



SERVEERT

NIEUWS VOOR FASTSERVICE, CAFETARIA, EETCAFÉS, SPORTVERENIGINGEN EN STRANDHORECA

out of home
partners



**NIEUW IN ONS
ASSORTIMENT**

IN DEZE UITGAVE:

- Het belang van Private Labels
- Ambachtelijke American cookies
- Van sommelier naar snackbar





ITALIAANS PREMIUM IJS MET ÉÉN DRUK OP DE KNOP!

FUTURE PROOF IJSCONCEPT:

- BEDIENINGSGEMAK EN SNEL TE REINIGEN
- LAGE INVESTERING
- RUIME KEUZE AAN SMAKEN IN ROOMIJS, VEGAN SORBETS EN YOGHURTIJS
- ENERGIEZUINIG



One Shot

Maak gebruik van de unieke voordelen van het il Primo ijsconcept!

Meer weten over het One Shot ijsconcept? Kijk op lavenezia.nl of bel 024 - 678 28 22 info@lavenezia.nl

ALL-IN CONCEPT
€ 1399,-
INCL. -14 °C VRIEZER +
RECLAME PAKKET



www.lavenezia.nl

assortiment

Beste Horeca ondernemer,

Hierbij ontvangt u de **2e editie 2022** van onze **Nieuwsbrief Serveert**.

In deze Nieuwsbrief onder andere aandacht voor:

- La Venezia: Italiaans Premium IJs
- Smit's Uien
- Friesche Vlag Barista Haver: een plantaardige Opschuimmelk ontwikkeld in samenwerking met Barista's.
- Pastridor: Premium Streetfood
- Fano: 4 nieuwe aardappelsalades in heerlijke smaken. Lekker makkelijk dus snel klaar.
- McCain Summer Bites: snel te bereiden, verrassende snacks, voor op de borrelplank. Ideaal voor op het terras.
- Ardo: kwalitatieve vriesverse groenten, kruiden en fruit welke geproduceerd worden op een duurzame manier, met respect voor mens én milieu.
- Oliehoorn: Zeedijk Mayonaise. Een tongstrelende zoet-pittige kerrie mayonaise.
- Baker& Baker: ambachtelijke American Cookies,

Wij wensen u veel leesplezier!

Met vriendelijk groet,

Out of Home Partners



www.broekhuyzen.nl
T (0252) 70 02 00
E verkoop@broekhuyzen.nl



www.hgt-tilburg.nl
T (013) 571 17 90
E verkoop@hgt-tilburg.nl



www.marschee.nl
T (0492) 52 29 73
E verkoop@marschee.nl

SMITS UIEN



EST. 1948



**STOP MET
SNIJDEN!
LAAT HET
HUILEN MAAR
AAN ONS OVER**

www.smitsuien.nl | sales@smitsuien.nl

Het belang en de groei van Private Labels



Zonder voorbij te willen gaan aan het belang van A merken, en de invloed daarvan op hoogwaardige kwalitatieve ontwikkelingen en gebruiksgemak, zien we dat het belang en aandeel van Private Label steeds verder toeneemt.

Met de alsmaar stijgende prijzen van merkproducten, kunnen onze Private Labels u een uitstekend alternatief bieden zonder concessies te doen aan kwaliteit. Sterker nog, wij durven gerust te beweren dat onze Private Label producten, het vergelijk met A merk producten prima kunnen doorstaan.

Partners Choice

Naast onze inmiddels bekende Private Labels; Ultiem, Cuisine, De Luxe, Meesterlijk en 2Clean zijn we de afgelopen maanden druk bezig geweest met de ontwikkeling van een Private Label waaronder we een selectie aan kwalitatieve producten zullen wegzetten.

Partners Choice; De naam zegt het eigenlijk al, geselecteerde producten speciaal ontwikkeld voor u, onze klant. De eerste producten zijn inmiddels in ontwikkeling waaronder een kwalitatief zeer goede en smakelijke Satésaus, welke leverbaar zal zijn in een milde en een pittige (HOT) variant. Nieuwe producten zullen de komende maanden worden toegevoegd en natuurlijk houden we u daarvan op de hoogte.

