



Radder

**Al vier generaties
in de familie Radder**

**Kennis en ervaring in
de horeca gebundeld**

**Proost! Op een eeuw
aan samenwerking**

Radder schenkt succes

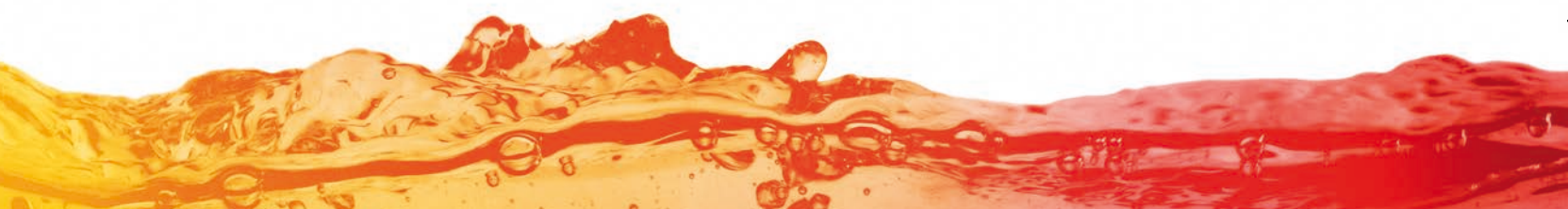


Al vier generaties een



Arie Radder (links) en Ernst Jan Wepster

Radder is al 120 jaar een toegewijde en betrouwbare partner voor horecabedrijven in de breedste zin van het woord. Van cafés, restaurants, theaters, hotels, sportkantines en dorpshuizen tot complete evenementen.



familiebedrijf

We zijn er trots op dat het inmiddels de vierde generatie is die de scepter in dit bruisende familiebedrijf zwaait! Zonder de rijke geschiedenis van het bedrijf uit het oog te verliezen, zijn wij erop gericht up-to-date te blijven en de markt te volgen om onze klanten de beste oplossingen te kunnen bieden.

"Up-to-date blijven en de markt volgen om onze klanten de beste oplossingen te kunnen bieden."

Ons bedrijf groeit elk jaar en we letten er goed op dat onze service persoonlijk, betrokken en van een hoog niveau blijft. We hebben een ruim assortiment; naast meer dan 300 verschillende soorten bier, voeren we diverse frisdrankmerken en hebben we gedistilleerde dranken in alle soorten en maten. Daarnaast hebben we een zeer ruime sortering wijnen, van een lekkere huiswijn voor het gezellige eetcafé tot zeer exclusieve wijnen voor een sterrenrestaurant.

Het succes van Radder rust op onze competente en zeer betrokken medewerkers die onze klanten graag persoonlijke service willen verlenen.

Met deze uitgave willen wij u graag laten zien wat Radder voor uw bedrijf kan betekenen.

Veel leesplezier en proost!
Arie Radder en Ernst-Jan Wepster

INHOUD

Gebundelde krachten voor continue groei **4**

Horecaervaring sinds 1898 **6**

Betrouwbare partner voor de horeca **9**

De onmisbare schakel **10**

LEVERANCIER:

Stabiele samenwerking met AB INBev **13**

KLANT:

Strandrestaurant De Dam **14**

MEDEWERKER:

Peter Paul Maessen **17**

KLANT:

De Doelen, Rotterdam **18**

KLANT:

