



BOLSCHER EN MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD ONDERNEMEN

Bij maatschappelijk verantwoord ondernemen gaat het om het vinden van een balans tussen drie begrippen: people, planet en profit.

Bolscher, meer dan vlees BV draagt Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) hoog in het vaandel. De vleesindustrie, waar Bolscher hoofdzakelijk mee in relatie staat, heeft te maken met grote MVO-thema's: milieu, dierenwelzijn, energie en klimaat, volksgezondheid, watergebruik en -vervuiling. De veehouderij is, zoals bekend, een zeer belangrijke producent van CO₂ en dus een gebied van grote bezorgdheid. De Nederlandse vleessector produceert jaarlijks ongeveer 2,5 miljoen ton vlees. Het overgrote deel daarvan is varkensvlees, gevolgd door pluimveevlees en rundvlees. Een groot deel van het vlees wordt geproduceerd in intensieve veehouderijsystemen. De belangrijkste MVO-thema's binnen de veesector zijn dierenwelzijn, milieu en de diervoederproductie. Bijna vanzelfsprekend zijn deze problemen dus ook kernpunten voor MVO in de vleesindustrie.

Wij zijn van mening dat deel uitmaken van een probleem de beste omstandigheid is om er iets aan te kunnen doen: veranderingen binnen de vleessector hebben immers onmiddellijke positieve gevolgen voor mens, milieu en samenleving. Wij hebben als vleesbedrijf dus de kans om echt iets teweeg te brengen, en niet alleen maar op papier.

Aansluitend op de visie en missie van ons bedrijf heeft Bolscher een eigen standpunt geformuleerd aangaande MVO:

"Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen is de ondernemingsstrategie waarbij de juiste balans wordt nagestreefd tussen het milieu, de maatschappij en de economie."

Maatschappelijk verantwoord ondernemen doe je met z'n allen en voortdurend. Het is een proces, geen einddoel. Daarom moeten en zullen voor- en tegenargumenten van iedere beslissing iedere dag en op ieder niveau tegen het licht worden gehouden van de drie pijlers waarop onze MVO-strategie steunt.

Milieu

Elke dag opnieuw streeft Bolscher, meer dan vlees BV naar verbeteringen in het productieproces en de logistiek die bijdragen aan een schoner milieu. Ketenbeheer, duurzame technologieontwikkeling en persoonlijke verantwoordelijkheid van iedere werknemer zijn hierin de belangrijkste sleutelwoorden. Onze geschiedenis gaat terug naar de Twentse landerijen en het boerenleven. Zo is het allemaal begonnen. Hieraan hebben wij een aangeboren diep respect voor de natuur ontleend. In dit deel van onze

MVO-strategie kunt u lezen en ervaren, waartoe dit respect heeft geleid en welke weg naar de toekomst is ingeslagen.

Mens en maatschappij

De tweede pijler van de MVO-strategie, en minstens zo belangrijk, is de mens en zijn plaats in de maatschappij. Bolscher hecht veel waarde aan haar positie van rolmodel binnen de branche op het gebied van betrokkenheid met de werknemers aan de ene kant, en positionering van deze werknemers, alsmede van het bedrijf zelf, binnen de complexe, multi-etnische, multiculturele en sociaal uitermate diverse Nederlandse samenleving. In dit hoofdstuk zullen wij dieper ingaan op de concrete voorzieningen die binnen ons bedrijf zijn en worden getroffen om te voorzien in het voldoen aan de uiterst belangrijke uitgangspunten van dit aandachtsgebied.