Nieuwsgierig?

Informeer geheel vrijblijvend naar de mogelijkheden van onze Private Label producten bij de vertegenwoordiger van één van onze aangesloten leden. Hij / zij zal u graag te woord staan.





VERNIEUWEND! VERRASSSENDE AARDAPPELSALADES



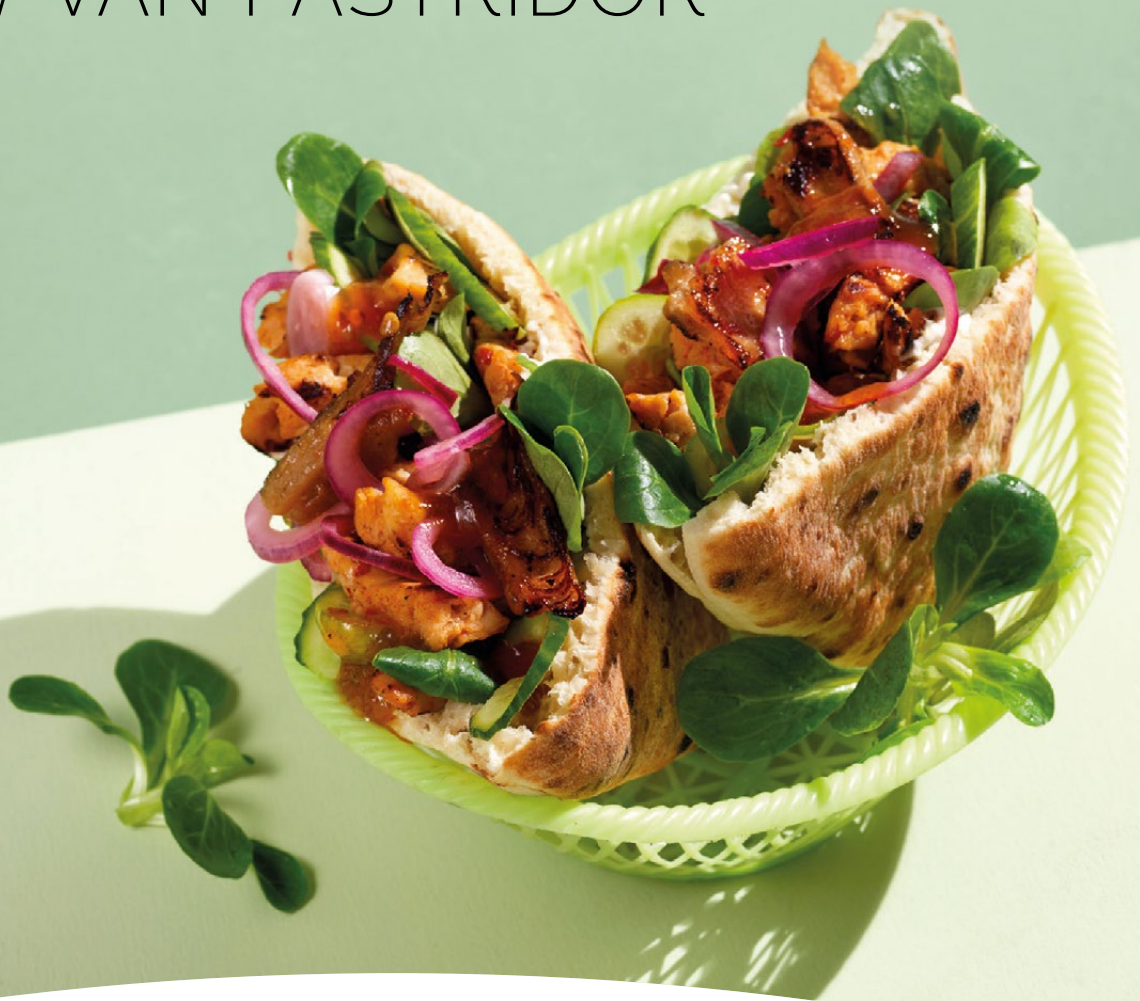
Vier nieuwe aardappelsalades, rijk gevuld met verse ingrediënten.
Verras je gasten met deze heerlijke smaken!