Big Bell, Scheveningen **19**

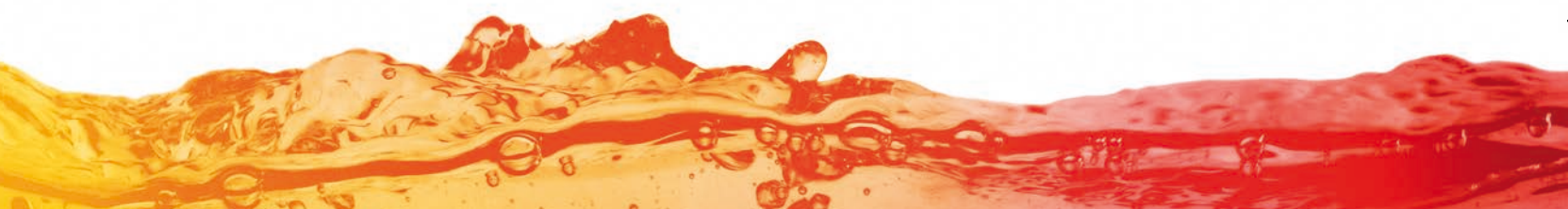
Radder schenkt succes



Gebundelde krachten

4

*"hard werken, doorzettingsvermogen,
ondernemersgeest en bovenal de dienstverlening
aan onze klanten centraal stellen"*





Het succes van Radder is het resultaat van hard werken, doorzettingsvermogen, ondernemersgeest en bovenal de dienstverlening aan onze klanten centraal stellen. Het fundament voor de mooie onderneming die Radder vandaag is, zijn onze klanten en onze loyale medewerkers aldus de ondernemers Arie Radder en Ernst-Jan Wepster. Twee mannen die gepokt en gemazeld zijn in de drankenindustrie. Samen brengen ze meer dan 60 jaar ervaring in de branche naar het bedrijf. Arie als de vierde generatie in het familiebedrijf en Ernst-Jan door diverse functies die hij jarenlang bij brouwerijgroep AB InBev heeft bekleed.

Sinds de twee hun krachten in 2013 bundelden groeide het bedrijf in gestaag tempo en is ook nu nog dé betrouwbare partner voor de horeca in het Zuidwesten van Nederland.

voor continue groei

De sterke combinatie van kennis en ervaring in de drankenindustrie is de motor om te blijven ontwikkelen, zodat we altijd aan de eisen van de klanten kunnen voldoen. Samen met het toegewijde en ambitieuze team specialisten kan Radder succes blijven schenken.

Meer dan 100 jaar ervaring

Het begint in 1898 met boter, kaas en eieren. Arie Cornelis Radder levert ze aan iedereen die kwaliteit zoekt. In 1914 opent hij een winkel aan de Nieuwe Binnenweg in Rotterdam. Daar groeit Radder uit tot een ontmoetingsplaats voor lekkerbekken en fijnproevers.

Verhuizingen

In 1970 wordt de Radder wijnkoperij geopend. Deze groeit onstuimig en al snel moet de groothandel naar een andere huisvesting omzien. In 1979 verhuist Radder naar Schiedam. Tien jaar later heeft het bedrijf weer ruimtetekort en verhuist het naar een distributiecentrum in Capelle aan de IJssel.

Uitbreidingen

Radder blijft groeien. Dit gebeurt grotendeels op eigen kracht. Maar het bedrijf wordt ook groter omdat het de krachten bundelt met collega's uit de regio en door verscheidene overnames, zoals die van drankenhandel West-Holland uit Den Haag in 2011.

Aandacht voor de klant

Heden ten dage is Radder een toonaangevende ho-recagroothandel met een sterke nadruk op dranken. Aandacht voor de klant staat daarbij voorop. Dat vertaalt zich allereerst in betrouwbare leveringen en



*De groothandel in de
Pupillenstraat omstreeks 1970.
Foto: J.M. Radder*

in de horecabranche



een flexibele opstelling. Daarnaast biedt het bedrijf gedegen adviezen en ondersteuning en de beste service.

Familiebedrijf

Al ruim 120 jaar is Radder een vaste waarde in een markt die bij uitstek dynamisch genoemd kan worden. In de huidige directie zit inmiddels de vierde generatie Radder in de persoon van Arie Radder.



Foto ter gelegenheid van het 50-jarig bestaan in 1948 met staand uiterst links Arie Radder.



BAR-LE-DUC HET MEEST TRANSPARANTE WATER



NIEUW



**ZO HEB JE
IJSTHEE
NOG NOOIT
GEPROEFD**

- UNIEKE EN NATUURLIJKE SMAAK
- LAAG IN CALORIEËN
- GEMAAKT VAN DUURZAAM INGEKOCHTE THEE



Coca-Cola
FELICITEERT
RADDER HORECARE
MET HAAR
120-JARIG BESTAAN

Uw succes is ons succes

Radder is een betrouwbare partner voor horecabedrijven van klein tot groot: van café tot restaurant, van theater tot hotel, van bedrijfskantine tot sportvereniging. We hebben meer dan 100 jaar ervaring en kennen de branche als geen ander. Het is ons streven de meest gewaardeerde drankengroothandel van Zuidwest-Nederland te zijn.

