

DP&S NOW

NUMMER 02 | NOVEMBER 2008

DP&S NOW IS EEN UITGAVE VAN DUTCH PROTEIN & SERVICES BV



Highlights

Directeur VION Retail Nederland

Ik geloof in conceptinnovatie. Productinnovaties zijn vanwege de kleine volumes en de hoge kosten voor ons onhaalbaar.



Echte kaasburger

De ontwikkeling van een kaasburger zonder coating maar met de bite en de smaak van een plak gesmolten kaas was voor Future Concepts® een eitje.



Proefkeuken en demoruimte onmisbaar voor DP&S®

Een ingrediëntenleverancier als Dutch Protein & Services kan, aldus manager R&D en Kwaliteit Mark Dobbelsteen, absoluut niet zonder.

Gezonde Kidsburger

De opmerking 'Eet je bordje nou eens leeg' is voor de meeste ouders dagelijkse kost en heeft meestal betrekking op de groente. Voor dit gezonde maaltijdingrediënt loopt ons nageslacht namelijk niet echt warm. Voor kids een opgave, voor ouders een bron van ergernis en voor DP&S® een uitdaging!

Hoe kunnen we kinderen groenten laten eten? Deze vraag kwam op het bordje van DP&S® en heeft, zoals u van hen gewend bent, geresulteerd in een praktisch antwoord: de Kidsburger. Aantrekkelijk qua vorm, kleurrijk, lekker én gezond.

Een ongepaneerde burger met componenten naar keuze. Groente, aardappel, kaas, vlees, champignons of fruit. Separaat of in elke smakelijke en kleurrijke combinatie. Desgewenst met extra gezonde vezels. Koud geserveerd met zonnig voorgegaarde ingrediënten of even lekker gebakken in pan of oven.

Het geheim zit in de innovatieve binding, die DP&S® ontwikkelde. Hiervoor wordt het water uit de groenten geabsorbeerd en uiterst effectief gebonden voor de juiste bite. De ingrediënten kunnen koud worden verwerkt, zodat alle voedingsstoffen optimaal worden bewaard. De Kidsburger. Een gezond alternatief, dat opnieuw mogelijk wordt gemaakt dankzij de technologische creativiteit van DP&S®.





Directeur VION Retail Nederland

'Geen product- maar conceptinnovaties'

„Mooie producten maken voor een correcte prijs is moeilijk tot vaak zelfs onmogelijk. Vlees is lange tijd gebruikt als trekker in de supermarkt. Daardoor stonden de rendementen bij de leveranciers onder druk en zijn innovaties uitgebleven. Productinnovaties zijn vanwege de kleine volumes en de hoge kosten sowieso onhaalbaar. Ik geloof in conceptinnovatie.”

Het zijn de woorden van Ties Pronk, directeur van VION Retail Nederland, die zijn gebaseerd op 46 jaar ervaring in het vleesvak. Een dezer dagen introduceert VION Retail onder het motto 'Gemak voor Alledag' een achttal redelijk traditionele vleessoorten, die thuis nog een kwartiertje in de oven moeten. De volgende stap is eenzelfde range voor de magnetron.

Harde voorwaarden

Ties Pronk: „VION Retail gaat voor behoud en groei van zijn marktaandeel, maar niet ten koste van kwaliteit. Ik ben ervan overtuigd dat je het dan op de lange termijn in elk geval verliest. Enerzijds hebben we specificaties en kwaliteitsdoelstellingen en anderzijds doen we veel aan renovatie van bestaande producten. Elk product krijgt regelmatig een kwaliteitsfacelift. De consument wil betalen voor een goed, veilig en constant vleesproduct met een goede smaak, een goede houdbaarheid en een

goede eetervaring na bereiding. Dat zie ik min of meer als de harde voorwaarden. De zachte kanten, die we onder andere vangen onder het begrip 'groen', kunnen we ons veroorloven als onze portemonnee gevuld is. De retailer wil betalen voor een product waarmee hij geen problemen heeft. Als leverancier moeten wij dus ontzorgen.”

