



Een echt familiebedrijf; het mooiste dat er is.

Van Tol Retail Visie. Een vertrouwde titel in een nieuwe opzet en vormgeving. Ons relatiemagazine waarmee wij u graag informeren over de ontwikkelingen binnen onze organisatie, bij onze ondernemers, partners en fabrikanten.



In dit winternummer blikken we vooruit op het jubileumjaar 2011. Het bedrijf waar we als kleine ventjes in het magazijn speelden en in de vakanties op de emballage-afdeling werkten is in essentie niet veranderd.

De mentaliteit en sfeer die onder leiding van Piet van Tol, Peter van den Hurk Sr. en Aalzen Aikema is neergezet, blijven ook wij nastreven. Het is de kracht van onze organisatie en maakt het mogelijk om ons te blijven ontwikkelen en met de tijd mee te gaan.

Wij danken u allen voor het vertrouwen en de prettige samenwerking en we gaan er in 2011 weer vol tegenaan om er een geweldig jaar van te maken.

Erik van den Hurk
Directeur Algemene zaken

Michael van den Hurk
Directeur Commerciële zaken

Peter van den Hurk Jr.
Directeur Inkoop zaken

60 Jaar Van Tol Retail in 2011

Het is in april 2011 60 jaar geleden dat Piet van Tol zijn eigen vaste wijk gaat rijden in Lisse en daar ook een melk- en zuivelwinkel opricht.

Het is de voorloper van het huidige Van Tol Retail. Waar het bij andere ketens steeds meer draait om schaalvergroting blijft Van Tol Retail zich focussen op de kleine buurtsupers en rijdende winkels.

Wij hebben al die jaren consequent de strategische keuze gemaakt om de positie van de zelfstandige, buurtgerichte levensmiddelenondernemer te verbeteren en te versterken. En dat blijven we doen...

Lees meer op pagina 8 en 9 >



'Tot uw dienst!'

Het prettige persoonlijk contact tussen de Van Tol medewerkers en de ondernemers is kenmerkend voor de organisatie en de mate van dienstverlening. Daarom stellen we in dit Retail Magazine alle medewerkers aan u voor die het dagelijks contact met onze ondernemers onderhouden.

Lees meer op pagina 5,7,11 en 13 >



Arthur Oosterom en Peter Boer van
Van Tol Import-Export:

We gaan in 2011 naar Azië

Steeds meer fabrikanten en merken hebben groeiende behoefte aan exportondersteuning in het Verre Oosten. Een interessante markt met heel veel groeikansen. Van Tol Import-Export heeft de afgelopen jaren al prima contacten opgebouwd in Hong Kong en breidt zijn marktpositie nu verder uit.

Lees meer op pagina 15 >

Onze nieuwe Lekker Makkelijk Chef: Mathijs Vrieze

Mathijs Vrieze is dé gezonde en hippe Nederlandse TV kok van dit moment. Dat koken met verse producten niet duur hoeft te zijn, bewijst Mathijs in zijn boeken, kookworkshops, columns en zijn kookprogramma's op tv. Lekker Makkelijk is dan ook verheugd over de samenwerking. Zo maken we het voor de klanten van onze buurtsupers, rijdende winkels en re-creatiwinkels nog eenvoudiger om lekker en gezond te koken. Naast de recepten en tips in het magazine, de weekfolder en op lekkermakkelijk.nl betrekken wij Mathijs ook bij andere activiteiten en acties.

Lees meer op pagina 3 >



In dit nummer

- | | |
|--|--|
| 3 Onze nieuwe Chef:
Mathijs Vrieze
Lekker Makkelijk | 11 G-Frost
Familiebedrijf Duinrell |
| 5 Van Tol Bodegraven
Dagwinkel en Troefmarkt | 13 Versunie
Shipstore Den Helde |
| 7 Van Tol Noord | 15 Van Tol Import-Export |
| 8 Van Tol Retail 60 jaar! | 16 Aktieschema 2011
Jubileumfeest |

woensdag 23 maart 2011

Van Tol Beurs Euretco Houten

En Mathijs is er ook!

Proef nu Jillz.

Sprankelende cider van appels: verfrissend.



Jillz is een sprankelende cider gemaakt van appels. Lekker verfrissend met 5% alcohol. Heerlijk met ijs. Kortom, hét lekkere alternatief voor bier en wijn.

Verkrijgbaar in het bierschap.

5% vol.

Geen 16?
Geen
druppel



Het is zeer plezierig zaken doen met de broers van den Hurk omdat ze positief ingesteld zijn, echte ondernemers zijn en altijd gericht op samenwerking. Ze zijn ook zeer betrokken bij hun winkels en zijn constant op zoek naar vernieuwing. We willen dit mooie familiebedrijf van harte feliciteren met haar bijna 60-jarige bestaan!

Isabelle Spindler Directeur Retail Heineken Nederland

Mathijs Vrieze

Hét culinaire gezicht van Lekker Makkelijk

Dat gezond eten écht heel lekker is, bewijst de inmiddels bekende tv-kok Mathijs Vrieze. Met verse ingrediënten kookt hij de sterren van de hemel, en met zijn passie en aanstekelijke enthousiasme weet deze hippe chef-kok iedereen mee te slepen in zijn liefde voor het koken. Lekker Makkelijk en Mathijs Vrieze hebben elkaar helemaal gevonden. Mathijs wordt dan ook hét culinaire gezicht van Lekker Makkelijk.



Het hoeft allemaal niet zo moeilijk te zijn, een gezonde maaltijd bereiden die niet alleen lekker is, maar ook niet al te veel tijd kost. Met de recepten van Mathijs Vrieze zet iedereen in no time een smaakvolle en gezonde maaltijd op tafel. Lekker no nonsense, lekker vers en lekker snel. 'Mensen doen vaak veel te ingewikkeld, en dat hoeft helemaal niet. Echt, in een half uurtje zet je iets superlekkers op tafel wat nog gezond is ook. Koken moet eigenlijk ook geen must zijn, maar een moment van ontspanning.

Dat hoop ik ook de lezers van Lekker Makkelijk bij te brengen. Koken is gewoon gezellig, zeker als je ook je kids erbij betrekt. Bovendien krijgen je kinderen zo vanzelf mee dat gezond eten lekker is, en ontwikkelt hun smaakbeleving ook veel beter.' Mathijs weet als geen ander dat in de hectiek van het dagelijks leven snackbars, afhaalrestaurants en bezorgservices lonken. Nog even, zo voorspellen medici en overgewicht is doodsoorzaak nummer één.

