

SERVICE TO THE BOON

Van en voor de zakelijke koffieliefhebber



KAARS
— KOFFIE —





Alstublieft

SERVICE TO THE BOON

Bij Kaars Koffie kijken we graag vooruit. Want de wereld om ons heen verandert razendsnel. De koffiemarkt is competitiever dan ooit en prijzen staan op een historisch hoog niveau. Dat vraagt om slimme keuzes en vernieuwende concepten. Niet alleen om mee te bewegen, maar om het verschil te maken. Duurzaamheid speelt daarin een grote rol. Minder vervoersbewegingen. Minder afval. Slimmere inkoop. Het zijn stappen die we afgelopen jaar al hebben gezet met ons nieuwe koffieconcept. Goed voor de planeet én goed voor jou als klant. Want wij geloven dat kwaliteit en verantwoordelijkheid prima samen kunnen gaan.

We investeren in innovatie. Hierbij kun je denken aan telemetrie, waarmee we storingen signaleren en oplossen nog voordat de klant er erg in heeft. Of systemen die precies laten zien hoeveel koffie er verbruikt wordt, zodat verspilling tot een minimum beperkt blijft. Hiermee voorkomen we onnodige ritten.

We zetten in op data. We maken inzichtelijk wat we doen, zodat we samen met jou als klant betere keuzes kunnen maken. Zo denken we actief mee en zorgen we dat koffie niet alleen lekker is, maar ook duurzaam en betrouwbaar geregeld. Dit is een service die je niet direct ziet, want het speelt zich vaak af op de achtergrond. Maar juist daar maken we het verschil. Met ondersteuning van AI richten we processen sneller en slimmer in. Hierbij houden we een van onze waarden, namelijk verbinding, scherp in het oog. **We leveren een product waarbij persoonlijk contact hoog in het vaandel staat en dat zal altijd zo blijven.**

Een service die juist op de voorgrond staat is operating. Onze operators zorgen voor het bijvullen, reinigen en controleren van de machines. Dit voorkomt vervuiling, slijtage en verkeerde instellingen. Het resultaat is duidelijk meetbaar: aanzienlijk minder storingen, een langere levensduur van de machines en een constante koffiekwaliteit. Door operating structureel in te zetten, reduceren we het aantal storingen én de totale kosten op lange termijn. Het is niet alleen een service, maar ook een technische strategie die betrouwbaarheid en continuïteit waarborgt.

Service to the Boon is daarbij ons kompas. Het staat voor aandacht voor mensen, voor bedrijven én voor partnerschap. Dit betekent investeren in ons team, het versterken van relaties met klanten en partners en het ontwikkelen van diensten die passen bij deze tijd én de toekomst. **En die toekomst bouwen we samen.** Met een team dat elke dag vol energie werkt aan goede koffievoorzieningen. Met klanten die ons blijven uitdagen en inspireren. En met partners die ons helpen vooruit te komen.

Natuurlijk is het goed om soms even stil te staan en terug te kijken. Van de eerste garagebox tot ons huidige pand. Van die ene medewerker tot het team van meer dan 100 collega's van vandaag. Van de eerste generatie automaten tot de nieuwste innovaties. De tijdlijn in dit magazine laat mooi zien waar we vandaan komen. Maar belangrijker nog: waar we naartoe gaan.

Op naar de toekomst. En naar het mooiste hoofdstuk, dat we samen nog mogen schrijven.

Met warme groet,
Paul Kaars

KAARS DOOR

DE JAREN HEEN

2005

In een garagebox in Reeuwijk begint het avontuur. Paul Kaars start zijn eenmanszaak, met de zakelijke markt als focus. Het bijzondere? Paul drinkt zelf geen koffie. En hij heeft nul technische kennis van automaten. Toch start hier het fundament Kaars Koffie.

2007

De garagebox is al snel te klein. We verhuizen naar de Jan Tinbergenstraat in Reeuwijk. Hier komt Ronald erbij als eerste medewerker. Samen vormen ze het prille begin van een team dat alleen maar groter zal worden.

2008

De groei laat zich niet tegenhouden. Reeuwijk wordt ingeruild voor een groter pand in Moordrecht, op het Gouwepark. Nieuwe plek, nieuwe mogelijkheden.

2010

Een mijlpaal: het eerste jaar met winst! Ook start de samenwerking met koffiebranderij Royal Taste, een stap die ons assortiment én onze koffiequaliteit een boost geeft.

2012

Het moment dat de eerste bonenmachines verkocht worden. Een kleine revolutie in de koffiwereld. Het team telt inmiddels 20 medewerkers, verspreid over vier afdelingen. De vibe? Gedreven, jong en vol plannen.

2015

Alles gaat in een stroomversnelling. We verhuizen naar ons huidige pand in Reeuwijk. De samenwerking met Pac wordt gestart en Pac-koffie komt in het assortiment. De energie spat eraf.

2016

We stappen over van papier naar digitaal. Met ons ERP-systeem werken monteurs voortaan met tablets in plaats van papieren werkbonnen. Ook routeplanning voor logistiek gaat digitaal. Minder rompslomp, meer overzicht.

2017

Een jaar van schakelen en vernieuwen. Het faillissement van een belangrijke leverancier heeft impact, maar we vinden nieuwe wegen. We starten de verkoop van De Jong Duke-machines. Tegelijkertijd maken we bestellen makkelijker voor klanten: via onze portal kan iedereen nu op elk gewenst moment een bestelling plaatsen.

2018

Een jaar vol beweging. We introduceren Service to the Boon en openen onze tweede locatie in Veghel. Ook nemen we operating in eigen beheer. Met eigen mensen, want kwaliteit willen we dicht bij ons houden.

2020

Corona zet de wereld stil. Ook bij ons voelt het zwaar. Toch blijven we doorgaan, met een focus op duurzame en gecertificeerde koffie. En met acties die verbinden. Zoals de bloemenactie: bossen bloemen van onze klanten worden door ons langsgebracht bij zorgmedewerkers. Een klein gebaar met grote waarde.

2022

Na de coronaperiode herpakken we ons. De groei komt terug en we ontwikkelen het Koffiemaatje. Ondertussen telt het team al 65 collega's. Een club met pit, waar hard gewerkt én veel gelachen wordt. Ook introduceren we Slim4, software die onze voorraad actueel houdt en inspeelt op de stijgende vraag.

2024

De koffiemarkt is ongekend pittig. Prijzen schieten omhoog en bereiken het hoogste punt sinds de jaren '70. We onderzoeken hoe we onze klanten kunnen beschermen tegen deze schommelingen. Intussen lanceren we onze nieuwe huisstijl, waarmee we laten zien wie we zijn én waar we voor staan.

2025

We lanceren een nieuw koffieconcept. Gericht op minder vervoersbewegingen en minder folies. Duurzamer, slimmer en voordeliger. Een stap vooruit voor onze klanten en voor de planeet.

TOEKOMST

Kaars Koffie groeit snel, maar verliest de kernwaarden nooit uit het oog. We deinzen niet terug voor verandering, pionieren met automatisering en houden de operatie stabiel. Service to the Boon krijgt daarin verder vorm. Met nog meer aandacht voor onze medewerkers, onze klanten en natuurlijk... de koffie die alles verbindt.



ONZE MERKBELOFTEN

- We leveren altijd de beste en best passende koffieservices;
- We nemen altijd bestaande contractafspraken over, zonder gedoe;
- We plaatsen altijd een koffiemachine op proef;
- We maken altijd tijd voor een kop koffie. Of thee.

Wat vindt Johan, onze chauffeur en visitekaartje?



“Ik voel me als chauffeur het visitekaartje voor het bedrijf. We denken mee en zoeken samen met klanten naar oplossingen. Met mijn collega's leveren we diensten en producten, waar we trots op willen en mogen zijn.”

“De maatschappelijke verantwoordelijkheid die we als bedrijf oppakken, vind ik mooi. En belangrijk. Van het Fairtrade en verantwoord direct inkopen van koffie of thee bij de koffieboer in Zuid Amerika tot het sponsoren en ondersteunen van lokale initiatieven zoals de sportclubs of voedselbanken in de regio maakt mij een trotse ‘Kaarsiaan’.”

Waarom de wereld een klein beetje beter wordt van deze instabiele achtbaan:

De koffiemarkt

De koffieprijs is niet zo concreet als het lijkt. Klimaatverandering, hogere productiekosten, logistieke problemen én vooral speculatie op de koffiemarkt zijn de grote aanjagers van de prijsstijgingen de laatste jaren. Maar er speelt nog iets belangrijks. Iets goeds.

Nieuwe Europese regels: eerlijkere koffie, betere wereld.

Vanaf eind 2025 geldt er een nieuwe Europese wet: de EUDR (European Union Deforestation Regulation). Deze wet is in het leven geroepen om iets fundamenteels te veranderen: het kappen van bos voor de teelt van onder andere koffie. Want ja, dat gebeurt. En dat maakt koffie (net als cacao en soja) medeverantwoordelijk voor het verlies van biodiversiteit wereldwijd.

Om dat tegen te gaan, moet elke partij die koffie naar Europa exporteert aantonen dat hun koffie niet afkomstig is van recent ontbost gebied. Koffie verbouwd op grond die na 31 december 2020 ontbost is, mag straks niet meer naar Europa worden geëxporteerd.

Hoe toon je dat aan dat er geen ontbossing heeft plaatsgevonden?

Dat gebeurt op verschillende manieren:

- De boer levert exacte coördinaten van zijn percelen aan.
- Satellietbeelden (zoals via Global Forest Watch) controleren of er bos is gekapt sinds de grensdatum.
- Certificeringen (zoals Rainforest Alliance en Fairtrade) toetsen via audits en inspecties.
- Landgebruikdocumenten en eigendomsbewijzen ondersteunen de claims.
- Andere vormen van controle en bewijsvoering.

Maar deze bewijslast is ingewikkeld én heel kostbaar.

Wat betekent dat voor de boer?

Neem een koffieboer in Nicaragua. Die verbouwt al jaren koffie, met aandacht voor mens en milieu. Toch moet hij vanaf 2025 kunnen aantonen dat zijn plantage niet op recent ontbost land ligt. En dat vereist investeringen. In administratie, bewijsvoering en certificering. Niet elke boer kan dat zomaar betalen.