Kijk voor meer inspiratie op
www.fano.nl

**LEKKER
MAKKELIJK!**

GA VOOR PREMIUM STREETFOOD

NIEUW VAN PASTRIDOR



NAANTA POCKET BREAD

Een uniek artisanaal broodje met rustieke look. Snel en eenvoudig te vullen door de voorgesneden opening. Door de flexibele korst en zachte kruim perfect voor allerlei soorten vullingen. Gemaakt van alleen maar natuurlijke ingrediënten, met vezels en laag in zout. Een must-eat voor de verwende fastfood liefhebber!

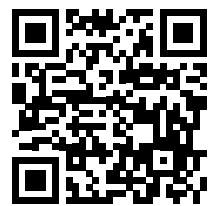


BESTEL NU VIA MY FOOD SPOT WWW.MYFOODSPOT.EU

Of maak een afspraak met een van onze account managers en proef samen

LANTMÄNNEN UNIBAKE NETHERLANDS

+31 (0)416 560 088 | info-nl@lantmannen.com | www.pastridor.nl



*Ontdek het recept
op My Food Spot*



PASTRIDOR

SIMPLY GOOD.



Friesche
Vlag®

Nieuw Friesche Vlag Barista Haver



Friesche Vlag Barista Haver is, net als onze Latte Opschuimmelk, ontwikkeld in samenwerking met barista's en heeft de kwaliteit die je gewend bent van Friesche Vlag, maar dan plantaardig. Door de fijne, zijdezachte en stevige schuimkraag is dit product perfect geschikt voor het maken van de heerlijkste plantaardige cappuccino's en haver macchiato's.

Friesche Vlag, **de beste voor in je koffie**



Ontdek de **Cookie Puck XL oat & raisin**

Ambachtelijke American cookies, in een handomdraai

De Amerikanen weten het al langer: het perfecte koekje biedt een perfecte combinatie van 'crispy' en 'chewy'. BAKER & BAKER liet zich erdoor inspireren voor een assortiment heerlijke koekjes op Amerikaanse wijze. Ideaal voor bij de koffie, of als snack voor 'on the go'.

Met de nieuwe Baker & Baker Cookie Puck XL oat & raisin verwen je al je klanten met zo'n typisch Amerikaanse klassieker. Een onvervalst haverveekoekje, met de echte smaak van boter en verrijkt met havervolkorenmeel en rozijnen. Ideaal voor wie tussendoor wilt genieten van een lekker en verantwoord koekje.

- **Ambachtelijke look**
- **Afbakken en klaar**
- **15 minuten afbakken voor een chewy textuur**
- **17 minuten afbakken voor een crunchy textuur**

Laat je klanten genieten van de onweerstaanbare smaak van deze oat & raisin cookies, en profiteer zelf van hun ideale gebruiksgemak. Gewoon even afbakken in de oven en klaar. Echte Americancookies, in een handomdraai. De onweerstaanbare geur van versgebakken koekjes in jouw zaak krijg je er gewoon gratis bij.

Bestel ze nu en laat ook jouw klanten meegenieten van deze verrassende lekkernij.

BAKER & BAKER
dedicated to delight





We preserve nature's gifts

Ardo in het kort



Mark Monden

Key Account Manager
Mark.Monden@ardo.com

Daan Vernooij

Sales Support
Daan.Vernooij@ardo.com

Levering:

via groothandel

Onze 'Groene ambitie'

Wij geloven in de toekomst van onze industrie en vertrouwen erop dat die door het leveren van voedzame en betaalbare producten die veilig zijn en minder voedselafval veroorzaken, een succesvolle toekomst tegemoet gaat.