'Ik heb zelf een voorgeschiedenis wat overgewicht betreft en weet uit ervaring hoe heftig de strijd tegen het teveel aan kilo's is. Ik heb zo ongeveer alle diëten geprobeerd', vertelt de sympathieke kok openhartig. Op zijn 24ste verjaardag toonde de weegschaal 115 kilo en dat hakte er bij Mathijs flink in. 'Dat was een echte eyeopener, een moment waarop ik me realiseerde dat het roer drastisch om moest.' Wat het gevolg was van die persoonlijke omslag in zijn levensstijl en eetpatroon is bij de meeste mensen wel bekend. Mathijs verdiepte zich in gezonde voeding en heeft zich ontwikkeld tot een kenner op het gebied van afvallen met heerlijke recepten van zijn hand. 'Het

vooordeel dat de meeste mensen hebben, is dat afvallen per definitie een straf is, een noodzakelijk kwaad. Ik hoop dat ik juist die mensen met mijn recepten weet te inspireren en te motiveren om van hun strijd tegen de kilo's iets leuks te maken', aldus Mathijs. Hij zit boordevol ideeën om 'heel Nederland' mee te sleuren in zijn passie voor gezond koken. In Lekker Makkelijk kun je voortaan elke keer genieten van deze jonge kok die betaalbaar, gezond en lekker eten tot een dagelijks feestje maakt!

lekker
makkelijk.nl

Lekker Makkelijk Magazine
**6 maal per jaar
in de winkel!**

Het magazine en de website worden in het voorjaar van 2011 geheel vernieuwd.

Met gezonde en lekkere recepten en kooktips van Mathijs Vrieze!

Nieuwe rubrieken, interviews met klanten en ondernemers en veel acties!

De website wordt overzichtelijker, de formules herkenbaar en iedere deelnemende ondernemer krijgt een complete vermelding op lekkermakkelijk.nl.

Lekker Makkelijk bestaat komende zomer 10 jaar!

Het hele jaar door is Lekker Makkelijk ook te horen in commercials op Radio 100% NL!



ONDERNEMERS OVER VAN TOL



Dagwinkel-ondernemer John Hubers in Horssen.

'Van Tol Retail is een gemoedelijke organisatie die oog heeft voor de kleinere winkels. Ze kennen je persoonlijk. Inspirerend vind ik dat je bij Van Tol werkt binnen een strakke formule en toch een grote mate van vrijheid hebt.'

Het warme genieten. Een heerlijke wintertijd.



Goede ideeën beginnen met goede koffie



Coca-Cola voor iedereen,
voor ieder moment!

Waarom moeilijk doen, als het makkelijk kan!

• KEUKEN • KASTJES • DEUREN •
• RAMEN • WAND- EN VLOERTEGELS •

• TAFELS • OVEN • FORNUIS • SPIEGELS •
• VLEKKEN IN KLEDING • TUINMEUBELN •



www.uwhulpinhuys.nl

Probeer ook

"Coca-Cola", "Coca-Cola light", "Coca-Cola Zero", the design of the "Coca-Cola Contour Bottle" and the "Coca-Cola dynamic ribbon device" are registered trademarks of The Coca-Cola Company. © 2010 The Coca-Cola Company.

Van Tol Retail Bodegraven

60 Jaar samenwerking met buurtverzorgende ondernemers! In goede en slechte tijden. Onze visie: Duurzame relaties met ruimte voor individueel ondernemerschap en besef van maatschappelijke verantwoordelijkheid. Door blijvende ontwikkeling van de bestaande formules blijven we innovatief en vernieuwend. Dat is het bewijs van onze continuïteit en betrouwbaarheid. De bedrijfscultuur bij Van Tol Retail kent een sterk familiegevoel. Tevreden en enthousiaste medewerkers zorgen voor een informele, maar professionele aanpak.

Versunie is een sterke dochteronderneming van Van Tol Retail, de grootste gespecialiseerde versgroothandel met een breed concurrerend assortiment. Voor de levering van een breed assortiment diepvriesproducten werkt Van Tol Retail samen met strategisch partner G-Frost.

Scherpe inkoop

Van Tol Retail heeft vanaf het begin een sterke relatie met A-merk fabrikanten. Hierdoor hebben ondernemers de beschikking over een breed assortiment, kunnen zij profiteren van een dynamische prijsbeleid

en gunstige marges. De sterke huismerken Everyday en Bio-time, die in samenwerking met Colruyt worden gevoerd, maken het assortiment compleet.

Solide organisatie

De winkelinrichting en ondersteuning wekt bij iedere bouw of ombouw van winkels weer de verbazing van de ondernemers. De snelheid, het vakmanschap en het enthousiasme van het team staan borg voor de kwaliteit. De solide organisatie met eigen logistiek, transport en chauffeurs met een hoge mate van service en dienstverlening.

Onze ondernemers kunnen vertrouwen op korte lijnen en snelle service.

Van links naar rechts:

Ria Tervooren | Receptie, Ada Vroedsteijn | Receptie, Mariska Tolboom | Klantenservice, Sandra Turken | Klantenservice, Edwin Verstoep | Debiteurenadministratie, Emile Tahapary | Winkelautomatisering, Ben Streppel | Expeditie, Karin Wanninkhof | Reclame, Thijs Kwakkenbos | Formulemanagement, Stefan Oudenes | Winkelinrichting



Om nieuwe en potentiële ondernemers een eerste indruk te geven van de succesvolle formules Dagwinkel en Troefmarkt zijn er nieuwe aquisitiefolders ontwikkeld. Nieuwsgierig? Bel Aris Pieter de Jong op 06 21557924.



SAP FastRetail in 2011 operationeel bij Van Tol

Van Tol Retail stapt in 2011 over op het automatiseringsprogramma FastRetail van SAP. Het biedt belangrijke voordelen volgens Auke de Jager. Zo zullen bestellingen voor 99% goed worden uitgevoerd omdat SAP de orderpicker via voice-picking controleert. Na het scannen van een product op een locatie koppelt de orderpicker direct terug met een controlegetal. Het systeem geeft dan aan of de handeling goed is. In de huidige situatie belt de klant bij een foutieve levering, moet de chauffeur het product terugnemen en moet het teruggezet worden in het magazijn. Verder is er administratieve rompslomp als retourbonnen en dergelijke. Dat behoort straks tot het verleden. Het levert dus tijdsbesparing op en voorkomt ergernis bij de klant, aldus Auke de Jager. Ook het voorraadbeheer wordt efficiënter. 'Het systeem voorkomt derving. Bovendien is het mogelijk om wekelijks te zien wat de totale voorraad is. De voorraad is altijd up-to-date en er zijn nauwelijks nog voorraadverschillen'.

ONDERNEMERS OVER VAN TOL RETAIL



John Schouten runt een Dagwinkel in het Brabantse dorp Loosbroek

'Ik vind van Tol Retail zo bijzonder omdat het hele normale mensen zijn, zoals jij en ik. Ze voelen zich niet meer dan een ander. Iedere dag weer vind ik mijn inspiratie erin om de mensen in ons dorp te voorzien van hun eerste levensbehoeften.'



Smaak zit in onze natuur



Menselijk, zakelijk maar eerlijk, betrouwbaar, zichzelf niet op een voetstuk plaatsen, hardwerkend.
Fijn bedrijf om contact mee te hebben.

