

# nbt magazine

Special

KOELEN, VRIEZEN  
& HYGIËNE



NIEUW TIJDPERK VOOR VACUUM COOLING:

**VACTORR®**

**OPENT DE DEUR NAAR  
DUURZAME BAKKERIJ**

# Uw creatieve partner in techniek!

- ONDERSTEUNING VOOR UW TECHNISCHE DIENST VAN MEELSILO TOT INPAK.
- ALLROUND MONTEURS ZIJN 24/7 BESCHIKBAAR VOOR STORINGEN, ONDERHOUD, INSPECTIES EN REVISIES AAN UW INDUSTRIËLE BROOD OF BANKETLIJN.
- GESPECIALISEERD IN SERVICE EN ONDERHOUD AAN CAPWAY INSTALLATIES.
- COMPLETE WERKPLAATS GESPECIALISEERD IN SNEL UITLEVEREN VAN SPARE PARTS, PLAAT-, DRAAI- EN FREESWERK EN LASWERKZAAMHEDEN.

## SIMPLY WORKS



Neem geheel vrijblijvend contact met ons op:

Nijendal 48 | 3972 KC Driebergen | +31 343 523 880 | sales@divardy.nl

**WWW.DIVARDY.NL**

# De Visie

Het nieuwe normaal, de 1.5-meter-maatschappij: het zijn rare gewaarwordingen, zeker de afgelopen weken. De druk is spreekwoordelijk wel van de ketel en we komen meer en meer uit de intelligente lockdown die ons ruim twee maanden aan huis gekluisterd heeft gehouden. In ieder geval, voor zover het kon. Want u was gewoon aan het werk en wij gingen ook de straat op om naar de supermarkt, de slager, de groenteboer en de bakker te gaan. Dat is in ieder geval mijn perceptie, want lokaal kopen was het devies en daar gaven we massaal gehoor aan.

## 'HET GELD IS ER EN WE KUNNEN BIJNA NIET WACHTEN OM HET UIT TE GEVEN!'

Het wegvallen van de horeca heeft een flinke klap gegeven, maar nu – ik schrijf dit net voor het weekend van Pinksteren – de horeca weer open is in afgeslankte vorm, is het hopen dat we snel weer 'meer mogen'. Met dertig personen in een groot restaurant kan niet rendabel zijn, maar je merkt dat de overheid steeds vatbaarder wordt voor de economische gevolgen van het dichthouden van bepaalde sectoren. Niet voor niets mogen sportscholen, sauna's en casino's na verschillende lobby's weer open. Dat hebben we overigens ook zelf bewerkstelligd, maar of we ook de discipline kunnen opbrengen om straks in hartje zomer ons aan de nieuwe norm te houden, daar durf ik mijn hand niet voor in het vuur te steken. We hebben allemaal de beelden gezien van de overvolle parken, stranden en meren tijdens Hemelvaart en grote kans dat het Pinksterweekend niet veel anders geweest is.

We zijn inmiddels ook wel een beetje corona-moe. Moe van het thuiszitten, moe van de beslommering, moe van de regelgeving en moe van de betutteling. Maar het is natuurlijk niet voor niets. De aard van de mens zit daarin echter dwars. Een eigen wil hebben, toch een beetje recalcitrant zijn en je eigen weg volgen, dat is een recht dat je hebt. Maar hoe strookt dat in tijden van een pandemie. Voor ons is dit allemaal nieuw, in Azië zijn ze het – helaas – inmiddels gewend. Daar is de zelfdiscipline veel hoger, nemen mensen wat aan van de autoriteit, of het nu BOA's op politie zijn, en weet men wat er moet gebeuren om een pandemie te stoppen. Dat gebeurt namelijk door je allemaal te houden aan de geldende regels. Zover zijn wij nog niet, zo blijkt, maar laten we hopen dat het geen verdere gevolgen heeft voor onze samenleving en onze economie.

Ik ben toch een beetje geschrokken van hoe snel we weer in onze oude gewoontes zijn gevallen de afgelopen weken, zo kunt u wel lezen, maar het heeft voor ondernemers natuurlijk ook voordelen. Ik las dat het de afgelopen weken enorm druk was in winkelstraten en je kon letterlijk over de hoofden lopen. 'Alsof het tijd was om Kerstinkopen te doen'. En een bijkomend voordeel van de coronacrisis? We blijven of massaal thuis om in eigen omgeving vakantie te vieren, of we trekken elders in ons eigen land onze tent op. Het geld blijft dus in onze eigen economie. Dat is een boost die we goed kunnen gebruiken, want het geld is er gewoon en we kunnen blijkbaar bijna niet wachten om het uit te geven!



Veel leesplezier gewenst met deze nieuwe uitgave van NBT Magazine!

