

Trends in keukenapparatuur

Van softijsmachine tot



Wat hebben buitenkeukens, geavanceerde combi-steamers, front cooking, warmte- en koelingsmachines en vaatwassers gemeen? Het zijn allemaal producten die zich momenteel in de belangstelling mogen verheugen van grote leveranciers van keukenapparatuur. Maar 'what's hot and what's not?' Een overzicht van enkele verkooptoppers en trends.

HSB Haaften is een groothandel die is gespecialiseerd in de combinatie grondstoffen en apparatuur. Het bedrijf is eigenlijk pas vrij recent in de apparatuur 'gestapt'. Directeur Albert van den Heuvel: "Wij zijn een gespecialiseerde groothandel. We doen veel met ijs, disposables en conserven, maar ook voor sauzen en keukenapparatuur kunnen mensen bij ons terecht." HSB levert aan de meest uiteenlopende bedrijven: cafetaria's, eetcafés, ijssalons maar ook kantines van sportverenigingen of bedrijven. Van den Heuvel vindt vooral de groeiende vraag naar softijsmachines opvallend. "We merken dat de verkoop daarvan een hoge vlucht neemt. Schepijs is daarvan de dupe. Aanvankelijk waren bedrijven wat huiverig, maar de voordelen zijn legio. De machine pasteuriseert om de drie dagen en is bovendien erg gemakkelijk schoon te maken. De marges zijn daardoor

aanzienlijk hoger dan bij schepijs." Verder valt het Van den Heuvel op dat de open keuken het nog steeds goed doet. "Dat zie je bijvoorbeeld bij wokrestaurants. Ik had verwacht dat die trend onderhand wel over zou zijn, maar de groei is er nog niet uit. Mensen vinden het leuk om te kijken hoe hun eten gemaakt wordt. En om erbij betrokken te worden. En bovendien is het voor koks een extra stimulans om goed werk te verrichten." Een andere trend, maar die loopt al langer, is de vraag naar energiezuinige apparatuur. "Bedrijven vragen dan een vaatwasser met dubbele wand in plaats van een enkele." En hoe zit het met buitenkeukens, met al die zonneschijn van afgelopen april? "Daarvoor blijft het weer hier toch te wispelturig. Plus, het eten koelt erg snel af als het buiten niet al te warm is. Dan zou het broeikaseffect eerst nog wat verder door moeten zetten", grapt hij.

buitenterras

Koelen en warm houden

Ben Bouter van Bouter & Kok ziet eigenlijk niet veel zaken die eruit springen wat betreft de verkoop van keukenapparatuur. Bouter & Kok levert non-food artikelen in de meest brede zin van het woord. "Het varieert van theelepel tot complete inrichting: tafels, stoelen, aankleding, koelvriescombinaties, alles. Geef ons een pand en we maken er wat moois van", zegt Bouter. Het bedrijf levert zijn spullen door heel Nederland. "We hebben laatst zelfs een restaurant in Suriname mede opgezet met de hulp van de lokale bevolking uiteraard. Dat was een erg leuk project." Bouter ziet op dit moment geen noemenswaardige verkooptoppers in keukenapparatuur. "Het is volgens mij allemaal vrij stabiel. De vraag naar bak- en braadapparatuur en combi-steamers blijft op hetzelfde niveau, maar

'Horecabedrijven worden zich steeds bewuster van de noodzaak van energiezuinige apparatuur'

dat is al langer zo. Wat er misschien wel een beetje uitsteekt is dat veel restaurants en eetcafés zich serieuzer gaan verdiepen in koel- en warmhoudapparatuur. Dat komt door het lik-op-stukbeleid van de laatste tijd wat betreft de temperatuurcontroles. Het blijft tegenwoordig niet meer bij een waarschuwing, maar er wordt meteen een boete uitgedeeld. Dat stimuleert je als bedrijf om je warmhoudbakjes te vervangen door een goede warmhoudkast. De boetes kunnen namelijk aardig hoog zijn als er een overtreding wordt geconstateerd." Bouter ziet ook geen echte trends die eruit springen. "In Rotterdam-Zuid krijgt de horeca wel een impuls door de subsidies in die regio. De restaurantjes schieten daar dus als paddelstoelen uit de grond, maar ze vragen niet meteen om energiezuinige spullen of inductiekookplaten bijvoorbeeld. Wat dat laatste betreft: koks koken sowieso liever op gas omdat dat beter regelbaar is. Alleen als er geen gas voorhanden is stappen ze over op inductie."

