

DP&S® verdient uw vertrouwen

Deze editie van DP&S® NOW verschijnt in een turbulente tijd, waarin wederzijds vertrouwen erg belangrijk is en niet beschaamd mag worden. Op DP&S® kunt u in elk geval rekenen.

Vertrouwen is in onze tak van sport een onmisbare factor. Zonder vertrouwen is ondernemen veel minder leuk en evenmin succesvol.

Meerwaarde creëren

DP&S® is altijd bezig met recepturen van en voor haar klanten in voedingsmiddelen-industrie en retail. Ons primaire doel is effectief producten ontwikkelen, voor te stellen en te implementeren, gebaseerd op informatie die we van onze klanten krijgen. Als dat niet met respect gebeurt en u niet op ons kunt rekenen, verliezen wij onze rol en onze kracht.

Er is veel gaande op het gebied van ontwikkeling en service. Dit heeft onder andere te maken met voortschrijdende machinetechnologie en specifieke ontwikkelingen bij toeleveranciers, relaties en andere partijen. Uiteraard is daarbij onze doelstelling een meerwaarde te realiseren, die altijd gebaseerd is op wederzijds respect en vertrouwen.

Goed luisteren

In- en extern dragen wij uit dat alle informatie vertrouwelijk behandeld wordt.

DP&S® hanteert op dit vlak een duidelijke en strikte filosofie, maar die houdt niet in dat wij minder goed luisteren naar onze klanten of naar andere signalen.

Om een stijging in de verkopen te handhaven, kijken we met name goed naar de trends en de (re)actie van de consument. Zo stijgen de verkopen van bijvoorbeeld snackproducten, maar blijft de roep naar gezonde, verantwoorde producten luid klinken. Wellicht moeten we anticiperen op het feit dat er minder biefstuk wordt gekocht, maar meer mager gehakt.

Uit andere werelddelen krijgen wij bijvoorbeeld mee dat verbeteringen of veranderingen aan product, prijs, promotie of zelfs personeel aan de orde zijn. Dat vraagt om flexibiliteit, meedenkend vermogen en service.

Nieuwe generatie bindingen

Door nieuwe producten onder ons innovatielabel Future Concepts® te lanceren, levert DP&S® een bijdrage aan uw opdracht om product, prijs, personeel of promotie te verbeteren. Met name op het gebied van de bite van producten springt een nieuwe generatie bindingen in het oog. Ze zijn

speciaal voor deze tijd gemaakt en sluiten aan bij de wens de kostprijs te verlagen en efficiënter om te gaan met grondstoffen. Meerdere events en beurzen onderstrepen onze wil op deze manier voor u te innoveren. U kunt hierover informatie inwinnen bij uw accountmanager of deelnemen aan het van 12 t/m 14 mei a.s. bij ons in Tiel geplande Binding Event.

Ik wens u goede zaken.

Chris Driessen

Eigenaar DP&S®



De klassieker

Legendarische Topcoating

Het is toch al weer dik 15 jaar geleden dat John van Lieshout van DP&S® het idee kreeg voor de inmiddels legendarische Topcoating.

„Aanvankelijk bedoeld om de krokantheid van gecoate snackproducten en frites te verbeteren,” vertelt Henk Rigter, algemeen directeur van DP&S®, „hebben we in de loop der jaren ook andere belangrijke voordelen van de door ons als eerste ontwikkelde Topcoating ontdekt.”

Met de Topcoating van DP&S® blijven snacks en frites niet alleen lekker krokant als ze in een warmhoudkast worden bewaard of iets afkoelen, maar nemen deze producten ook minder vet op. „Je creëert met de Topcoating als het ware een extra barrière, waardoor je, afhankelijk van het product, de vetopname met 20 tot wel 60 procent kunt beperken,” vertelt Henk Rigter. De meest recente ontdekking heeft betrekking op het rendement. „Eigenlijk ook logisch,” zegt de DP&S®-directeur. „Het vocht dat in het product zit, kan er dankzij de Topcoating niet zo gemakkelijk uit. Daardoor verbetert het rendement met behoud van de krokantheid.” Dat er met de Topcoating ook wat smaak betreft veel wegen naar Rome leiden, bewijzen de Spicy-varianten, waarmee DP&S® aan vrijwel elke smaakwens tegemoet kan komen.





Even voorstellen...

