



22

"Je zou kunnen zeggen dat wij denken te weten wat onze klanten nodig hebben", zegt Jim van den Bosch.

UITVINDERSMENTALITEIT KENMERKT FASTFOOD SUPPORT

'BEHOEFTE INVULLEN WAARVAN KLANT ZICH NIET BEWUST IS'

De glimlach van oor tot oor valt niet te missen, wanneer Jim van den Bosch over zijn uitvindingen vertelt. Voor de branche van de 'snelle hap' bedenkt Fastfood Support telkens vernuftige oplossingen die het werk efficiënter, makkelijker of veiliger maken en die de verspilling terugdringen. Deze producten blijken in staat zichzelf te verkopen.

Het begon 1999 met potjes Smarties verwerken in de woonkamer. "Met twintig jaar ervaring in de snackbarbranche, waaronder het opzetten en runnen van diverse zaken in loondienst, besloot ik me als interimmanager te verhuren," vertelt Van den Bosch. "In vakantietijd of bij langdurige ziekte nam ik dan een snackbar over. Ik begon te

filosoferen over het verdienmodel van een ijsje. Eigenlijk wilde ik daar een gulden aan overhouden, maar dat lukte niet bij een verkoopprijs van zeventig cent. Dat bracht me op het idee een luxueuze variant te verzinnen, gearneerd met onder andere Smarties en caramelplokkjes. Ik liet die in Polen produceren en begon de ijsco's aan

andere snackbars te verkopen. Vervolgens ontmoette ik een bedrijf dat oliefilters voor friteuses vervaardigt, waardoor de olie veel langer meegaat. Voor de Benelux verwierf ik de distributierechten en bouwde een netwerk van 170 verkooppunten op. Dat ging best vlot, aangezien ik natuurlijk de taal van mijn klanten sprak. Op een gegeven moment



bleef er geen tijd meer over om mezelf nog te verhuuren.”

OLIEBOLLENDOSEERMACHINE

Fastfood Support verhuisde van een woonhuis in Hilversum naar een etage in Bunschoten (2001) en een nieuw pand in Nijkerkerveen (2008), terwijl bij de eigenaar het ene na het andere idee opborrelde. “Via het bedrijf van mijn vader, dat ik overnam, ontwikkelde ik een pneumatische mayonaisepomp. Die zorgt voor een zeer exacte portionering, waar een handpomp gemiddeld twintig procent teveel afgeeft. Daarmee verdient een snackbar ons systeem in tweeënhalve jaar tijd terug en het gaat twintig jaar mee, bovendien kenmerkt pneumatische techniek zich door een zeer lage storingsgevoeligheid. Ik verkoop de pomp tegenwoordig ook aan restaurants en tankstations. Op een dag bedacht ik iets moois voor een klant die in de winter olieballen verkoopt: een doseermachine voor het beslag. Met één druk op de knop vallen er twee mooie ronde bollen in het vet. Het begon als een uit de hand gelopen geintje, maar de machine wordt al zeven jaar gebruikt en heeft nog geen storing vertoond. We assembleren er nu veel meer. Kun je je voorstellen dat vroeger iemand drie weken met een mitella liep, na 15.000 knijpbewegingen met een ijstang op nieuwjaarsdag? Dat is nu over en het levert een enorme tijdswinst op.”

BLIJVEN INNOVEREN

Er volgde een sausdispenser voor hamburgers ‘exact negen gram’ en momenteel buigt Van den Bosch zich over een brandbestendig filter voor afzuiginstallaties, dat voortijdig al negentig procent van de olieresten uit de lucht haalt. “Daarmee spelen we mede in op de steeds hogere eisen die verzekeringsmaatschappijen stellen. Je zou kunnen zeggen dat wij denken te weten wat onze

klanten nodig hebben. We moeten blijven innoveren, want onze producten gaan zomaar twintig jaar mee, dus komen er weinig herhalingsaankopen uit. Bovendien zit de concurrentie niet stil; regelmatig worden onze ideeën min of meer gekopieerd. Aan de andere kant geldt veelal dat onze uitvindingen zichzelf verkopen. Ze bieden een oplossing voor een probleem waarvan de klant zich van tevoren niet eens altijd bewust is. Wij zullen nooit iets opdringen, want iemand die eigenlijk niet wil kopen, krijg je nooit tevreden. Binnen het concurrentieveland verwijzen wij meestal naar referenties; dat werkt het beste.”

FANTASTISCHE OPLOSSING

De eigenaar van Fastfood Support bedenkt en schetst zijn uitvindingen zelf, stuurt ze

vervolgens naar een autocad-tekenaar en laat een prototype maken. Na introductie op de markt vindt de assemblage in eigen huis plaats, op basis van elders geproduceerde onderdelen. Dat in combinatie met een uitdijend programma zorgt voor een nijpend ruimtetekort, maar ook aan de logistiek schort het een en ander. “Momenteel maken we nog gebruik van een warehouse in Bunschoten, waar ik twee à drie keer per dag naartoe rijd. Niet erg efficiënt, natuurlijk. We wilden graag alles onder één dak brengen, daarom trok ik de stoute schoenen aan en informeerde bij de gemeente Nijkerk naar de beschikbaarheid van grond voor nieuwbouw. Dat leek vanwege een minimaal aantal af te nemen vierkante meters in eerste instantie geen haalbare kaart, totdat de gemeente ons in contact bracht met Beursdesk, dat met hetzelfde probleem zat. Nu bouwen we samen op bedrijvenpark De Flier. Een fantastische oplossing. Echt top, hoe er meegedacht is. We verdelen onze helft van het pand in zes units van elk honderd vierkante meter, waarvan we er vooralsnog vier te huur aanbieden, totdat we ze eventueel zelf nodig hebben. Eigenlijk wilden we nooit groeien, maar het gebeurt nu eenmaal. Als je iets doet wat je leuk vindt, volgt succes vanzelf.”

www.fastfoodsupport.nl