Sterker nog: veel boeren hebben simpelweg de middelen niet. Daardoor zullen er minder partijen zijn die aan de EUDR-eisen kunnen voldoen. Minder aanbod dus. En in een markt waar vraag blijft bestaan, leidt dat onvermijdelijk tot hogere prijzen.

Wij zetten ons in voor een duurzame koffieketen.

Gelukkig staan veel boeren er niet alleen voor. Kaars Koffie kiest bewust voor rust en betrouwbaarheid in een onrustige markt. We werken dan ook met vaste partners zoals PAC, S.A. in Nicaragua. Een coöperatie van koffie- en cacaoboeren waar we al meer dan tien jaar mee samenwerken. Zij zijn EUDR 'ready' en klaar voor de toekomst. Door aansluiting bij PAC, S.A. krijgen boeren onder meer:

- Ondersteuning bij certificering.
- Hulp bij het aanleveren van bewijsdocumentatie.
- Nieuwe koffieplanten om hun productie toekomstbestendig te maken.

Daarnaast werken wij met lange termijncontracten. We kopen onze koffie jaarlijks in, met afspraken die meerdere oogstjaren beslaan. Waarom? Omdat we zo kunnen bouwen aan vertrouwen, kwaliteit en leveringszekerheid. Voor boer én klant. Voor de koffie die je drinkt in 2026, hebben wij

de bonen al ingekocht in 2024/2025. En dat tegen de toen geldende wereldmarktprijzen die ongekend hoog waren. Dat is een bewuste keuze. Wij nemen het risico, zodat onze partners kunnen bouwen aan een toekomst zonder financiële paniek. Alleen zo kunnen wij je dagelijkse kop koffie garanderen.

Waarom de koffieprijs zo onzeker is.

De EUDR is dus maar één van de factoren. Er zijn er helaas nog meer:

1 Klimaatverandering

Hevige droogte in Brazilië, extreme regen in Colombia en overstromingen in Vietnam zorgen voor mislukte oogsten. Minder aanbod = hogere prijzen.

2 Duurdere productiekosten

Meststoffen, arbeidskosten en transport worden wereldwijd duurder.

3 Logistieke problemen

Havenvertragingen, geopolitieke spanningen en hogere brandstofprijzen maken het lastiger (en duurder) om koffie Europa binnen te krijgen.

4 Speculatie en marktwerking

De prijs van koffie wordt bepaald op de internationale termijnmarkten. Voor je beeldvorming, koffie is na olie het meest verhandelde product en heeft dus een enorme impact. Niet alleen de vraag en het aanbod spelen daar een rol, maar ook het gedrag van handelaren en speculanten. Bij onzekerheid (zoals bij nieuwe regelgeving of klimaatverstoringen) stijgt de prijs razendsnel.

En nu? Genieten, maar bewust.

Koffie is niet zo vanzelfsprekend. Dat is misschien even slikken. Maar het is ook goed nieuws. Want met elke slok van een eerlijke kop draag jij bij aan een koffieketen die wél werkt. Voor boer én biodiversiteit.

En wij? Wij blijven doen waar we voor staan:

koffie inkopen van betrouwbare partners, boeren helpen ontwikkelen en duurzame keuzes blijven maken. Want alleen dan wordt goede koffie steeds een beetje beter.



ZO KIES JE DE BESTE HERBRUIKBARE BEKER VOOR JOUW BEDRIJF (EN DE PLANEET)

Herbruikbare bekertjes zijn een prima alternatief voor wegwerpbekertjes. Zeker qua duurzaamheid. Belangrijk ook in de strijd tegen plasticvervuiling en milieubelasting. Je kunt ze steeds opnieuw gebruiken. Scheelt zo veel wegwerpmateriaal. En dus ook zwerfafval.

Maar welke dan?

Welke keuze je maakt, hangt af van jullie situatie. Hoeveel koffiedrinkers zijn er? Komen er bezoekers? Hoeveel bekertjes zijn per persoon nodig? Hoe wassen jullie de bekertjes af? Maar ook: hoe zamel je de nieuwe beker uit en weer in?

1

Wat zijn de doelen en randvoorwaarden?

- Voldoen aan wetgeving
- Duurzaamheid
- Klantbeleving
- Veiligheid
- Kosten

2

Wat is de huidige situatie?

- Hoeveel panden zijn er? Welk karakter hebben deze?
- Wat is het type gebruiker? Hoeveel koffiedrinkers zijn er? En komen er bezoekers?
- Hoe zijn de facilitaire diensten geregeld? Hoeveel koffiemachines zijn er?
- Zijn er afwasmogelijkheden? *zie beslisboom afwaskeuze

3

Bepaal het serviceproces

- Bekers dagelijks faciliteren
- Persoonlijke (to-go) bekertjes (zelf schoonmaken)

4

Kiezen van een beker

Bekend is hoe de bekertjes moeten worden gefaciliteerd. De volgende stap is om te bepalen welke bekertjes.

5

Implementatie

Introduceren van de nieuwe bekertjes op de werkvloer.

Test, test, test

De herbruikbare bekertjes in ons standaard assortiment hebben we getest op temperatuurverlies, behoud van kwaliteit, volume in de beker, vaatwasbestendigheid, geen blijvende koffieresten, geen lippenstiftresten, de beker laat geen smaak of geur achter. Kijk even mee naar de verschillende opties:

Hardcup (pp beker)

Een witte beker omdat een koffiemachine geen zwarte beker herkent. De oplossing 'uitschakelen van de bekertjesensor' is onveilig. Dat willen we niet.

De beker voor locaties waar bekertjes niet makkelijk kapot mogen gaan. Overigens ook een kostenefficiënt alternatief.

Keramisch servies

Kies je voor keramisch servies dan kies je voor kwaliteit én een mooie koffiebeleving.

Ons keramieken kopje met speciale coating wordt direct herkend door jouw koffiemachine. Aanrader voor kantoren/restaurants/bedrijfskantines die vooral kwaliteit en de koffiebeleving willen serveren.

1. Formaat: je wilt namelijk geen halve bakjes koffie of juist het tegenover gestelde dat de koffie overloopt.

2. Stapelbaar: zodat ze makkelijk uitgegeven en ingezameld kunnen worden.

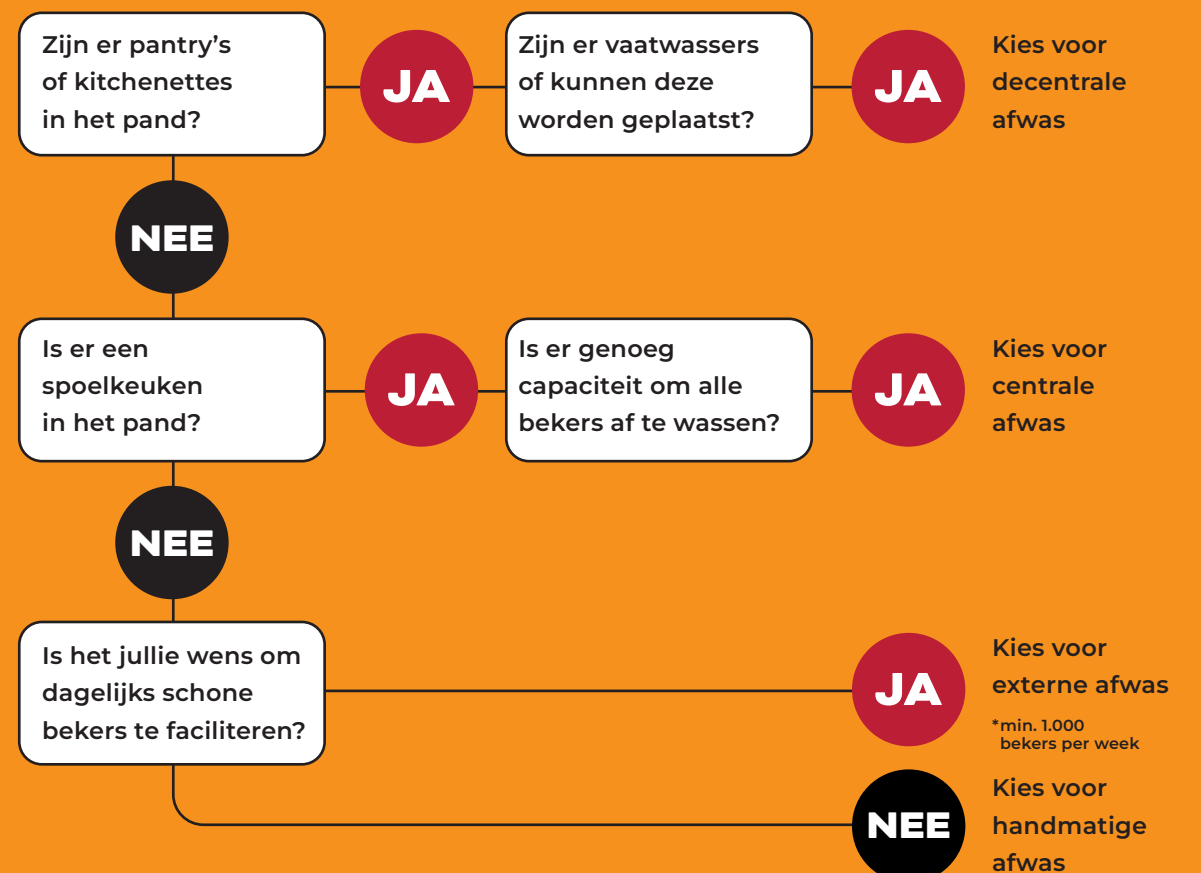
Persoonlijke (to go) beker

Een 'bring-your-own' concept bij jullie bedrijf? Dan is de Kaars Koffie to go beker interessant.

Op zoek naar een 200cc of 250cc beker? Vooral interesse in maatwerk of externe afwas?

Doen we ook. Onze accountmanagers horen graag jullie wensen! Voor welke beker kies jij?

HOE WAS JE AF? Volg de beslisboom



DAAROM WIL JE ALTIJD GOEDE KOFFIE OP JE WERK

Werkdagen komen moeilijk op gang zonder een troostrijk cafeïne shotje. Prestaties en inzichten werken beter als ze geholpen worden door een geurige kop koffie. Koffie is een belangrijke leverancier van energie, vrolijkheid en kracht. Aldus de wetenschap. Lees hier de 5 redenen waarom goede koffie een niet te onderschatten succesfactor voor bedrijven en instellingen is.