Frank Woltering Account Manager Channel

Van Tol Retail Noord

Van Tol Retail Noord, de officiële naam van het distributiecentrum in het Friese Oosterwolde, ligt bijzonder centraal ten opzichte van de provincies Friesland, Groningen en Drenthe. Dagelijks belevt dit distributiecentrum meer dan 250 afnemers. Simon van der Lee is er werkzaam als hoofd commerciële buitendienst. Hij stuurt de accountmanagers aan en werkt hier ruim 25 jaar. Eerst in dienst bij ZHM, sinds 2002 bij Van Tol Retail.

‘Samen met Auke de Jager passen we op het distributiecentrum-Noord’ zegt hij lachend. Auke de Jager zit op de kamer tegenover die van Simon en is verantwoordelijk voor de expeditie en logistiek. Simon: ‘In 2011 bestaat Van Tol Retail 60 jaar. Ik ben er trots op dat wij door de jaren heen steeds in beweging zijn gebleven en op een creatieve manier toegevoegde waarde bieden voor kleine ondernemers.’ Simon kent zijn afnemers en is bijzonder gemotiveerd om alles voor hen te doen zodat ‘hun schoorsteen blijft roken’. ‘Ik heb respect hoe deze kleine ondernemers met vrouwen in eigen kunnen en door goed op de kosten te letten een gezond bedrijf neerzetten. Voor hen hebben wij als groothandel altijd een luisterend oor en wij ondersteunen deze ondernemers graag. Auke de Jager is hoofd van de expeditielogistiek en werkt hier al meer dan 30 jaar.



Het team bij distributiecentrum Van Tol Retail-Noord zorgt ervoor dat de afnemers centraal staan en optimaal bediend worden. De medewerkers op het kantoor de orderpickers op de vloer van het distributiecentrum, de chauffeurs. Iedereen zet zich dagelijks voor 100% in om de buurtgerichte ondernemer zo goed mogelijk van dienst te zijn.

Links van links naar rechts:

Simon van der Lee | Hoofd Commerciële Buitendienst, Auke de Jager | Expeditie en logistiek, Henk van Zuiden | Accountmanager, Bert Westra | Accountmanager.

Boven van links naar rechts:

Grietje de Jager | Receptie - Administratie, Alie Douma | Crediteurenadministratie, Hinske Hensen | Klantenservice,

Trudy Bolscher | Klantenservice | Administratie, Gert Huberts | Winkelautomatisering, Aafke Pool | Hidde Bruisma | Groothandels- automatisering, Gaelle Stoker | Controller.

Onder van links naar rechts:

Nelis Zeinstra | heftruckchauffeur, Marcel Ficken | Orderverzamelaar, Andre Idserda | Orderverzamelaar-reserve chauffeur, Rudy Doek | Goederenontvangst, Ferry Eizinga | Orderverzamelaar, Henk de Jager | Magazijnchef, Erik Jansen | Heftruck chauffeur, Klaas Burmania | Orderverzamelaar, Jan Merkus | Chauffeur, Wiebe Koning | Chauffeur, Jan | Chauffeur, Molmar Mihaly | Emballage, Tjeerd Eizinga | Heftruckchauffeur, Danny de Boer | Chauffeur, Jakob Hut | Order verzamelaar, Willem Groeneveld | Chauffeur, Ria Hogerwerf | Orderverzamelaar - Kantine - Schoonmaak.



ONDERNEMERS OVER VAN TOL



Patrick van der Wal is supermarktmanager op de mooiste surfstek van Europa

‘Samen met mijn vrouw manage ik een ruime supermarkt op het recreatiepark De Holla Poarte bij Makkum in Friesland. Het is hier een fantastisch surfparadijs. Van Tol Retail en Versunie beleveren ons naar volle tevredenheid. In korte periode vanaf eind april tot en met eind oktober moeten we hier onze jaaromzet draaien. Dat vereist een speciale inzet, ook van Van Tol!’



Van Tol Retail, een dynamische organisatie die op voortreffelijke manier de belangen van de "kleine" zelfstandige behartigt en continue bezig is om gericht naar de toekomst de zelfstandige ondernemer te inspireren en te ondersteunen om zo goed mogelijk in te springen op de toekomstige mogelijkheden.

Frans Tolsma Account Manager



Peter van den Hurk Sr.

'Bij het 50-jarig bestaan schreef ik in het jubileumboek: 'Van Tol blijkt anno 2001 één van de weinige zelfstandige groothandels die een open oog en oor heeft voor de buurtgerichte zelfstandige ondernemer'. Nu tien jaar later beweer ik nog steeds hetzelfde. Natuurlijk is er wel wat veranderd sinds ik met pensioen ging. Het bedrijf is meegegroeid met de marktveranderingen; de Dagwinkel is geïntroduceerd en de winkels bieden de consument gemak als postzaken regelen, stomerijservice en extra pinnen. Maar het vertrouwen in de buurtgerichte zelfstandige bleef. Door de vergrijzing denk ik zelfs dat er meer vraag komt naar buurtwinkels met een hoogwaardig assortiment, vers en gemak. Zelf kom ik ook wel eens in andere supermarkten. Sommige dingen doen ze echt goed. Maar wat daar gebeurt met de A-merken.... Daar schrik ik van! Ze verdwijnen steeds lager in het schap. Zonde want het zijn vaak mooie kwalitatieve merken. Tegelijk zie ik daarin kansen voor Van Tol Retail. Veel merken doen het prima in het buitenland. Calvé Pindakaas staat toch maar mooi op de schappen in Egypte en Van Tol Import-Export blijft groeien. Dus waarom zou er geen markt meer zijn voor A-merken in Nederland? Ons geheim? Wij zijn altijd onszelf gebleven. Niet op jacht naar het snelle geld maar gewoon genieten van dit vak. Ik ben er trots op hoe mijn drie jongens de filosofie hebben doorgezet: geloven in de kracht van de kleine zelfstandige!'



60 Jaar Van Tol Retail in 2011

Het is in april 2011 60 jaar geleden dat Piet van Tol, zoon van melkboer Tinus, zijn eigen vaste wijk gaat rijden in Lisse en daar ook een melk- en zuivelwinkel opricht. Het is de voorloper van het huidige Van Tol Retail. De groothandel die in al die jaren consequent de strategische keuze maakt om de positie van de zelfstandige, buurtgerichte levensmiddelenondernemer te verbeteren en te versterken.

In de beginperiode, het zijn de jaren '50, krijgen melkboeren toestemming om naast zuivelproducten ook bier en frisdrank te verkopen. De echte basis voor de groothandel legt Van Tol als hij bezoek krijgt van Friesche Vlag tijdens de introductie van kleine flesjes Goudband. Van Tol ziet in tegenstelling tot andere venters wel brood in koffiemelk en bedingt een speciale prijs om 50 kratjes door te verkopen. Al snel volgen jaren met omzetgroei.