We zijn compleet

We hebben een zeer breed assortiment van dranken, maar ook een uitgebreide sortering food- en non-food-producten.

We zijn betrouwbaar en flexibel

We streven naar langetermijn-relaties. We zorgen voor korte lijnen en doen steeds een stapje extra. Niet voor niets hebben veel klanten ons de sleutel van hun bedrijf gegeven. Daaruit blijkt dat ze ons volledig vertrouwen.

We zijn deskundig

Onze mensen maken het verschil. Met onze jarenlange ervaring weten we als geen an-

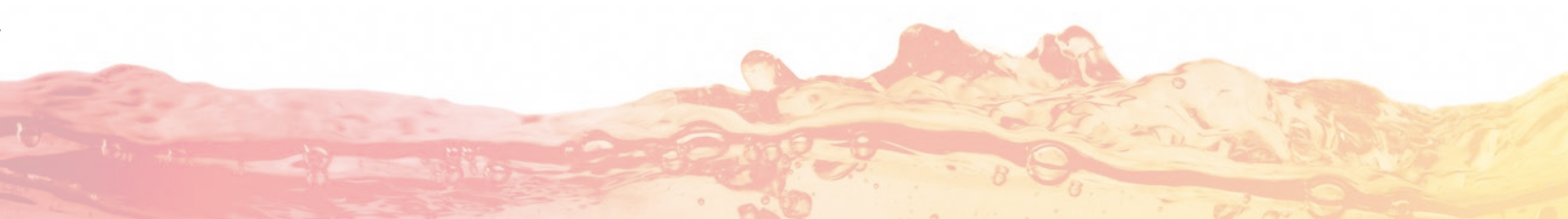
der wat er speelt in uw branche. We denken mee, adviseren en bieden oplossingen op maat.

We zijn persoonlijk

We kennen onze klanten en hun persoonlijke wensen. We denken niet alleen mee, we leven mee. Onze dienstverlening en ons advies zijn altijd maatwerk.

We hebben oog voor onze omgeving

We voelen ons medeverantwoordelijk voor onze omgeving. Daarom streven wij ernaar het milieu zo min mogelijk te belasten en hebben we oog voor onze sociale omgeving.





DE LEKKERSTE IN EEN NIEUWE FLES



LAAG IN CALORIEËN DUURZAME THEE



10

WIJ PROOSTEN OP
**RADDER'S
120STE
VERJAARDAG**



SPECIAAL IN SPECIAALBIEREN

DE KIKVORSCH

SINDS 1973



Veiliger werken met koolzuur



- Gebruik 2 kg koolzuurcilinders om te voldoen aan de beleidsregel 4.4-9 (Arbo-wetgeving)
- Veilig en handzaam in gebruik
- Past op iedere tapinstallatie
- Meest kosteneffectieve oplossing
- Verkrijgbaar bij uw drankenhandel

Bezoek voor meer informatie onze veiligheidsinformatiewebsite lco2.info

Nederlandse Koolzuur Centrale bv Dr. Philipsstraat 6, 6136 XZ Sittard
T: 046-45.235.12 F: 046-45.299.24 E: info@lco2.eu



De onmisbare schakel



Onze logistieke afdeling is een onmisbaar onderdeel van ons bedrijf. Of het nu gaat om voorraadbeheer, of het afleveren van bestellingen, onze logistieke dienst behandelt de order met veel zorg. Mede dankzij de deskundigheid en inzet van onze magazijnmedewerkers, chauffeurs en rijders zijn we succesvol in onze branche. Onze chauffeurs en rijders zijn onze ambassadeurs, tenslotte zijn zij degenen die het dagelijkse contact met onze klanten hebben en dit is essentieel om persoonlijke en betrokken service aan onze klanten te kunnen bieden.

