



Wij zochten voor u een lekkere maaltijd. Wat we vonden? Wij vonden er méér dan duizend, speciaal voor u, lekker en zonder kooktijd!

Interview met Bas & Gert Martens van VACUTRADE

K : Hoe begon het?

Bas : Ik startte Vacutrade op samen met mijn goede vriend Christian (Theunissen van Jonge Kamer Lier nvdr) in 1999. Na mijn studies Hotelmanagement en mijn ervaring in de cateringsector zag ik de kans om mijn droom waar te maken, en dat was Vacutrade starten. De ambitie om zelf iets te verwezenlijken was al geruime tijd aanwezig.

K : Waar staat Vacutrade voor?

Bas : U bedoelt de naam? 'Trade' staat voor Trading, dus handel, in 'Vacu' vacuüm voeding. Omdat dat de focus was bij de start. En verder staat Vacutrade voor service en kwaliteit en lekkere en gezonde voeding.

K : Hoe kwam u bij de maaltijd zonder kooktijd?

Bas : In 1999 zag ik de trend al dat kantenklare maaltijden sterk in de lift zaten. Naar mijn gevoel en op basis van mijn ervaring dacht ik wel dat het een 'commerciële hit' zou kunnen worden. Je hebt de trend van gezinsverdunding en meer en meer singles. **Gert :** Bovendien heb je heel wat minder keukenprinsen- en prinsessen dan een generatie geleden. Met vork,

mes en lepel gaat haast iedereen graag aan de slag maar we willen vooral niet meer zoveel tijd en moeite besteden aan de voorbereiding van de maaltijd. Toch willen we lekker, gezond en gevarieerd blijven eten. Een onmogelijke mix? Nee hoor. Dat alles kan je met elkaar verzoenen via 'convenience food'.

advies over hoe je 'convenience cooking' toepast in een organisatie. Het komt regelmatig voor dat klanten niet goed weten hoe ze ons aanbod kunnen inpassen in hun bedrijf. Met keukenanalyses en rendementstudies wijzen we onze klanten de weg. Wij bieden dus heel wat meer kan een maaltijd zonder kooktijd!



K : Wat doet Vacutrade vandaag?

Bas : Vacutrade is nog steeds verdeler van 'gemaksvoeding', van kantenklare maaltijden en delen van zo'n maaltijden, maaltijdcomponenten, zowel diepvries, vacuüm als ultraverse voeding. Ik geef u een voorbeeld om een en ander te verduidelijken. Stel, de maaltijd bestaat uit een gevuld kippenlapje met deegwaren en een fris slaatje. Dat lapje kan diepgevroren zijn, de deegwaren kunnen vacuüm gekookt zijn, en het slaatje is bijvoorbeeld vers. Samen vormen ze één maaltijd, apart zijn het maaltijdcomponenten. **Gert :** Dat is wat we doen, de verdeling van gemaksvoeding plus een aantal diensten erbij. Die diensten behelzen vooral

K : Waar bent u actief?

Gert : Limburg is onze thuismarkt. We zijn zonder meer de grootste speler in onze niche in Limburg. Onze klanten zijn professionele cateraars, hotels, ziekenhuizen, rust- en verzorgingstehuizen, recreatieparken, supermarkten, sportclubs en natuurlijk de Jonge Kamer.

K : Hoe weten we nu dat het lekker is? Kunnen we iets proeven?

Bas : Ja. Dat kon al op de GAP en de brunch van de Nationale Conventie te Antwerpen. Vanaf 1 november kan het ook bij ons, in onze nieuwe proefkeuken waar we wekelijks 'proefsessies' zullen houden voor onze klanten en prospects. **Gert :** De kaart telt niet minder dan 1000 producten van

voorgerecht tot en met nagerecht. U zegt het maar : borrelnootjes, desserts, dressings, pizza's, pasta's, vlees, vis, gevogelte, tex-mex, fruitsalades, vegetarisch, wild, wokgerechten en last but not least speciale pakketten zoals het BBQ pakket en de menu's voor de feestdagen.

K : Voordelen?