Hoofdredacteur vaktijdschrift NBT Magazine  
c.dejager@gpmedia.nl



Vaktijdschrift voor de totale bakkersbranche.

#### Verantwoordelijke uitgever Nederland:

GPmedia BV  
Van Schaeck Mathonsingel 8  
6512 AP Nijmegen, The Netherlands  
Telefoon: +31 (0)24 3 246146  
E-mail: info@gpmedia.nl  
Internet: www.gpmedia.nl  
www.nbtmagazine.biz

#### Verantwoordelijke uitgever België:

GPmedia BV  
Postbus 10000  
2300 Turnhout (B)

#### Uitgever:

Peter Peeters

#### Redactie:

Coen de Jager (hoofdredacteur)  
c.dejager@gpmedia.nl

#### Sales:

GPmedia BV  
Gerdo van de Peppel (Verkoop leider)  
g.peppel@gpmedia.nl  
Emiel Bruning (Media-adviseur)  
e.bruning@gpmedia.nl  
Lisan van den Bosch (Media-adviseur)  
l.bosch@gpmedia.nl

Alle orders worden afgesloten en uitgevoerd conform de Regelingen voor het Advertentieverzoeken, gedeponeerd ter griffie van de Arrondissementsrechtbanken en bij de Kamers van Koophandel.

Vaktijdschrift NBT Magazine heeft het HOIKeurmerk. Dit betekent dat de oplage is gegarandeerd en gecontroleerd.



#### Abonnementen:

www.gpmedia.nl  
of via info@gpmedia.nl  
Per jaar € 24,-  
Losse verkoop € 10,50

Het abonnement kan elk gewenst moment ingaan.

#### Vormgeving:

GPmedia BV  
Telefoon: +31 (0)24 3 246146  
Internet: www.gpmedia.nl

#### Fotografie:

Maaïke van Esch

#### Druk:

PRinterface

#### ISSN:

1872-9363

#### © Copyright 2020

Niets uit deze uitgave mag worden vervaelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande toestemming van de uitgever.



NBT Magazine besteedt de grootst mogelijke aandacht aan de juistheid van de informatie die in het vaktijdschrift wordt opgenomen. Fouten zijn echter niet volledig uit te sluiten. De uitgever en de auteurs zijn dan ook op geen enkele wijze verantwoordelijk voor schade, van welke aard ook, die is ontstaan als gevolg van handelingen en/of beslissingen die gebaseerd zijn op de bedoelde informatie.

**P. 8 RESULTSPLUS**

Al meer dan tien jaar richt Jan Buitelaar met zijn bedrijf Resultsplus zijn aandacht op het verbeteren van de resultaten van MKB'ers met een bedrijf in de foodsector.



**P. 16 DIVARDY**

2019 was een hectisch jaar voor Divardy. Divardy Engineering werd afgestoten en overgenomen door Rademaker, waardoor de volledige focus van eigenaar en oprichter David Rijke kwam te liggen op Divardy Bakery Services. En dat blijkt een goede zet te zijn geweest.



**P. 11 ELPRESS**

Elpress is een toonaangevende producent op het gebied van industriële hygiëne met een track record dat veertig jaar terug gaat. De focus ligt op het leveren van totaaloplossingen: klantgerichte reinigingssystemen, die op vakkundige wijze geïntegreerd worden in uw bedrijfsproces.

**P. 21 COVERSTORY**

In de bakkerijtak van Verhoeven is er hard gewerkt aan de introductie van een nieuwe generatie Vacuum Cooling systemen. "Met de introductie van VACTORR zijn we in staat Vacuum Cooling aan te bieden aan praktisch alle segmenten van de food industrie, maar met name ook aan de verschillende segmenten in de bakkerijbranche, van ambachtelijke bakker tot de industrie."





**P. 30 SVM**

In Barneveld zijn wij op bezoek bij SVM. We spreken met Steven en Mariska van Middendorp en Alex de Haan, die gezamenlijk als doel hebben om met hun 'merken- en assortimentsbeleid iedere klant een passende oplossing te bieden'.

**P. 35 KOMA**

Wij spreken met Ted Beekman - Sales & Marketing Manager bij KOMA – en de heer Berthold Brinkert van M+B Backwaren in Olfen (Duitsland) over een recent project waar KOMA haar nieuwste ontwikkeling heeft geïntegreerd.



**P. 40 RETRO**

Wij zijn op bezoek in het Brabantse Haps, waar Bakkerij D'n Bekker gevestigd is. De afgelopen jaren hebben eigenaren Edward Dam en Hans van Duijvenvoorde hun 'imperium' sterk uitgebreid tot een bakkerij met zes winkels, verspreid door de regio.

