

'VANUIT ONZE EXPERTISE BELEVEREN WE EEN HEEL BREDE DOELGROEP, **VAN SLAGERIJ TOT DE INDUSTRIE WERELDWIJD**'

BEGIN JANUARI MAAKTE F. WELINK LEKKERKERK BEKEND WEER 100% ZELFSTANDIG TE GAAN OPEREREN. DAT GING GEPAARD MET EEN NIEUWE BEDRIJFSSTRUCTUUR, MET EEN DUIDELIJKE VERJONGING VAN HET MANAGEMENT. EÉN DING BLIJFT ECHTER HETZELFDE: NOG STEEDS LIGT DE FOCUS BIJ WELINK OP DE VERWERKING VAN VARKENSKOPPEN. "ONS BEDRIJF IS HELEMAAL KLAAR VOOR DE TOEKOMST. VANUIT ONZE EXPERTISE, HET UITBENEN VAN VARKENSKOPPEN, BELEVEREN WE EEN BREDE DOELGROEP. ZOWEL IN NEDERLAND ALS WERELDWIJD", VERTELT PAUL WELINK, DIRECTEUR EN DE BROER VAN (DE IN 1984 OVERLEDEN) OPRICHTER FRANK WELINK.



De keuze om zelfstandig de toekomst tegemoet te treden, was primair een keuze van het moederbedrijf (Van Hessen) en volgens Wellink en sales director Laurens Blanken vooral een besluit dat veel mogelijkheden biedt voor het bedrijf uit Lekkerkerk. "In 2013 zijn we bewust toegetreden tot dit grotere concern. In die tussenliggende periode hebben we dankzij de steun en kennis van de groep strategische keuzes kunnen maken die we anders als zelfstandig bedrijf mogelijkwerwijs niet hadden kunnen maken. Gedurende die periode hebben we als Wellink de kans gekregen om meer focus te leggen op vleesactiviteiten, want voorheen deden we ook maaltijden", verduidelijkt Wellink. "Door de aankondiging dat het moederconcern een andere koers wilde gaan varen (Wellink paste niet meer in de corebusiness van Van Hessen, red.), hebben wij keuzes gemaakt. De belangrijkste was een verjonging van het managementteam. Die heeft succesvol plaatsgevonden. Daarnaast is er een mooie kans ontstaan voor zes managementleden om ook aandeelhouder te worden. Hierdoor is nu elke discipline in ons bedrijf vertegenwoordigd door een aandeelhouder.

Blanken vult aan: "We werken nog steeds goed samen met Van Hessen, dat ons blijft voorzien van advies en waarvan zelfs iemand zitting heeft genomen

in onze Raad van Advies. Voor de dagelijkse bedrijfsvoering verandert er sec genomen niet heel veel. Het is fijn dat het 'jonge' managementteam voorlopig nog terug kan vallen op de ervaring en expertise van Paul en de Raad van Advies."

NIEUWE TOEKOMST

Wellink lacht: "We gaan hier letterlijk van oud naar nieuw. Ik vertegenwoordig de kennis van vroeger en gezamenlijk met het nieuwe managementteam hebben we een duidelijke visie voor de toekomst. Het is prachtig dat een bedrijf dat al 41 jaar bestaat op deze manier voortgezet kan worden. Voor een familiebedrijf is het ook prettig dat de naam op deze manier blijft bestaan."

F. Wellink Lekkerkerk zal blijven doen wat het al ruim vier decennia doet: het uitbenen van varkenskoppen. "Vanuit die expertise beleveren we een heel brede doelgroep. Van worstenmakers tot snackfabrikanten, convenience food, maar we leveren ook aan steeds meer supermarkten, grossiers, restaurants en de kwaliteitsslager om de hoek. We hebben écht