Onze logistieke afdeling ontwikkelt en implementeert geïntegreerde leverketenoplossingen. Dit betekent dat wij het gehele logistieke proces van A-Z verzorgen om een duurzame, kosteneffectieve en servicegerichte manier van zakendoen te garanderen.



SAMEN PROOSTEN OP 120 JAAR RADDER!

Betrouwbare en flexibele partner van AB InBev.



Samen groeien, ook in turbulente tijden

AB InBev feliciteert Radder met haar 120-jarige jubileum. Radder is een instituut in Rotterdam en omgeving, zegt **Martin Yntema**, de Country Director van AB InBev. "Wij zijn er zeer trots op dat we al tientallen jaren handelspartner van Radder zijn en ook op de nauwe relatie die we in die jaren hebben opgebouwd. We zijn samen gegroeid terwijl de drankenmarkt de afgelopen 100 jaar een opmerkelijke ontwikkeling heeft ondergaan".

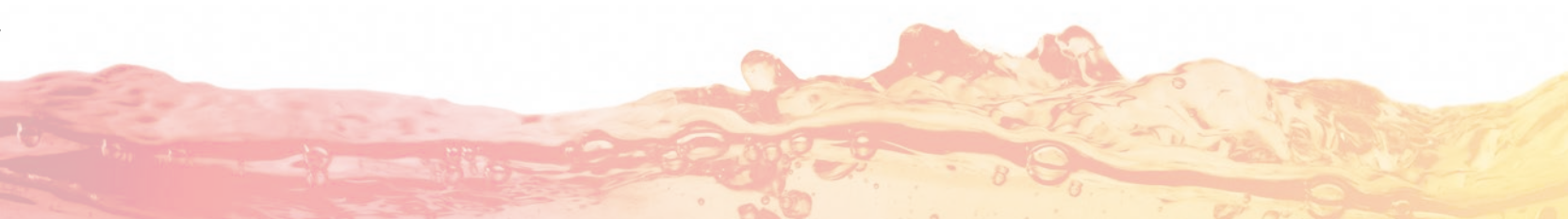
Samen de beste worden

Wie wat dieper in de geschiedenis duikt, zal ontdekken dat de samenwerking al 40 jaar teruggaat en inmiddels is uitgegroeid tot een hecht teamverband. AB InBev wil, net als Radder, de beste worden en mensen samenbrengen voor een betere wereld. Niet alleen tijdens feestdagen en speciale evenementen maar ook in het dagelijkse leven van de consument. "De proactieve aanpak die zo karakteristiek is voor Radder, in combinatie met de grondige kennis en inzicht in de markt, is de basis van onze succesvolle samenwerking. Wij kijken uit naar de volgende 120 jaar en heffen het glas. Proost!".



"De proactieve aanpak die zo karakteristiek is voor Radder, in combinatie met de grondige kennis en inzicht in de markt, is de basis van onze succesvolle samenwerking."

Martin Yntema,
Country Director van AB InBev



Klant: Strandrestaurant De Dam

Een succesvolle zaak vraagt om de juiste relaties

Cateringondernemer Robin Visser is de eigenaar van het strandpaviljoen De Dam gelegen aan het prachtige strand van Vrouwenpolder. Sinds de start is Radder de betrouwbare partner geweest die de dranken aan De Dam heeft geleverd.

Door toeval kruiste het pad van Robin dat van Arie Radder en Ernst-Jan Wepster op een barbecue-workshop die werd georganiseerd door Radder en kort na deze bijeenkomst gingen ze een zakelijke relatie aan. Radder is nu al sinds 2014 de leverancier van dranken aan De Dam, naar wederzijdse tevredenheid. "Radder levert de juiste hoeveelheid op de juiste tijd, en dat is essentieel voor succes in onze business", meent Robin.

Een belangrijk onderdeel van de succesvolle zakenrelatie is de oplossingsgerichte aanpak die Radder heeft.

Robin heeft geprofiteerd van de kennis en ervaring die de in-house experts van Radder hebben om zijn assortiment precies goed te krijgen. "Radder heeft waardevol advies en ondersteuning geboden bij het selecteren van het assortiment achter de bar, zodat dit aansluit bij de doelgroep van het strandrestaurant", concludeert Robin.