Accountmanager Eric Tetteroo

Eric Tetteroo (46) is sinds 2007 als accountmanager bij DP&S® in dienst en van huis uit slager. Eric was 14 jaar werkzaam als productontwikkelaar/vaktechnisch adviseur/demonstrateur en op de exportafdeling (Engeland, Ierland en Duitsland) bij Verstegen Spices & Sauces in Rotterdam, maar eerder en later deed hij een schat aan ervaring op in andere bedrijven. Na het behalen van zijn vakdiploma werkte hij onder meer bij de Zwitserse airlinecateraar Bartoldi op Heathrow Airport in Londen, bij diverse Nederlandse slaggers/worstmakers en bij Albert Heijn. Na zijn Verstegen-jaren deed hij industriële ervaring op als accountmanager bij Remia (margarine en mayonaise) en Bresc (knoflookpuree, kruidenboter, tapenades e.d.).

Wat trekt je bij DP&S®?

„De verscheidenheid. Van producten, markten en mensen. Elke vraag is anders en datzelfde geldt voor de oplossing. Ik kan mijn vakmanschap heel goed in mijn werk bij DP&S® kwijt. De diversiteit is een enorme uitdaging. Je kunt nooit op de automatische piloot. Gisteren in het vlees, vandaag in de groenten en morgen in de vis. Het is heel afwisselend. DP&S® kent korte lijnen en er heerst een mentaliteit van 'mouwen opstropen en aan de slag'. Daar houd ik van, want daaruit komen vaak de meest verrassende dingen voort. Ik leer hier elke dag.”

Waarop ligt jouw huidige focus?

„Op het injecteren of liever marinieren met het oog op kwaliteitsverbetering. Dat klinkt tegenstrijdig, maar is het niet. Met 8 à 10 procent injectie verbetert DP&S® de kwaliteit, het rendement, de houdbaarheid en de malsheid. Wij kunnen bijvoorbeeld vleesreepjes maken die, ondanks de 12 procent extra geïnjecteerd vocht, mooi droog-krokant bakken. Dankzij de huidige techniek en hulpstoffen kun je een veel beter en niet per se duurder reepje maken dan bij velen momenteel het geval is. Het is plezierig om producenten handvatten te kunnen aanreiken, waarmee ze een beter eindproduct kunnen maken. Ik ben tenslotte slager. Met veel liefde voor z'n vak.”

Wat vind jij persoonlijk belangrijk?

„Doen wat je belooft, is in onze wereld het allerbelangrijkste. Actief zijn voor je klant en dan gaat het niet alleen om verkoop, maar ook om informatie en samenwerking, problemen oplossen, relaties opbouwen en deze onderhouden. Een kwestie van tweerichtingverkeer.

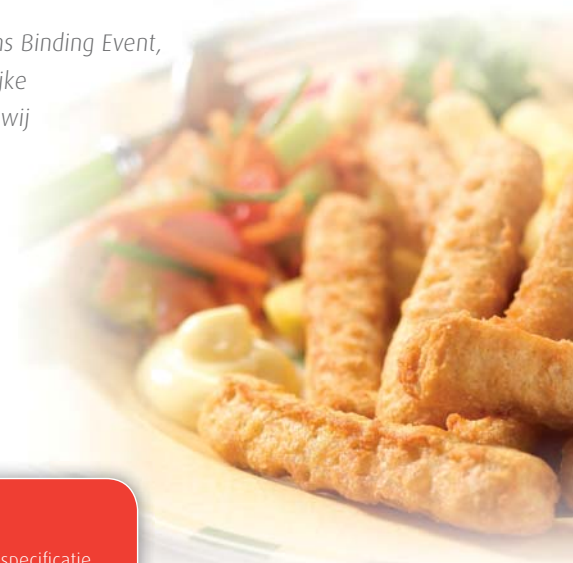
Mijn persoonlijke drive voor DP&S® is om mee te helpen ons bedrijf tot de beste ingrediëntenfirma van de wereld te maken. Met name waar het gaat om service en innovatie.”

Alles wat u weten wilt over binding

Op het gebied van functionele ingrediënten introduceert DP&S® op het speciale Binding Event, dat op 12, 13 en 14 mei a.s. in Tiel plaatsvindt, een spraakmakende primeur.