Artikel gaat door op de volgende bladzijde. ▶





“MET EEN BASISPRODUCT W
GEMAAKT DIE ONTZE
VEEL WORSTPRODUCTEN
VANWEGE D

een breed klantenpakket voor één basisproduct”, vervolgt Blanken. “Met dat ene basisproduct worden mooie producten gemaakt die ontzettend smakelijk zijn. Veel worstproducten krijgen hun smaak juist vanwege dat kopvlees. Ook zijn er horecaslagers en sterrenchefs die met onze producten werken. Het gebruik van een varkenswangetje in de keuken hoef je in Spanje niet uit te leggen. Hier is dat nog een nicheproduct. Maar als een sterrenchef met ons product kennismaakt en het vervolgens op de kaart zet, dan is dat natuurlijk een prachtige promotie voor ons varkensvlees.”

De volgende stap die F. Wellink Lekkerkerk wil maken, is het verder creëren van toegevoegde waarde aan producten. “Hoe kun je elkaar aanvullen of dieper in de markt komen? We hebben veel nicheproducten. Door veel service te bieden en door ons efficiënte productieproces kunnen we extra waarde creëren aan een product en marges voor onze klanten maken”, weet Blanken. Wellink: “Daartoe behoren ook producten die enorm op volume zitten hoor. Het gaat bij ons letterlijk van de levering van twintig kilo tot tweehonderd ton.”

BREDE AFZETMARKT

“Dat maakt ons werk ook zo leuk”, stelt Blanken. “Je komt namelijk met ieder type mens in contact, van de worstmaker om de hoek tot de grote industriële spelers.

Superleuk toch? Vleesverwerkers en slagers die eenmaal met onze producten werken, zijn er enorm enthousiast over”, vertelt Blanken, die zelf zeven jaar actief is binnen het bedrijf en bij de aankondiging van de verzelfstandiging van het bedrijf eigen geld investeerde om aandeelhouder van Wellink te worden. “Ik ben in de praktijk begonnen en inmiddels ken ik het proces van inkoop tot aan de uitlevering. Je moet bij dit specialistische product precies weten waar je het over hebt. Van de grondstoffen tot aan de verpakkingen.”

Blanken benadrukt dat het bedrijf te maken heeft met een steeds grotere afzetmarkt. “Vlees blijft de hoofdmoot, maar ook de vraag vanuit de farmaceutische markt neemt toe naar een aantal specialistische producten. Ook zijn er instanties die producten van ons afnemen voor hun opleidingen, allemaal heel divers dus. Om tegemoet te kunnen komen aan de vragen vanuit de verschillende industrieën, hebben we als bedrijf eerder al stappen gezet om het bedrijf helemaal klaar voor de toekomst te maken. Denk aan automatisering en robotisering. Al onze lijnen zijn semiautomatisch. Maar denk ook aan de inrichting van onze organisatie, met verschillende leden en samenwerkingspartners in het buitenland, die bekend zijn met de achtergronden, culturen en politiek in bepaalde landen. Zakendoen in Azië of Afrika is nu eenmaal anders dan in de EU.”



Sales director Laurens Blanken

ORDEN MOOIE PRODUCTEN TTEND SMAKELIJK ZIJN. KRIJGEN HUN SMAAK JUIST AT KOPVLEES"

Wellink: "We zijn ook deelnemer in het 'Trusted Pork' programma van het COV. Bijzonder, want dit samenwerkingsverband bestaat uit de Nederlandse slachterijen én Wellink. Dat is wel heel prettig, want er is hierdoor veel uitwisseling van kennis. Nu we weer een internationaal zelfstandig opererend bedrijf zijn, zullen we in de toekomst ook zelfstandig gaan deelnemen aan vakbeurzen, zoals SIAL en Anuga, waar zowel onze leveranciers als klanten komen."

KEURMERKEN

F. Wellink Lekkerkerk gaat er prat op dat het bedrijf direct mag leveren aan onder meer China. "We zijn ook goedgekeurd voor Cuba. Op zich geen grote afzetmarkt, maar het zegt wel iets over de kwaliteit die we leveren, want er zijn maar weinig buitenlandse bedrijven die daarvoor toestemming krijgen. Waar een slachterij soms wel 700 producten heeft, focussen wij ons op één specifiek product, en daar zijn we hartstikke druk mee. Door die focus leer je je markt uitstekend kennen", zegt Wellink. Blanken: "We hebben een 'license to produce' voor de EU-landen en alle gangbare export landen buiten de EU."