WAARVOOR WIJ STAAN



We geloven dat koffie mensen verbindt en zorgt voor meer betrokkenheid en een betere (werk)wereld.

1. Zo blijf je lekker bezig.

Ja die cafeïne, hè? Je hersenen gaan ermee aan de slag en maken prompt meer adrenaline en cortisol aan. Het resultaat: meer concentratie, meer focus en snellere reacties. Ofwel: betere resultaten. En daar wordt iedereen blij van. Tenminste als het goede koffie is ;-)

2. Verbonden met teams en collega's.

Even koffiepauze. Even ontspannen. Ondertussen even bijpraten met collega's, even zien waarmee zij bezig zijn, even checken of je op de goede weg bent. Dat bakje gezamenlijke koffie maakt de werkomgeving een stuk aantrekkelijker, versterkt de band tussen teams en collega's en verbindt mensen met elkaar. 'Hoe is het met je moeder?' Of: 'Lukt het met dat spreadsheet?' Koffie doet dat.

3. Omdat jij belangrijk bent

Schenk je goede koffie, dan schenk je respect. Werknemers voelen dat en waarderen dat. Hartstikke belangrijk in een overspannen arbeidsmarkt. Goede koffie werkt een gezonde, positieve bedrijfscultuur in de hand. 'Kan ik een lekker kopje koffie voor je meenemen?'

4. Voor een goede (zakelijke) relatie

Elke relatie vergt onderhoud. Een goede koffie doet daarvoor minstens de helft van het werk. Met goede koffie schenk je een goede indruk, gastvrijheid, ontspanning en een krachtige basis voor zakelijke besprekingen en vergaderingen. 'Met melk?'

5. Scheelt tijd en geld

Ergens anders koffie halen? Zonde van de (werk-)tijd. Goede koffie houdt je helder, gefocust en aan het werk. 'Nog een bakkie doen?'

Kortom, goede koffie op het werk gaat verder dan alleen het voorzien in een behoefte. Het draagt bij aan de algehele werknemerservaring, verhoogt de productiviteit en bevordert een positieve bedrijfscultuur. Het investeren in kwaliteitskoffie op de werkplek kan daarom aanzienlijke voordelen opleveren voor zowel werknemers als werkgevers.

Wat vindt Karin, Manager Sales Support en spin in het web?



"Sinds 2013 ben ik actief bij Kaars Koffie. We zijn gegroeid de afgelopen jaren en mijn afdeling groeide mee. Ik ondersteun Sales en verwerk alle administratieve informatie die binnenkomt. Daarnaast ben ik verantwoordelijk voor het contractbeheer en een spil in 'de grote projecten'."

"Sinds dit jaar is de nieuwe afdeling Sales Support gestart. Met collega's gaan wij onze Sales collega's nog beter ondersteunen. Doel is de lijntjes met de klant kort houden, zodat we precies weten wat de klant nodig heeft. Zo zetten we 'Service to the Boon' nog beter in."



KOFFIE PROEVERIJ

Een koffieproeverij is een ware ontdekkingsreis voor je smaakpapillen, een ervaring die de complexiteit en diversiteit van koffie onthult. Maar wat maakt een koffieproeverij nu eigenlijk zo boeiend?

Bij het proeven van koffie zijn er verschillende stappen en elementen om rekening mee te houden. Het begint vaak met het visueel inspecteren van de koffie. De kleur en consistentie van de gemalen koffie en de crema laag geven al hints over de kwaliteit en de smaak die je kunt verwachten.

Daarna komt het ruiken. De geur van vers-gemalen koffiebonen is rijk en verrukkelijk. Met gesloten ogen kun je je laten leiden door de aroma's die vrijkomen bij het opsnuiven van de koffie. Van bloemig en fruitig tot aards en kruidig, elke geur draagt bij aan de algehele ervaring.

Vervolgens is het moment aangebroken om te proeven. Neem een kleine slok en besteedt je aandacht aan de verschillende smaaktonen die zich ontploegen. Van zoet en zuur tot bitter en zout, een goede koffie heeft een gebalanceerd palet van smaken die harmonieus samenkomen.

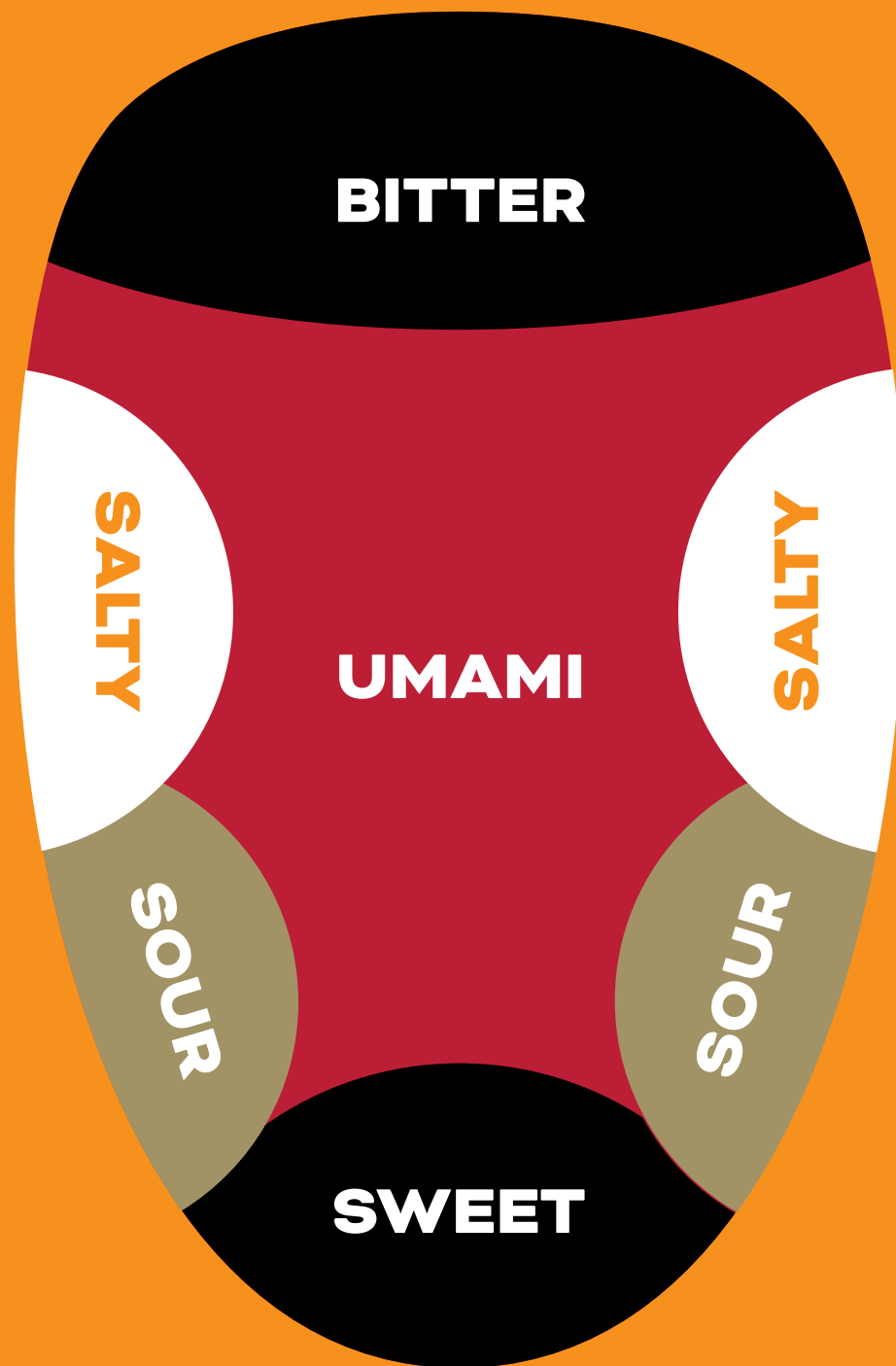
Maar waar moet je specifiek op letten tijdens het proeven van koffie? Ten eerste, let op de zuurgraad. Dit is geen negatieve eigenschap, maar eerder een indicator van de helderheid en levendigheid van de koffie. Daarnaast is de body van de koffie belangrijk - dit verwijst naar de textuur en mondgevoel, van licht en verfrissend tot vol en romig.

Verder is de balans van smaken cruciaal. Een goede koffie moet een evenwicht vinden tussen zoetheid, zuurheid en bitterheid, zonder dat een van deze elementen de boven- toon voert. Tot slot, let op de nasmaak of 'finish' van de koffie. Een aangename nasmaak die lang aanhoudt, is vaak een teken van kwaliteit.

Koffieproeverijen bieden een unieke gelegenheid om de subtiliteiten van koffie te verkennen en te waarderen. Het is een kunst die tijd, geduld en vooral een goed ontwikkeld smaakgevoel vereist. Dus, de volgende keer dat je een kopje koffie drinkt, neem even de tijd om te proeven en laat je verrassen door de rijkdom van smaken die deze geliefde drank te bieden heeft.

**Wil je een
koffieproeverij
organiseren
op werk?
Dat kan!**

Neem contact met ons op
en wij laten je onze
heerlijke koffie
proeven!



Wij geloven dat koffie mensen samen-brengt.

Boeren, adel en priesters ontdekten dat in 1500 al. Het gebeurt nog steeds. Iedere dag. Thuis, op het werk, in het café en aan de onderhandelingstafel maken mensen verbinding. Ze leren, ze lachen, ze begrijpen en worden begrepen.

Wij geloven in de kracht van die verbinding.
Nu, in onze ingewikkelde wereld, méér dan ooit.
We zetten er onze koffie met liefde voor in.
Met opgestroopte mouwen en in een betrokken,
gelijkwaardig partnerschap.
Met zien en doen wat nodig is. Zonder gedoe.
En dan liefst een schepje er bovenop.
We noemen dat onze 'Service to the Boon'.
Daar krijgen we energie van.

In verbinding maken zit het wezen van ons ondernemerschap. En het mooie is dat het óók de motor is van onze groei. Voor ieder van ons individueel en voor ons allemaal samen.



Mario Pérez Lejarza,
oprichter en visionair PAC in Nicaragua, vertelt

“Ik werk sinds 1999 bij PAC, de Asociación Pueblos en Acción Comunitaria (PAC S.A.) voor Microfinanciera Pueblos en Acción Comunitaria. Ons bedrijfsmodel is gebaseerd op economische groei en inclusie voor de meest kwetsbare bevolking. Je hebt het dan over de kleine producenten van koffie, cacao en andere gewassen in het centrale en noordelijke deel van Nicaragua.”

