

# Rombouts

De passie van een koffiëbrander...

Koffie kan een belangrijke winstpost zijn. Natuurlijk moet die koffie dan wel de nodige aandacht krijgen.

In het streven naar kwaliteit vindt de horeca-uitbater een goede partner in de koffiëbrander.

Rombouts, een traditionele Belgische koffiëbrander, is marktleider voor de horeca.

Hugo Rombouts: "Net zoals bij het bereiden van een gerecht, moet je ook bij het zetten van koffie werken met de beste producten. Daarom moet de koffiëbrander een perfect product in de horecazaak afleveren. Uitstekende kwaliteit is voor Rombouts niet genoeg; wij garanderen de planter een redelijke prijs voor zijn product. Wij werken met kleine planters want die produceren de beste koffie, en wij moeten hen een eerlijke prijs geven. Vandaar ons engagement voor de Fair Trade koffie."



## VERS

Niet alleen de kwaliteit van het basisproduct maar ook elke andere stap in het vervoer, het branden en verpakken is uiterst belangrijk. Rombouts brandt nog altijd artisanaal: kleine hoeveelheden bonen worden langzaam gebrand.

Hugo Rombouts: "Versgebrande koffie moet zo vlug mogelijk naar de horecazaak. Bij Rombouts zijn er geen tussenschakels, die alleen maar veroudering van de koffie met zich meebrengen. De tijd tussen het branden en verbruik is bij ons slechts een paar dagen. Daarom moet de rotatiesnelheid hoog liggen. Het is niet enkel onze zorg om verse koffie te verkopen, die koffie moet ook in de kop perfect zijn. Daarom is het voor onze klanten zinloos grote hoeveelheden in te slaan en beleveren wij liever met een hoge frequentie."

De garantie van die constante kwaliteit is misschien wel het grootste vakmanschap van een koffiëbrander. Hugo Rombouts: "Dit is net zoals bij de koks. Eenzelfde gerecht moet telkens opnieuw dezelfde smaakbeleving aan de gasten geven. Hoewel verschillende

*La passion d'un torréfacteur...*

*Le café peut représenter une source de revenus importante. A condition bien sûr que ce café bénéficie de l'attention nécessaire. Aussi le torréfacteur est-il un bon partenaire pour tout exploitant horeca soucieux de qualité. Rombouts, torréfacteur belge de tradition, est leader du marché pour le secteur horeca.*

Hugo Rombouts: "Lorsque vous préparez un mets, vous utilisez les meilleurs produits. Pour le café, c'est pareil. Voilà pourquoi le torréfacteur doit fournir au commerce horeca un produit de qualité irréprochable. Rombouts ne se contente pas d'une excellente qualité; nous garantissons au cultivateur un prix raisonnable pour son produit. Nous travaillons avec des petits cultivateurs, parce qu'ils produisent le meilleur des cafés, et nous devons leur offrir un prix correct. D'où notre engagement pour un café Fair Trade."

## FRAÎCHEUR

*Si la qualité du produit de base est essentielle, chacune des autres étapes du transport, de la torréfaction et du conditionnement revêt une importance tout aussi capitale. Rombouts torréfie encore selon la méthode artisanale: de petites quantités de grains sont torréfiées lentement.*

Hugo Rombouts: "Le café fraîchement torréfié doit être acheminé au plus vite vers l'établissement horeca. Chez Rombouts, il n'y a pas de maillons intermédiaires, qui ne feraient qu'entraîner le vieillissement du café. Chez nous, il ne s'écoule que quelques jours entre la torréfaction et la consommation, ce qui exige une vitesse de rotation élevée. Nous ne nous contentons pas de vendre du café frais, nous veillons aussi à ce qu'il soit parfait dans la tasse. C'est pourquoi il serait insensé d'approvisionner nos clients en grandes quantités; nous préférons augmenter la fréquence de nos livraisons."

*La garantie de cette qualité constante est sans doute le plus grand savoir-faire d'un torréfacteur.*

Hugo Rombouts: "Notre défi est identique à celui des cuisiniers. Un même plat doit toujours procurer la même sensation gustative aux clients. Bien que la variation des conditions climatiques entraîne des récoltes différentes, nous devons toujours pouvoir garantir la même qualité gustative. Nos maîtres torréfacteurs ont à ce titre un rôle crucial à jouer."

## HORECA

*Rombouts fournit au client un service professionnel et lui apporte de nouvelles idées. La collaboration étroite avec les fabricants de machines à café permet aux clients de profiter du savoir-faire des partenaires. Rombouts offre ainsi des solutions pour les divers points de consumma-*

weersomstandigheden een verschillende oogst geven, moeten wij toch steeds dezelfde smaakqualiteit kunnen garanderen. Hier is de rol van onze koffiëmeesters cruciaal."