In 1961 neemt Van Tol Peter van den Hurk senior aan als assistent bedrijfsleider en zijn rechterhand. Een gouden zet want al snel komt de omzet boven een miljoen gulden uit. In april 1967 opent Van Tol een nieuw pand in Bodegraven.

De concurrentie in de levensmiddelenbranche neemt sterk toe in de jaren '70. Zelfbedieningszaken rukken op. Toch verkopen de ruim 2.000 rijdende winkels zo veel levensmiddelen dat zij een directe bedreiging voor de supermarkten zijn.

Maar dat verandert als, mede onder invloed van Albert Heijn, supermarkten van de overheid toestemming krijgen om melk te gaan verkopen. Al snel zakt de melkprijs naar 59 cent, 15 cent onder de reguliere prijs. Het omzetaandeel van melk bij de rijdende winkels komt daardoor sterk onder druk. Al snel verliezen de rijdende winkels in de jaren '80 ook met andere producten fors marktaandeel. De macht lijkt daarmee definitief in handen van de zelfbedieningswinkels.

Na het overlijden van Van Tol en de verkoop van de aandelen door zijn zoon Mart, wordt Van den Hurk in 1987 100% eigenaar. Samen met Aalzen Aikema wordt Van Tol Retail geprofileerd als dé nationale groothandel voor de buurtgerichte levensmiddelen detaillist. Met succes. Van Tol Retail investeert flink in de logistieke dienstverlening, assortiment en huismerken en ontwikkelt winkelformules. Ook komen de eerste exportinspanningen op gang via Van Tol Overseas, het huidige Van Tol Import-Export. In 1997 start Van Tol Retail met Versunie, een uitgebreid en diep assortiment van ruim 5.500 versproducten. Per stuk te bestellen en dagelijks leverbaar.

Van den Hurk senior gaat met pensioen in 2001 en Aikema in 2005.



Van Tol is een handelsorganisatie waar Vergeer Holland al vele jaren op een prettige wijze zaken mee doet, waarbij duidelijk te merken is dat het een familiebedrijf betreft. We hebben er veel respect voor dat voor iedere cent al 60 jaar keihard wordt geknukt. Dit zijn organisaties waar handel nog écht handel is. Ik ben er van overtuigd dat met deze inzet een goede toekomst voor dit bedrijf is weggelegd. **Wim Hofman** Vergeer Holland



De drie broers Peter, Erik en Michael van den Hurk nemen de groothandel uiteindelijk over. Waar het bij andere ketens steeds meer draait om schaalvergroting blijft Van Tol zich focussen op de kleine buurtsupers en rijdende winkels. Anno 2010 kent Van Tol Retail ruim 20 Dagwinkels, een winkelformule voor ondernemers die behoefte hebben aan extra ondersteuning zoals een vast-gestelde winkeluitstraling en vaste prijslijnen. Daarnaast zijn er 120 Troefmarkten; een echte buurtsupermarkt voor gedreven zelfstandigen die veel flexibiliteit willen en waarvoor de formule op de tweede plaats komt. Van Tol Import-Export groeit nog steeds en vertegenwoordigt wereldwijd de import- en exportrechten van grote A-merken en fabrikanten. Het consumentenmagazine Lekker Makkelijk heeft zich ontwikkeld tot een complete retailmodule. En onze rijdende winkels? Die rijden nog steeds rond, tegenwoordig onder de naam Springer & Partners. Het aantal neemt zelfs weer toe.

60 jaar na de oprichting bewijst Van Tol Retail dat het nog steeds mogelijk is om de kleinschalige buurtverzorgende ondernemers te voorzien van een breed assortiment en verse levensmiddelen. De kracht en gedrevenheid van de zelfstandige ondernemers blijft doorslaggevend voor het succes.



Maak kans op een nostalgisch boekje



Zoek ook oude foto's van de melkman en kruidenier

Stuur uw foto's van de buurtsuper, de kruidenier, de melkman naar **LekkerMakkelijk.nl** en maak kans op één ----van de vijf exemplaren van het nostalgisch boekje 'Cha, cha, cha, tja, wat zullen we eten? Een leuk kijkboekje met prenten van oude en vergeten beroepen. Van uitgeverij Scriptum. De foto's worden op de website geplaatst en een selectie plaatsen wij in het jubileumjaar 2011 in het magazine.

Onze nieuwe generatie



Aalzen Aikema

'60 jaar Van Tol Retail... Ik kan me nog herinneren dat we het 40-jarig bestaan bijna waren vergeten. We kwamen er bij toeval achter. Maar het is goed gekomen hoor, met een leuk feest bij Van der Valk. Hoewel ik vijf jaar geleden met pensioen ging, ben ik nog nauw betrokken bij Van Tol Retail. Het is een prachtbedrijf met nog steeds die goede sfeer en het enthousiasme van de medewerkers en ondernemers. Ik zet me nu bijvoorbeeld in om het makkelijker te maken in kleine dorpen een buurtsuper te beginnen. Vaak zie je dat een buurtsuper verdwijnt omdat de ondernemer met pensioen gaat en het voor een startende ondernemer te duur wordt. Een pand overnemen kost al gauw vier of vijf ton. Dat is te veel; de huisvestingskosten mogen pakweg niet meer zijn dan 2% van de jaaromzet. Toch zijn deze kleinschalige winkels juist in kleine gemeentes het sociale middelpunt. Dus bekijk ik met een gemeente wat mogelijk is. Bijvoorbeeld of we een systeembouwwinkel kunnen plaatsen. En dat werkt. Soms duurt het wel een paar jaar voordat het geregeld is, maar de afgelopen jaren is er toch een aantal buurtsupers bijgekomen. Gisteren nog heb ik mijn handtekening gezet voor een winkel in Op Buuren bij Maarssen. Het geheim van Van Tol? De absolute focus op de buurtgerichte ondernemer en het meedenken. Neem Versunie. Dankzij automatisering en een uitstekend distributiebeleid is het ook voor de kleine zelfstandige mogelijk een breed en vers assortiment te bieden. Je kunt zelfs per stuk bestellen; zo heb je geen derving, minder kosten en altijd verse producten. De visie van de directie en de medewerkers, dat de tevredenheid en het rendement van de afnemers altijd de hoogste prioriteit dienen te krijgen, zal er mede voor zorgdragen dat Van Tol ook in de toekomst blijft floreren.

Heerlijke Brownies!



Met Dr. Oetker Mix voor Brownies maak je in een handomdraai smeuïge brownies vol van smaak. Compleet met bakvorm, snel en gemakkelijk! Kijk voor lekkere variatietips op www.oetker.nl.



Kwaliteit is het beste recept.

www.oetker.nl



Bespaar op uw energienota

MAINEnergie levert groene energie aan ondernemers waarmee u gemiddeld zo'n 14% op uw energienota bespaard. **MAIN**Energie biedt u duurzaam de scherpste tarieven én de beste service.

