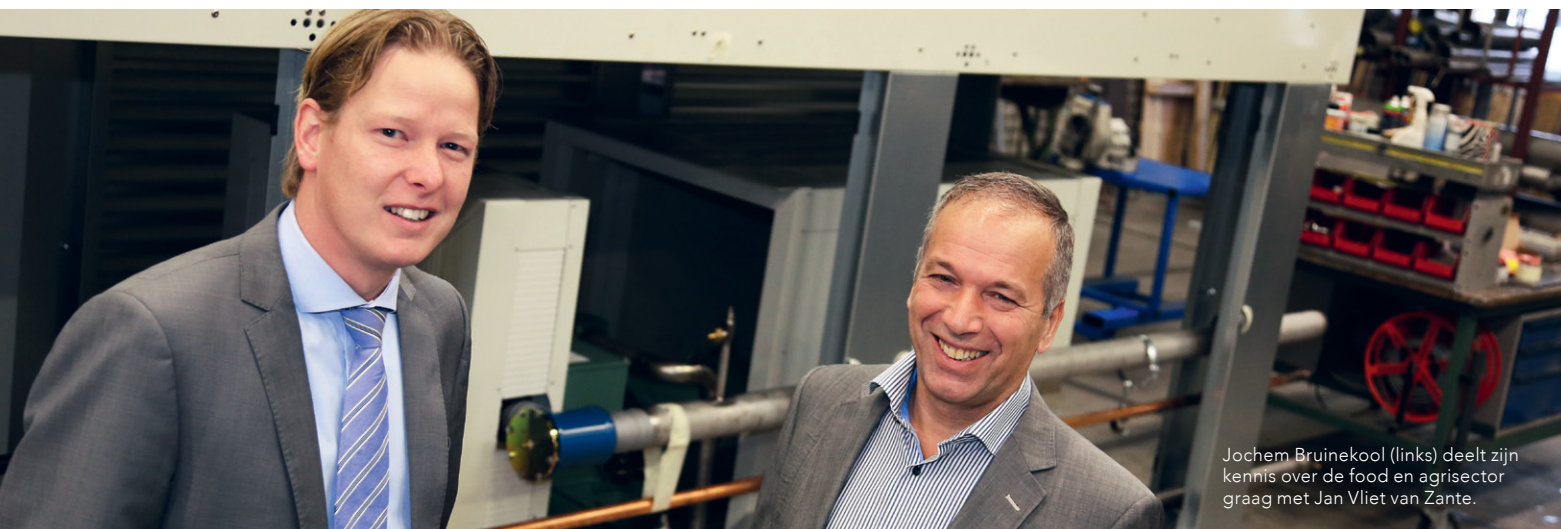




Jochem Bruinekool (links) deelt zijn kennis over de food en agrisector graag met Jan Vliet van Zante.

Rabobank West Betuwe: de klant aan het woord

Van Kempen Koudetechniek 'Innovatief in procestechniek'

Van oudsher is de Rabobank een grote speler binnen de Food & Agri business. Met het wereldwijde netwerk en de marktkennis die de bank heeft, staan de adviseurs klaar om de ondernemer te begeleiden in een markt die volop in beweging is. Zo ook Van Kempen Koudetechniek b.v., die toonaangevend is in koeling in de AGF-sector.

In 1947 begonnen in de apparatenbouw is Van Kempen inmiddels uitgegroeid tot toonaangevende speler op het gebied van koeltechniek. "Wanneer je kijkt naar het aantal apparaten dat wij in onderhoud hebben, kom je op zo'n 2000 machines", vertelt operationeel directeur Jan Vliet van Zante. "In de regio Rivierenland werken wij veel met AGF-klanten, zoals groente- en fruit-handelshuizen, maar ook distributiecentra en retail."

Levende producten

Koudetechniek is onontbeerlijk voor veel sectoren. In de regio Rivierenland is deze techniek bijvoorbeeld onmisbaar voor de agri & foodsector. "Omdat wij altijd al met levende producten bezig geweest zijn, is onze meerwaarde de kennis van het product en te weten hoe je het moet conditioneren", vervolgt Van Zante. "Koude is de basis voor vers, gezond en houdbaarheid. Om kwaliteit te kunnen garanderen hebben wij alle benodigde disciplines in eigen huis. Alle activiteiten, van onderhoud, reparaties, certificeringen tot tussentijdse keurin-

gen, kunnen wij verzorgen voor de klant. Wij hebben een door onszelf ontwikkeld besturingssysteem genaamd VK dynamics besturing. Hierbij hebben wij de mogelijkheid om op afstand service te verlenen aan de koelinstallatie. Wanneer er een storing is, weten wij het daardoor vaak nog eerder dan de klant zelf."

De laatste jaren heeft Van Kempen Koudetechniek een groei doorgemaakt. "Wij hebben een ruime ervaring in de toepassing van natuurlijke koudemiddelen, zoals ammoniak en CO₂", licht Van Zante toe. "Hier is veel vraag naar omdat het een natuurlijk product is met de beste energieprestatie."

Transitiefase

Sinds juli 2014 is Jochem Bruinekool, accountmanager groot zakelijk bij Rabobank West Betuwe, het aanspreekpunt vanuit de Rabobank voor Van Kempen. "Momenteel zitten we met Van Kempen volop in de transitiefase", zegt Bruinekool. "Zakelijk gezien heeft zo'n overgang een behoorlijke impact, maar wij doen er alles

aan om ervoor te zorgen dat onze klant er zo min mogelijk hinder van ondervindt." "Dat wij één aanspreekpunt hebben, vind ik bijzonder prettig", voegt Van Zante toe. "Hierdoor loopt alles heel gestructureerd. Bovendien wordt alles snel gecommuniceerd."

De keuze voor de Rabobank was volgens Van Zante een logische beslissing. "Van alle banken in Nederland heeft de Rabobank de meeste kennis van de agrisector. Wij kijken altijd graag naar de toekomst en vinden het belangrijk om te weten waar de kansen en eventuele bedreigingen zijn. De Rabobank kan ons hier uitstekend over informeren." Bruinekool sluit hierop aan: "De Rabobank voert continu onderzoeken uit voor de food en agrisector. Die kennis delen wij met onze klanten via onze Rabo Kennis App en internet. En indien nodig sparren we graag met de ondernemer aan tafel over diverse onderwerpen."

www.rabobank.nl/westbetuwe
www.rabobank.nl/kennis
www.vankempen-tiel.nl