Innovatief en creatief

„Pure spiervleesproducten zijn niet aan het einde van hun levenscyclus, maar realiteit is wel dat traditionele vleesproducten in hun oervorm steeds minder worden gegeten. Ik geloof echter niet in óf-óf, maar altijd in én-én. Voor filetlappen loopt de consument niet meer warm, maar gemarineerde à la minute lapjes lopen als een trein. We kunnen naast biefstuk een pepersteak maken, maar ook samengestelde producten zijn met het oog op de vierkantsverwaarding onderdeel van het pakket. Het gaat erom innovatief en creatief te zijn,” aldus Pronk.

'Voor een gezonde toekomst moet iedereen gewoon z'n boterham kunnen verdienen'

Puur genieten met echte kaasburger

Wij willen een kaasburger maken zonder coating, die de consument in de pan kan bakken zonder dat het één kliederzooi wordt. De fabrikant kwam er niet uit, dus toog DP&S® aan het werk.

„Een kaasburger maken die is voorzien van batter en coating is geen kunst,” vertelt accountmanager Eric Tetteroo van DP&S®. „Probeer echter maar eens een plak kaas in de pan om te draaien.” Wat ons echt niet lukte zonder het nodige kunst- en vliegwerk, was voor Future Concepts®, de innovatie-afdeling van DP&S®, een eitje. Eric Tetteroo: „Een wat stevige kaas wordt gemalen en gemengd met een speciaal ontwikkelde kaasbinder, die wordt gecombineerd met onze plantaardige vetvervanger Lite 'N Up. Het zo verkregen kaasdeeg vormen we tot burgers, die gemakkelijk kunnen worden gebakken, het juiste mondgevoel hebben en smaken als een plak gesmolten kaas.”

Een pure kaasburger. Heerlijk als snack of maaltijdcomponent.



Proefkeuken en demoruimte onmisbaar

„DP&S® kan niet zonder een proefkeuken,” zegt Mark Dobbelsteen. Mark is manager R&D en Kwaliteit bij DP&S® en als zodanig ervaringsdeskundig. „De demoruimte biedt ons de gelegenheid om onze testen op te schalen.”

In de proefkeuken en de demoruimte ontvangt DP&S® dikwijls klanten voor een presentatie. Mark: „Dan kunnen we laten zien hoe de eindproducten met onze ingrediënten worden gemaakt. Ook kan er dan direct worden bijgestuurd, zodat er perfect aan de eisen van de klant kan worden voldaan.” Helder is dat dit het traject van productontwikkeling aanzienlijk bekort.

product van de klant, zodat meteen duidelijk is of de door ons aangeboden oplossing het door deze klant gewenste effect sorteert. In dat kader is het dus van belang om goed te weten wat de klant wil, over welke verwerkingsmachines hij beschikt, hoe hij aankijkt tegen declaratie van bepaalde toevoegingen en dergelijke.”

Met onze accountmanagers

Als de in de proefkeuken op kleine schaal uitgevoerde testen een goed resultaat opleveren, kunnen deze in de van alle gangbare verwerkingsapparatuur voorziene demoruimte van DP&S® worden opgeschaald om daarna op de productielijn bij de klant in de praktijk te worden getest.

Voor onze klanten

„In onze proefkeuken ontwikkelen en testen we niet alleen onze eigen producten, maar selecteren en maken we ook de ingrediënten en mengsels op basis van specifieke vragen van klanten,” vertelt Mark Dobbelsteen. „Deze testen we dikwijls op of met het

‘Veel ontwikkelingen
bij DP&S®
zijn klantspecifiek’

Handig marineren van bevroren producten

Stel, u produceert vleesspiezen, maar weet op het moment van invriezen nog niet welke klant, wanneer, hoeveel van welke smaak gaat bestellen. DP&S® maakt het u dan wel heel gemakkelijk met zijn Spicy Topcoating