Grote energiebedrijven richten zich met hun communicatie en diensten voornamelijk op de consumentenmarkt en door middel van een omvangrijke accountafdeling op de grootzakelijke markt. Als MKB-ondernemer zit u er bij die grote energieleveranciers zo'n beetje tussenin. Gevolg, een structureel tekort aan aandacht en weinig tot geen dienstverlening die specifiek op uw bedrijf of branche gericht is. **MAIN**Energie koppelt haar zakelijke klanten aan een persoonlijke accountmanager. Op die manier garandeert **MAIN**Energie een persoonlijk aanspreekpunt met de juiste expertise en een gemakkelijke overstap naar **MAIN**Energie.

Nieuwsgierig naar hoe u met **MAIN**Energie gemiddeld 14% op uw energiekosten kunt besparen én hoe u uw energieverbruik kunt verminderen? Neem dan vrijblijvend contact op met Pouwel Kingma uw eigen **MAIN**-Accountmanager; p.kingma@mainenergie.nl - 06 - 50 24 68 49

De voordelen nog even voor u op een rij:

- de **scherpste tarieven**
- **gemiddeld 14% goedkoper dan de rest**
- **direct persoonlijk contact**
- **uitstekende service & bereikbaarheid**
- **energie-advies op maat**
- **naadloze overstapservice**
- **100% groene stroom**
- uw eigen **MAIN-accountmanager**



0900 - BELMAIN (0900 - 235 6246, lokaal tarief)
helpdesk@mainenergie.nl

www.mainenergie.nl



MAINEnergie
duurzaam beter voor minder

G-Frost

Een heldere visie op het diepvriesvak

G-Frost is al sinds 1968 een belangrijke partij in de food diepvries branche. Deze positie is de afgelopen decennia verder uitgebouwd en versterkt en de onderneming blijft groeien. Vanaf 2008 is het dé partner van Van Tol Retail voor het diepvriesassortiment.



Voor G-Frost staat het creëren van onderscheidend vermogen in uw diepvriescategory altijd centraal. Dit ziet u niet alleen terug in de samenstelling van het assortiment, maar ook in de keuze voor partners. Bekende merken werken intensief samen met G-Frost om uw klanten iedere dag weer te verrassen. Veel aandacht wordt besteed

aan het volgen van nieuwe trends in de markt en aan productontwikkeling en innovatie.

Fijnmazige distributie

G-Frost beschikt over een uitgebreid logistiek netwerk in Nederland, België en Luxemburg. Distributie van uw diepvriesassortiment dagelijks tot op de winkellocatie. Op vaste dagen per week, voor de deur afgeleverd. Als u 's ochtends bestelt, wordt er de volgende dag stipt uitgeleverd. Vanzelfsprekend wel rekening houdende met de routes.

Partnership en rendement

G-Frost helpt u bij het behalen van een hoog diepvriesrendement, een groot groeipotentieel en uitstekende netto marges. Met een verrassend, onderscheidend en kwalitatief hoogstaand assortiment en maatwerkadviezen over goede invulling van assortiment en schap. Met ondersteuning van een sterke binnendienst, commercieel management en betrokken regiomanagers. Een duidelijk assortimentsboek, bestelwebsite en een efficiënte logistiek.



Den Helder Stores

Van parlevinker in de haven tot logistieke foodspecialist voor de offshore

Den Helder Stores is gespecialiseerd in het bevoorraden van schepen en boorplatforms met levensmiddelen. Van Tol Retail belevert al enige jaren deze foodspecialist. Ed Jansen voert samen met Jacqueline Bakker de directie. 'We kwamen een paar jaar geleden toevallig in contact met Van Tol Retail. We zaten toen nog bij Sperwer. Die ging een ander beleid voeren waarbij wij ons niet meer zo thuis voelden. Uit gesprekken met Van Tol Retail maakten wij op dat zij bereid waren zaken flexibel op te pakken. En dat blijkt nu ook in de praktijk. Zij spreken onze taal en hebben een no-nonsense aanpak die ons prima bevalt. Omdat we met onze specifieke business ook te maken hebben 'de verkoop achter de douane', hebben we veel contacten met Arthur Oostrom van Van Tol Import-Export.'

De geschiedenis van Den Helder Stores leidt tot het jaar 1919 toen Aafje Bakker-van der Beldt een buurtwinkel exploiteerde in de visbuurt van Den Helder. Zij verzorgde daarnaast ook de bevoorrading voor de rederijen. Het was een dienstverlening vergelijkbaar met die van parlevinker. Dat was een handelaar in kruidenierswaren die met een boot langs de schepen ging om ze van levensmiddelen te voorzien.



Ons team van medewerkers die iedere dag weer de contacten met onze klanten onderhouden en de bestellingen verwerken.

Linksboven:

Wiro Sterk | Directeur

Van links naar rechts:

Wil Huijbregts | Receptie en administratie, Marc Aarden | Logistiek manager, Marion Kallewaard | Boekhouding, Fred Kroon | Afroeper goederen, Janus Rovers | Meewerkend voorman diepvriescel, Ronald Joosen | Goederontvangst.

ONDERNEMERS OVER VAN TOL



Henk Peters is Troefmarkt-ondernemer in Bergharen

'Het unieke van Van Tol is de vrijheid die je als ondernemer krijgt. Je kunt jezelf ontplooien. Inspiratie vind ik in de omgang met mensen en mijn inbreng in het reilen en zeilen van de gemeenschap van een dorp.'

REFRESHING PRIZES!

**CHECK DE
CODE ONDER
DE DOP OP
PEPSI.NL
EN WIN!**



MET EEN ACTIECODE VAN PEPSI WIN JE ALTIJD!

1 code : € 5,- korting bij Frontrunner.nl (bij besteding van minimaal € 39,95)

4 codes: Prepaid simkaart t.w.v. € 10,- van Ben®

Verder maak je met elke code nog kans op één van de 100 prijzen van Sony en 100 paar te gekke sneakers van Frontrunner.nl!



KIJK VOOR DE ACTIEVOORWAARDEN OP PEPSI.NL

Geen dag zonder Virupa!

- 
- Winkelformules
 - Projectmanagement
 - Eigen ontwerpafdeling
 - Lichtreclames
 - Displays
 - Full-colour prints
 - In- en outdoor implementaties
 - Beprijzingssystemen
 - Interieurbouw
 - Warehousing



/IR7009@CAPAY



De specialist voor maatgesneden in- en outstore communicatie

Vierde Broekdijk 19, 7122 JD Aalten - Telefoon (0543)49 44 00 - Fax (0543)49 44 01 - E-mail info@virupa.nl - Internet www.virupa.nl

Versunie

Inspirerende partner met grote service

Versunie is een inspirerende onderneming in totaal fresh-food die voortdurend speurt naar slimme versconcepten en nieuwe producten die goed aansluiten op de behoefte van de consument. Vanuit haar neutrale positie ondersteunt Versunie de winkelattractiviteit en biedt zij vele mogelijkheden om op lokaal niveau een gedifferentieerd versaanbod te voeren. Veel fabrikanten, waaronder ook steeds meer buitenlandse leveranciers, vinden daarmee via Versunie de gang naar de consument. Weer andere fabrikanten schakelen Versunie juist in voor het outsourcen van complexe delen van eigen versassortimenten, vooral wanneer het gaat om (ultra-)vers.