Wij zijn vastberaden om een leidersrol te spelen op het **gebied van duurzaamheid**, in een geïntegreerde waardeketen: met respect voor onze **planeet**, onze **mensen** (medewerkers, leveranciers en klanten) en onze **producten**.



Beekzicht 13, Zundert
info@ardobv.nl
T +31 (0)76 5999999
TVA: NL 8091 0285 7B01

WWW.ARDO.COM



Kleur is gezond

Het oog wil ook wat. Maar dat niet alleen: hoe meer kleuren op je bord, hoe gevarieerder je eet. Elke kleur heeft namelijk zijn eigen gezondheidsvoordelen. Door verschillende kleuren te eten, krijg je een gevarieerd aanbod aan vitaminen en mineralen binnen.

Met onze vriesverse groenten, kruiden en fruit zorgen wij gegarandeerd voor kleur in je keuken. Van tricolore groentefrietjes tot een regenboog aan wortelschijfjes: proef en geniet!

Met ons kleurrijke assortiment breng je heerlijke gerechten op tafel.



Tricolore linzenmix

Regenboog wortelschijfjes



Tricolore groentefrietjes

Rode biet burger



Edamame sojabonen

Bezorgomzet stijgt

De verwachting is dat de bezorgomzet van cafetaria's, restaurants en andere horecabedrijven dit jaar zal uitkomen op 3,5 miljard euro. Ter vergelijking in 2015 kwam deze omzet uit op 780 miljoen euro.

In 2020 en 2021 is het bezorgaandeel van restaurants, fastservice, cafetaria en lunchrooms gestegen naar 43 procent. De verwachting is dat het aandeel in 2022 uitkomt rond de 43 procent. In 2019, voor de coronacrisis was dit aandeel 26 procent.

7,3 procent van alle maaltijden die Nederlandse consumenten thuis nuttigen zijn bezorgd door of via horecabedrijven.

Bron *More2Markt*



Omzet ontwikkeling Foodmarkt

Het jaar 2021 is niet het gehoopte 'jaar van herstel' geworden voor de foodmarkt. De omzet van de totale foodmarkt steeg in 2021 met slechts 1,6% naar een totaal van €58,1 miljard.

De nieuwe - voor velen onverwachte - lockdown die eind november 2021 inging, voorkwam een krachtig herstel van de food- servicekanalen. De omzetgroei van Foodservice bleef daardoor steken op 8,2%. De omzet van Foodservice kwam in uit op €13,3 miljard. De omzet van de foodretailkanalen daalde in 2021 met 0,3% naar €44,8 miljard, hoofdzakelijk doordat de supermarkten bijna 4% omzet inleverden.

In 2022 verwachten we een sterke groei van de foodmarkt, vooral door een krachtig herstel van Out of Home. De totale omzet groeit in 2022 met 10,8% naar €64,4 miljard (EST). De omzet van de foodservicekanalen stijgt naar verwachting met maar liefst 41%. Ondanks dat herstel keert de index van Foodservice in 2022 nog niet terug op het niveau van voor corona.

De index blijft steken op 94,6 (2019 = 100). Food Retail groeit naar verwachting in 2022

met 1,8%, waardoor de index uitkomt op 113,6.

Zorgen over inflatie

De Nederlandse economie staat er desondanks zeer goed voor. Het Centraal Planbureau (CPB) en De Nederlandsche Bank (DNB) verwachten dat de economische groei in 2022 doorzet. De foodmarkt profiteert bovendien van de groeiende behoefte aan gemak bij de consument, wat de fooduitgaven verder opstuwt. Ondanks die positieve vooruitzichten zijn er ook zorgen. De komende jaren is de arbeidsmarkt extreem krap en de inflatie blijft relatief hoog. De door Rusland ontketende oorlog met Oekraïne kan ook grote gevolgen hebben voor Nederland en stookt de inflatie verder op. Deze factoren kunnen de prognose voor 2022 nog fors beïnvloeden.

Bron *FSIN*





NIEUW!