Onze filosofie is dat het beter is om te werken met lokale mensen in de diverse markten voor zowel onze afzet als onze sourcing. Zo hebben we een Italiaanse agent voor de Italiaanse markt, een Engelse agent voor de

Engelse markt en hebben we partners in China, Hong Kong en andere Aziatische markten. We hebben dus mooie samenwerkingsverbanden met verschillende partners in verschillende landen, waarvan sommigen zelfs aandeelhouder zijn geworden. We zijn een bedrijf van meerdere mensen die er een belang bij hebben dat we succesvol zijn."

Bij F. Wellink Lekkerkerk werken ruim 200 mensen. Daarvan is de helft in eigen dienst. Wellink: "Het draait om procesbeheersing, want het gaat bij ons om het maken van het juiste product op het juiste moment voor de juiste klant. Wij investeren veel in onze medewerkers. We halen ze op met eigen busjes, zorgen voor voldoende fruit, geven ze trainingen en workshops en besteden veel aandacht aan veiligheid. We hebben ook maar 2% ziekteverzuim. De reden dat de helft van ons personeel uit flexwerkers bestaat is simpelweg risicospreiding. Schommelende valuta, dierenziektes, politiek... Je hebt in niet alles in eigen hand, we streven uiteraard wel naar zoveel mogelijk continuïteit. Wij zijn een Nederlands bedrijf dat Europees *sourced*. Ons varkensvlees komt uit alle windstreken van Europa."

F. Wellink Lekkerkerk beschikt over vele verschillende keurmerken en concepten, van Biologisch tot Beter Leven, maar ook labels waarmee de producten kunnen worden afgezet in bijvoorbeeld Frankrijk of Groot-Brittannië. "We kopen soms speciale grondstoffen in Frankrijk in, zodat het product helemaal op maat voor de Franse markt gemaakt kan worden. Maar we hebben ook een Deense afnemer die zijn producten van alleen Nederlandse en Duitse origine wenst te ontvangen. Ons productieproces (bestaande uit meerdere productielijnen) is dermate geautomatiseerd dat wij 'Track & Trace' kunnen garanderen. Retailorganisaties en fabrikanten komen hier regelmatig auditeren. Onze kwaliteitsdienst ziet constant toe op controle van onze kwaliteit", vervolgt Blanken. "Ook de logistiek en productieplanning zijn helemaal geoptimaliseerd. Binnen drie uur worden onze producten verwerkt en uitgeleverd of ingevroren in het vrieshuis. Ons productieproces is enorm flexibel. We verwerken hier gemiddeld 900 ton vlees per week maar hebben een technische capaciteit van ongeveer 2400 ton op weekbasis."

GROEIMARKT

Blanken geeft aan dat het bedrijf een flinke groei bemerkt in de vraag naar pre-mixen. "Steeds meer klanten doen hiervoor een beroep op Wellink. Dan gaat het om grondstoffen met bepaalde waarden in het vlees die specifiek naar klantwens zijn samengesteld. Aan de hand van de afgestemde receptuur maken wij dan een pre-mix, precies zoals de klant het wil voor zijn eigen eindproduct. Zoiets vergt veel vertrouwen van onze klanten. Kortom, als bedrijf zetten wij steeds meer stappen in het klantspecifiek produceren, waardoor we het productieproces voor onze klanten vereenvoudigen", zegt Blanken. Hij besluit: "Wij zitten hier vol passie. We zijn echt enorm trots op wat we hier doen en die positiviteit krijgen we ook terug van onze afnemers."

Meer informatie: F. Wellink Lekkerkerk | Tel. +31 (0)180-663 100
sales@wellink.com | www.wellink.com