Accuraat & Actief

Als continubedrijf is Versunie 24 uur per dag, 6 dagen per week actief. Vandaag besteld betekent morgen in huis. De unieke logistieke systemen van Versunie garanderen extreem korte leadtimes. In de wereld van ultravers een belangrijke toegevoegde waarde voor het versassortiment, omdat daarmee de houdbaarheid sterk vergroot wordt. Versunie is een actieve organisatie met een fijnmazige distributie door heel Nederland en gevestigd in Heerhugowaard. Het bedrijf heeft een aantoonbare uitstekende leverbetrouwbaarheid en accuratesse. De innovatieve bestelprocedures met uitgebreide en flexibele managementrapportages versterken de service van Versunie.

Hieronder Hans Bruin, Algemeen directeur en Carla Bos, Operationeel directeur en een impressie van afdeling verkoop binnendienst.



Een oer-Hollands bedrijf

Familiebedrijf Duinrell vierde in 2010 haar 75-jarige bestaan



In 2010 vierde attractiepark Duinrell haar 75-jarige bestaan. Een goed moment om eens met de directie, de twee broers Roderick en Philip van Zuylen van Nijvelt, om de tafel te gaan zitten. Van Tol Retail en Duinrell hechten veel waarde aan de prettige samenwerking en het zijn beide familiebedrijven. Dat schept een band.

De taken tussen de twee broers zijn duidelijk verdeeld. Roderick houdt zich bezig met commerciële en financiële zaken. Philip legt zich volledig toe op de operationele aspecten van het vakantie- en attractiepark. Een logische verdeling want Roderick studeerde bedrijfskunde aan de Erasmus Universiteit en werkte een tijd bij de bank MeesPierson. Roderick: 'Wij zijn de tweede generatie van de familie van Zuylen van Nijvelt die over het bedrijf Duinrell in zijn huidige vorm de directie voeren. Zoals Duinrell als bedrijf nu is, gaat het terug tot het jaar 1960. Het landgoed werd echter al in 1935 opengesteld voor het publiek. In 1960 gaf mijn vader Hugo een internationale carrière op om zich geheel te wijden aan de ontwikkeling van het park. De fase waarin Duinrell destijds verkeerde, is een geheel andere dan waarin we nu zitten. Toen was het opbouwen en ontwikkelen. Nu zitten we in de differentiatiefase; het verder verfijnen en het uitbouwen van wat onze vader heeft opgebouwd.'

Knokken voor onze positie

Broer Philip haalde Roderick uiteindelijk over om zijn baan op te zeggen en zich helemaal in te zetten voor het familiebedrijf. 'Vader heeft Duinrell gemaakt zoals het bedrijf nu is, een solide onderneming die veel geïnvesteerd heeft. Als familiebedrijf moeten we knokken om de positie te behouden en verder uit te bouwen.' In het jubileumboek '75 jaar Duinrell' staan de ups en downs van Duinrell in woord en beeld. Eén van de moeilijke momenten was de zaak Zwolsman. Deze makelaar in onroerend wilde in 1962 het landgoed kopen maar de onderhandelingen mislukten.

Team medewerkers met hart voor de zaak

Bij de start hebben de broers duidelijke afspraken gemaakt. Roderick: 'Bij grote investeringen moeten we het natuurlijk wel samen eens zijn. Gelukkig zitten we meestal op dezelfde lijn en anders discussiëren we er stevig over. Het algemene bedrijfsbelang moet voorop staan en mag niet in gevaar komen. Kenmerkend voor een familiebedrijf is dat het team medewerkers hart voor de zaak heeft. Het is als het ware één grote familie. Duinrell voelen ze als hun kindje. Een ander voordeel is dat familiebedrijven sneller beslissingen kunnen nemen. Ik denk dat in dit type bedrijven ook de ondernemseigenschappen sterker tot uitdrukking komen. Het gaat om visie, geloof, lef, doorzettingsvermogen en de kunst de neuzen allemaal dezelfde kant op te krijgen.'

Toekomst

Roderick vindt dat hij één van de leukste banen van Nederland heeft. Hij is gedreven en sterk betrokken bij het bedrijf. 'Het geeft voldoening om anderen een plezier te doen. Hierbij denken we ook aan hen die het wat minder hebben of die een fysieke handicap hebben. We doen dat onder andere via de Stichting de Opkikker.' De beide broers doen er veel aan om de authenticiteit van het landgoed terug te brengen. Daarnaast zijn ze volop bezig met de strategie voor de toekomst. Volgend jaar zal er veel geïnvesteerd worden om Duinrell nog aantrekkelijker te maken. 'Er komt een nieuwe attractie bij. Verder zijn we bezig om een nieuw modern toiletgebouw en nieuwe Duingalows te realiseren.'

ONDERNEMERS OVER VAN TOL



Arie Verkerk is rijdende ondernemer in Den Haag

'Ik ben al meer dan 48 jaar klant van Van Tol. Mijn klanten zitten vooral in het zuidwesten van Den Haag. Het zijn vooral ouderen waarmee ik een goede relatie heb. Ik heb iedere dag plezier in mijn werk. Van Tol is nog de enige die de buurtgerichte detaillist op maat kan leveren.'

Vers Xpress®

Ondernemen is keihard werken

Als ondernemer met een buurtgerichte supermarkt bent u gewend hard te werken om de winkel draaiende te houden. Dit doet u met liefde, want ondernemen en service verlenen is uw passie. Uw klanten gedragen zich onvoorspelbaar, waardoor u iedere dag opnieuw moet zien in te spelen op de wisselende wensen en behoeften. Daarbij wordt in de markt al snel gegrepen naar het prijswaapen. Bovenop dit alles houden lokale overheden u ook nog eens bezig met discussies over de zondagsopening en gemeentelijke procedures over bijvoorbeeld goederenvervoer en venstertijden.

Op de winkelvloer merkt u dagelijks wat dat voor u als ondernemer betekent. Gelukkig moet er iedere dag gegeten worden en zijn uw klanten op zoek naar de optimale combinatie van gemak, prijs, kwaliteit en goede service. Belangrijk voor u is het dagelijks verleiden van die consument om zijn of haar geld in uw winkel te laten besteden.

Kwaliteit, een altijd verrassend assortiment en optimale service zijn voor u de belangrijkste onderscheidende kenmerken. Achter de schermen streeft u naar minimale voorraad, desgewenst dagelijkse levering en betaalbare, moderne en beheersbare inkoopprocessen. U hebt daarbij behoefte aan een goede insturingsmarge die ruimte geeft om deze lokaal te wijzigen.