Zeedijk mayonaise

Het fenomeen uit Amsterdam

In 20 jaar tijd is het broodje Zeedijk van Slagerij Vet aan de Zeedijk in Amsterdam uitgegroeid tot een waar fenomeen. De absolute smaakmaker ervan is de topping: een tongstrelende zoet-pittige kerrie mayonaise. Overheerlijk bij kip, vlees, burgers, frites, aardappelen en chips.

Dankzij de unieke samenwerking met Oliehoorn is de Zeedijk mayonaise vanaf nu landelijk verkrijgbaar.

*Deze moet
je proeven!*



maakt het lekkerder!



FOODSERVICE
SOLUTIONS

SUMMER BITES

BREADED
MOZZARELLA STICKS

ONION RINGS

CHILI CHEESE
NUGGETS

SURECRISP 9 MM

SURECRISP FRY'N DIP
SKIN ON!

P!CKERS



MEER
WETEN:





Nieuw in het assortiment



Milkshakebekers Enjoy your Shake!

Onze nieuwe Milkshakebekers zijn leverbaar in een 3-tal frisse kleuren en sluiten perfect aan bij de lijn "Enjoy your Meal" Draagtassen, Snackzakken en de Hamburgerbakken "Enjoy your Burger!" De Milkshakebekers zijn mede door het tijdloze design ook los prima in te zetten. De Milkshakebekers zijn vervaardigd uit FSC karton en voorzien van een dubbele PE coating.

DP12

Enjoy your Shake! 300 ml.
Doos 20 x 85 stuks

DP16

Enjoy your Shake 400 ml
Doos 20 x 50 stuks

DP22

Enjoy your Shake 500 ml.
Doos 20 x 40 stuks

Partners Choice Satésaus

Onze Partners Choice Satésaus is gemaakt volgens eigen receptuur. Alles puur ambachtelijk met gebruik van de beste grondstoffen. En ja....dat proeft u.

U heeft de keuze uit een milde en een pittige variant. Overtuig uzelf van de kwaliteit!

- Partners Choice Satésaus emmer 10 kilo
- Partners Choice Satésaus HOT emmer 10 kilo
- Partners Choice Satésaus HOT emmer 5 kilo



**BINNENKORT
LEVERBAAR**

Meer informatie check
www.outofhomepartners.nl

Van sommelier naar snackbar

De tweede generatie van 't Vosje.

Eetpaleis 't Vosje is gevestigd in het centrum van Berlicum, met het terras aan het plein van winkelcentrum Mercurius. Eetpaleis 't Vosje bestaat al 28 jaar en is gestart door Henk Vos. Zoon Luuk (21) werkt hier reeds vijfenhalf jaar, waarvan twee jaar fulltime, mee. Joëlle (29) is de dochter van Henk en werkt al sinds 2014 mee in de zaak. Deze cafetaria is dus een echt familiebedrijf.

Dorp met toerisme

Luuk vertelt: "Berlicum is een dorp in de traditionele zin van 't woord, maar het dorp groeit met meer jeugdige inwoners." Inmiddels heeft Berlicum ruim 10.000 inwoners en biedt het steeds meer faciliteiten: "Er is een goede markt, winkels en zelfs restaurants openen hier." Joëlle: "'t Vosje onderscheidt zich van de andere cafetaria's in de regio door de goede producten uit eigen keuken en het brede assortiment. Bij ons kunnen de mensen veel meer halen dan alleen een frietje. We

hebben ook veel keuze in broodjes en salades, ik noem het een luxe cafetaria." De bezoekers van het terras zijn volgens Joëlle een mix van passanten en vaste klanten. Voor toerisme is er dus ook een plek in Berlicum vertelt Luuk: "Wielrenners en andere recreanten leggen vaak aan Berlicum.

De mensen kunnen hier dan terecht voor kopje koffie een Brusselse wafel met kersen en slagroom." 't Vosje biedt ook wandelroutes aan in combinatie met een arrangement; een





wandeling met als “pitstop” lunch of diner met een drankje op het terras.