Tijdens het Binding Event van DP&S® worden geïnteresseerden uit de internationale voedingsmiddelenindustrie in theorie en praktijk geïnformeerd over de laatste stand van zaken op het vlak van functionele ingrediënten voor de voedselverwerking in het algemeen en over de binding van producten met behoud van smaak en structuur in het bijzonder. DP&S® organiseert dit Binding Event van 12 t/m 14 mei a.s. in haar bedrijf aan de Sir Rowland Hillstraat te Tiel. Over eerdergenoemde primeur kunnen we in deze fase nog niets kwijt, maar we kunnen u verzekeren dat het een absolute noviteit betreft.

Mocht u geïnteresseerd zijn in ons Binding Event, maar onverhoopt geen persoonlijke uitnodiging ontvangen, dan zien wij uw aanmelding graag tegemoet op (+31) (0)344 677677 of info@dpsfood.nl.



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



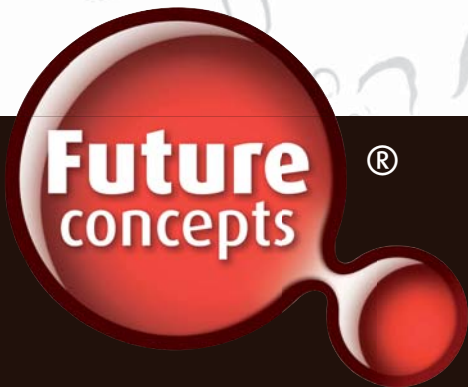
DP&S®/Dutch Protein & Services® b.v.

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

DP&S NOW

NUMMER 03 | APRIL 2009

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



Highlights

Prof. dr. Herbert Buckenhüskes (DLG)

Nooit eerder hebben zo veel verschillende maatschappelijke randvoorwaarden hun stempel gedrukt op de ontwikkelingen in de markt voor levensmiddelen.



Kostprijs omlaag & kleur omhoog

In de afgelopen jaren stond alles bij de klanten van DP&S® in het teken van gezondheid. Minder zout en minder vet. Momenteel ligt de focus ook op kostprijsverlaging.



MARINEREN de andere manier van injecteren

Het Injectie-Event van DP&S® en Stork-Townsend gaf antwoorden op zeer actuele vragen over onder meer clean-label injecteren, kwaliteitsverbetering en rendementsverhoging.

Crispy Crumble

Door het vertrouwde uit het verleden te combineren met de hedendaagse technologie is Dutch Protein & Services® er met de Crispy Crumble in geslaagd een universeel toepasbaar product te ontwikkelen met een unieke krokantheid.

De Crispy Crumble is een complete mix voor zoete of hartige gerechten, maaltijdcomponenten en gemaksproducten. Afhankelijk van het te bereiden gerecht of product kan er vanuit één mengsel zowel een zoete als een hartige variant worden gemaakt.

Met de Crispy Crumble worden net zo gemakkelijk zoete desserts als hartige maaltijdcomponenten voorzien van een krokante, smakelijke bovenlaag. De Crispy Crumble kan worden toegepast als topping van fruit, gestabiliseerde vla of yoghurt, maar evengoed als topping op vis of vlees, desgewenst verrijkt met de juiste kruiding voor een passende smaak.

De Crispy Crumble is eenvoudig in gebruik. Door de mix te mengen met boter, deze te vormen/doseren en in te vriezen, is de Crispy Crumble op elk gewenst moment beschikbaar voor verdere verwerking. Het product krijgt bij bereiding in de oven een mooie goudbruine kleur en een heerlijk krokante beet. Crispy Crumble van DP&S® is eigentijds vernieuwend, maar ouderwets lekker.



De Turkse connectie

Turkije is een land, dat zich op het gebied van further processing de afgelopen 10 jaar enorm heeft ontwikkeld. Voor hun Turkse klanten organiseerden Stork Food Systems en DP&S® een seminar over nieuwe processen en producten.

Bij Stork Food Systems stonden daarbij de vormmachine RevoFormer en het inline marinersysteem ValueDrum centraal. DP&S® presenteerde injectiemixen, marinades, smaakcomponenten, batters, crumbs, tempura en verschillende bindingen, onder andere voor groenten met vlees.

Nuggets en burgers

Met voornoemde apparatuur, grond- en hulpstoffen werden de eerste seminardag pluimveevleesproducten gemaakt en stond de tweede dag in het teken van aardappelen, groenten en vis. Injecteren, marinieren, vormen, batteren, coaten en garen waren de processtappen, die niet alleen leidden tot kipnuggets, burgers en dergelijke, maar onder andere ook een

aardappel-groentenburger, röstivarianten, een visnugget met tempura en een groenten-visburger met batter en crumb opleverden.