"Als ik iets nodig heb, zelfs na de deadline voor het bestellen, is Radder flexibel en lukt het hen om de drank toch op tijd te leveren."



Voor de perfecte Latte Macchiato



Dit is niet zomaar een natuurgebied,

het is een filter.

Gemaakt door Moeder Natuur, beschermd door de mensen van Spa.

Elke druppel regen die hier valt, begint een ondergrondse reis.

Een reis waarbij zo'n druppel jarenlang door de bodem wordt gefilterd.

En uiteindelijk het zuivere mineraalwater van Spa wordt.



Op het leven

Rombouts

Rombouts, uw partner van koffieboon tot barista-opleiding

Rombouts, een Belgisch familiebedrijf dat uitmunt in de selectie van de beste koffiesoorten en die deze vervolgens brandt volgens de regels van de kunst.

Een meesterbrander die door de jaren heen synoniem is geworden aan smaak, kwaliteit, kennis en engagement.

Ook in Nederland al meer dan 20 jaar actief om u van een perfect kopje koffie te laten genieten.

www.rombouts.com • +31 (0)497 36 90 10
info.rnl@rombouts.com

Passie voor koffie

SINDS 1896



WWW.ROMBOUTS.COM



Al 50 jaar
trotse wijnpartner
van Radder



Al decennialang is Walraven Sax de gedreven wijnpartner van Radder Horecare. Dankzij onze samenwerking kunnen we jou als ondernemer gerenommeerde wijn- en gedistilleerd merken aanbieden. Denk hierbij aan de wijn- en champagnehuizen Torres, Barefoot, Louis Roederer, AIX en Marqués de Riscal, maar ook aan belangrijke gedistilleerd merken als José Cuervo, Bushmills en Amarula. Ook bieden we je een breed assortiment schenkwijnen aan en zijn we marktleider in wijnen op fust.

Naast ons brede portfolio denken we graag met je mee. We geven je advies op maat en bieden jou verschillende mogelijkheden om je wijnomzet te verhogen.

Samen gaan we voor succes. Neem contact met ons op via info@walravensax.nl of bel ons op 076-5256480.

WALRAVEN•SAX

AMAZING WINES & SPIRITS SINCE 1823





Medewerker: Peter Paul Maessen

"De vragen van de klant begrijpen en kunnen beantwoorden, daar gaat het om"

Know-how samenbrengen

Peter Paul Maassen is vanaf 2011 werkzaam voor Radder, na de verkoop van zijn drankengroothandel West-Holland Wijnimport in Den Haag. Voor Radder was dat een uitgelezen mogelijkheid om het werkterrein in Den Haag te vergroten en tegelijkertijd Peter Paul's (wijn)expertise optimaal te benutten.

Tijdens de tien jaren als eigenaar van bar/restaurant The Tom's Inn is zijn eerste liefde ontstaan voor de wijn en specifiek de ongekennde mogelijkheden van de wijn- en spijscombinaties.

Later is deze liefde verder ontwikkeld bij een delicatessenzaak – met de passende naam Vinicatesse – waar door hem vier dagen per week wijn/spijs cursussen werden gegeven.

Peter Paul: 'In ons vak en eigenlijk in elk vak, gaat het er om dat je vragen van de klant/gast begrijpt en antwoord kan geven op die vragen. Dat kan door middel van een simpel ja of nee, maar veel interessanter kan het zijn, dat je door kennis opgedaan in eerdere situaties, de vraag een ander perspectief kan geven.'

'Bijvoorbeeld: de vraag van een uitbater naar kostbare Chablis of Sancerre als schenkwijn in een gewone kroeg op de hoek, is minder relevant dan een goede "slobber" wit, rood en rosé.

De vraag voor een wijntapinstallatie in een restaurant met dertig couverts zou ik niet positief beantwoorden en dat vanzelfsprekend beargumenteren. Natuurlijk helpt kennis van wijn en het vinoloog zijn geeft bij een aantal relaties in ieder geval de zekerheid dat die wijnkennis aanwezig is. Maar deze kennis is slechts een onderdeel en je hebt meer nodig om een klant te overtuigen om bij jou te komen en zeker ook om bij jou te blijven.'