Van opleiding naar onderneming

Op de vraag of Joëlle altijd al een horeca mens is geweest moet ze lachen: “Nou ik ben eigenlijk afgestudeerd in de zorg, maar toen ik klaar was met school kon ik daar geen baan in vinden. Toen zei ik voor de gein tegen Henk: ‘ik kom wel bij jullie werken’. En de volgende dag kon ik al beginnen!” Luuk deed hiervoor een opleiding voor zelfstandig erkend gastheer, hij wilde sommelier worden. Luuk lacht: “Heel gek, ik ging van sommelier naar frietboer!” Luuk zijn eerste baantje was bij Montimar in Hintham en hij liep stage bij een restaurant in 's-Hertogenbosch.

“Het werk is heel afwisselend, geen dag is hetzelfde bij ons.”

Uiteindelijk is hij toch bij 't Vosje terechtgekomen om zo het horeca vak te leren door in de praktijk bezig te zijn. “Er is ruimte om te experimenteren met gerechten en uitbreiding van het assortiment. Dit miste ik tijdens mijn stage en vorige baan, de vrijheid om te proeven van het ondernemerschap. Mijn collega's vertrouwen mij hierin, ik heb mezelf moeten bewijzen maar ook mijn fouten moeten maken, hoor.”

Joëlle neemt als duizendpoot onder andere de personeelszaken voor haar rekening: “Het werk is heel afwisselend, geen dag is hetzelfde bij ons. Luuk is heel goed in de bereiding van onze eigen producten en het klantencontact. Ikzelf ben sterk in de taken op de achtergrond.” Hierin vullen de twee elkaar dus goed aan. Een uitdaging voor Luuk op zijn weg naar het zelfstandig ondernemerschap, is dat zijn

vader wegens omstandigheden niet altijd aanwezig was om hem te coachen bij het maken van beslissingen. “Ik weet dat mijn vader achter me staat, ook al moet ik zelf een bedrijfstechnische keuze maken die ik lastig vind. Ik probeer te denken via zijn visie. Met die insteek wil ik het bedrijf ook over gaan nemen, maar toch met een twist van Luuk.”

Wat heeft Joëlle geleerd tijdens haar carrière bij 't Vosje? “Mijn les is dat het niet erg is om fouten te maken, iedereen maakt fouten en daar leer je van. Hierdoor blijf ik nadenken over hoe ik mezelf en zo ook 't Vosje kan verbeteren. Mijn prioriteit is de kwaliteit te waarborgen die onze gasten gewend zijn.”

Cafetaria gerechten met culinaire smaken

Luuk heeft zijn restaurant ervaring met succes toegepast bij 't Vosje: “Wij serveren naast het traditionele assortiment, luxere en exclusievere gerechten ten opzichte van een normale cafetaria. De vraagstelling die wij in ons team jonge collega's hebben is: “Wat kunnen we aan Berlicum introduceren qua gerechten?” De klanten verrassen met smaken doen ze al ruim een half jaar met de Vosje Specials. “Hierover brainstormen we met enkele collega's en we gaan ook echt gerechten uitproberen in de keuken,” vertelt Joëlle.

Deze specials bestaan uit luxe zogenaamde “loaded fries”, een frietje bedekt met diverse toppings. Joëlles favoriet is de Surinaamse kip variant: “Frites met Surinaams gekruide kip, met een roerei, tomaat en mosterdmayo erop.” Luuk: “Zoiets eten mensen bij ons voor het eerst en krijgen ze elders nooit meer zo lekker als bij ons. De truc zit hem in de rijke vulling en de mooie opbouw met meerdere ingrediënten, dus niet alleen fritessaus of satésaus.” De nieuwste special is de “friet pulled chicken”: geplukte kip in een marinade met huisgemaakte gekarameliseerde uien

en smokey barbecuesaus. Na de introductie bouwt de vraag naar zo'n gerecht langzaam op. Luuk legt uit hoe dit gaat: "Klanten die in een groep komen en waarvan eentje een nieuw gerecht bestelt, trekken dan vaak de rest van de groep over de streep: 'Ja dat wil ik ook wel eens proberen!' Zo wint een nieuw gerecht aan populariteit én de mensen komen daar ook voor terug." Daarnaast is er natuurlijk ook promotie van deze nieuwe gerechten, iets wat Luuk zelf voor zijn rekening neemt.