Economie

De economie draagt niet alleen de financiële wereld. Ook noodzakelijke maatschappelijke veranderingen hangen in sterke mate af van de financiële draagkracht van de samenleving. In het verleden zijn veel fouten gemaakt met betrekking tot het milieu, de eerlijke en duurzame verspreiding van grondstoffen, kennis en rijkdom, het verwezenlijken van een universeel maatschappelijk verantwoord waardenstelsel en het voorbereiden van onze planeet op de toekomst. Veel van waar we nu mee te kampen hebben of krijgen, had wellicht kunnen worden voorkomen. Echter een ding is zeker: zonder enorme financiële inbreng van allen is een ommekeer in de ontstane situatie niet te verwezenlijken. In dit hoofdstuk besteden wij aandacht aan wat Bolscher, meer dan vlees BV concreet gerealiseerd heeft en nog wenst te realiseren om de economie in stand te houden en te doen groeien.

Milieu

Bolscher is ontstaan vanuit het Twentse plattelandsleven. Inmiddels opereren wij internationaal. Onze contacten zijn verspreid over Europa, Noord- en Zuid-Amerika en Oceanië. Onze grondstoffen zijn nauw verbonden aan het milieu. Daarom en door onze "roots" hebben wij respect voor de natuur en respect voor het milieu. Bij elke beslissing die wij nemen, wordt elke keer opnieuw overwogen welke van de opties het meest bijdraagt aan het milieu. Een aantal voorbeelden hiervan zit u hieronder:

- Afvalverzameling
- Biodiversiteit
- Biologische producten
- Duurzame vis
- Digitale facturatie en FSC papier

- Groene stroom
- Transport
- Verpakking
- Waterrecycling

Afvalverzameling

Een streven naar een beter milieu kan ook intrinsieke economische waarde hebben. Zo streeft ons bedrijf er al geruime tijd naar de kosten voor milieubelasting tot een minimum te beperken. Wij verzoeken onze leveranciers waar mogelijk goederen onverpakt, dan wel verpakt in biologisch afbreekbare of recyclebare verpakkingen aan te leveren. Wij streven ernaar tijdens het productieproces en het logistieke traject zo weinig mogelijk afvalstoffen te genereren. Bovendien leveren wij ons afval strikt gescheiden aan voor hergebruik. Zo worden de afvalstromen gescheiden op onder andere bedrijfsafval, gevaarlijk afval, bouwen sloopafval, glas, elektronika, metaal, puin, papier en karton. Uiteraard worden de opslag en registratie van de afvalstoffen uitgevoerd volgens de gestelde voorschriften uit de milieuvergunning.

Biodiversiteit

Uit wetenschappelijk onderzoek is gebleken dat "eenheidskoek" een ramp is voor het milieu. Het is van het grootste belang dat de spelers in de wereldeconomie hun krachten er mede op richten, ons milieu in stand te houden in zijn huidige vorm, zonder verdere verarming van de genetische rijkdommen van de natuur. Bolscher, meer dan vlees BV kiest bewust, vooral voor haar vleesgrondstoffen, uit producenten met verschillende rassen in hun beheer. Rundvlees, bijvoorbeeld, komt daarom bij ons niet alleen uit verschillende werelddelen, maar stamt ook af van verschillende genetische stammen.

Biologische producten

Biologische landbouw maakt zoveel mogelijk gebruik van de technieken en methoden van vóór de introductie van kunstmest en pesticiden. De normen van biologische agricultuur worden streng gecontroleerd door organisaties als SKAL. Ons bedrijf is SKAL-gecertificeerd voor de productie van een aantal soorten vlees, waaronder in eerste instantie ons hoofdproduct: rundvlees. Voor een hele reeks andere producten, die bij ons geen productiehandelingen ondergaan maar in hun geheel, verpakt en wel, worden doorverkocht, kopen wij in bij biologisch gecertificeerde bedrijven.

Om te kunnen voldoen aan de stijgende vraag naar biologisch rundvlees heeft Bolscher, meer dan vlees een eigen huismerk, "Harry's Farm" in het leven geroepen. Het concept omvat een aantal speerpunten, waaronder een groots opgezet project in Enter waar speciaal voor ons bedrijf op eigen grond biologische Black Anguskoeien worden gemest. Hierbij houden wij zelf de controle het gehele proces, van inseminatie tot consumptie. In dit project wordt nauwkeurig onderzocht waar de effectiviteitsgrenzen van fok en mest in eigen beheer liggen ten opzichte van uitbestede teelt.

