeft Van der Kroon Foods ook voor de retail een kunststof alternatief. Voor maaltijdboxen vormen de kunststof potten een goed alternatief, wederom omdat de potten lichter zijn en de kans op breken kleiner is.



De Brexit vormt een grote uitdaging voor het bedrijf. Met het Verenigd Koninkrijk als belangrijkste markt, hangt het vertrek van de Britten uit de EU als een donkere onweerswolk boven de horizon. “We weten niet wat er gaat gebeuren, zelfs onze klanten weten het niet,” vertelt Reinald. Dat maakt voorbereiden op de nieuwe situatie lastig. “Het lijkt soms een kwestie van afwachten, maar natuurlijk bereiden we ons voor.” Dat doet het bedrijf op twee fronten. Aan de ene kant wordt er gekeken wat de gevolgen van de Brexit zouden kunnen

zijn, bijvoorbeeld voor de douaneformaliteiten. Anderzijds zoekt het bedrijf naar nieuwe markten om daarmee het risico beter te spreiden. “Het speelt wel, maar de einddatum stond op maart 2019 en is nu al verzet naar 2021 en alle scenario's zijn nog mogelijk,” sluit Reinald af. “Dat er iets gaat veranderen is een feit, maar de Britten zijn niet in alles zelfvoorzienend. Ze zullen dus moeten importeren.” (RM)

reinald@kroonfood.nl

KIMCO

van zaadje tot distributie

Kimco volgt het volledige productieproces van wortelen en uien zorgvuldig op: van de keuze van het perceel en het zaadgoed, de opslag en verwerking tot de distributie en verkoop.

Voor meer info zie: www.kimco.be