Ook hebt u behoefte aan een no nonsenscultuur die u snel zicht geeft op wat u werkelijk verdient, een goede promotionele ondersteuning en persoonlijke begeleiding. Versunie kent het buurtverzorgend ondernemen als geen ander. Het is onze kernactiviteit en we voelen ons er thuis. Wij zien ons dan ook als de ideale partner die uw wensen omzet in daden.

Versunie zorgt voor brood op de plank

Continu beschikbaar

Als continubedrijf is Versunie 24 uur per dag, 6 dagen per week actief. Vandaag besteld is morgen in huis. Alles is per stuk verkrijgbaar. De unieke logistieke systemen van Versunie garanderen extreem korte levertijden. Dit vormt een belangrijke toegevoegde waarde voor het versassortiment, omdat daarmee de houdbaarheidstermijn optimaal wordt benut. Versunie heeft een fijnmazige distributie door heel Nederland. Wij laten u profiteren



van een actief promotieprogramma, aantoonbare leverbetrouwbaarheid en accuratesse. Met geautomatiseerde bestelprocedures en overzichtelijke rapportages maken we uw rendement inzichtelijk.

Ervaar de persoonlijke service

Afnemers kunnen op verschillende manieren bestellen, zoals elektronische bestelsystemen voor order entry, fax en e-mail. Ondanks het gebruik van alle moderne bestelsystemen, is het toch vooral het persoonlijke contact met de medewerkers van de binnendienst, dat afnemers zo enorm waarderen. Alle dagen, vanaf 7.00 uur 's ochtends zit de binnendienst klaar om u in alle vriendelijkheid te woord te staan en telefonisch orders op te nemen.

Specifiek en generiek

Versunie maakt onderscheid naar generiek assortiment en speciaal assortiment. Generiek is datgene wat min of meer standaard als basisassortiment kan worden beschouwd. Dit kan in de kleinste denkbare hoeveelheden worden besteld. Maarde producten die werkelijk het onderscheid brengen, dat zijn de producten die Versunie 'speciaal' noemt. Producten waarmee u op lokaal niveau uw concurrentieniveau kunt verstevigen.

Versunie versadviseurs

Wij spreken liever niet over Accountmanagers, maar over Versadviseurs: deskundigen die de taal van de ondernemers spreken en de ondernemer met raad en daad terzijde staan. De klant centraal, direct persoonlijk contact. Ieder versadviseur heeft zijn eigen regio in Nederland. Hierdoor is de versadviseur in staat om op langere termijn een uitstekende relatie met u op te bouwen en beter in te spelen op uw specifieke behoeften.

De versadviseurs komen periodiek (in overleg met u) langs. Het zijn meer dan volwaardige versadviseurs, met oog en hart voor de mogelijkheden van lokale marketing. Door hun advies en heldere visie weten zij meer rendement te creëren voor u als ondernemer, door u in de volle breedte te adviseren over de totale winkelvoering.



HACCP gecertificeerd

Kwaliteit en voedselveiligheid staan bij Versunie voorop. Versunie is dan ook HACCP gecertificeerd voor opslag en distributie van levensmiddelen. Een gerust gevoel voor U en uw klanten.

Neem contact met ons op

Ervaar de persoonlijke service en neem contact met ons op:

Versunie B.V.
Postbus 247
1700 AE Heerhugowaard

Bezoekadres:
Copernicusstraat 14
1704 SV Heerhugowaard

E-mail: info@versunie.nl
Tel: (072) 576 35 00
Fax: (072) 576 35 99
www.versunie.nl





HAK feliciteert Van Tol Retail met het 60-jarig jubileum!

"Wij waarderen het persoonlijke contact en de A-merk spirit die Van Tol Retail uitdraagt naar zijn ondernemers."

Tom Wiersma Verkoopdirecteur HAK



Steeds meer sterke A-merken laten hun wereldwijde exportrechten vertegenwoordigen door Van Tol Import-Export. Deze gespecialiseerde unit binnen de Van Tol Retail is naast bijna alle Europese landen actief in onder meer Australië, de Verenigde Staten, de Nederlandse Antillen, Canada en Latijns Amerika. En dit jaar gaan we ons nog meer focussen op het Verre Oosten.



Nog meer nieuws om trots op te zijn: onze exportinspanningen voor Conimex breiden we vanaf januari 2011 uit met

Duitsland. In goede samenwerking met de importeur Dunekacke & Wilms hebben we een compleet marketingplan ontwikkeld om Conimex na ruim drie jaar afwezigheid succesvol te herintroduceren, vertelt Peter Boer trots. Verder verzorgen we alle productetiketten, het promotiemateriaal en voldoet alles grondig aan de Duitse regels.



De activiteiten van Van Tol Import-Export blijven uitbreiden. Zo gaan wij in Europa de exportbelangen verzorgen voor het duurzaam gebrouwen Gulpener bier. We regelen bijvoorbeeld voor dit merk alle douanepapieren, de facturatie, het vervoer en zorgen voor een optimale benutting van de containers. We nemen echt alles uit handen.

'Wij hebben de afgelopen jaren al prima contacten opgebouwd in Hong Kong en we merken dat er bij fabrikanten groeiende behoefte is aan exportondersteuning in deze regio', lichten Import- Export Manager Brands Peter Boer en Import- Export Manager Trade Arthur Oosterom toe. 'Het Verre Oosten is een interessante markt met heel veel groeikansen. Dat smaakt naar meer', vervolgt Arthur enthousiast. 'Van Tol Import- Export gaat zijn marktpositie nu verder uitbreiden in het Verre Oosten. We genieten daar steeds meer vertrouwen. Het komt natuurlijk niet vanzelf; dat vertrouwen en respect moet je echt verdienen, zeker in deze regio. Je kunt wel roepen dat je klantgericht bent. Maar als je het niet waarmaakt... Importeurs waarderen ons om onze persoonlijke aandacht, het feit dat we afspraken nakomen en vooral: dat we met ze meedenken. Hoe kan het efficiënter, hoe zorgen we ervoor dat een merk aan de lokale en wettelijke eisen voldoet? Voor onze relatie in Hong Kong hebben we bijvoorbeeld recentelijk blikken melkpoeder ontworpen die niet alleen juridisch, maar ook qua uitstraling voldoen aan de Chinese verpakkingseisen en geaccepteerd worden door de lokale consument. Daarnaast bieden we hoogstaande kwaliteit en een totaalconcept. Dat werpt zijn vruchten af. Onze relaties ervaren dat we het van A tot Z regelen; ze weten dat het goed komt. En heel belangrijk: we conformeren ons aan de regionale waarden en normen. Dus: met gepaste beleefdheid zaken doen, zorgzaam zijn en doen wat je belooft of liever nog wat meer.'



Mooi verhaal

Van Tol Import-Export groeit als kool, maar tot voor kort bestond er nog geen echte brochure over deze unit. 'Wij hebben zoveel mooie verhalen, dat verdiende meer dan

Neerlands trots op SIAL 2010



Van 17 t/m 21 oktober 2010 waren in Parijs weer de nieuwste foodtrends te zien op de internationale vakbeurs SIAL. Arthur en Peter kijken tevreden terug: onze stand werd druk bezocht en prospects zijn omgezet naar nieuwe klanten.