Duurzame vis

Behalve vlees levert Bolscher ook producten uit de zee en de rivieren. Overbevissing is nog steeds een groot internationaal probleem. Er zijn echter vele vissoorten die zich zichzelf in stand kunnen houden, mits de producenten zich aan de regels houden en de consument en horecaondernemer hun consumptiegedrag aanpassen. Wij besteden daarom veel aandacht aan het bespreekbaar maken van overbevissing en dragen waar mogelijk voorstellen aan aan alle betrokken partijen voor een betere controle van het gehele proces. Bijvangstbeperkende maatregelen worden consequent ondersteund, en door middel van voortdurende informatieverstrekking trachten wij onze afnemers het nut van seizoensgerichte visaankopen duidelijk te maken. Dit stimuleert niet alleen de natuur, het levert ook nog eens een diversiteit op de menukaart op die elke horecaondernemer ten goede kan komen.

Digitale facturatie en FSC papier

Wij streven het doel na, binnen afzienbare tijd 90% van het papier dat we gebruiken voor verpakking en kantoor om te zetten naar zogeheten FSC-gecertificeerd papier. Dit papier wordt gemaakt van oud papier, dan wel van houtpulp uit goed beheerde bossen, waar zowel duurzaamheid als het respect voor de lokale bevolking die afhankelijk is van het bos centraal staan. Bovendien hebben wij enkele jaren geleden ons facturatiesysteem aangepast. Een groot gedeelte van onze klanten ontvangt geen paieren factuur meer. Wij roepen alle andere klanten met regelmaat op ook over te stappen op elektronische factuur.

Groene stroom

Waar mogelijk gebruiken wij duurzame energie, verkregen uit zichzelf herstellende bronnen. Zo is in 2010 besloten bij de verbouwing van ons pand plaats te maken op het dak voor zonnecollectoren die een gedeelte van onze energiebehoefte in eigen beheer kunnen invullen. Bovendien wordt tijdens elke stap van ons productieproces met de grootste nauwkeurigheid omgegaan met restenergie: warmte die ontsnapt uit onze braadlijnen wordt teruggedleid naar onze warmwatervoorziening; de warmte die vrijkomt tijdens de koeling van onze productieruimtes wordt opnieuw gebruikt voor vloerverwarming in de kantoren en verwarming van ons schoonmaakwater. Al onze kantoor- en productieruimtes zijn voorzien van lichtsensoren, waardoor nergens in het pand onnodig energie wordt verbruikt. Dit scheelt natuurlijk in de kosten, maar levert ook een serieuze bijdrage aan het milieu.

Transport

Onze afdeling expeditie is aangewezen op ons wagenpark. Een goed onderhouden wagenpark betekent meer efficiency, maar ook minder milieuverving. Onze bestelwagens worden secuur onderhouden en de bandenspanning wordt constant gecontroleerd om brandstofverspilling te voorkomen. Onze transportmiddelen worden bij 250.000 km vervangen. Hierdoor hebben wij altijd een zeer jong wagenpark, met motoren die voldoen aan de nieuwste milieu-eisen. Door bewust in te kopen en door de klant goed in te lichten streven wij ernaar het aantal gereden kilometers per kilo product tot een minimum te beperken.

Verpakking

99% van onze leveringen gebeurt in eigen beheer, met het gebruik van kratjes. Deze kratjes zijn gebouwd op langdurig herhaald gebruik. In 2011 heeft ons bedrijf de stap genomen op deze kratjes statiegeld te gaan heffen. Hierdoor is het aantal kratjes dat per jaar verloren ging tot vrijwel 0 gereduceerd, wat een enorme verbetering in de milieu-impact betekent. Bijna al onze producten kunnen, mits toegestaan door de regelgeving en mits dit geen microbiologisch gevaar oplevert, zowel vacuüm in polyethylen zakken als bulk, los in krat worden geleverd. Door intensief prijsbeleid bevorderen wij bij onze afnemers de keuze voor de tweede optie. Dit levert voor de klant een prijsvoordeel op en voor het milieu aanzienlijk minder afval.