## ZOMERS ABRIKOZENBROODJE

### MET BONNE BRIOCHE RSPO VAN IREKS

DE ZOMER NIET ALLEEN IN JE BOL, MAAR OOK OP JE BORD? DAT KAN MET DIT ZOMERS ABRIKOZENBROODJE VAN IREKS, GEMAAKT MET BONNE BRIOCHE RSPO EN EXCELLENT ZACHT.

Dit vrolijke zomers abrikozenbroodje heeft een heerlijke zoet/frisse smaak, en blijft lekker lang mals. De stukjes abrikoos geven een rijk gevulde kruim, frisse smaak met een zacht mondgevoel waarbij alleen een likje boter als beleg al volstaat. Naast dit recept is er met Bonne Brioche een ruime variatie aan recepten verkrijgbaar en kunt u hiermee het hele jaar verschillende onderscheidende producten maken.

*Nieuwsgierig? Meer informatie over dit heerlijke abrikozenbroodje ontvangt u via uw baktechnisch adviseur, op [www.ireks.nl](http://www.ireks.nl) of via [marketing@ireks.nl](mailto:marketing@ireks.nl)*



## PROCEMA INTRODUCEERT HET

### ROOMBOTER VEGETARISCHE SAUCIJZENBROODJE



DOOR EEN STEEDS GROTER WORDENDE VRAAG NAAR VEGETARISCHE PRODUCTEN, IS PROCEMA OOK MET HAAR PRODUCTONTWIKKELAARS AAN DE SLAG GEGAAN OM HET AANBOD IN VEGETARISCHE PRODUCTEN TE VERGROTEN. HET RESULTAAT IS ONDER MEE HET BEKENDE ROOMBOTER SAUCIJZENBROODJE ALS VEGETARISCHE VARIANT.

Procema is trots op haar nieuwe productgroep en noemt het roomboter vegetarische saucijzenbroodje 'een heerlijk product'. Deze snack is gemaakt van roomboter deeg en gevuld met een smakelijke vegetarische vleesvulling.

*Meer informatie is telefonisch te verkrijgen via telefoonnummer 0345-534748, per e-mail via [info@procema.nl](mailto:info@procema.nl), of bestel direct bij Beko of Bakeplus.*

PATRICK VEENHUIZEN IS EIGENAAR EN OPRICHTER VAN VEENHUIZEN GROEP, WAAR FOOD, BAKERY EN COOL SOLUTIONS GEBODEN WORDEN.

ER GEBEURT VEEL OM ONS HEEN EN OOK IN BAKKERSLAND IS ER VEEL GAANDE. ER ZIJN BAKKERS DIE HET ZWAAR HEBBEN, MAAR OOK DIE SUCCES BELEVEN VAN DEZE (CORONA)CRISIS. EN WAT IS DAN SUCCES? IS DAT ZOALS DE BUITENWERELD DIT ZIET EN DAN DUS OOK MAAR AANNEEMT DAT HET ZO IS. OF IS HET ECHT SUCCES? EEN DING IS ZEKER, IEDER ERVAART ZIJN OF HAAR SUCCES OP ZIJN EIGEN MANIER.

## Succes dwing je af

Ik ben ook onderdeel van een succesverhaal. Zoals u wellicht weet heb ik met mijn Veenhuizen-organisatie de laatste jaren een behoorlijke groei meegemaakt. Onlangs heb ik de divisie Colddrinks Field Service van Coca-Cola overgenomen. De daarbij behorende 40 medewerkers (37 technicians en 3 managementleden) zijn ondergebracht in mijn bedrijf. Fantastisch, wat een groot succes voor Veenhuizen! "Veenhuizen, dat is een bedrijf man! Die hebben zoveel succes", zo wordt er gesproken. Maar niets gaat vanzelf.



Succes dwing je in zekere mate af. Ik hoor het u nu al zeggen. "Die Veenhuizen heeft makkelijk praten. Die heeft toch geld zat". Maar het tegendeel is waar. Dat succes begint met een visie. Het geloof in wat je gaat doen bepaalt mede hoe je het moet gaan doen. Als je er eigenlijk zelf al niet in geloof, of twijfels heb, hoe moet dat dan leiden tot een succes? Dan wordt het meer een gok en kan je net zo goed een staatslot kopen.

