

Peter Kruidenier, directeur van de gelijknamige groothandel: 'Samen bouwen met elkaar'

Grossier - Groothandel Kruidenier heeft vorig jaar een goed jaar gedraaid. En ook dit jaar zijn de resultaten goed, ondanks een krimpemde markt. "Ik zie de signalen dat het weer beter gaat met de markt. Samen met een

aantal klanten zijn we weer aan het bouwen, brengen we veranderingen tot stand en ontwikkelen we nieuwe gezamenlijke modellen", aldus Peter Kruidenier van het gelijknamige familiebedrijf.



@FoodClicks spreekt met Peter Kruidenier op één van de eerste zonnige dagen in de tuin van Gasterij Brabant, waar FoodReflection van Enrique Figuee is gehuisvest. Het gesprek dat Figuee leidt is ontspannen, ondanks dat Peter Kruidenier zelf aangeeft dat geïnterviewd worden 'niet zijn ding is.' Als voormalig melkboer en versvakman praat hij liever over producten, dan over zichzelf en de marktontwikkelingen. Aan het einde van het gesprek wordt dat duidelijk als hij in antwoord op de vraag: hoe belangrijk goede back-officesystemen zijn voor het voortbestaan van de groothandel, hij scherp antwoord: "Dat moet gewoon op orde zijn, want ik kan een dag over een krop sla praten, maar over een computer ben ik met een zin uitge-

praat." Kruidenier is ondernemer in hart en nieren. Als eigenaar van een familiebedrijf staat hij ook anders in het bedrijf. "Kruidenier, dat ben ik. Het bedrijf en persoon zijn

binnen ons bedrijf. Op die manier is het Blaarkop-vlees geïntroduceerd en is 30 procent van onze omzet in groenten en fruit ook in biologische producten."

dat je niet zomaar allerlei producten bij elkaar kunt gooien in de vrachtwagen, omdat dat ten koste gaat van de kwaliteit van bepaalde producten. Als bedrijf zoek je bij die omgeving

Pas als je die goed in kaart hebt, kun je een financieel plaatje maken waar iedereen beter van wordt", zegt Peter Kruidenier overtuigend. In de strategienota 2009 tot 2012 stelde Kruidenier zichzelf een aantal doelen. Noodzakelijk, want in 2008 ging voor groothandel Kruidenier in een keer de groei er uit. Een situatie die zich bij meer bedrijven voordoet. De doelen hadden betrekking op klanten en aantallen vestigingen. Zeker door de groei in overnames zat een aantal vestigingen van Kruidenier logistiek niet meer op de juiste plek. Vestigingen werden opgeheven en ook het aantal personeelsleden moest worden teruggebracht van toen 808 naar nu 620. Daarnaast werd de focus gelegd op klanten waaraan werd verdiend. Bij klanten waar dat

**'Kruidenier, dat ben ik.
Het bedrijf en persoon zijn één'**

één. Daarnaast geeft een familiebedrijf aan dat je het te leen hebt, je moet er dus goed voor zorgen en het beter achterlaten." Daarom is het duurzaamheidsaspect binnen Kruidenier ook zo belangrijk. "We hebben al heel vroegtijdig gezegd dat we duurzaamheid willen integreren

Melkboer
Het feit dat groothandel Kruidenier ontstaan is vanuit dagvers – de melkboer die steeds meer producten ging verkopen, is nog altijd terug te vinden in het dna van het bedrijf. "Wij geloven in service en kwaliteit van de producten. Van oudsher weten we

je klanten. Wij zijn het meest succesvol bij de klanten met wie we intensief samenwerken. Niet alleen voor ons zelf, maar ook voor de klant. Wij hebben het altijd over integrale bedrijfskosten bij gesprekken. Dat zijn de kosten aan onze kant, maar ook de kosten aan de kant van de klant.



Peter Kruidenier: "Het fijnmazige distribueren van deur-tot-deur speelt straks in de zorg een grote rol"

niet zo was werd gedurende periode afscheid genomen. Kruidenier: "Het programma zou eigenlijk tot december 2012 doorlopen, maar in december 2011 hadden we de doelen al gerealiseerd. Wij hebben toen onmiddellijk de targets bepaald voor 2015. Uiteindelijk heeft dit geleid tot een bedrijf dat er goed voorstaat."