Sinds 2010 zorgt onze gyrovriezer ervoor dat wij een groot aantal diepvriesproducten over niet meer in polyethylen vacuümverpakking leveren, maar in kartonnen dozen. Hierdoor is het gebruik van verpakkingen, vervaardigd uit fossiele grondstoffen (die moeilijk te recyclen zijn) drastisch gedaald.

Waterrecycling

Binnen ons bedrijf worden de kratten waarin wij onze producten vervoeren ter plaatste gereinigd. Naast een besparing aan brandstof, doordat de kratten niet naar een extern schoonmaakbedrijf hoeven te worden gebracht, heeft dit nog een veel groter voordeel: Onze krattenwasinstallatie is een van de zuinigste in zijn soort in waterverbruik. Het naspoelwater wordt gerecycled en opnieuw gebruikt als voorspoelwater. Dit scheelt duizenden liters water per dag. Bovendien wordt voor deze installatie water gebruikt dat is verwarmd met restwarmte van ons koelsysteem.

Mens en Maatschappij

Bolscher heeft Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen hoog in het vaandel. Ons bedrijf speelt daarom een actieve rol in verschillende organisaties, zoals de KNS (Koninklijke Nederlandse Slagersorganisatie) en een aantal ondernemersverbanden, waar discussiepunten omtrent MVO ter tafel komen.

Informatie delen is een belangrijk punt in MVO: hoe meer informatie men verstrekt aan werknemers, stakeholders en samenleving, des te beter en sneller kunnen, met inbreng van iedereen, belangrijke mijlpalen in het proces worden behaald. Hieronder een aantal kernpunten uit onze MVO-strategie met betrekking tot het maatschappelijk belang:

- Diversiteit
- Fietsplan
- Goede doelen
- Integriteit
- Leveranciers
- Nauwe betrokkenheid en aangepaste werkvoorziening
- Nieuwsbrieven en website
- Personeel
- Sociaal beleid
- Veiligheid
- Voedselbankdonaties
- Voedselrecycling

Diversiteit

Bolscher, meer dan vlees neemt zijn verantwoordelijkheid binnen de multiculturele samenleving. In ons bedrijf werken mensen van allerlei nationaliteiten. Wij staan voor gelijke kansen, van sollicitatie tot aan promotie. Uitsluitend de capaciteiten van mensen zijn leidend in de beoordeling, niet hun moedertaal, geloof, sekse of culturele achtergrond.

Fietsplan

Bolscher stimuleert door een fietsplan zowel de gezondheid en de conditie van medewerkers die op de fiets naar het werk (willen) komen, maar draagt hierbij ook bij aan het milieu. Medewerkers kunnen aanspraak maken op een tegemoetkoming bij de aanschaf van een fiets.

Goede doelen

Ons bedrijf besteedt een aanzienlijk deel van de omzet aan goede doelen. Naast kleinere, regionale initiatieven worden ook nationale en internationale goede doelen ondersteund, zoals bijvoorbeeld Een KiKa, Het Rode Kruis, Gehandicaptenmanege "t Zoekerveld", en 3FM Serious Request.