## HORECA

Rombouts levert een professionele service en brengt nieuwe ideeën bij de klanten in de praktijk. De nauwe samenwerking met fabrikanten van koffiëtoestellen laat de klanten toe te profiteren van de know-how van de partners. Zo biedt Rombouts oplossingen voor de diverse verbruikspunten in hotels op vlak van ontbijten, vergaderzalen, restaurants, bar, kamers enz.

Ook geeft Rombouts steeds meer ondersteuning bij het samenstellen van koffiëkaarten, steeds op maat van de klant.

Hugo Rombouts: "Wij moeten onze klanten bijstaan in het bereiden van de koffie. Wij leveren heel regelmatig in elke horecazaak en kunnen de kwaliteit van de koffie dus voortdurend bijsturen. Is het water goed? Is de machine goed geregeld? Hoe zit het met de koffiemolen?

Dit doen we ook op vlak van de presentatie van de koffie. Wordt bij elk type koffie de gepaste melk en suiker aangeboden? Welke garnituren worden best geserveerd? Hier moeten wij inspiratie aanbieden aan de horeca.

Ons doel is uiteindelijk dat onze klant van zijn gasten complimentjes krijgt. En dat hij een tweede kop koffie bestelt. En dat betekent winst voor onze klant. Dit moet de toegevoegde waarde zijn die wij als koffiëbrander voor de horeca genereren. Het is wel de uitbater die de koffie zet, maar wij moeten hem daarbij helpen. Ik voel me daar verantwoordelijk voor."

## ROMBOUITS IN EEN NOTENDOP

1896. Frans Rombouts huurt een brandtrommel en begint koffie te branden.

1958. Speciaal voor de Wereldtentoonstelling in Brussel creëert Rombouts de individuele koffiëfilter: de eerste voorgedoseerde koffie.

1966. Rombouts wordt 'Gebrevetteerd Hofleverancier van België'.

1968. Rombouts bundelt de krachten met Cafés Malongo in Frankrijk.

1980. Lancering van de 'Pure Origines' vacuümverpakkingen.

1992. Lancering van een reeks 'Fair Trade' producten.

1995. Lancering van het 1, 2, 3 Spresso systeem met koffiedosissen, waarmee in een handomdraai een kopje espresso wordt gezet.

2007. Rombouts is nog steeds een familiebedrijf met meer dan 600 medewerkers en een groepsomzet van 120 miljoen euro.

*tion dans les hôtels: petit-déjeuner, salles de réunions, restaurant, bar, chambres, etc...*

*Rombouts offre aussi de plus en plus souvent son soutien pour la composition de cartes de cafés adaptées à chaque client.*



Hugo Rombouts: "Nous devons aider nos clients à préparer du bon café. Comme nous livrons très régulièrement dans chaque établissement horeca, nous sommes en mesure d'ajuster constamment la qualité du café. L'eau est-elle bonne? La machine est-elle bien réglée? Qu'en est-il du moulin à café?"

*Nous intervenons également au niveau de la présentation du café.*

*Chaque type de café est-il servi avec le lait et le sucre adéquats? Quelles garnitures*

*privilégier en accompagnement? Nous devons donc aussi inspirer l'horeca.*

*Ce que nous visons en définitive, c'est que notre client soit comblé par ses propres clients. Et que ceux-ci commandent une seconde tasse de café. C'est tout bénéfique pour notre client. Telle est la valeur ajoutée que nous devons offrir à l'horeca, en bon torréfacteur que nous sommes. C'est l'exploitant qui prépare le café, mais nous devons l'y aider. C'est là toute ma responsabilité."*

■ FR.

## ROMBOUITS EN BREF

1896. Frans Rombouts loue un torréfacteur à tambour et commence à torréfier du café.

1958. A l'occasion de l'Exposition Universelle de Bruxelles, Rombouts crée le filtre à café individuel: le premier café pré-dosé est né.

1966. Rombouts devient 'Fournisseur Breveté de la Cour de Belgique'.

1968. Rombouts fusionne avec Cafés Malongo en France.

1980. Lancement des emballages sous vide 'Pure Origines'.

1992. Lancement d'une série de produits 'Fair Trade'.

1995. Lancement du système 1, 2, 3 Spresso dont les dosettes permettent de préparer une tasse d'espresso en un tour de main.

2007. Rombouts est toujours une entreprise familiale, avec plus de 600 collaborateurs et un chiffre d'affaires de 120 millions d'euros pour le groupe.

## Koffie / Cafés F. Rombouts

Antwerpsesteenweg 136, 2630 Aartselaar  
 ☎ 03-870 45 45, fax 03-870 45 67  
 Service Horeca: danielle.comelis@rombouts.com