Spicy Topcoatings heeft DP&S® in vele smaken. Ze zijn wateroplosbaar en bij uitstek geschikt om neutrale, dat wil zeggen ongemarineerde, ingevroren producten van een gewenste smaak en kleur te voorzien. Als producent ben je dus superflexibel met één basisproduct, dat pas het juiste smaakaccent krijgt als de bestemming bekend is. De marinade, die voldoende hechting bezit om het product volledig te coaten, vriest binnen enkele seconden aan het bevroren product vast en blijft ook na ontdooien mooi aan het product gehecht. Producten kunnen na het marineren worden verpakt, maar ook ingevroren blijven. Extra meegenomen is namelijk dat de Spicy Topcoatings tevens bescherming bieden tegen vriesbrand.



baar voor DP&S®

Mark: „Het spreekt voor zich dat bij deze ontwikkelingen en testen de klanten en onze eigen accountmanagers nauw worden betrokken. Met laatstgenoemden werken we ook nauw samen bij de eigen ontwikkelingen van DP&S®. Daarom zijn er bij DP&S® in deze functies ook uitsluitend mensen werkzaam met product- en proceskennis in de voedingsmiddelenindustrie.“



Instant Glansmarinade biedt veel voordelen

De wateroplosbare Instant Glansmarinade van DP&S® biedt veel voordelen. Belangrijk is dat hij gewoon op de battermachine kan worden aangebracht.

Een mooie glans en een lekkere smaak. Daarvoor zorgt de Instant Glansmarinade van DP&S®, die als droge mix gemakkelijk kan worden opgelost in water. Er komt dus geen extra olie, lees vet, aan te pas om een mooie glans aan uw versproducten te geven. „Onze wateroplosbare glansmarinade kan worden verpompt en hoeft dus niet in een tumbler of menger op het product te worden aangebracht,“ vertelt salesmanager Ben van der Deen van DP&S®. „Dat kan heel efficiënt gewoon op de battermachine.“ De Instant Glansmarinade van DP&S® is standaard verkrijgbaar in een drietal smaken, te weten BBQ, French Garden en Ketjap (soja). Uiteraard ontwikkelt DP&S® naar wens uw eigen smaakrichting.

De DP&S® Bite innoveert

Zo tegen het einde van 2008 zijn we druk met budgetteren, plannen, evalueren, de contracten voor volgend jaar et cetera. Het is echter tevens nuttig om stil te staan bij wat er in het afgelopen jaar tastbaar is geworden en hoe dit zich verhoudt ten opzichte van de geformuleerde doelstellingen.

Dutch Protein & Services is een bedrijf dat zich onderscheidt op het gebied van functionele ingrediënten om uw producten structuur, textuur en bite te geven. Een hoofddoelstelling is om juist dit verder uit te bouwen en conceptmatig producten en ideeën te ontwikkelen. Deze editie van DP&S NOW laat hiervan resultaten zien.

Bite verbeteren

Onze bedrijfsnaam zegt het al, bite wordt gestuurd en ontwikkeld op basis van eiwitten, de proteïnes. Dit is zo, omdat wij in eerste instantie gebruik maken van de eiwitten van het basisproduct, bijvoorbeeld het vlees of de vis. Daarnaast gebruiken we geïsoleerde eiwitten als ingrediënt, die ondersteund worden door andere, meest plantaardige ingrediënten. E-nummerreductie is hierbij vast punt van aandacht.

Bite is voor ons erg belangrijk omdat dit rechtstreeks de kwaliteitsbeleving van een product bepaalt. Een taai stukje vlees kan immers nog zo lekker gekruid zijn, het blijft taai en een herhalingsaankoop zit er niet meer in. Een ander voorbeeld van bite komt goed tot uiting in gevormde producten als

schnitzels, burgers, nuggets en dergelijke. Ook deze producten en afgeleiden daarvan moeten met hun tijd mee.