Integriteit

Het integriteitbeleid van Bolscher baseert zich op de overtuiging dat werknemers alleen goed kunnen samenwerken in het kader van een duidelijke, door iedereen onderschreven visie op de onderneming en haar doelstellingen. Binnen dit kader kan zowel de eigen verantwoordelijkheid terdege worden gedefinieerd, als onderlinge verantwoordelijkheid voor elkaars functioneren. Ons bedrijf streeft naar een cultuur waarin onomstotelijk vaststaat dat men alleen succesvol kan zijn indien onderling vertrouwen heerst, dat niet kan en moet worden opgelegd door regels, controle en correctie. Betrouwbaarheid, respect, integriteit en kwaliteit zijn daarom kernbegrippen van onze missie, en komen vóór kortetermijnwinstbejag. Om binnen de organisatie eventuele integriteitrisico's te voorkomen zijn binnen ons bedrijf bepaalde werkzaamheden gescheiden, zoals bijvoorbeeld inkoop en het betalen van facturen, en verkoop en prijsbeleid. Bovendien weet elke werknemer de weg naar een vertrouwenspersoon binnen de organisatie waarmee mogelijke integriteitsschendingen op discrete wijze bespreekbaar gemaakt kunnen worden.

Kennisoverdracht

Ons bedrijf is ook nauw betrokken bij het slagers- en horecavakonderwijs, waar door informatiedagen, workshops, master classes, rondleidingen en prijsvragen gevoeligheid voor Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen wordt gecreëerd bij de jongere generaties. Ook op HBO-niveau zijn sterke banden met verschillende instituten. Dit kan uiteenlopen van gastcolleges tot financiële hulp aan disputen die de complexe omgeving waarin Bolscher, meer dan vlees BV opereert, als punt van interesse hebben.

Leveranciers

Bolscher streeft naar zo kort mogelijke lijnen met leveranciers. Wij verhogen daarmee de invloed op onze grondstoffen. Dit principe van 'direct sourcing' voeren wij, waar mogelijk, door tot het maximum. Wij treden op als loyale, langdurige afnemer en hebben

commerciële relaties met die bedrijven die niet in eerste instantie in prijs interessant zijn, maar die vooral op het gebied van kwaliteit, voedselveiligheid (HACCP), milieubewustzijn en op sociaal vlak opereren op een manier die overeenstemt met de doelen en principes van ons bedrijf.

Nauwe betrokkenheid en voorziening van aangepast werk

Bolscher opereert vanuit Enschede. Het is een familiebedrijf dat afstamt uit een andere plaats in Twente, te weten Enter. In beide plaatsen is het bedrijf bekend om zijn bewegelijkheid en betrokkenheid bij de plaatselijke samenleving. Bolscher is altijd in eerste linie te vinden als het gaat om organiseren of sponsoren van activiteiten binnen de gemeenschap en het ondersteunen van medeburgers met een handicap of ouderen. Hoewel geen speciale voorziening is getroffen voor een sociale werkplaats zet Bolscher zich te allen tijde ervoor in om ook personen met een lichamelijke of geestelijke beperking een eerlijke baan te bieden. Bij de inrichting en organisatie van het productieproces wordt gestreefd naar een maximaal lage drempel door een hoge mate van automatisering en strakke procedures. Zo kunnen collega's die iets meer moeite hebben met bepaalde activiteiten, ondersteund en begeleid door collega's, volledig functioneren, binnen de grenzen van de veiligheidsnormen.

Nieuwsbrieven en website

Ons bedrijf opereert in een "moeilijke" branche. Steeds vaker horen we geluiden over hoe slecht vlees eten wel niet is, hoe erg het is voor het milieu, hoeveel CO₂ er door de veeteelt wordt gegenereerd, enzovoort. Onterecht? Natuurlijk niet! Daarom doet Bolscher, meer dan vlees mee aan het beïnvloeden van de opinievorming over vleesconsumptie in Nederland. Door regelmatig te hameren in onze eigen publicaties en op onze site slagen wij erin mensen bewust te maken van de gevolgen van een consumptiegedrag zoals zich dat heeft gevormd na de Tweede Wereldoorlog. Wij bieden alternatieven in de vorm van soja-gebaseerde vegetarische producten, raden consumenten aan indien mogelijk een vleesloze dag in de week aan te houden en volgen de ontwikkeling van zgn. kweekvlees van zo dichtbij mogelijk. Het maatschappelijk belang wordt gediend door klanten, consumenten en leveranciers continu op de hoogte te houden van deze ontwikkelingen.