“Met hen en een team van technici, specialisten en managers werken we hard aan een betere (economische) toekomst en een waardiger en duurzamer bestaan.”

“PAC staat voor een combinatie van kennisoverdracht, technische ondersteuning, marktkansen en financiering. Inmiddels hebben ongeveer 2500 producenten hun productie en inkomen verhoogd. Zij hebben nu een stabiel inkomen en betere levensomstandigheden.”

“De relaties die we aangaan met de buitenwereld zijn super belangrijk. Zoals die met Kaars Koffie. En de allianties met bijvoorbeeld Partners Worldwide, Meal a Day en CGK. Met elkaar moeten we middelen mobiliseren.

Met elkaar moeten we zeggen: ‘We are PAC!’”



DE KRACHT VAN KOFFIE IN DE ZORG



Nils over betekenisvolle impact maken in de zorgsector.

Wie denkt dat een accountmanager alleen maar onderweg is met een koffertje en een verkoopverhaal, kent Nils nog niet. Al bijna zeven jaar werkt hij met volle overtuiging bij Kaars Koffie. Niet alleen omdat hij houdt van koffie. Maar vooral omdat hij, net als Kaars Koffie, gelooft in relaties, in meerwaarde en in maatschappelijke impact. “Het is niet alleen koffie wat we leveren. Het is aandacht en service. Het DNA van Kaars Koffie.”

Van stagiair met stroopwafels tot vaste waarde in de zorg.

“Ik ben ooit begonnen als stagiair. Kaars Koffie was toen net bezig met het opbouwen van de zorgsector. Mijn stageonderzoek ging over: hoe groot is die sector eigenlijk? Waar liggen kansen? En vooral: hoe onderscheid je je in een markt die draait om mensen?”

Dat onderzoek smaakte naar meer. En dat gold ook voor Kaars Koffie. “Toen mijn stage klaar was, kreeg ik een autosleutel in m’n handen.

“Ga maar de weg op”, zei m’n manager. En pionieren maar.”

Zijn eerste bezoek, Aafje, is inmiddels uitgegroeid tot een trouwe klant en ambassadeur. Niet alleen door de klik, maar ook door gezamenlijke initiatieven met maatschappelijke meerwaarde. Zo wordt hun Esteli-koffie ingepakt door medewerkers van Nieuw Sociaal Werk (NSW). Een organisatie die werk biedt aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt.

“Dat zijn de samenwerkingen waar ik trots op ben. Want ja, we leveren koffie. Maar als we daarmee ook ruimte kunnen maken voor sociaal werk? Dan maak je pas echt impact.”

De zorg is geen markt. Het is een missie.

Dat Nils de zorgsector heeft gekozen is niet toevallig. “Ik houd van de zorg. Niet alleen vanwege de diversiteit, van kleinschalige woonvormen in de ouderenzorg tot de wachtruimte van een ziekenhuis. Maar omdat je er met kleine dingen een grote impact kunt maken.”

Kaars Koffie is diepgeworteld in de zorgsector. “We zijn aangesloten bij Intrakoop en netwerkorganisaties als Zorgnetwerk Nederland. Niet om ons gezicht te laten zien, maar om te luisteren. Om scherp te blijven op wat er leeft. En vooral om te toetsen: leveren we echt toegevoegde waarde?”

Die waarde komt in allerlei vormen. Van zorgvuldig gekozen koffies tot duurzame verpakkingen. Maar ook in de vorm van innovatie. Zoals het Koffiemaatje. Een draadloos verplaatsbare elektrische wagen waarmee zorgmedewerkers verse bonenkoffie kunnen langsbrengen bij patiënten. “Een klein gebaar, maar met een groots effect. Aandacht, persoonlijk contact, even een glimlach. Daar doen we het voor.”

Geen bulk. Wel maatwerk.

“Elke zorglocatie is anders. De één wil een hoogwaardige horeca beleving, de ander zoekt juist comfort en snelheid. Dat vraagt om maatwerk. We monitoren ook ons automatenpark digitaal door middel van telemetrie. Zo kunnen we op afstand bijsturen. Storingen voor zijn, instellingen aanpassen, smaakbeleving verbeteren, het hoort er allemaal bij.”

Maar maatwerk is meer dan techniek. Het is luisteren. Begrijpen wat een organisatie nodig heeft. En meebewegen als die behoefte verandert. “Wat vandaag werkt, is over twee jaar misschien achterhaald. Dan moet je gezamenlijk doelstellingen formuleren op bijvoorbeeld duurzaamheid, budgetten

of medewerkerstevredenheid en nauw samenwerken om deze te behalen. Dat maakt het werk uitdagend én waardevol.”

Werken aan relaties. Van mens tot mens.

Wat Nils het mooiste vindt aan zijn werk? De relatie met klanten. “Veel klanten ken ik door en door. Niet alleen hun functie, maar ook wat ze belangrijk vinden in het leven. Die persoonlijke basis zorgt ervoor dat je oprechte gesprekken voert. Over wat goed gaat én wat beter kan.”

“De samenwerking is gelijkwaardig. We zeggen het als iets niet goed gaat, maar we vieren ook wat wél goed gaat. Juist daardoor groeien we allebei. Klant én leverancier. Dat is de kracht van Kaars Koffie.”

Werken bij Kaars Koffie is meebouwen aan iets groters.

Bij Kaars Koffie krijg je ruimte. Om te pionieren, te bouwen en jezelf te ontwikkelen. “Ik heb in de beginjaren m’n studie afgerond, een huis gekocht, ik ben getrouwd, én ik heb fulltime gewerkt. Het was chaos, maar er werd niet moeilijk gedaan. Er werd juist meegedacht. Dat is typisch Kaars Koffie.”

En over vijf jaar? “Dan werk ik hopelijk nog steeds aan impactvolle relaties in de zorg. Niet omdat ik zo gehecht ben aan m’n werkplek, maar omdat ik geloof in wat we doen. Koffie gebruiken als middel om echte verbinding te maken. Dat is waar Kaars Koffie voor staat.”

Kaars Koffie in de zorg: koffie met een hart.

“Kaars Koffie levert koffie, thee en alle toebehoren. Maar we leveren vooral verbinding. Met aandacht voor de mens. Voor bewoners, zorgmedewerkers, én voor de mensen achter de schermen.”



Track & trace

DE TRIP VAN JOUW ESPRESSO

(bij Kaars Koffie dan)

Je drukt op de knop, je espresso vult je kopje, je dag begint. Op dat moment heeft de koffieboon in je koffie, cappuccino of espresso er een wereldreis op zitten. We delen route en avonturen van de boon met je. Geniet ervan.



Het plantje

Het begint met een klein plantje. Geplant in vochtige, tropische grond. De boeren zoeken naar de meest geschikte koffievariëteiten; heel belangrijk voor een succesvolle toekomstbestendige oogst. En dus voor ons boontje. Met de juiste verzorging en de juiste bemesting, krijgt de boer een betere opbrengst per plant. Ook belangrijk!!

STAP
1

STAP
2

Met de hand

De bessen aan het plantje zijn rijp. Hoera: oogstseizoen. Ofwel plukken die bessen. Jawel: nog steeds met de hand. Boer en medewerkers selecteren de beste bessen: de rode dus. Nee, niet oranje-rode en niet de hele donkerrode. Ze mag niet te onrijp en niet te rijp zijn. Super intensief werk. En dan vaak ook nog eens op een steile berg! In vaak natte omstandigheden.



Het pure boontje

De bessen worden gewassen en het vruchtvlees wordt verwijderd door een speciale persmachine. En wat blijft over? Jawel: ons boontje.

STAP
3

STAP
4

Niet nat

Belangrijk moment: je boontje wordt gedroogd, want het gaat op reis. En nat op reis, betekent schimmelen. Dat willen we niet, dus mag je boon in de zon op kleine veldjes of in droogkassen bij de boer of op grote velden bij de exporteur lekker liggen drogen. Soms helpt een droogmachine voor het laatste zetje.



De betere boon

Je boon is droog en gaat naar PAC. Tijd voor de keuring. Is je boon te vroeg geplukt? Is het te laat geplukt? Droog genoeg? De grootte en de kwaliteit van je boon wordt onderzocht. Hoe beter je boon, hoe beter de kwaliteit van je koffie. En hoe beter de inkomsten van de boer.

STAP
5

STAP
6

Cupping? Ja cupping

En dan is het tijd voor cupping, ofwel: de grote smaaktest. Dit cuppen wordt door een select groepje keurders gedaan. Maar heel weinig mensen hebben de vaardigheid om de smaak en kwaliteit te herkennen. Goed nieuws: jouw boon is goedgekeurd en kan gaan inchecken voor de haven. Ze reist in een bigbag en per vrachtwagen.



Gebrand op smaak

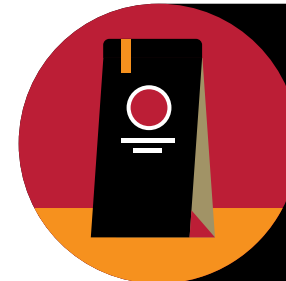
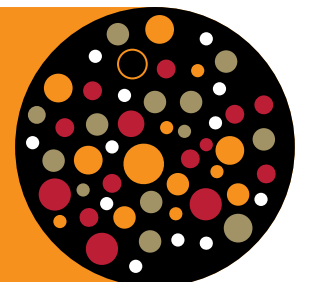
Vandaag vaart het af. Bestemming: branderij Royal Taste. De branders roosteren je boon, in de door jou gewenste smaak, aroma en kleur. Wij en de branderij weten precies wat onze klanten lekker vinden. Die smaakprofielen zie je terug in lichter of donkerder gebrande bonen.

STAP
7

STAP
8

Erom malen

Gaat het om instantkoffie of freshbrew? Je boontje wordt gemalen. In precies de gewenste korrelgrootte. Bij bonenkoffie slaan we deze stap natuurlijk over.



Ingepakt

En dan gaan we verpakken. Ook bij Royal Taste. Of (als jullie de grotere zakken Esteli afnemen) bij Nieuw Sociaal Werk (NSW).

STAP
9

STAP
10

Welkom

Je boon komt nu in haar verpakking naar ons in Reeuwijk of in Veghel. Daar zorgen we goed voor haar. Tot ze op weg gaat naar jullie bedrijf of organisatie.