Waarde verhogen

Op dit moment zijn we in staat om met hulp van lagedruktechnologie en speciaal ontwikkelde bindingscomponenten de natuurlijke structuur van het vlees of de vis te behouden en meestal zelfs te verbeteren. Enorme voordelen worden behaald op kwaliteits- en kostengebied. Het is namelijk mogelijk om met het basismateriaal een enorme verhoging van waarde te realiseren. De voorbewerking, de E-nummervrije ingrediëntencombinatie en het vormproces zorgen er samen voor dat we malsheid, portionering, kleur, structuur en smaak optimaal kunnen besturen, terwijl dat met een niet gevormd product veel moeilijker is. Een verdere uitwerking van dit concept komt in deze uitgave aan bod: een vernieuwde bite voor kids.

Vet verminderen

Ook met onze, in de vorige editie genoemde Lite 'N Up besturen we de bite in veel

producten. Vooral in vleeswaren, maar ook in verschillende snacks wordt Lite 'N Up succesvol ingezet om de structuur te behouden en het vetpercentage te verminderen. Met name op vleeswareng gebied zijn we nog druk bezig om de bite te optimaliseren. We verwachten dat de volgende DP&S NOW in het teken staat van deze ontwikkelingen.

Ik nodig u hierbij uit voor een eindejaarsgesprek met onze account manager. Hij kan u gericht informeren over mogelijkheden die aansluiten op uw producten en processen. Dan ervaart u wat tastbaar is geworden en hoe de bite van uw producten kan worden geoptimaliseerd.

Chris Driessen

Eigenaar DP&S®



De klassieker

Receptuur op maat

Het woord 'tailormade' is niet in het Betuwse Tiel uitgevonden, maar DP&S® was in het begin van de jaren '80 in de vorige eeuw wel één van de eerste ingrediëntenleveranciers, die zijn klanten ging bedienen met recepturen op maat.

„In nauw overleg met de klant, waarbij zijn wensen en mogelijkheden in kaart worden gebracht, maken wij een klantspecifieke receptuur,“ vertelt algemeen directeur Henk Rigter van DP&S®. „We zijn daar zo'n 30 jaar geleden mee begonnen en tegenwoordig doen we nauwelijks anders meer. Zelfs voor kleinere charges. We hebben hier een receptotheek met duizenden recepturen, die nog strenger worden bewaakt dan het goud in de kluis van De Nederlandsche Bank. Het vertrouwen dat de klant in jou stelt, mag je natuurlijk nooit en te nimmer beschamen.“ Het is inderdaad zo dat DP&S® voor veel klanten van het eerste uur nog steeds recepturen maakt. Henk Rigter:

„Een productspecifieke receptuur is geen archiefstuk. De ontwikkeling staat immers niet stil. Als DP&S® proberen wij voortdurend te innoveren. Bijvoorbeeld in de mengverhoudingen. Met bloemsoorten kun je, als we over battermixen spreken, maar 1 op 1 mengen. Met mixen op die basis is de producent in het gebruik dus altijd duurder uit.“ Ook nieuwe toevoegingen kunnen tot gebruiksvoordelen leiden. „We hebben nu een product, dat bij 3 tot 5 procent in het recept leidt tot wel 40 à 60 procent minder olie-opname in het eindproduct,“ licht Henk een tipje van de sluier op. In de volgende uitgave van DP&S NOW leest u hier meer over.





Even voorstellen...

Area Salesmanager Aysel Agacdiken

Zuid-Oost Europa, het Midden-Oosten en Noord-Afrika vormen het niet direct naast de deur liggende werkterrein van de in Istanbul woonachtige Aysel Agacdiken (36). De Area Salesmanager van DP&S® maakt daarom heel wat vliegreisen. „Omdat ik altijd klaar sta voor mijn klanten, ben ik inderdaad heel veel onderweg. Maar ik leer en geniet elke dag. Ik ben levensmiddelentechnoloog en DP&S® ontwikkelt hoofdzakelijk tailor-made producten. Ik mag gelukkig dus heel vaak op uiteenlopende plaatsen met ingrediënten en producten spelen.“

Wat trekt je bij DP&S®?