Eindelijk een lekkere dip Chovi Allioli veroverd Nederland

Sinds mei 2010 zijn wij de Nederlandse importeur van het Spaanse merk Chovi Allioli. Deze fabrikant van knoflook dipsauzen heeft zijn keuze laten vallen op Van Tol Import-Export om de Nederlandse markt te gaan veroveren. 'Vanaf januari 2011 hebben wij met de Chovi Allioli 99% distributie onder de Nederlandse retailers. Ook zullen wij vanaf begin volgend jaar ons focussen op de introductie van de nieuwe Chovi dressings', licht Peter Boer toe.

Brochure boordevol import- en exportverhalen

alleen een leaflet waarop we de pluspunten voor fabrikanten communiceren', vertelt Peter Boer. 'Daarom hebben we een brochure gemaakt die niet alleen vertelt wat we doen, maar ook concrete voorbeelden laat zien. Zo verzorgen we voor Calvé Pindakaas de exportactiviteiten naar Turkije. Daar is men gewend om een pot pindakaas al in de winkel open te draaien. Om de kwaliteit te garanderen, doen we daarom een sleeve om de pot.' De opmars van Calvé pindakaas zet zich internationaal trouwens voort want Van Tol Import-Export verzorgt sinds kort ook de export van dit mooie product naar Egypte en Litouwen.

ONDERNEMERS OVER VAN TOL



De heer Boekholt van Backus Delicatessen in Venlo

'We zijn een typische grenswinkel. Sinds 1917 hebben we hier een delicatessenzaak. Vooral Duitsers komen hier voor typisch Hollandsche producten naar toe. We zijn blij met Van Tol als leverancier omdat zij flexibel kunnen inspelen op onze vraag.'

Everyday selection.

Huiskamer producten, met zorg geselecteerd. Kwaliteit voor elke dag. En de goedkoopste in zijn assortiment. Niks meer, niks minder.



everyday Kwaliteit voor elke dag.

Noteer in uw agenda!

**Zaterdag
5 november 2011
Jubileumfeest
60 jaar
Van Tol Retail**

Gezond en prijsbewust koken

Dat koken met verse producten niet duur hoeft te zijn bewijst Mathijs in zijn nieuwe boek Gezond en prijsbewust koken! Het bevat meer dan 50 budget-vriendelijke recepten en besparingstips voor in de keuken. Daarnaast biedt dit boek weekmenu's om af te slanken, kooktips en voedingsinformatie die de basis zijn voor een gezonde lifestyle. Verkrijgbaar in de boekhandel en via de website.

www.mathijsvrieze.nl



Het hele jaar door is **Lekker Makkelijk** ook te horen in commercials op **RADIO 100% NL!** Acties met voordeel voor de consument én de Lekker Makkelijk-ondernemers.



Dagwinkel.nl

De dichtsbijzijnde Dagwinkel? De weekaanbiedingen? Staat allemaal op de vernieuwde website.



Een compleet assortiment voordelige biologische producten

De consument is zich steeds beter bewust van voedselveiligheid en milieubescherming, daardoor wordt de vraag naar biologische producten steeds groter. Dat is een goede zaak, maar de keuze voor biologisch kost nog steeds meer geld. Daar willen we bij de Dagwinkels, Troefmarkten en Springer & Partners graag wat aan doen. In steeds meer buurt-supers en rijdende winkels wordt een assortiment biologische producten van het Bio-time huiskamerlabel geïntroduceerd. Biologisch en toch voordelig!

Nieuw in het schap!



bio-time Lekker Natuurlijk

Colofon

Van Tol Retail: Wendy Sterk en Thijs Kwakkenbos
Vormgeving en productie:
Carrot Company, www.carrotcompany.com
Hoofdredactie: Richard Wortel
Eindredactie: Pierre Strukker
Redactie: Frits van Wolven
Prepress: Design In Beeld
Fred Gasman en Erik van Soest
Druk: Drukkerij Em. de Jong b.v.

Aktieschema 2011



Week Thema

- 1 Gelukkig Nieuwjaar
- 2 Winterkost
- 3 Schaatspret
- 4 Zuivel
- 5 Pasta
- 6 Valentijn
- 7 Oosters
- 8 Wintersport
- 9 Carnaval
- 10 Aankondiging Duinrell
- 11 Lekker Makkelijk Magazine
- 12 Tuinieren
- 13 Biologisch
- 14 Duinrell
- 15 Bloesempracht
- 16 Pasen
- 17 Koninginnedag
- 18 Moederdag
- 19 Asperges
- 20 Lekker Makkelijk magazine
- 21 Broodbeleg
- 22 Wereldmilieudag
- 23 Pinksteren
- 24 Vaderdag
- 25 IJs
- 26 Tour de France

Activiteit

- Bestek spaaractie
- Bestek spaaractie
- Bestek spaaractie
- Bestek spaaractie
-
-
-
-
-
- Duinrell spaaractie
- Duinrell spaaractie
- Duinrell spaaractie
- Duinrell spaaractie
- Duinrell spaaractie
- Duinrell spaaractie
- Duinrell spaaractie
- Duinrell spaaractie
- Duinrell spaaractie
- Duinrell spaaractie
- Duinrell spaaractie
- Op vakantie themafolder

Week Thema

- 27 Barbequen
- 28 Lekker Makkelijk magazine
- 29 Op de camping
- 30 Voordeel voor thuisblijvers
- 31 Vers fruit
- 32 Back to school/spelspaaractie
- 33 Everyday
- 34 Back to school
- 35 Spaanse week
- 36 Franse week
- 37 Italiaanse week
- 38 Prinsjesdag
- 39 Lekker Makkelijk magazine
- 40 Wijnmaand
- 41 Herfst
- 42 Bokbier
- 43 Halloween
- 44 Stampot
- 45 Sint Maarten
- 46 Citrusvruchten
- 47 Non Food spaaractie
- 48 Sinterklaasavond
- 49 Lekker Makkelijk magazine
- 50 Pre kerstfolder
- 51 Kerst
- 52 Oud en Nieuw

Activiteit

- Op vakantie themafolder
- Op vakantie themafolder
-
-
-
- Back to school themafolder/spelspaaractie
- Back to school themafolder/spelspaaractie
- Spelspaaractie
- Spelspaaractie
- Spelspaaractie
- Spelspaaractie
- Spelspaaractie
- Spelspaaractie
- Wijnmaand themafolder
- Wijnmaand themafolder
- Wijnmaand themafolder
- Wijnmaand themafolder
-
- Non Food spaaractie
- Non Food spaaractie
- Non Food spaaractie
- Non Food spaaractie
- Non Food spaaractie
- Non Food spaaractie t/m wk 4 2012