Jouw boontje

Je boon komt aan bij jullie bedrijf en belandt in de machine. Dankzij jullie of een van onze operators. En daar druk jij op de knop. Voor je espresso, cappuccino of gewoon je heerlijke bakkie koffie. Proef de reis en inspanningen van een heerlijk boontje. Fijne dag!

STAP
11



Een week koffie, kennis en cultuur snuiven

STIL WORDEN IN NICARAGUA

Dinsdag 13 januari

Ik loop in mijn zomerkleren de deur uit. Buiten liggen de laatste resten smeltende sneeuw. Ja, dat voelt gek, maar de reden maakt alles goed: vandaag begint onze reis naar Nicaragua!

Om 7:00 uur staan Robert, Marion, Rosanne, Anouk, Sebastiaan, Nils, Erik-Jan, Sabrina, Linda en Gert-Jan op kantoor. We zijn niet alleen, want chauffeurs zijn druk bezig met inladen van koffie die ze straks naar onze klanten brengen. Na een kop koffie zijn we er klaar voor. Op naar Schiphol! We stappen in en rijden zó de file in. Ochtendspits.

Gelukkig sneeuwt het niet zo heftig als vorige week, toen veel vluchten werden gecancelld. Nú is het 8° Celsius en zijn wij snel 'ready for take off'. Daar gaan we!

Bijna elf uur later landen we in Houston, Texas. Onze tussenstop. 's Avonds proeven we de Amerikaanse cultuur en zien we hoe Houston Rockets wint van Chicago Bulls. Go Houston! Onder de indruk van het spektakel duiken we, moe van een lange dag, ons bed in.

Woensdag 14 januari

Om exact 07.00 uur rijdt onze taxi voor. Op naar het vliegveld: de vlucht naar Managua, de hoofdstad van Nicaragua, vertrekt rond 10.00 uur. Lang voor het landen zien we dé geografische hoogtespunten van het land: de vulkanen en meren. Schitterend!

We landen veilig en kunnen zó langs de douane. Wij wel. Onze zakken met gebrande (Nicaraguaanse!) koffiebonen niet. Ook al komen we ze 'terugbrengen' tijdens ons bezoek, we moeten gewoon invoerrechten betalen. De deuren van de ontvangsthal gaan open. We voelen de hitte. Buiten is

het 34 graden met hoge luchtvochtigheid. Een heerlijke warmte-deken. Ons hotel ligt vlakbij, een kwestie van oversteken. Tijd voor acclimatisering aan, en verkoeling in, het zwembad.

Die avond dineren we met Luisa Duron, manager van Partners Worldwide voor Centraal Amerika. Samen met lokale organisaties, vrijwilligers en een internationaal team bestrijden ze wereldwijd armoede. Koffieboeren, en andere ondernemers, leren duurzaam verantwoord ondernemen dankzij training en coaching, investeringen en netwerkopbouw. Het zorgt voor werkgelegenheid, verbetert levensomstandigheden én stimuleert de plaatselijke economie. Een positief domino-effect!

De vulkanen en meren. Schitterend!

Tijdens ons afscheid geven we Luisa twee zakken van onze koffiebonen. Natuurlijk 'Mano a Mano': onze samenwerking gaat hand in hand.

Donderdag 15 januari

Heeft een jetlag voordelen? Ruim voor de wekker wakker zijn: het is het enige dat wij kunnen bedenken. Tijd voor ontbijt. We maken kennis met Harold van Pac, S.A., onze begeleider de komende dagen.

Precies 48 uur geleden waren we onderweg naar het vliegveld. 24 uur geleden ook, trouwens. Nu stappen we een volgeladen busje in, op naar het inzamelkantoor van S.A.! Die ligt op zo'n 3 uur rijden, midden in de bergen van Jinotega. Onderweg is een feest van herkenning: op veel verkeersborden zien we namen van onze Mano a Mano-koffies. Niet gek, we hebben ze tenslotte vernoemd. Wel heel leuk.

De wegen zijn verrassend goed. Met bijna 90 kilometer per uur rijden we naar het noorden. Onderweg zien we ronkende en rokende vrachtwagens, schoolbussen, auto's, tuk tuks, paard en wagen en zelfs koeien. We zien ook creatieve meelifters: complete gezinnen (of koeien) gaan achterin de laadbak. Scholieren hangen aan de zijkant van de schoolbussen. Tijdens files lopen verkopers met manden vol koopwaar op hun hoofd tussen de auto's.

We leren veel van PAC en de boeren

In de berm zien we afval, heel veel afval. Daar achter staan kleine vervallen huisjes met schone was over struiken en prikkeldraad gedrapeerd. Het contrast kan niet groter.

Halverwege de reis sluit Nestor aan. Hij is manager bij PAC S.A. en gaat de komende dagen mee. Nog één stop: de supermarkt. Het lijkt verrassend veel op thuis. Daarna verlaten we de hoofdweg en rijden we over een onverharde, stoffige, hobbelige weg. Het uitzicht is prachtig: van groene hellingen met koffieplanten tot aan het meer Laco Apanás. Vandaag en morgen zijn nationale feestdagen.

We merken het meteen als we het dorp binnen rijden. Er hangt een feestelijke stemming. Er staan marktkramen met kleding en groentes. Verderop hangen karkassen in de schaduw, wachtend tot ze boven het vuur hangen.

Op naar het inzamelkantoor van PAC S.A., waar lokale koffieboeren hun bonen inleveren. De zakken worden gewogen, de kwaliteit gecontroleerd. Dat bepaalt de prijs. De boer krijgt het bedrag meteen uitbetaald.

Tijdens de lunch geeft Don Mario een Teams-presentatie over het werk van PAC S.A. Het business model draait om het gemeenschappelijke belang van alle partijen. Hij vertelt over onderlinge relaties, gebouwd op vertrouwen. Het goede wil om samen te werken. Zo levert en profiteert iedereen. Van koffieboeren tot afnemers.

De boeren kunnen rekenen op een duurzaam inkomen dankzij de stabiele markt en de mogelijkheden om middelen (koffieplanten bijvoorbeeld, of bemesting) te kopen die de opbrengst verhogen. Daar profiteert iedereen van. Weer horen we hoe je samen meer bereikt. Mano a Mano.

We klimmen achterin een 4x4 en rijden de bergen in. Een avontuurlijke rit met hoge pieken en diepe dalen. Letterlijk! We genieten van de zon en magnifieke uitzichten. Het is het gestuiter en gehobbel meer dan waard. We komen aan bij de plantage van Anielska en Ramón Josué. Ons bezoek maakt indruk: niet eerder ontvingen ze mensen van zo ver weg. Wij zijn ook onder de indruk. Van de gastvrijheid, van het unieke kijkje achter de schermen. We krijgen een (was)mand omgeknoopt en gaan zelf koffiebessen zoeken en plukken.

Al snel voelen we: dit is fysiek zwaar werk. Op de terugweg zien we de wasmolen. Onze koffiebessen, het zijn er niet veel, gooien we in de molen. Niet veel later komen ze er uit, zonder vruchtvlees. De volgende stap is wassen, en dan laten drogen.





Niet 'How can I help you?'
Maar 'How can we do business?'





We moeten een half uur lopen naar de auto. Door het tropische bos. Een workout: we klimmen over dikke boomstammen, omhoog trekken aan takken, glijden over modderige paden. Bij de taxi vertelt Nestor dat deze route bewust voor ons is gekozen. De koffieboeren kunnen vaak niet anders dan over dit soort paden te trekken naar het inzamelkantoor. Met manden vol koffiebonen.

Vrijdag 16 januari

We worden wakker in Matagalpa, waar we de komende dagen verblijven. We ontbijten met rijst en bonen, pancakes en overheerlijk vers fruit. Daarna gaan we weer op pad, naar de plantage van Ramón Ernesto. Al snel voegen andere boeren zich bij onze groep. We stellen ons voor, drinken koffie en stellen elkaar vragen.

Tijd om 'aan het werk' te gaan: bessen plukken. Dankzij de hulp van enthousiaste koffieboeren gaat het een stuk sneller. Je ziet meteen wie de specialist is. We gooien onze oogst in de molen en krijgen een lekkere, warme maaltijd met kip van de barbecue, rijst met bonen en gebakken bananen. We delen Kaars Koffie-shirts en petten uit, die de boeren gelijk aantrekken en

opzetten. De laatste zakken met bonen verloten we. Na de groepsfoto nemen we afscheid en vertrekken we weer. Op naar Rittersport! Daar ontmoeten we operationeel manager Elisabeth Rizo. Het doel van Rittersport is een transparante toeleveringsketen. Om een betrouwbaar partnerschap te garanderen, en zo een stabiele basis voor de toekomst te creëren, werkt Rittersport wereldwijd samen met partners. Voor Nicaragua is dat PAC S.A. Kleine cacaoboeren verkopen hun oogst aan PAC S.A. en zij verkopen dat weer door aan Rittersport. Afgelopen jaar leverde PAC S.A. de hoogste opbrengst, vertelt Elisabeth trots. Ze leidt ons rond en legt het proces uit, van de ontvangstprocedure met weging tot het beoordelen van de kwaliteit. Daarna proeven we pure cacao. Bitter!

Na afloop nemen we afscheid van Harold. Die avond eten we, op uitnodiging, in het Venezolaanse restaurants van Nestors' vrouw.

Zaterdag 17 januari

De dag begint weer stralend. We laden de koffers in en vertrekken naar Granada. Onderweg bezoeken we koffie-exporteurs.

's Ochtends bij Olam. Leinad heet ons welkom, geeft een helm en veiligheidsvest en leidt rond. Enorme machines drogen de bonen. Een technicus laat zien hoe hij op een tablet o.a. de temperaturen controleert. We lopen naar buiten, en staan opeens tussen de koffiebonen op droogvelden. Het formaat varieert: het ene veld is een klein hoekje op een erf, het andere is zo groot als een paar voetbalvelden naast elkaar.

De koffiebonen voor specifieke afnemers, zoals de PAC S.A.-bonen voor Kaars Koffie, liggen op aparte velden. Vrouwen, van top tot teen bedekt tegen de zon en het stof, trekken met een soort sneeuwschuiver. Van links naar rechts. Van boven naar beneden. Zo kan elke boon goed drogen. In de volgende hal zien we hoe enorme machines automatisch sorteren op grootte, kleur en andere kwaliteitskenmerken.