Personeel

Binnen Bolscher wordt de groei van het eigen personeel gestimuleerd. Elke vacature staat open voor sollicitatie van binnenuit. Medewerkers hebben de mogelijkheid om hun kennis en kunde uit te breiden en/of te specialiseren door middel van verschillende leertrajecten, gaande van cursussen en trainingen, tot bijdrage aan de financiering van na- en bijscholing. Veel van onze collega's zijn gegroeid binnen de organisatie. Veel medewerkers zijn doorgesloegen naar leidinggevende functies. Bolscher hanteert het PAM-personeelscoaching- en evaluatiesysteem dat tot doel heeft op vastgestelde

intervallen de prestaties en ambities van iedere individuele medewerker in kaart te brengen en op basis daarvan een plan op te stellen dat als leidraad zal dienen voor de verdere ontwikkeling van het individu in het volgende interval. Ons bedrijf hecht aan duidelijke feedback van en naar elke medewerker.

Sociaal beleid

We brengen veel tijd door op het werk. Veiligheid, vertrouwen, arbeidsvreugde en een minimum aan stress zijn daarom belangrijke aandachtspunten. Respect voor elkaar staat hierbij centraal. Arbeidsomstandigheden die fysieke veiligheid garanderen en psychische problemen die kunnen ontstaan door intimidatie, discriminatie, pesten, miscommunicatie e.d. vermijden zijn voor ons van de hoogste prioriteit.

Veiligheid

De veiligheid van onze medewerkers is van zeer groot belang. In een onderneming als de onze, waar de meest uiteenlopende manuele en gemechaniseerde handelingen plaatsvinden, is het belangrijk dat alle medewerkers zich bewust zijn van de risico's. Bovendien is het van het grootste belang dat een ieder weet te handelen naar de vastgestelde procedures op het moment dat er gevaar ontstaat. Bolscher, meer dan vlees beschikt over een aantal getrainde EHBO'ers en Bhv'ers die regelmatig bijeenkomen om de kennis weer op te frissen. Door middel van ons huisreglement krijgen alle werknemers bij indiensttreding informatie over wat te doen bij calamiteiten en arbeidsongevallen. Ons bedrijf controleert strikt op de naleving van veiligheidsnormen van ARBO en HACCP, waardoor zowel de persoonlijke veiligheid van ons personeel als de hygiëne en voedselveiligheid worden gegarandeerd.

Voedselbankdonaties

Ondanks steeds betere planning blijft ook in ons bedrijf wel eens wat over. Eerst sporadisch, de laatste jaren steeds vaker en in de toekomst zeer zeker regelmatig voorzien wij de lokale voedselbank met producten die door de nabijheid van de THT-datum niet meer commercieel verhandelbaar zijn, maar geenszins van mindere kwaliteit.

Voedselrecycling

In Nederland verdwijnt elk jaar 70 miljoen kilo brood in de afvalton. Bakkers hebben het heel moeilijk met het schatten van toekomstige verkoop, en zijn dus gedwongen altijd meer te bakken dan nodig. Bolscher, meer dan vlees BV heeft afspraken met bevriende bakkerijen en doet een poging deze verspilling tegen te gaan: oud brood wordt ingezameld

en verspreid over een aantal veehouderijen. Zo wordt minder druk uitgeoefend op de natuur in de productie van veevoer, en wordt brood niet klakkeloos weggegooid maar tot nut gemaakt.

Economie

Om al deze voornemens te kunnen (blijven) realiseren is financiële draagkracht nodig. Deze draagkracht is een gevolg van een juiste verdeling van de rijkdom tussen landen onderling, en bedrijven binnen die landen. Een juiste economische verdeling zorgt voor het zgn. win-winprincipe, waarbij de gegenereerde toegevoegde waarde tussen de partijen meer is dan de som van de geïnvesteerde waarde aan weerszijden. M.a.w., zaken doen is een bezigheid waarbij moet worden bereikt dat toegevoegde waarde niet alleen binnen de eigen organisatie wordt gecreëerd, maar ook bij afnemers en leveranciers. Van de laagste schakel van de keten tot te hoogste.

