

**'ONAFHANKELIJKE POSITIE IS ONZE MEERWAARDE'**

# Zelfstandigheid voorop bij Van der Heiden Cheese Services

Een dienstverlener in kaas met een onafhankelijke positie. Dat typeert Van der Heiden Cheese Services. Directeur Teunis van der Heiden koestert de zelfstandigheid van zijn bedrijf.

Flexibiliteit en zelfstandigheid. Dat zijn de woorden die voortdurend terugkeren in een gesprek met Teunis van der Heiden, directeur van Van der Heiden Cheese Services. Ooit koos hij de weg van de zelfstandigheid door het bedrijf van zijn vader, kaashandel G. Van der Heiden uit Bodegraven, te verlaten. Inmiddels zetelt zijn eigen onderneming alweer zeven jaar in Veenendaal. Begin dit jaar onderging het bedrijf van Teunis van der Heiden een naamswijziging. Van Der Heiden Kaasopslag werd Van der Heiden Cheese Services. 'De nieuwe naam en logo is een gevolg van de ontwikkeling in de onderneming. De focus is nog steeds kaas, waarin de dienstverlening in de achterliggende jaren steeds verder is ontwikkeld naar een onafhankelijke en full service dienstverlener in kaas. Al deze ontwikkelingen komen voort uit een duidelijke missie: topkwaliteit leveren als onafhankelijke dienstverlener in de kaas', aldus het persbericht. Dienstverlening is dus de core-business van het bedrijf. 'Zeven jaar geleden heb ik een analyse gemaakt van de ontwikkelingen op de kaasmarkt', vertelt Teunis van der Heiden. 'Ik zag aankomen dat serviceverlening aan de klant steeds belangrijker zou worden.



*Een blik in de nieuwe versnijdafdeling bij Van der Heiden Cheese Services.*

Daarom hebben we ons daar helemaal opgericht.'

Het bedrijf levert een breed pakket aan diensten. Niet alleen opslag en rijping van kaas, maar ook etiketteren, banderolleren, paraffineren, orderpicking op klantniveau, het laden van zeecontainers, de distributie en het exportgereed maken van orders behoren tot het dienstenpakket.

## **NIEUWE AFDELING**

De dienstverlenende activiteiten worden uitgebreid. Sinds kort beschikt de firma over een nieuwe productieafdeling voor het versnijden en verpakken van kaas. Deze afdeling is ingericht om kleinere en grotere volumes in Goudse ronde, vierkanten en rechthoekige kazen te versnijden. De kazen worden automatisch versneden in halve, kwarten en in kleinere consumenten eenheden. Waarna ze vacuüm worden verpakt.

Met deze nieuwe productie afdeling denkt Van der Heiden een totaalconcept aan zijn

klanten te kunnen aanbieden voor de rijping, verpakking en logistiek van kaas. 'Het is een belangrijke ontwikkeling omdat we hiermee nog efficiënter en duurzamer kunnen werken. Tot nu toe werd de kaas vanaf hier elders versneden, waarna het product weer terugkwam. Op die manier werden er kilometers aan toegevoegd. Dat is nu niet meer nodig omdat we de kaas zelf kunnen versnijden.'

Na de naamswijziging is de versnijdafdeling de derde belangrijke verandering bij het bedrijf in korte tijd. Medio vorig jaar werd de volautomatische kaasopslag voorzien van een nieuwe centrale koelinstallatie, waarbij met zogenoemde kruisstroomwisselaars warmte kan worden teruggewonnen. Van der Heiden Cheese Services vormt de schakel tussen de kaasproducent en de kaasverkoper. Anders dan verschillende andere bedrijven die een dergelijke positie in de kaasketen innemen verhandelt Van der Heiden Cheese Services geen kaas voor eigen rekening. Van der Heiden kan het niet

genoeg benadrukken. 'We voeren geen commerciële activiteiten op dat gebied. Dat doen we bewust niet. Je ziet te vaak dat bedrijven die wel zelf kaas verhandelen soms in een lastige positie komen als ze het met hun afnemer niet eens kunnen worden over de prijs. Soms komt die kaas dan uiteindelijk toch nog via de achterdeur bij hun binnen als het product versneden moet worden.' Van der Heiden wil niet in een dergelijke positie terecht komen. Wij willen een onafhankelijke positie hebben in de markt. Op die manier kunnen we onze klanten het beste bedienen.'