Tenslotte worden de bonen verpakt voor transport. In grote kuubzakken of in balen. Sterke mannen tillen de zakken (a 50 kilo!) zonder moeite op hun schouder en naar de container. Ze krijgen betaald per container. Het verklaart het hoge werktempo. Van elke batch wordt een sample genomen.

Op kantoor beoordelen ze die handmatig op o.a. beschadigingen, vlekjes en schimmelvorming. Per afwijking berekenen ze een percentage. Dat levert een kwaliteitswaarde voor de hele batch op. Daarna: branden, malen en verdelen over vijf kommen waar warm water op geschonken wordt. Nu start het cuppen: het proces waar ze de aroma's, smaken, kwaliteit en consistentie van de koffie controleren. Ook dat geeft een waarde. Beide kwaliteitswaarden wegen mee in de prijsbepaling van de batch.

2 specialisten proeven de koffie. Ze nemen een lepeltje, slurpen luidruchtig en spugen het dan weer uit. Ook wij mogen cuppen. Een paar van ons willen hun unieke gefluit laten horen. Helaas: in de meeste gevallen eindigt het in verslikken en hoesten. Cuppen is een gediplomeerd specialisme. We snappen waarom.

Na het afscheid steken we de weg over naar Sajonia, de concurrent. Nidia heet ons welkom, geeft een korte bedrijfspresentatie en leidt ons rond. Het proces is hetzelfde als bij Olam, maar kleinschaliger en gericht op speciale partijen.



WAARVOOR WIJ WILLEN ZORGEN



Door middel van koffie en thee creëren we verbinding tussen mensen waardoor persoonlijke en betekenisvolle relaties ontstaan.

Hier drogen ze mét bes, zodat de suikers in de boon trekken. Dat heeft effect op de smaak. Bij een andere batch liggen partjes citroen tussen de bonen. Alles voor een unieke smaakbeleving! Tijdens het cuppen benoemen we wat we ruiken en proeven. De specialisten delen hun beoordeling en welke aroma's en smaken zij herkennen. Heel bijzonder. Ik proef het niet zo fijnzinnig als zij. Jammer...

Het waren drie interessante dagen met mooie verhalen en ontmoetingen. We hebben het 'Mano a Mano' zelf mogen ervaren. Ja, koffie verbindt!

Zondag 18 januari

Na de ochtenddienst in de kerk in Tipitapah en een rustige middag stappen we de bus in. Op naar de Mombacho vulkaan! De wachtrij is lang. We stappen uit om het (kleine) museum te bezoeken. Twee uur later mogen we verder naar boven, waar we welgeteld 5 minuten krijgen om de vulkaan te bekijken. We horen de fluit: het signaal dat onze tijd erop zit. Een korte experience. Gelukkig hebben we de foto's nog.

Maandag 19 januari

Op onze laatste dag kopen we souvenirs en bezoeken we de markt. We gaan langs bij John en Marjan Lindhout. Zij zijn namens de GZB uitgezonden. Sinds 2018 wonen en werken ze

in Nicaragua. Ze ondersteunen (lokale) kerken bij het aanwezig zijn in achterstandswijken. We bezoeken een kerk waar 50 kinderen elke middag bijles en bijbelonderwijs krijgen. Het is een fijne plek van ontmoeting en aandacht. Een plek waar je gehoord wordt. Dat is thuis namelijk niet altijd vanzelfsprekend.

We zitten op de veranda, in de schaduw, terwijl de juffen en de aanwezige moeders vertellen. Over en weer stellen we vragen aan elkaar. Daarna schuiven drie jongeren bij ons aan. Zij hebben vroeger ook meegedaan aan het project. Nu studeren ze. Boekhouding, IT, Engels. Dat kan alleen dankzij hulp van de kerk; de reiskosten naar de universiteit zijn hoog.

We luisteren. Naar hun toekomstplannen. En naar de onzekerheden en uitdagingen van jongeren in Nicaragua. Hier opgroeien is niet makkelijk. We sluiten af met een gebed om zegen. Voor deze jongeren, voor de kinderen en hun families, voor het werk van deze kerk.

Na de lunch rijden we naar het hotel. Daar genieten we nog een paar uur van de warmte. Niet te lang, want de wekker gaat vroeg. De volgende ochtend wandelen we om 05.00 uur naar het vliegveld. Met mooie verhalen, foto's, filmpjes en een ervaring rijker reizen we terug naar Nederland.

Anouk, Office Manager die houdt van gezelligheid:



“Ik wil een verbinder zijn binnen Kaars Koffie. Interesse tonen in een ander vind ik belangrijk. Mijn verantwoording ligt bij facilitair beheer, agendabeheer, de organisatie van evenementen, personeelsbeheer en communicatie. Ik onderneem dingen proactief en ik ben niet afwachtend. Maar ik zou ook graag nog eens uit mijn comfortzone stappen. Een mooie reis met de kinderen bijvoorbeeld of een huis bouwen met mijn man Sven. Het DNA van Kaars Koffie past bij mij: hard werken met persoonlijk contact en waar mogelijk ruimte voor **een lolletje en gekkigheid.**”





Asociación de Pueblos Comunitarios

DAAROM KUNNEN KLEINE NICARAGUAANSE BOEREN MEEDOEN OP DE WERELDMARKT

Kleinere boeren (tot 2,5 hectare plantage) hadden tot voor kort geen schijn van kans op de wereldmarkt. Dankzij de Asociación de Pueblos Comunitarios (PAC of PAC, S.A.) in Nicaragua is dat veranderd. De NGO helpt boeren om aan de eisen van het keurmerk te voldoen. Daarnaast zorgen zij voor educatie (elke dag gaan er coaches op een crosssmotor naar de boeren in de achterliggende gebieden om hen de kneepjes van het vak bij te brengen) en helpen zij bij financieringen voor machines en goede gewassen. Het gevolg: hogere producties, betere kwaliteit en een stabielere handelsrelatie.

88.000 kilo groene bonen; de hele oogst van 150 boeren

Samen met Woord & Daad, een christelijke organisatie, brachten wij in 2013 een eerste bezoek aan Nicaragua en maakten we kennis met PAC. Het leidde in 2014 tot een eerste afname van 90 zakken koffie.

Inmiddels is er een hechte samenwerking en nemen we 88.000 kilo groene bonen af. Het is de complete oogst van 150 boeren.

Niet het bedrijf uit het rijke Europa
We werken nu 10 jaar samen met PAC en willen onze samenwerking verder uitbouwen. Hierbij zoeken we naar bredere samenwerking, wederzijds belang en gemeenschappelijk ondernemerschap. Het zou makkelijker zijn om gewoon meer te betalen en zo goede sier te maken bij onze klanten in Nederland. Maar daarmee is de boer niet geholpen.

We willen niet het bedrijf uit het rijke Europa zijn dat zo goed is om extraatjes uit te delen. Wel een loyale koper voor de lange termijn en in uitdagende situaties.

Wel trouwe klant en business partner
Voor ons zijn oprechte verbinding en gelijkwaardigheid belangrijk. In de samenwerking met PAC en de boeren in Nicaragua, maar ook met onze collega's en klanten. We willen een trouwe, betrouwbare klant en businesspartner zijn. En dat voor de lange termijn. PAC speelt hierin voor ons een cruciale rol. Waarom?

PAC steunt

PAC is de schakel tussen individuele (veelal kleine) boeren en partijen in de markt, zoals wij. Hierbij gaat het om (het onderhouden van) internationale contacten, bundelen van alle kleine volumes, zorg dragen voor de juiste exportdocumentaties en steun bij de afhandeling van financiële stromen (90% van de boeren heeft nog geen bankrekening).

PAC helpt voorfinancieren

PAC is ook de schakel tussen individuele (veelal kleine) boeren en partijen die zorgen voor voorfinanciering en/of microkredieten. Boeren ontvangen rond de oogstperiode de opbrengst van de verkoop van hun groene koffiebonen. Alle kosten hiervoor worden juist in de periode daarvoor gemaakt. Voorfinanciering dus! Maar de (staats)bank in Nicaragua vraagt hiervoor tussen de 10 en 15 procent rente. Per maand!

Bovendien zijn er ook leningen nodig voor het dagelijkse levensonderhoud van de boeren, om de plukker te betalen, koffieplanten



Kaars Koffie werkt inmiddels 10 jaar samen met **PAC**. Continuïteit, commitment en duurzaamheid in de relatie zorgen voor vertrouwen bij de boer. Op basis daarvan kan hij investeren, innoveren en groeien. Het levert wederzijdse trots op; zowel zij als wij zien groei in het proces, de kwaliteit en de relatie.

te vervangen, droogtunnels te bouwen en gebouwen te verbeteren. PAC werkt voor deze financieringsstromen samen met PartnersWorldWide, een Amerikaanse organisatie die de armoede wereldwijd uit wil bannen, door gelijkwaardig ondernemerschap.

PAC zorgt voor opleiding

PAC draagt zorg voor opleidingsprogramma's en ondersteuning van (jonge) boeren in Nicaragua. Om het inkomen en daarmee de leefomstandigheden van de boeren in Nicaragua te verhogen is een hogere productiviteit essentieel.

Verbinding maken als basis
Wij willen als businesspartner en trouwe klant meebouwen aan een goede infrastructuur. We bezoeken Nicaragua daarom ook meermaals. Persoonlijk contact met de mensen van PAC, met de boeren, vinden we essentieel.

Ook met PartnersWorldWide en hun sponsor de Vermeer Corporation, een groot Amerikaans bedrijf (met Nederlandse roots). Het gaat erom verbinding te maken.

Inmiddels vormen we met elkaar een betrokken netwerk. De boeren in Nicaragua kunnen zich steeds verder ontwikkelen en groeien. Wat weer zorgt voor verdere verbinding, zowel lokaal als individueel.

Dus daarom smaakt onze koffie zo lekker

We verwerken de ruwe koffiestromen in onze blends. (Zie pagina 43)
Het levert lekkere koffie op met een mooie, constante kwaliteit. Drink jij (en je bedrijf) deze koffie, dan ben ook jij een wezenlijke schakel in het proces van directe, Fairtrade handel. Je hebt zo invloed op eerlijker (handels) processen in de wereld.



Wat vindt Noes, monteur en teamplayer!