Vaatwassers

Gas is bovendien goedkoper, zegt Jos Sauer, commercieel directeur van Metos BV. Metos is producent en leverancier van grootkeukenapparatuur. "Tachtig procent van onze goederen komt uit de eigen fabriek en wordt onder onze eigen merknaam verkocht. We leveren spullen van vaatwasser tot koelkast, voor de horeca, ziekenhuizen, catering of bedrijfsrestaurants." Behalve dat gas dus goedkoper is, speelt het bij front

cooking een belangrijke rol. "Front cooking, waaronder dus het wok-concept, is een trend die nog steeds loopt. Het koken op gas is daarbij natuurlijk het mooist. Het is spectaculairder dan inductie omdat je met vuur werkt. De mensen kunnen zo meegenieten met de kok. Hoewel inductie dus prima werkt, is het showelement wat minder", zegt Sauer.

Bij Metos verkoopt het personeel momenteel veel vaatwassers. "Vaatwassen was altijd al belangrijk in een keuken. Dat moet gewoon goed gaan. Vandaar dat we specialist zijn in vaatwastechniek. We merken ook dat de verkoop aantrekt. We hebben nu zelfs een vaatwasser in ons assortiment die telkens gebruik maakt van vers water, waar andere deels met oud water spoelen. Je gebruikt dan weliswaar meer water, maar het is wel extra schoon en je hebt minder kans op besmettingen." Wat Sauer verder opvalt is de bewustwording over koelings- en warmhoudtechnieken. "Dat komt mede door de strenge regelgeving. De bewustwording omtrent een goede koeling en warmhouding wordt daardoor gestimuleerd."

Buitenkeukens

In tegenstelling tot de andere gevraagde leveranciers voor dit artikel, merkt Eric Harsta van Hakvoort Horeca een sterke stijging in de verkoop van het aantal buitenkeukens. "Dat komt doordat wij daar via verschillende media een speciale campagne voor hebben gevoerd. Met het weer hebben we enorm geluk gehad, daar plukken we nu de vruchten van. We hebben actief ingezet op buitenkeukens en kunnen nu alles uit voorraad leveren. We verwachten dat de verkoop de rest van het jaar ook goed blijft. De terrasomzet groeit enorm als je een buitenkeuken hebt." Harsta voegt er wel aan toe dat ondernemers toch afhankelijk blijven van het weer en dat buitenkeukens met name geschikt zijn voor de wat grotere terrassen. "Maar dan heb je ook wat! Je kunt die keukens ook gebruiken om in te haken op de trend van front cooking: de mensen bij het bereiden van de gerechten betrekken. Die trend zal nog wel even blijven bestaan denk ik. Men is nog lang niet uitgewokt." Behalve de verkoop van buitenkeukens merkt Harsta weinig echte trends. "Een koelkast blijft toch een koelkast", grapt hij. "Toch merk ik wel dat steeds meer mensen vragen om energiezuinige en milieuvriendelijke apparaten. Dat komt met name door de subsidie die daarvoor te verkrijgen is. Met die subsidie behaal je soms wel tot tien procent netto voordeel, omdat je een aanzienlijk percentage van de aanschaf ten laste van de brutowinst mag opvoeren, uiteraard mits er voldaan wordt aan een aantal voorwaarden. Dat is een goede stimulans, zeker voor de toekomst. Maar let wel, er is maar een bepaald budget voor beschikbaar. Als dat op is, is het ook echt op."