"Ja dat wil ik ook wel eens proberen!"

Hij fotografeert de acties en specials zelf op professionele wijze, dankzij een opleiding tot audiovisueel specialist. Deze foto's worden gebruikt op social media, flyers en de tv-schermen in de zaak.

Balans op de menukaart

"Standaard hebben we natuurlijk altijd onze snacks van eigen receptuur het menu staan, maar er vallen ook wel eens producten af. Zoals een zalmoot met broccoli en aardappeltjes of een halve haan." Joëlle vult Luuk aan: "Dat is wel jammer. Dit waren goede producten, maar de timing in ons proces was niet goed voor ons idee." Exclusievere gerechten, waarvan ze de ingrediënten zelf maken, mogen in een andere prijsklasse vallen volgens Luuk. "Hiervoor hebben de mensen wel begrip, zeker ook als ze het proeven. Ambacht in een product kost tijd en dus geld. Maar een kopje koffie is bij ons nog steeds € 1,85, want we willen bereikbaar blijven voor iedereen."

Zelf ook tevreden klant

Hoe ervaren ze bij 't Vosje de samenwerking met grossier Horeca Groothandel Tilburg

(afgekort "HGT")? Joëlle: "Mocht er iets spelen dan wordt dit meteen opgelost. De communicatie is snel en goed. Het overgrote deel van onze producten nemen we bij HGT af, het is echt een totaalleverancier." Luuk: "De samenwerking ervaar ik als heel prettig. De chauffeurs zijn heel vriendelijk. Er wordt meegedacht bij het opruimen van de levering, bijvoorbeeld tijdens de vrijdagmiddagspits. We hebben in Whatsapp ook een appgroep met HGT en enkele collega's waarin de manco's gecommuniceerd worden. Zo is iedereen meteen op de hoogte en kunnen we meteen schakelen. In deze appgroep kunnen wij bijvoorbeeld ook vragen stellen over producten. Ik word ook als jonge, startende ondernemer serieus genomen. Kortom de samenwerking is top!"

Adres: Mercuriusplein 86,
5258 AW Berlicum

't Vosje
Eetpaleis Berlicum





CHILI CHEESE NUGGETS

ARTIKELNUMMER: 1000009974

- # Romige smeltkaas en mild-pikante jalapeño peppers omhuld in een krokant jasje
- # Uitstekend rendement en voordelige porties



ONION RINGS

ARTIKELNUMMER: 110601

- # De borrelbite van het seizoen
- # Heerlijke uienringen in een krokant jasje



BREADED MOZZARELLA STICKS

ARTIKELNUMMER: 1000009985

- # Een heerlijke veggie borrelhap
- # Smeuïge mozzarella kaassticks in een gekruid laagje



SURECRISP FRY'N DIP

SKIN ON!

ARTIKELNUMMER: 1000007741

- # U-vormige frites met schil en een krokante coating
- # Blijft 20 min warm en krokant
- # Ideaal om te dippen



SURECRISP 9 MM

ARTIKELNUMMER: 1000007565

- # Frites met een krokante coating
- # Blijft 20 min warm en krokant
- # Ook verkrijgbaar met schil

**VRAAG UW GROOTHANDEL
VOOR MEER INFORMATIE**





Aangesloten bij out of home partners:



Polluxstraat 6
5047 RB Tilburg



www.broekhuyzen.nl
T 0252 70 02 00
E verkoop@broekhuyzen.nl



www.hgt-tilburg.nl
T (013) 571 17 90
E verkoop@hgt-tilburg.nl



www.marschee.nl
T 0492 52 29 73
E verkoop@marschee.nl