Belangrijke zaken

'Voor mij is een aantal zaken belangrijk als het gaat om wijn, wijnkennis en wijnservice:

- een aansprekend assortiment wijnen, zowel in kwaliteit en diversiteit, waarbij de nadruk ligt op een groot aanbod in de "open" wijnklasse tussen de € 3,50 en € 6,00.
- het aanbieden van hulp bij het opzetten van de wijnkaart
- het geven van wijntrainingen op locatie voor het personeel
- het meedenken in wijn/spijsarrangementen met chef en personeel
- het organiseren van wijnreizen en incentives
- wijnadvis geven bij speciale wensen van de gasten (denk aan trouwerij etc.)
- wijnadvis voor cateraars met speciale menu's
- snelle en accurate terugkoppeling via de binnendienst' aldus Peter Paul Maassen.

Mocht bovenstaande lijst u aanspreken of mist u zaken dan horen wij dat graag en kunt u contact opnemen met Peter Paul.

Klant: De Doelen, Rotterdam

"Een prettig idee dat
Radder onze partner is"

Anton Vliegenthart is directeur van De Doelen in Rotterdam en de samenwerking met Radder dateert al van 40 jaar geleden. In die jaren heeft Radder De Doelen belevend met bier, koffie en frisdrank. Iedereen kent De Doelen als de beroemde concertzaal en dedicated congresgebouw in het hart van Rotterdam. Door de combinatie van deze twee functies is De Doelen veruit de grootste in Nederland. Een spannend, dynamisch bedrijf op het snijvlak van cultuur en bedrijfsleven. De afgelopen 40 jaar hebben Radder en De Doelen een wederzijds gunstige zakelijke relatie onderhouden en Anton Vliegenthart legt uit dat "een van de sterke punten van Radder is hun vermogen om snel te leveren en zich snel aan te passen aan de steeds veranderende situatie."

Internationaal programma

De Doelen realiseert, als een van de belangrijkste en meest bezochte muzieklocatie in het land, jaarlijks een kwalitatief hoogstaand internationaal programma van concerten met klassieke muziek, wereldmuziek, pop en jazz. Soms ontstaan dringende situaties, die om buitengewone service vragen "Radder biedt een uitstekende service en we hebben meegemaakt dat ze binnen het uur kunnen leveren als het erom spant. Als klanten voelen we ons zeer prettig bij het idee dat Radder onze partner is", aldus Anton. "Ze voldoen echt aan onze verwachtingen en we willen hen van harte feliciteren met hun jubileum", sluit Anton af.



Klant: Big Bell, Scheveningen

Big Bell, busy business

Op de bruisende boulevard van Scheveningen, naast het beroemde Kurhaus en vele uitgaansgelegenheden, vindt u het boulevardcafé Big Bell. Het is de belichaming van New Age en lokale charme; een plek waar gelijkgestemde mensen samenkomen om te genieten van goed eten, drinken en live muziek. Vanaf de start in 1992 heeft Ben Vermeulen, de eigenaar en directeur van Big Bell, gekozen voor Radder als zijn drankenleverancier. Ben beschrijft de samenwerking als wederzijds voordelig: "We zijn altijd zeker van de beste deals en Radder heeft ons geholpen om ons assortiment aan te passen aan de vraag van onze klanten".



Echte probleemoplosser

Voor het runnen van een druk restaurant heb je een flexibele en toegewijde leverancier nodig. "Onze contactpersoon bij Radder is een echte probleemoplosser en wanneer we iets dringend nodig hebben slagen we er altijd in om samen een oplossing te vinden, zelfs als het kort voor de levering is", zegt Ben en sluit af door Radder met het jubileum te feliciteren.





Radder

Radder Horecare BV

Admiraal Helfrichweg 4
2901 AB Capelle a / d IJssel

Telefoon (010) 442 22 25

E-mail: sales@radder.nl

www.radder.nl

Radder schenkt succes