### SCHAALGROORTE

Van der Heiden constateert dat die houding succesvol is. Ook nu steeds meer kaashandelsbedrijven de krachten bundelen. Want ook in deze schakel van de kaasketen neemt de concentratie toe. 'Voor kleinere bedrijven die een onafhankelijke positie in de markt innemen is dat helemaal niet verkeerd', vindt Van Der Heiden. 'Onze schaalgrootte is voorlopig toereikend, en de lijnen hier zijn kort. Dat betekent dat we snel en flexibel kunnen opereren. Dat is een van de pijlers van onze organisatie. Daarmee onderscheiden wij ons in de markt.'

'In ons geval is grootte helemaal niet zo belangrijk, ook niet als de concentratie door gaat. Waarvan ik overigens overtuigd ben. Voor de markt is het belangrijk dat je een onafhankelijke positie hebt. Die kunnen we behouden, zolang we kunnen blijven in spelen op nieuwe ontwikkelingen.'

Van der Heiden vergelijkt de positie die zijn onderneming inneemt in de markt weleens met de positie die de kleine kaasproducten Rouveen Kaasspecialiteiten en CONO Kaasmakers bekleden in de zuivelindustrie. Onder invloed van de fusiegolf van de afgelopen jaren hebben zij eveneens een zelfstandige positie opgebouwd. 'Of je doet mee aan de concentratie in de sector of je kiest voor specialisatie. Dat zie je ook in andere delen van de keten. Zowel bij de producenten als bij de afnemers. Kijk maar eens naar de ontwikkelingen in de retail.'

Mogelijkheden voor specialisatie in de schakel waarin zijn bedrijf zich bevindt zijn er volgens Van der Heiden genoeg.

'Als je je niet op de bulk wilt richten kan je je specialiseren in export, of je richt je op de retail. Je kan ook kiezen voor de afzet van boerenkaas of je kunt je focussen op dienst-



Directeur Teunis van der Heiden: 'Wij zullen altijd in de dienstverlening blijven.'

verlening, zoals wij doen.'

Van der Heiden vindt dat hij zeven jaar geleden de goede keuze heeft gemaakt door een groot pakket aan dienstverlenende activiteiten aan te bieden aan partners in de kaasketen.

## 'Of je doet mee aan de concentratie in de sector of je kiest voor specialisatie'

'De verwachtingen die ik had bij de start van het bedrijf zijn in principe uitgekomen. Elk jaar maken we een analyse van de ontwikkelingen in de markt en daar passen we ons beleid op aan. Zo hebben we onze dienstverleningen in de loop der jaren steeds

verder uitgebreid. Met nu dus de versnijdafdeling.'

'Ja wij zullen altijd in de dienstverlening blijven. Het is geen optie om nu tegen mijn klanten te zeggen: we worden commercieel en gaan ook kaas verhandelen. Dan komt je onafhankelijkheid in het gedrang. Daarmee zouden we onze positie op het spel zetten.' Dus komt Teunis van der Heiden met een weinig verrassend antwoord, als hem wordt gevraagd naar waar zijn bedrijf na een volgende periode van zeven jaar staat. 'Dan zijn we nog steeds een onafhankelijke partij in de kaassector die zich geheel richt op de dienstverlening. In de basis hebben we nu, met de komst van de versnijdafdeling, alle diensten beschikbaar. Maar ik sluit niet uit dat ons pakket in de toekomst nog verder wordt uitgebreid. Want de ontwikkelingen in de markt staan natuurlijk niet stil. En als we het niet zelf alleen kunnen doen, zoeken we desnoods een partner. Daar staan we best open voor, zolang we onze onafhankelijke positie in de markt maar kunnen behouden.'