“Geen dag is hetzelfde, je leert elke dag weer nieuwe dingen en je krijgt de kans om te doen waar je goed in bent. De sfeer en het plezier met mijn collega's zorgen ervoor dat ik elke dag met een lach naar het werk ga.”

“Ik leer hier steeds. We delen als team veel kennis, krijgen waar nodig training en staan altijd klaar voor elkaar. En voor de klant.”

ONZE KOFFIE TWEELIJNEN, ÉÉN RICHTING

KAARS KARAKTER

MANO A MANO

Martina, operator, die meteen problemen oplost

“Ik verzorg bij verschillende vaste bedrijven de koffieautomaten. Bijvullen, schoonmaken en reparaties. Soms komt het voor dat er een storing binnenkomt, dan zorg ik dat deze meteen opgelost wordt of ik schakel onze technische dienst in.

Het fijne is: mij kan niet veel gebeuren. Ik heb altijd collega's achter mij staan. We doen alles samen!”



We hebben ons assortiment eens goed onder de loep genomen. En eerlijk? Het was tijd voor overzicht. We hebben veel soorten koffies: direct trade, gecertificeerd, zonder certificering, bonen, gemalen, instant. Allemaal goede kwaliteit koffies, maar voor klanten én voor onszelf soms lastig te doorzien. Daarom hebben we gekozen voor helderheid. Voor transparantie. Voor keuzes die direct duidelijk zijn. We hebben onze koffies samengebracht in twee lijnen die laten zien waar Kaars Koffie voor staat en wat je kunt verwachten.

De **Kaars Karakter lijn** is krachtig en no-nonsense. Recht voor z'n raap, zonder franjes, maar altijd betrokken. De **Mano a Mano lijn** draait om verbinding en direct contact. Met oog voor de mensen achter de koffie. Gebrand om impact te maken. Twee lijnen, twee manieren om onze missie te proeven, maar altijd met dezelfde Kaars Koffie-waarden: persoonlijk, verbindend en in een betrokken en gelijkwaardig partnerschap.

Met deze stap maken we de keuze voor een koffie makkelijker, sneller en transparanter. Voor jou, voor je team, voor iedereen die van koffie houdt. Meer begrijpen, meer genieten, en vooral: meer impact maken. We nemen je graag mee in het verhaal van deze twee lijnen.



KAARS KARAKTER

KOFFIE WAAR JE JE MOUWEN VAN OPSTROOPT

Dit is 'm: Kaars Karakter. Koffie waar je je mouwen van opstroopt. Het is geen direct trade koffie. We zeggen het maar gewoon zoals het is. Maar wel één die staat als een huis. Een koffie met ruggegraat. En ja, dat proef je. Niet omdat hij moeilijk doet, maar omdat hij je uitnodigt om aan de slag te gaan. Vol energie, zonder gedoe.

GEEN POESPAS WEL PIT

WAT MAAKT HET DAN 'KAARS KARAKTER'?

Het zit 'm in de mentaliteit. Trouw aan waar we voor staan. Betrokken bij wie we koffie schenken. Transparant over wat erin zit, én wat (nog) niet. Verbindend, omdat we geloven in samen. Samen werken, samen lachen, samen vooruit. Deze koffie is niet gelikt, maar echt. Net als jij. Net als wij.

WAT JE PROEFT?

Kracht, noten, warmte. Een volle body met net dat duwtje in je rug. Denk: ochtendstart met je team, een klus afmaken in de stromende regen, of samen nog even doorzetten voor sluitingstijd.

Deze koffie draait niet om uiterlijk vertoon. Het draait om doen, zonder gedoe. Met elkaar, zoals we bij Kaars Koffie ook doen.



MANO A MANO

DE PREMIUM

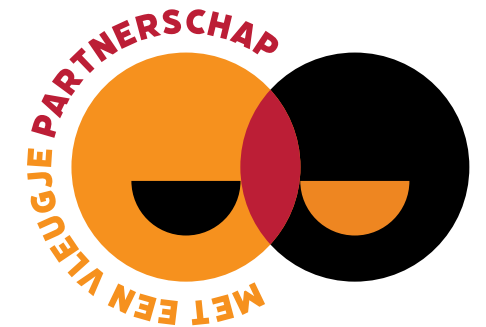
Hola! Mano a Mano is onze premium koffie. Een Kaars plus eigenlijk. Met een vleugje partnerschap uit Nicaragua.

Wist je dat de namen van de koffies Nicaraguaanse steden zijn?

Je proeft verbinding.

Mano a Mano betekent hand in hand. En dat is precies wat we doen. Geen afstandelijke handel, maar direct contact.

Mano a Mano is koffie met een echt verhaal. Gemaakt door mensen die we kennen en vertrouwen.





IMPACT DICHTBIJ

Ook hier, aan deze kant van de wereld, maakt deze koffie verschil. Onze Mano a Mano Esteli kan worden ingepakt bij Nieuw Sociaal Werk.

Een sociale werkplaats waar mensen met afstand tot de arbeidsmarkt de ruimte krijgen om mee te doen. Op hun manier, in hun tempo.



IMPACT VER WEG

PAC, onze partner in Nicaragua

PAC, S.A. is een coöperatie van boeren. Ze geloven in de kracht van gemeenschappen en zetten het gezin daarbij op één. Samen sterk.

Hun missie? Kleine boeren laten meedoen. Meedraaien in de economie. Zodat ze niet naar het buitenland hoeven te vertrekken voor een beter bestaan. Maar hun eigen grond kunnen blijven bewerken én ervan kunnen leven.

PAC helpt boeren om slimmer te verbouwen, betere oogsten te halen en een eerlijke prijs te krijgen. Zo bouwen ze aan stabiliteit, inkomen en een toekomst dichtbij huis.

En misschien wel het belangrijkste: PAC is er niet even. Ze gaan voor de lange termijn. Zij geloven, net als wij, in relaties die je onderhoudt. Niet alleen zakelijk, maar menselijk.

Hand in hand vooruit. Dáár staan we samen voor.



DIRECTE HANDEL

Onze Mano a Mano koffies zijn direct trade. Een deel van de bonen komen uit Nicaragua, waar we samenwerken met coöperatie PAC, S.A.

Zij helpen kleine boeren vooruit: met voorfinanciering, kennis en begeleiding. Zodat er ruimte ontstaat om te groeien.

PAC keurt de bonen zelf. Alleen de allerbeste oogst gaat door. En dat proef je. In smaak en in de zekerheid dat het klopt.



MET LIEFDE VOOR DE WERKHANDEN

We leveren altijd de beste en best passende koffieservice. Daarom focussen we op sectoren. Hier werken mensen die letterlijk hun handen uit de mouwen steken. Mensen die bouwen, verzorgen, kweken, produceren en doorpakken. Dat herkennen we bij Kaars Koffie. Mouwen opstropen en gewoon doen. Deze sectoren liggen ons na aan het hart, we voelen ons er thuis en we hebben onze dienstverlening ingericht op hun behoeftes. Het leverde ons een mooie, uiteenlopende klantenkring op.

Agro

De Agrobedrijven, kwekers, telers, handelaar en alle bedrijven die hieraan gelieerd zijn, weten dat kwaliteit en continuïteit een absolute vereiste zijn. Goed om te weten dat we dat gemeen hebben. De Agrosector kent uitdagingen en heeft door seizoenen invloeden te maken met wisselende bezettingen. Deze sector gaat voor groei. Met onze ervaring, onze flexibiliteit en stabiele kwaliteit kunnen we al jullie omstandigheden aan. En groeien we met jullie mee.

Zorg

De handen aan het bed staan vierentwintig uur per dag voor ons klaar, en wij voor hen. Met op maat gemaakte concepten zijn we persoonlijk betrokken met onze helden in de zorg. We gaan voor gastvrijheid. Van horeca tot huiskamer concepten. In ziekenhuizen, zorginstellingen en woonlocaties moet koffie altijd beschikbaar zijn voor medewerkers, bezoekers en bewoners. Daarom zorgen we voor betrouwbare oplossingen die passen bij iedere omgeving. Persoonlijk, flexibel en altijd met aandacht voor de mensen die dag en nacht voor anderen klaarstaan.

Industrie

In een wereld die compleet gestroomlijnd is, moet op precies de juiste momenten een grote hoeveelheid koffie van de beste kwaliteit beschikbaar zijn. Zorgeloos, efficiënt en op tijd; we zorgen ervoor. Ook wanneer er tijdelijk opgeschaald moet worden of extra machines

nodig zijn op een nieuwe of tijdelijke locatie. Met onze flexibiliteit bewegen we moeiteloos mee met jullie processen.

Bouw

We voorzien bouwende Nederland snel en eenvoudig van de best passende koffie- en thee-services uit onderhoudsvrije machines. We leveren maatwerk met flexibiliteit en tijdelijke contracten voor bouwplaatsen en ontmoetingen op het (hoofd)kantoor. Ook bij tijdelijke locaties, extra personeel of het snel op- en afschalen van capaciteit denken we direct mee. Gewoon praktisch geregeld, zonder gedoe.

Partners van onze partners

Veel van de partners binnen de genoemde sectoren zijn actief in de groot- en detailhandel. Voor de werkhanden in de logistiek, retail en handel is het belangrijk dat er altijd een goede bak koffie klaarstaat. De no-nonsense mentaliteit van deze bedrijven sluit naadloos aan bij die van ons.



Duurzame, fairtrade thee

DIE KOP THEE, HOE ZIT HET DAAR EIGENLIJK MEE?

Ons Fairtrade TeaBrothers thee assortiment is niet alleen lekker, maar ook ethisch verantwoord en duurzaam. Door onze thee te kopen, ondersteun je boeren en arbeiders in lage inkomenslanden en draag je bij aan het verbeteren van hun levensomstandigheden en de bescherming van het milieu.

VAN ZWARTE THEE TOT KRUIDENINFUSIES

Met TeaBrothers bieden we je veel lekkere smaken. Van traditionele zwarte thee tot groene thee en kruideninfusies. Al onze theeën zijn zorgvuldig geselecteerd en van hoge kwaliteit. Een verfijnde smaakervaring dus.

WAT BETEKEN DAT? FAIRTRADE THEE?

Als je onze Fairtrade thee drinkt, weet je dat de thee wordt geproduceerd volgens strenge sociaal-economische milieunormen. De boeren en arbeiders die de thee verbouwen krijgen een eerlijke prijs voor hun werk en er is geen sprake van gedwongen of kinderarbeid. Bovendien wordt er bij de productie van Fairtrade thee rekening gehouden met het milieu; er worden duurzame landbouwmethoden gebruikt.

