



INTERVIEW PROOST.

TEKST: KELLY BAKKER | FOTOGRAFIE: MENNO RINGNALDA

HET PROOST- MOMENT VERPAKT IN EEN UNIEK PAKKET

“Proost!” is mogelijk één van de meest universele uitspraken die staan voor gezelligheid en verbinding. Op bezoek gaan bij culinaire leverancier PROOST in Vianen kan dan ook niet anders dan gezellig zijn. En inderdaad, de sfeervol ingerichte lounge-ruimte met bar nodigt ontzettend uit. Buiten dat het er gezellig is, is het bedrijf vooral enorm service-gericht en staat kwaliteit er in alles voorop. We bespreken het met eigenaar Robbert de Jager, die het bedrijf in 2005 samen met zijn vader Bob oprichtte.

VERTEL EENS ROBBERT, HOE ZIJN JULLIE BEGONNEN?

‘We begonnen bijna twintig jaar geleden onder de naam Buspro. Dat stond voor Business Promotions. We verzorgden acties en promoties voor landelijk A-merken, zoals Heineken, Samsung en Sony. Dat waren vooral consumentenacties. Denk aan: “Koop een tv en krijg er een fiets bij”. Maar ook cash back-acties deden we veel. Tijdens die acties of bij de start van zo’n actie werd er door een bedrijf vaak een klein evenement georganiseerd waar dan een fles wijn of champagne werd weggegeven. Zo kwam de culinaire markt op ons pad. Ik heb lange tijd in de horeca gewerkt en zag een mooie kans in de markt. Zodoende zijn we een eigen delicatessen-lijn onder de naam iTRE gaan ontwikkelen, gingen we samenwerken met mooie champagnehuizen en zijn we wijnen gaan importeren. Zo verlegden we onze focus naar de culinaire markt. We werken nog steeds voor veel opdrachtgevers van toen, alleen dan met een culinaire insteek.’

DAT LIJKT ME EEN TE GEKKE BRANCHE OM IN TE WERKEN!

‘Dat is het zeker, maar het is ook lastig, want er zijn ontzettend veel aanbieders, van de lokale kaasboer tot de supermarkt. In de supermarkt kun je ook bijna geen slechte wijn meer vinden. We moeten ons daarom constant blijven ontwikkelen en vernieuwen. We hebben zodoende ook een eigen wijn ontwikkeld: BAR, dat staat voor Bob And Robbert. Verzonden aan de bar, dat ook. Deze wijn hebben we ontwikkeld met de gedachte dat we in Nederland vaak goed weten welke wijn we lekker vinden – Chardon-



Robbert de Jager

nay, Sauvignon, enzovoorts – maar niet welk merk. Met BAR willen we dat doorbreken. Het gaat niet om de blend – er zitten verschillende druivensoorten in – maar om de naam en de herkenning. We leveren BAR inmiddels op veel plekken in Nederland en in België, met name aan de horeca. Het is een hele toegankelijke mooie huiswijn.’

WAAR STAAT PROOST VOOR JULLIE VOOR?

‘Proost is een belangrijke verbinder. Door te proosten breng je mensen samen, vier je een geluksmoment of een succes. Je ziet het overal gebeuren; tijdens een exclusief diner in een chique restaurant, met vrienden thuis of op de vrijdagmiddagborrel met collega’s. Daar staan wij voor: het perfecte proostmoment creëren door het te verpakken in een geschenk. Dan kun je denken aan een goede fles wijn met mooie bijpassende glazen, een speciale fles champagne of een cocktailpakket met alles erop en eraan. We geloven erin dat goede dranken en wijnen niet alleen maar lekker zijn maar ook leuk om te geven. Het verbindt.’

IS HET ALLEEN MAAR ALCOHOL WAT JULLIE LEVEREN?

‘Nee, zeker niet. We zijn ons ervan bewust dat niet iedereen alcohol drinkt en dat niet elk bedrijf alcohol weg wil geven. We hebben bijvoorbeeld ook alcoholvrije bubbels, een pakket met een leuke (gepersonaliseerde) borrelplank met bijvoorbeeld olijven, kaas en dips of balsamico- en olijfolie-pakketten.’

WAT IS JULLIE GROTE KRACHT?

‘We zijn een flexibel bedrijf en kunnen snel inspringen op de vraag en trends die spelen. We kijken constant wat er in de rest van Europa en in de verschillende seizoenen gebeurt. Op het moment dat jaren geleden de hype van de cocktails opkwam, zijn we daar meteen iets mee gaan doen. We stelden pakketten samen met dranken zoals een goede gin en alle toevoegingen die de “perfect serve” cre-

eren, zoals een limoentje. We gaan bovendien echt voor kwaliteit, producten moeten lekker zijn. We zijn er voor de afnemers die zeggen: ik geef liever één goed product dan een doos met twintig producten waarvan een groot deel in de voorraadkast belandt. Wij gaan echt gericht met de klant kijken wat hij zoekt en wat bij het bedrijf past. We hebben meer dan 2500 culinaire producten in het assortiment, maar we gaan altijd op zoek als iemand iets specifiek wenst. We personaliseren desgewenst het etiket of de doos en voorzien hem van eigen drukwerk. Denk aan een kaart met een QR-code die verwijst naar een webpagina waar je meer over het product vertelt of waar je een filmpje ziet waarin de directeur een cocktail maakt. Je kunt het geschenk helemaal personaliseren en samenstellen zoals jij wil.’

MET KERST IN HET VOORUITZICHT, GAAT JULLIE DRUKSTE PERIODE VAN HET JAAR WAARSCHIJNLIJK NU BEGINNEN?

‘Dat klopt, de eerste aanvragen voor kerstgeschenken zijn al binnen. Wij beginnen zelf in februari al met de voorbereidingen en zijn de komende maanden druk met het samenstellen van de pakketten. Toch zien we ook steeds vaker dat er op andere momenten iets wordt weggegeven, en dat juichen we alleen maar toe. Geef een mooi chocolade-pakket met Pasen of een fles champagne bij een mooie deal. In Nederland trekken we een fles champagne vaak pas open als de oliebollen op tafel staan. Wij vinden: champagne kan altijd. Bewaar hem niet tot een speciaal moment, want dat moment is er zodra je hem openmaakt.’



proost.
culinaire groothandel

PROOST.
Hoefslag 9 | 4132 ME Vianen
0306000790 | helpdesk@proost.online
www.proost.online