De 1e factuur van Bolscher werd meer dan 30 jaar geleden geschreven. Sindsdien werken al onze medewerkers samen aan het invullen van de klantvraag. Door de ervaring die we hebben opgedaan zijn wij een solide en betrouwbare partner. Wij bieden onze klanten een bewezen constante kwaliteit aan tegen een goede prijs-kwaliteitverhouding en met de inmiddels bekende service. Het doel van deze kwaliteitsproducten is niet alleen omzet voor ons maar ook winst voor onze klanten en toeleveringsbedrijven. Een aantal voorbeelden:

- Samenwerking/partnership
- Prijsbeleid
- Positionering
- Bezuinigingen
- Financiële controle
- ICT
- Korte lijnen
- Innovatie
- Intrinsieke en externe waarde

Samenwerking/partnership

In een reeks samenwerkingsverbanden met leveranciers streven wij ernaar de krachten waar mogelijk te bundelen voor het behalen van een gezamenlijk resultaat dat uitstijgt boven de mogelijkheden van elke partij afzonderlijk. Deze samenwerkingsverbanden of partnerschappen kunnen gebaseerd zijn op agentschappen, distributie-overeenkomsten of zelfs acquisities. Het doel is de uitbreiding van de draagkracht van ons bedrijf en het creëren van extra toegevoegde waarde door synergie.

Prijsbeleid

Prijzen zijn een directe afgeleide van vraag en aanbod. Dat weet iedere ondernemer. Toch kan binnen bepaalde marges gestuurd worden om afnemers ontvankelijk te maken voor bepaalde belangrijke ecologische overwegingen. Bij Bolscher, meer dan vlees zult u, bijvoorbeeld, geen kip aantreffen die prijsmatig kan concurreren tegen een plofkip uit de supermarkt. Wij willen dat onze afnemer stilstaat bij dierenleed en bieden daarom een product aan dat duurder is, maar ook beter verantwoord en zeer zeker smakelijker. Wij betalen bij de boer liever wat meer voor goede producten. Hiermee stimuleren we de boer en beïnvloeden we het koopgedrag van onze afnemers. Wij zullen niet zwichten voor concurrentiedruk, zolang ons bedrijf met knowhow, liefde voor de natuur, gezond verstand en een onherroepelijk respect voor mens en dier kan aantonen dat kwaliteit boven kwantiteit gaat. Dit komt het milieu, de gezondheid van de samenleving en de economie ten goede.

Positionering

Bolscher, meer dan vlees positioneert zich als waardetoevoegende organisatie. Al onze productieprocessen zijn zo ingericht, dat wij de optimale bereiding kunnen aanbieden aan elke individuele afnemer. Alles draait om rentabiliteit: waar ligt voor een horecabedrijf de grens tussen arbeidskosten en continuïteit van de kwaliteit? Dat is de vraag die wij als bedrijf en partner van onze klant keer op keer maatgesneden oplossingen. Zo kan de ene klant meer economisch voordeel halen uit voorgedaarde producten (bijvoorbeeld een ziekenhuis) terwijl een andere juist door zijn ambachtelijke uitstraling zijn sporen heeft verdiend en daarom het liefst zijn rundvlees nog zelf laat dry-agen en uitbeent als integrerend gedeelte van zijn klantentertainment. Een wegrestaurant of fastfood-keten moet het vaak hebben van efficiency en snelheid. Een hotel van klasse. Belangrijk hierbij is een partner die het onderscheid weet en telkens weer de hoogst mogelijke toegevoegde waarde voor zijn klant kan genereren.

Bezuinigingen

Bolscher zou geen gezond Nederlands bedrijf zijn als het niet constant in de weer zou zijn met besparen. Alle processen die binnen ons bedrijf plaatsvinden worden continu doorgelicht op mogelijkheden tot kostenbesparing. Immers, een kostenbesparing levert

een betere marge op. Een betere marge geeft ruimte voor prijsverlaging. En dat is weer een instrument om de afnemer te ondersteunen in het maximaliseren van zijn winst.