Bas : De voordelen van gemaksvoeding zijn legio : de restaurateur kan gemakkelijker meer variatie brengen op het menu, hij kan volstaan met een kleinere keuken en met een kleinere investering, hij is ook minder afhankelijk van goed geschoold en moeilijk te vinden personeel. **Gert :** Over smaken en kleuren kan je niet twisten. Bij ons gaat het er niet om wie de 'lekkerste saus' maakt. Over kunst gaat het bij ons ook niet. Bij ons gaat het om hoe maak ik een horeca uitbating rendabel. Wie werkt volgens ons systeem kan zijn bedrijfsresultaat tot 20% verbeteren. Dat is veel. Wij leveren dan ook een bedrijfsmatige oplossing met een logistiek en een voorraad aspect, een kosten- en opbrengsten aspect, en aspect smaken en maaltijden. Wij verkopen kennis en een business proces via voeding. Voor veel klanten is dat nieuw.

K : Hoe werkt het precies?

Gert : Hoe het werkt? Kan u koken? **K : Nee.** **Gert :** U bent de fijnproever die wij zoeken! Eigenlijk werkt het zo een beetje als bij oma. Oma's willen aan het eind van de zomer wel eens wat lekkers van het land in zo'n dikke Weck pot doen om het maanden later samen met de familie te verorberen. Net zo gaat het met kant-en-klare maaltijden. Het aanbod is er gewoon, je moet enkel

nog weten wat je wil. De moderne chef combineert en creëert, hij verfijnt, stileert naar eigen smaak en fantasie. Hij en niemand anders tovert voor zijn klanten heerlijk gastronomie. Kant-en-klare maaltijden en maaltijdcomponenten kan je regenereren au bain mairie, in de microgolfoven of in de professionele combisteamer.

K : Wat was de meest markante ervaring?

Bas : Meest markant? Ehm. De komst van Gert (lacht). Dat heeft een boel verandering met zich meegebracht. Meer structuur, meer kracht, meer kennis en veel plezier. Met z'n tweeën is het veel aangenamer werken dan alleen. Het is nu Martens² (lees : kwadraat) **Gert :** Je werkt in dialoog. Samen sta je veel sterker. Kijk, Bas is de expert inzake de voeding, service en hygiëne. Daar weet hij echt alles van. Ik ben dan weer sterk in strategie, sales en businessplanning. We hebben de taken dan ook verdeeld naar ieders sterke punten en interesses, dat werkt goed en aangenaam. **Bas :** Een sterke ervaring was dan weer de catering op de NC (nationale conventie *nvdr*) van Oostende 2001. Tegen etenstijd waren de spare-ribs, nog niet geleverd ... omdat de transporteur de ribs verkeerdelijk 200 km verder leverde. Dus hebben we nog hals over kop een transport moeten organiseren. Je hebt dan 1000 mensen die ongeduldig wachten op hun souper en daar sta je dan...

grootste specialist in kantenklare voeding worden, eerst in België en dan in de Benelux. **Gert :** 'Alstublieft' (sic)

K : Wat is uw adagium?

Bas : Moeilijke vraag. Belangrijker dan inspiratie is perspiratie. **K : U bedoelt, 'doorzetten'?** **Bas :** Inderdaad ja. **Gert :** De wereld van verschil maak je in de marginale marge. **K : U zegt?** **Gert :** De basics moeten goed zitten, dat is een noodzakelijke voorwaarde om mee te kunnen spelen in de markt. Daar geeft niemand iets voor. Scoor je 50%, dan mis je nog steeds 50%. Dat schiet niet op. Met 80 punten op 100 kan je dingen naar een ticket voor de top. Het grote verschil zit in de laatste 5 procent. Dat inspireert. Het intrigeert. Het interesseert mensen. Als je kan spelen in die marge, dan pas ben je echt top. Wie wint in de racerij? In de formule 1 is dat de piloot die 5 duizendsten van een seconde sneller is dan de rest. Daar maak je het verschil.

K : En de kamer?

Bas : De kamer heeft me veel, heel veel gebracht zowel op zakelijk als persoonlijk vlak. Vacutrade, Gert en ik zijn daar helemaal het bewijs van. **Gert :** Helemaal akkoord. De kamer is 'a vehicle of opporuntity'. De vraag is. Waar wil je naar toe met dat 'vehicle'?

K : Bas en Gert, bedankt voor het interview

Bas en Gert : 'Smakelijk!'