Speciaalzaken

Begin dit jaar heeft Kruidenier het failliete Ter Wal in Meppel overgenomen. De groente- en fruitleverancier leverde ook aan retailbedrijven.

samenwerken op basis van vertrouwen. Zonder vertrouwen kun je niet bouwen. Natuurlijk hebben wij ook

bij die klant de bestelling gewoon bij de voordeur geplaatst had kunnen worden, waarop mijn chauffeur

is geen samenwerking. We gaan ons opmaken voor een nieuwe tijd, waarin er anders moeten worden

Wij zijn de enige groothandel met een afvalophaal-registratie en gaan door de overname van Ter Wal ook een grotere rol spelen in retail en online. Het fijnmazige distribueren van deur-tot-deur speelt straks in de zorg een grote rol. Wij gaan daar met Kruidenier ook onze rol in spelen. Open en no-nonsens, zoals mensen ons bedrijf kennen en transparant, want de wereld wordt steeds transparanter."

'We gaan door de overname van Ter Wal een grotere rol spelen in retail en online'

zei: weet ik Peter, maar weet je wel hoe mooi ze is. Dan ben je klaar en lachen we samen, zo zitten we ook wel in elkaar."

gewerkt. Partijen die alleen voor zichzelf kiezen krijgen het moeilijk.

Verleden

Dienstverlening zit in de genen van groothandel kruidenier. Dat is ook voor klanten waar in het verleden afscheid van is genomen of die zelf afscheid namen, toch vaak een reden waarom ze weer terugkeren. Zoals eerder gesteld, werkt Peter Kruidenier het liefst samen op basis van vertrouwen, maar loyaliteit heb je ook nodig. Kruidenier: "Mijn vader zei altijd: een dubbeltje er af is niet moeilijk, een cent er bij dat is ingewikkeld." Toch moet 'die cent er bij' toch ook met regelmaat worden verteld, alhoewel hij daaraan toevoegt: "Zag toevallig vandaag nog de prijs van eieren van tien jaar geleden, die is nu nog steeds hetzelfde." Het hoofdkantoor van Kruidenier is de afgelopen jaren getransformeerd in een faciliterend bedrijf met mensen die specialist zijn op hun gebied. "Juist door de aanwezige vak kennis zijn we vaak ook in staat slimme dingen te bedenken binnen het bedrijf. Dingen die het net even makkelijker maken, waar we net even het onderscheid in kunnen maken. Op die manier kunnen we blijven groeien en samenwerken met onze klanten. Samenwerken met elkaar en niet zoals sommige klanten willen: samenwerken op hun manier. Dat

Profiel Kruidenier

Peter Kruidenier is zoon van een melkboer, die op 20 november 1978 voor zichzelf begon. In eerste instantie met de verkoop van melk langs de huizen, maar de huisvrouwen lagen hem minder dan de bedrijven, waarop hij zich in 1983 ging richten. Wat hij wel overhield aan het lopen langs de huizen was het goed leren hoofdrekken. "Vooral als het regent kun je niet schrijven op een nat blaadje."

De bedrijven van het eerste uur waren bedrijven als Bothof Catering, DSW en BRN, die ook landelijk werkten en snel eigenlijk een partij wilden voor de levering van al hun vestigingen. De winkelwagentjes gingen er uit en de vrachtwagen kwam er voor terug. Daarna kwam er een tijd van groei door samenwerking met andere regionale partijen. "We werden van melkhandelaren ineens managers." In de periode daarna breidde de klantenkring zich uit en werden de vestigingen efficiënter georganiseerd. Sommige gingen dicht. De laatste jaren nam Kruidenier de vestigingen van De Vlag over en recent Ter Wal.

Door de overname is Kruidenier nu ook actief bij speciaalzaken en supermarkten. Feitelijk is Kruidenier daarmee een totaal leverancier geworden. Peter Kruidenier: "De expertises vanuit vers en het feit dat wij ook kleine hoeveelheden zijn gewend, helpt ons momenteel ook in de zorg. Een focus op een bepaalde markt hebben we niet. We willen samenwerken met iedereen die onze visie deelt en waarmee we kunnen

bij andere klanten de bestellingen bij de deur uit de handen moeten laten vallen. Dat werkt niet. Dat begripen ze ook niet. Toch meten we scherp de productiviteit per werknemer. Dat moet je wel, maar ook altijd met kwinkslag. Zo vroeg ik mij een keer af waarom een chauffeur nog niet terug was van een bestelling. Bij aankomst zei hij dat het bezorgen nogal ingewikkeld was met een lastige trap. Ik antwoordde dat



FoodReflection
The reinforcement mirror

Enrique Figuee organiseert de debatten in samenwerking met FoodClicks. Figuee is directeur en eigenaar van FoodReflection. Vanuit dat bureau is hij de sparringpartner van vele directieleden. FoodReflection is gevestigd in Gasterij Brabant in Haarsteeg, met beschikking over drie ruimten die geschikt zijn voor bijeenkomsten van uiteenlopende groepsgrootten (www.gasterijbrabant.nl). Meer informatie over FoodReflection kunt u vinden op www.foodreflection.nl. Ook kunt u Enrique Figuee volgen op Twitter via @enriquefigee.