Uitstekende contacten

Een 25-tal vertegenwoordigers van verschillende Turkse bedrijven gaf bij Stork Food Systems in Boxmeer acte de présence. Via haar area salesmanager Aysel Agacdiken

in Istanbul en verkoopdirecteur Chris Driessen onderhoudt DP&S® uitstekende contacten in de Turkse voedingsmiddelenindustrie.

'Kostprijs omlaag & kleur omhoog'

„De afgelopen jaren stond alles in het teken van gezondheid. Minder zout en minder vet. Momenteel ligt de focus ook op kostprijsverlaging.”

Vakkennis

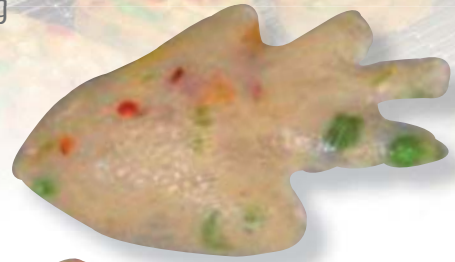
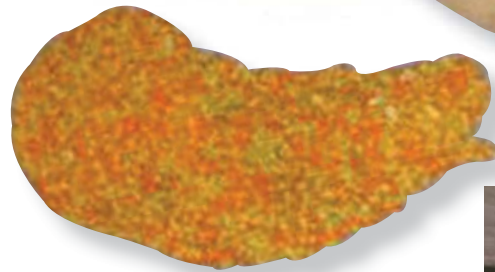
Omdat hem uitsluitend een chemische analyse van het product ter beschikking stond, moest Leon, van huis uit gediplomeerd slager/worstmaker, al z'n vakkennis aanspreken. „Omdat het product bestemd is voor de Nederlandse markt, kunnen we dierlijk eiwit toevoegen. Door zo'n 10 procent van het rugspek te vervangen door een emulsie van dierlijk eiwit, water en vet bespaar ik 3 à 4 procent op de kostprijs en heb ik zelfs een qua beet smakelijker product met een lager vetpercentage. Dankzij onze Supermix realiseer ik bovendien een mooiere kleur.” Leon maakte ter beoordeling van de betreffende fabrikant ook een alternatief met toegevoegd plantaardig in plaats van dierlijk eiwit.

Succesvol

Mogelijkheden om een product goedkoper te maken zonder dat de ingreep ten koste gaat van de sensorische eigenschappen zijn, zo

vertelt Leon, mede afhankelijk van de toegestane hulpmiddelen. Leidraad kan daarbij de wetgeving, maar ook de wens van de klant zijn. „Eerdergenoemde emulsie hebben we tevens succesvol ingezet ter vervanging van een deel van het rugspek in cervelaatworst,” aldus de vlees(waren) specialist van DP&S®, die ook nauw betrokken is bij een ander project van deze vleeswarenfabrikant. „Daarbij gaat het om de ontwikkeling van verschillende soorten rookworst. Jazeker, door een buitenlandse producent, maar bestemd voor de Nederlandse markt.”

We betrapten accountmanager Leon Ketting met een paar worsten van groot kaliber in de proefkeuken van DP&S® en vroegen hem wat hij daarmee van plan was. „Dit zijn halffabricaten,” vertelde Leon. „Kookworsten van buitenlandse makelij, die gebruikt worden voor pizzatoppings en in salades. De producent heeft DP&S® gevraagd om te kijken of de kostprijs omlaag kan en de kleur verbeterd kan worden zonder dat extra te declareren toevoegingen worden gebruikt.”





*‘Levensmiddelen-
producenten zullen zich
als verantwoordelijke
partners van de
consument moeten
profilieren’*

Prof. dr. Herbert Buckenhüskes (DLG)

‘Consumentenvertrouwen is succesfa

De huidige consument heeft gezondheid en kwaliteit van leven hoog in zijn vaandel staan. Consumentenvertrouwen is daarom een essentiële factor voor toekomstige successen van voedingsmiddelenproducenten.

„Eten en voeding staan als nooit tevoren in het brandpunt van de publieke belangstelling,” zegt professor dr. Herbert J. Buckenhüskes. „Hierdoor neemt de vraag naar informatie en transparantie verder toe.”