Financiële controle

Onze boekhouding heeft zich in de laatste jaren doorontwikkeld tot een gestroomlijnde organisatie waar niet alleen snel en accuraat betaald, maar ook geïnd wordt. Door een strakker beleid en betere controle hebben wij onze openstaande posten aanzienlijk kunnen verminderen. Wij zullen aandacht blijven besteden aan dit onderwerp. Het succes van onze nieuwe kredietpolicy levert direct voordeel op voor al onze klanten, aangezien wij door een betere cash flow en minder financiële derving minder reserves in onze verkoopmarges hoeven in te bouwen.

ICT

Data zijn de aardolie van de toekomst. Gegevens worden met de dag belangrijker. Bolscher, meer dan vlees is in de vleesbranche een ware pionier geweest in automatisering. Ons process-control en back-officesysteem waren ten tijde van de eerste installatie ongehoord in slagersland. Inmiddels is ons systeem uitgegroeid tot een alles omvattend data management systeem waar zowel klanten als leveranciers totaal geïntegreerd op aangesloten kunnen zijn. Zo kan een klant vanaf zijn computer op de zaak een order plaatsen bij Bolscher, die vervolgens een seconde later op een bonprinter van een toeleveringsbedrijf van Bolscher uit de bonprinter komt. Terwijl de order picker van het toeleveringsbedrijf het product uit het schap haalt is bij onze ontvangstafdeling al bekend dat dit product naar ons onderweg is. De klant is in principe net opgestaan van achter zijn computer, en de order is al aangemaakt, de pakbon voorbereid en de bestelroute gepland. Door verschillende partnerbedrijven aan elkaar te linken kunnen wij uitermate snel schakelen. Tijdsbesparing is verhoogde efficiency, die zich uiteindelijk omzet in toegevoegde waarde voor de eindgebruiker. Ook de verlaging in de voorraad die dit tot gevolg heeft (minder kapitaal en minder derving), levert een aanzienlijke besparing op die wij weer door kunnen berekenen aan onze klanten.

Korte lijnen

Bolscher is van origine een familiebedrijf. Lijnen zijn extreem kort en de organisatie wordt zo vlak mogelijk gehouden. Zo creëren we empowerment op de werkvloer en verantwoordelijkheid op de juiste plaats en het juiste tijdstip. We brengen de tijd die nodig is om beslissingen te nemen terug tot een minimum. Ook dit levert weer een boost op in efficiency.

Innovatie

Bolscher blijft veel aandacht schenken aan technologische innovatie. Wij zijn ervan overtuigd dat alleen moderne bedrijven met een hoog gehalte aan technologische ontwikkeling binnen de Europese regelgeving zullen volharden. Alleen die bedrijven die tijdig inzien dat in deze tijden kwaliteit alleen maar kan worden gewaarborgd door strenge internationale afspraken over veiligheid en herkomstbescherming zullen zich zodanig kunnen inrichten dat het voldoen aan deze eisen ook nog rendabel te maken is. Rentabiliteitsverhoging onder druk van politiek en regelgeving is niet eenvoudig. Wel zullen degenen die het lukt het profijt dat ze ervan hebben kunnen delen met hun stakeholders.

Intrinsieke en externe waarde

De producten en diensten van Bolscher, meer dan vlees BV worden binnen ons bedrijf uiteraard gekwantificeerd met waardesystemen als kosten en marge. De intrinsieke waarde van het product is dus een vrij makkelijk te bepalen gegeven. De vraag naar het product heeft echter vaker te maken met de externe waarde van het product – de waarde die de afnemer mag verwachten te behalen bij gebruik van het product. Deze externe waarde proberen wij bij Bolscher zo hoog mogelijk te maken. In continu overleg met leveranciers, productiepersoneel en klanten.