



AL VEERTIG JAAR DE TOTAALLEVERANCIER VOOR HORECA EN GROOTVERBRUIK!

GEPU

De meeste Utrechtse kennen de naam GEPU vooral van de vrachtwagens met felgekleurde foodfoto's. Wat het bedrijf doet is vaak minder bekend. Toch is dit familiebedrijf, gevestigd aan de Vliegend Hertlaan in Utrecht, al veertig jaar een begrip bij horecaondernemers. Vooral de versafdeling en mediterrane producten worden geroemd. Een gesprek met directeur en eigenaar Wilbert van Putten.

'En dan te bedenken dat ik levensmiddelen vroeger niet zo boeiend vond.' Wilbert van Putten kan er zelf hartelijk om lachen terwijl hij een rondleiding geeft. Het bedrijf heeft meer dan 20.000 food en non-foodproducten op voorraad. Bedoeld voor de horecaondernemer en de grootverbruiker. Van ijslepels tot glazen, van streekgroente tot Griekse raki en van snacks tot wijnen. Het familiebedrijf GEPU, de afkorting staat voor de GEbroeders van PUTten, werd veertig jaar geleden opgericht door de vader en een oom van Wilbert. 'Mijn oom had een snackfabriek in Wijk bij Duurstede en

mijn vader had, ook in Wijk, een cafetaria annex ijssalon. Dat liep allemaal lekker en dus werd het tijd voor iets nieuws.'

VERS EN MEDITERRAAN

De afgelopen vier decennia wist het bedrijf zich te onderscheiden vanwege het bijzondere aanbod van producten. Neem de versproducten. 'Wij kiezen, waar mogelijk, voor streekproducten, we hebben onze eigen slagerij en rijden twee keer in de week naar Rungis, de grootste versmarkthal van Parijs.' Op de onlangs vernieuwde en uitgebreide versafdeling staat de Wijkse honing op de

toonbank en liggen de trostomaten uit Harmelen en het zachtfruit uit Schalkwijk gebroederlijk naast elkaar. In de slagerij wordt het vlees dagelijks vers verwerkt. 'Veel stukken hebben hetzelfde gewicht. Belangrijk, want in een restaurant kun je het niet maken om voor dezelfde prijs de ene klant een tournedos van 100 gram aan te bieden terwijl zijn tafelgenoot een stuk krijgt van het dubbele gewicht,' legt Wilbert uit. Ook op de kaasafdeling zijn de streekproducten aanwezig. 'De brandnetelkaas van Brienenshof is werkelijk verrukkelijk en ook de Oude Gracht kaas doet het erg goed,' stelt Wilbert

tevreden vast. Naast de verse producten is GEPU gespecialiseerd in de mediterrane keuken. 'Dat hebben we vooral te danken aan het ondernemerschap van mijn vader en oom. Toen zij het bedrijf opzetten woonden er veel Grieken in Utrecht en dus was er belangstelling voor Griekse producten.'

GASTHEERSCHAP

Het gesprek met Wilbert vindt al wandelend tussen de schappen plaats. Vol trots wijst hij af en toe op een product. 'Kijk, deze blikken pomodori komen uit Italië en deze olijfolie – hij wijst naar een schap verderop – halen we bij onze leverancier uit Griekenland.' Twee paden verder staan de grootverpakkingen pindakaas, pijnboompitten en truffelmayonaise. 'We willen onze klanten topproducten voor een goede prijs aanbieden. Naast A-merken verkopen we ook producten met ons eigen label, TopClass en Delicate. Goedkoper, maar even goed van kwaliteit, want de leveranciers van onze producten zoeken we zeer zorgvuldig uit. Alleen het beste is goed genoeg voor onze klanten,' zegt Wilbert stellig. Even later gaat het gesprek verder bij de coffeecorner in de winkel. 'Midden in de handel,' zoals Wilbert doeltreffend omschrijft. Terwijl hij honderduit vertelt, lopen de klanten al groetend voorbij. Op Wilberts gezicht verschijnt een glimlach: 'Dit is toch machtig mooi. Ik wil niet in een ivoren toren zitten. Ik wil gastheerschap bieden, klanten moeten zich op hun gemak voelen.'

DISTRIBUTIE

Klanten kunnen zes dagen in de week in de winkel terecht om inkopen te doen.



Toch maken de meesten gebruik van de bezorgingsdienst van GEPU. Dagelijks rijden vrachtwagens door Midden-Nederland om klanten te bevoorraden. 'We proberen het milieu daarbij zoveel mogelijk te ontlasten,' vertelt Wilbert. Dat leverde het bedrijf al eens de Lean&Green award en de Award Stedelijke Distributie op. De eerste onderscheiding kreeg GEPU omdat zij in vijf jaar tijd 20% minder CO2 uitstootten. De stedelijke distributie award was een beloning voor de innovatieve manier waarop GEPU levert. 'We hebben nogal wat klanten in de binnenstad, aan de Oude Gracht. Hun bestellingen bezorgen we met onze eigen boot die volledig door elektriciteit wordt aangedreven.' Duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen zijn voor Wilbert belangrijke principes binnen het ondernemerschap. 'Het is niet alleen

maar groen doen omdat het moet, we hebben ook een verantwoordelijkheid richting de toekomst.'

INNOVATIE

Voor het orderpicken maakt GEPU gebruik van voicepicking, een geavanceerd systeem waarbij de magazijnmedewerker volledig papierloos kan werken. 'Een efficiënt systeem waarbij de orderpicker zijn handen vrij houdt en heel eenvoudig via gesproken opdrachten de bestellingen uit de schappen kan halen. Het foutpercentage is daardoor verwaarloosbaar geworden.' Wilbert kan zichtbaar van dergelijke innovaties genieten. 'Als ondernemer is het altijd aantrekkelijk om te kijken hoe je processen nog efficiënter kunt inrichten. Neem bijvoorbeeld onze prijskaartjes. Voorheen was er een medewerker soms wel drie uur per dag bezig om de schappen van nieuwe prijzen te voorzien. Nu gaat dat volledig geautomatiseerd. En dus is er ook nooit meer gedoe aan de kassa. De klant krijgt altijd de juiste prijs op het bonnetje.'

GEPU

Voor horeca en grootverbruik

GEPU

Vliegend Hertlaan 8
3526 KT Utrecht
030-2875375
info@gepu.nl
www.gepu.nl



Tekst | Trea Scholten – Fotografie | Menno Ringnalda