Partners van de consument

Dr. Buckenhüskes is Directeur Levensmiddelen-technologie bij het Fachzentrum Land- und Ernährungswirtschaft van de Deutsche Landwirtschafts-Gesellschaft (DLG). Hij verwierf eerder internationale bekendheid als hoofd van de afdeling R&D bij Gewürzmüller, producent van onder andere starterculturen voor de rijping van droge worst, kaas en wijnen. Aan de periodieke DLG-Prüfung, een officiële keuring van

producten als vleeswaren en wijn, neemt vrijwel elke Duitse vleeswarenproducent deel. „Herkomst, kwaliteit, samenstelling en productie vormen met veiligheid, betrouwbaarheid, maar ook sociale en ecologische betrokkenheid de belangrijkste strategische velden, waarop de ondernemingen zich als verantwoordelijke partners van de consument kunnen profileren,” aldus de professor.

Maatschappelijke randvoorwaarden

Nooit eerder hebben zo veel verschillende maatschappelijke randvoorwaarden hun stempel gedrukt op de ontwikkelingen in de markt voor levensmiddelen, meent de directeur Levensmiddelen-technologie van de DLG. „Gezondheid, globalisering en milieu

Marineren; de andere manier van in

Maar liefst 70 bedrijven uit de vlees- en vissector in Nederland en België schreven zich in voor het Injectie-Event, dat DP&S® in nauwe samenwerking met Stork-Townsend in Tiel organiseerde.

Het waren 3 succesvolle dagen met een bijzonder leerzaam programma, opgebouwd rond theorie en praktijk over marineren als ‘de andere manier van injecteren’.

„We injecteren de werkzame stof en zetten de smaak er aan de buitenkant op,” verklaart verkoopdirecteur Chris Driessen van DP&S®, die met zijn kennis van zaken een belangrijke bijdrage aan het event leverde.

Injectie-Event

Het programma van het Injectie-Event van DP&S® en Stork-Townsend was opgebouwd rond een viertal thema’s, te weten: clean-label injecteren, kwaliteitsverbetering (malsheid en THT), rendementverhoging en verkorting van de gaartijd.

Deze thema’s houden de mensen van DP&S® natuurlijk al langer bezig, zodat het geen verwondering wekt dat zij (en hun klanten) over specifieke injectiemixen kunnen beschikken om deze functionele en sensorische verbeteringen te realiseren. Zowel bij roodvlees, kip als vis.

Droog-krokant

„De clean-label injectiemix met zo min mogelijk E-nummers is vooral gericht op kwaliteit en minder op het behalen van een zo hoog mogelijk rendement,” legt Chris Driessen uit. „Met de combinatie van injectiemixen met Spicy Topcoatings brengen we de meeste functionaliteit in het product en voegen we smaak plus nog wat extra functio-



actor'

zijn megatrends, waarmee producenten van voedingsmiddelen ook aan de slag moeten, willen zij zich met hun producten en merken positief kunnen profileren als het om het consumentenvertrouwen gaat."

Producten ontwikkelen

De hedendaagse trends bieden voor levensmiddelenproducenten uitstekende mogelijkheden om nieuwe producten te ontwikkelen, aldus Herbert Buckenhüskes, „Veel functionele toevoegingen stellen echter hoge eisen aan de verwerking, opdat de organoleptische en voedingsfysiologische eigenschappen behouden blijven," weet hij. Volgens professor Buckenhüskes lossen de voortschrijdende techniek en de technologie, zoals die bij ondernemingen als DP&S® voorhanden is, dergelijke problemen wel op, maar zijn ook in dit opzicht de geloofwaardigheid en het consumentenvertrouwen uiteindelijk de bepalende succesfactoren.

jecteren

naliteit toe aan de buitenkant.

Belangrijke voordelen hiervan zijn een uitstekende presentatie en geen drip.

Bij reepjesvlees resulteert dat bijvoorbeeld in een mooi droog-krokant gebakken eindproduct."

Een injectiemix met 'ingebouwde' vermalser tenslotte draagt zorg voor een kortere garingstijd van het vlees, dat daardoor malser en sappiger blijft.

Mocht u dit Injectie Event hebben gemist, maar wel geïnteresseerd zijn in het onderwerp en de producten, kunt u voor nadere informatie te allen tijde contact opnemen met DP&S® in Tiel.