„Ik ben nu twee jaar in deze functie voor DP&S® werkzaam, maar werkte eerder al 7 jaar voor de toenmalige agent van DP&S® in Turkije. In de tussentijd heb ik bij een andere ingrediëntenleverancier gewerkt met een eigen productiebedrijf in Turkije. Als voedingsmiddelentechnoloog heb ik ervaring in de kwaliteitszorg, de productie en de verkoop. In mijn huidige functie trekken de dynamiek, de afwisseling, de contacten en de resultaten me het meest aan. DP&S® levert geen standaardproducten. Je gaat dus samen met de klant aan de slag om zijn wensen te vervullen, dan wel zijn problemen op te lossen. Het verkopen van commodities, waardoor je in een prijzenslag belandt, biedt mij persoonlijk niet de gewenste meerwaarde. Bij DP&S® gaat het in de regel om onderscheidende producten en partnerships voor de lange termijn.“

Waarop ligt jouw huidige focus?

„Dat verschilt per klant. Dubai kent met West-Europa vergelijkbare, grote ondernemingen. In Syrië en Jordanië vind je overwegend kleine bedrijven, maar die ontwikkelen zich snel. In Jordanië hebben we ze bijvoorbeeld geleerd uiringen te maken en in Litouwen zalmcarpaccio. In Turkije hebben we sinds 1995 als DP&S® samen met de pluimveevleesproducenten en met Stork Food Systems de further processing ontwikkeld. Machines en ingrediënten zijn aan elkaar gerelateerd. Wij verkopen knowhow en ik ervaar in alle landen waar ik actief ben een honger naar business. Ook in landen als Tunesië en Algerije.“

Wat vind je persoonlijk belangrijk?

„Mijn vrienden weten dat ik op het laatste moment een afspraak kan afzeggen. Deze business is mijn leven. Waarschijnlijk dat ik daarom niet altijd even geduldig ben. Ik wil me elke dag ontwikkelen. Het geeft veel bevrediging als je de eindproducten waaraan we als DP&S® een bijdrage hebben kunnen leveren in het schap ziet. We leveren echter geen commodities en sommige klanten zijn uitsluitend gefixeerd op prijs. Hun duidelijk maken wat onze voordelen zijn, valt niet altijd mee. Vooral niet als ze zelf geen R&D-afdeling hebben.“

In één klap

De klant belt. Hij heeft een contract binnengehaald voor de levering van gevulde wraps, maar loopt op de eerste de beste productiedag al tegen een groot probleem aan. Hij is vol goede moed begonnen, maar als blijkt dat de gevulde wraps niet dicht blijven zitten als hij ze oprolt en doorsnijdt, slaat de paniek toe.

Hij moet er die week namelijk wel 30.000 produceren om aan zijn contractuele verplichtingen te voldoen! Onmiddellijk na het telefoontje van de klant, komt de proefkeuken van DP&S® in actie en slaagt erin om de klant een oplossing aan te bieden in de vorm van een hechtingsmiddel. Eetbaar, smaakloos en gemakkelijk te verwerken, want als droge mix in water oplosbaar. Dankzij DP&S® kon de klant ruimschoots en tot grote tevredenheid van zijn afnemer voldoen aan zijn verplichtingen. In één klap twee tevreden klanten dus.



DP&S® voor:

Know-how - battermixen / op klantspecificatie -
Topcoating® - bemelen - paneren
- crumbs / paneermeel, granen, Japanse rijst
- plantaardig eiwit / meel, grits, concentraten,
isolaten en getextureerd - bindmiddelen/
stabilisatoren - fosfaten - tumbling- en
injectiemixen - Jetmixen® - dierlijk eiwit -
collageenvezels - kruiden en kruidenmixen



DP&S®/Dutch Protein & Services® b.v.

Sir Rowland Hillstraat 3, 4004 JT TIEL - Postbus 6181, 4000 HD TIEL - Nederland
Tel. +31 344 677 677 - Fax algemeen +31 344 677 666 - Fax verkoop +31 344 677 663
info@dpsfood.nl - www.dpsfood.nl