EN WAT IS DE IMPACT VAN ONZE THEE?

Onze thee wordt direct ingekocht zonder tussenhandelaar. En onze theeleverancier heeft een officiële B Corp certificering. De 'B' in B Corp staat voor 'Benefit for all', ofwel impact voor iedereen. Werknemers, gemeenschappen, klanten en natuurlijk onze planeet. De thee wordt in India verwerkt tot eindproduct. Zo is er voor meer mensen een baan wat bijdraagt aan een groeiende lokale economie. Met de Fair Grounds Foundation wordt financiële en maatschappelijke steun gegeven aan projecten waar echt verschil gemaakt wordt! Zo krijgen werknemers van een plantage bijvoorbeeld

1 keer per jaar de mogelijkheid om een gezondheidscheck te doen op locatie bij de boer. Geniet van de rijke smaken en weet dat je een verschil maakt in het leven van boeren en arbeiders in lage inkomenslanden.

...EN HET THEEZAKJE? DAT KAN NU GEWOON BIJ HET GFT!

Ons thee assortiment is erg duurzaam. De theezakjes zijn geproduceerd met ongebleekt papier en we hebben de nietjes uit het aangehechte label gehaald. Onze theezakjes kunnen bij het GFT-afval. De envelopjes zijn per stuk geseald, zo houden we geur en smaak maximaal vast. De doosjes zijn niet meer in plastic verpakt. Na gebruik mag je het papieren envelopje zo in de papierbak gooien. Dus geen restafval meer. Kleine moeite en toch goed voor een duurzamere toekomst en een groenere planeet.





Clingendael

Clingendael staat bekend om zijn landschap, de Japanse tuin en het toonaangevende Instituut Clingendael voor diplomatie en internationale betrekkingen. Het instituut telt 120 medewerkers. Sinds 3 jaar is ze klant bij ons. We spraken met Ismet Sahin (Facilitair Manager & Preventiemedewerker bij Instituut Clingendael) over de ervaring en samenwerking met ons.

Meer dan 6 zakken koffie per week

“In de vroege ochtend begin ik hier met het aanvullen en het reinigen van de automaten. Iedereen drinkt hier gemiddeld 5 bakjes koffie op een dag. Dat zijn meer dan 6 zakken koffie per week. Vanaf begin af aan zijn we al zeer tevreden over jullie.”

Uitbreiding koffievoorziening

“We zijn bij Kaars Koffie terechtgekomen door onze financieel directeur, Peter Haasbroek. Hij dronk na zijn cursus bij Fire Control Brandbeveiliging, een keer zulke lekkere koffie. Kaars Koffie. Toen zijn we gaan kijken naar de mogelijkheden. We hebben een enquête gehouden onder onze koffie- en theedrinkers om hun specifieke smaken en wensen in kaart te brengen. Jullie kwamen langs voor een proeverij. Het gevoel bij jullie was meteen goed.

Jullie gaven gehoor aan de gewenste instellingen, zoals de sterkte en de verschillende smaken. Peter is geen voorstander van huur. Hij heeft liever dat het van hem eigen is. We hebben destijds besloten om eerst 3 koffieautomaten te laten plaatsen. Nu hebben we 9 stuks staan met allemaal dezelfde bonen. De Oro.*”

**De Oro heet nu Kracht*



Snel een bakje koffie

“Als de lekbak vol is, dan worden de mensen hier chagrijnig. Ook omdat ze een beperkt pauzemoment hebben. Je wilt natuurlijk, net als in de digitale wereld, een plug and play. Zonder toeters en bellen. Als je op het knopje drukt voor koffie, wil je direct koffie. Als er dan niets uitkomt, dan vragen ze direct aan mij: ‘Can you help me?’”



Johanna is voor mij Kaars Koffie

Perfekte koffiebeleving

“Als ik nu een enquête zou houden, dan weet ik zeker dat er geen klachten komen. Van eenieder hier is de beleving van koffie perfect. Binnen no-time worden de problemen verholpen. Ik hoef maar een seintje te geven en jullie lossen het op. De beloftes en alle wensen worden waargemaakt. Vanaf moment 1. Een voorbeeld: we wilden op het scherm een afbeelding van het pand. We kregen direct informatie hoe we dit moesten instellen. De afbeelding was te klein die ik had geplaatst. Jullie zijn langsgekomen om dit in te stellen. Ook een goed voorbeeld zijn de taalinstellingen. We werken met heel veel internationale cursisten. Ik nam contact met jullie op om verschillende talen in te stellen. Nu kunnen de cursisten in hun eigen taal de gewenste koffie zetten.”

Prijsstijging? Het gaat om de kwaliteit

“Ook de bestelprocedure gaat heel makkelijk. De facturen zijn overzichtelijk en alles is gewoon goed geregeld. Jullie vertegenwoordiger Johanna komt regelmatig langs om te vragen of alles naar wens is en dan neemt ze van die lekkere stroopwafels mee. Kijk, het financiële plaatje komt langs Peter en mij. De koffie is duur en per januari zijn de prijzen gestegen, wellicht dat het nog duurder gaat worden. Hiervoor geldt geen garantie. Johanna legt dat duidelijk en netjes in een gesprek aan ons uit en dan begrijpen we de situatie.”

Een relatie gebaseerd op vertrouwen

“Om de zakelijke relatie met jullie te ontbinden? Wat moet er dan gebeuren? Als iemand over de schreef gaat. Je moet gewoon normaal doen. Een ‘goedemorgen’ zeggen, de bestelling netjes afleveren, etc. We ontvangen hier ministers en de koning van Spanje is hier vorig jaar geweest. Daar hangt een protocol aan. Ik heb nog nooit van jullie een beschadigde bestelling ontvangen. Daar let ik op. Ik let op de chauffeurs, de monteurs. Ze komen altijd keurig de bestelling leveren. Altijd secuur.”

Een bijzondere connectie

“Laatst was er iets mis met de koffiemachine. Een monteur kwam om naar de koffiemachine te kijken en de storing te verhelpen. Ik vertelde dat ik zo blij was met Kaars en dat Johanna geweldig is. Op een gegeven moment zei de monteur lachend: ‘Zal ik wat leuks vertellen? Ik ben de man van Johanna en ik werk als monteur bij Kaars Koffie’. We praatten wat en er kwamen onderwerpen voorbij buiten werk om. Dit maakte ook enige emotie los. En dan heb je het over iemand die je als zakelijk ziet.

Als de lekbak vol is, dan worden de mensen hier chagrijnig

Bij ons was het direct niet zakelijk. Het is het meeleven, het ontzorgen, het vertrouwen. Het gaat erom hoe je je bedrijf vertegenwoordigt en het vasthouden van continuïteit. Hoe Johanna dat doet, daar heb ik geen woorden voor. Fantastisch. De monteur en ik hebben daarna een selfie gemaakt en deze naar Johanna gestuurd. Het is meer dan alleen de service. Zo zijn we verweven met elkaar. Johanna is voor mij Kaars Koffie.”



- We gaan tot het uiterste om je te voorzien van de best passende koffie- en thee-services. Lekker en zonder gedoe.
- Elke dag en elk moment.
- We zien en doen wat nodig is. En meer.
- Elke afdeling, van operations tot kwaliteitscontrole, van logistiek tot klantenservice, staat in dienst van jou, als klant.
- Met 100% betrokkenheid in een gelijkwaardig partnerschap, met opgestroopte mouwen.



Voor je primaire werkbehoefte

KOFFIE/THEE SERVICE DIE PAST

Koffie en thee moeten werken. Net als wifi. Een goed eerste kopje, kan een werkdag kickstarten. En dus zorgen we dat jullie koffievoorziening werkt. Volgens de wensen van jullie bedrijf. Met een compleet en toegewijd team en een eigen inhuis technische dienst. **Hoe? Kijk even mee.**

1 Met operating pakketten naar keuze

- ✓ Flexibel
- ✓ Full operating

2 Bij jouw organisatie passende koffievoorziening

- ✓ Ruim assortiment ingrediënten
- ✓ Bonen, freshbrew, filter, instant
- ✓ Niet merkgebonden qua automaatkeuze
- ✓ Eigen technische dienst
- ✓ Beschikbaarheid onderdelen
- ✓ Intuïtief storingsprotocol
- ✓ Korte reparatie / reactie tijd
- ✓ Kosteloos vervangende automaat bij complexe storing
- ✓ (Herhaal) training schoonmaak/gebruik

3 Logistieke pakketten naar keuze

- ✓ Flexibel/Ondersteun/Ontzorg
- ✓ Cross-docking
- ✓ Eventueel leveren via grossier
- ✓ OCI koppeling mogelijk
- ✓ Bestelportal Kaars Koffie

4 Op maat service

- ✓ Eigen ontwerp automaten
- ✓ Op maat gemaakte concepten (menukaarten, aankleding, koffie-corners, communicatiemiddelen)

5 Altijd persoonlijk contact

- ✓ Snelle service door korte lijnen
- ✓ Vast team en persoonlijk contact
- ✓ Platte organisatiestructuur



TOT STRAKS BIJ KAARS KOFFIE



Voor oprechte betrokkenheid, eerlijke en open communicatie, creatief en 'out of the box'-denken. Voor zakelijke en persoonlijke groei, voor jezelf zijn, voor samen de handen uit de mouwen, voor grote ambities en bescheiden woorden, graag met een geintje op zijn tijd en natuurlijk voor de lekkerste kop koffie en thee. Bel, mail of app ons. Graag tot straks!

**SERVICE
TO THE
BOON**

Team Kaars Koffie



FRANKE A600

Waarom deze automaat?

Hoogwaardige koffieautomaat met een luxe horecalook en Zwitserse precisie. Biedt een volle, romige melkschuimlaag voor perfecte koffiespecialiteiten.

De intelligente technologie maakt bediening moeiteloos en gebruiksvriendelijk. Dankzij de doordachte constructie is reinigen eenvoudig en snel.

Specificaties:

- Verse melk
- Gescheiden uitgifte koffie en thee
- Sterkteregeling per kop koffie



REEUWIJK
Pascalstraat 13
2811 EL Reeuwijk



VEGHEL
Mountbattenweg 11
5466 AX Veghel

0182 30 8000

info@kaarskoffie.nl