De visie, die is redelijk belangrijk. Het moet passen in waar je goed in bent. In mijn geval is dat veel op het gebied van koelen en service. Koelen omdat ik dat van huis uit heb meegekregen (we zijn immers als koeltechnisch bedrijf gestart) en service omdat ik dat in de loop der jaren tot ons specialisme heb gemaakt. Als een van deze twee elementen deelnemen in de dagelijkse bezigheden dan weet ik zeker dat ik het tot een succes kan brengen. Daar geloof ik stellig in. In mijn geval nu is het beide, koelen en service. Dus dat past mij perfect. Geld is geen middel om iets naar succes te leiden (succes is niet te koop). Het is echter wel handig om als middel te hebben. Maar als jouw idee geen succes wordt, geloof me; dan is dat geld ook snel op. In mijn geval probeer ik zo efficiënt mogelijk met die euro's om te gaan. Heb ik één euro verdiend, dan moeten er drie kwartjes weer terug het bedrijf in om verder te kunnen groeien.

De zoektocht naar succes betekent ook wel eens op je bek gaan. Daar leer je ongelofelijk veel van. Het is niet leuk en eigenlijk is dat helemaal niet het succes waar we op hopen, maar het is zeer belangrijk en onderdeel van de reis. Want als alles maar leidt tot een succes, dan word je lui. Dan is er eigenlijk ook geen visie meer en zeker geen uitdaging. De truc is om dan wel op het juiste moment op je bek te gaan. Vaak zie je dan ook dat als er succes is behaald dat er een bepaalde arrogantie ontstaat. Men wordt lui en alles kan en mag. Er worden vreemde "investeringen" gedaan en ook dat lijkt een succes. Tot dat er iets gebeurt (lees: Covid 19) en je op je bek gaat. En dan is het succes er helemaal niet meer. Paniek is dan de slechtste raadgever, maar neemt vaak wel de overhand. Voor de buitenwereld leek het allemaal zo mooi, maar in werkelijkheid is het kommer en kwel.

Voor de Veenhuizen organisatie geldt dat het er erg mooi uitziet allemaal. Het lijkt wel of het ons komt aanwaaien. Mooie partnerships en merken die zich graag aansluiten bij ons. Maar in werkelijkheid wordt er gevochten als een leeuw. Niet omdat het mooier lijkt dan dat het is, maar om er voor te zorgen dat de paniek bij ons niet gaat regeren. Er is een visie, ons navigatiesysteem is geprogrammeerd. Maar op de gekozen route moeten we wel eens een omleiding kiezen om "files" te ontwijken. Dat is ons succes. En ja, het is ook bij ons niet alleen rozengeur en maneschijn. Ook bij mij gaan er wel dingen niet goed of niet als gepland. Maar daar praten we (liever) niet over. Want het lijkt allemaal zo succesvol.

Verspil nooit een goede crises. Blijf vooral gezond.

*Patrick Veenhuizen*

# ‘Bakkers die succesvol zijn, ONDSCHIEDEN ZICH VAN HUN CONCURRENTEN DOOR HUN EIGENHEID’

Jan Buitelaar van Resultsplus



AL MEER DAN TIEN JAAR RICHT JAN BUITELAAR MET ZIJN BEDRIJF RESULTSPLUS ZIJN AANDACHT OP HET VERBETEREN VAN DE RESULTATEN VAN MKB'ERS MET EEN BEDRIJF IN DE FOODSECTOR. AANVANKELIJK ADVISEERDE BUITELAAR VOORAL BAKKERS, MAAR DE LAATSTE JAREN OOK STEEDS MEER SLAGERS. “DE PROBLEMATIEK BIJ DERGELIJKE ONDERNEMERS IS VAAK HETZELFDE. DE GROOTSTE KANSSEN VOOR HET VERBETEREN VAN HET RESULTAAT LIGGEN IN HET VERHOGEN VAN OMZET, MAAR OOK DOOR HET VERHOGEN VAN DE BRUTOWINSTMARGE”, VERDUIDELIJKT JAN BUITELAAR.

Buitelaar kent een lange geschiedenis in de foodsector. Zo werkte hij als controller in het supermarktwezen en als adviseur bij Beko Advies. Sinds ruim tien jaar geleden begeleidt hij namens Resultsplus verschillende bakkers en slaggers met als doel om de omzet te verhogen en een hogere brutowinstmarge te realiseren. “In deze sectoren wordt de brutowinstmarge beschouwd als een gegeven dat je achteraf berekent. De accountant maakt een jaarrekening op en daaruit rolt een brutowinstmarge. Daar komen dan allerlei verhalen bij, die al dan niet een goede verklaring geven waarom een bepaalde omzet en marge zijn gerealiseerd”, zegt Buitelaar. “Veel uitleg wordt voor zoete koek geslikt, maar het is natuurlijk veel handiger om dit te kunnen sturen. We maken samen met de ondernemer een gerichte analyse van de bedrijfsresultaten en de samenstelling van de omzet en adviseren aan welke knoppen gedraaid kan worden om de brutowinst positief te beïnvloeden.”

## NATTE VINGERWERK

De bedrijfsanalyse die Resultsplus uitvoert, is niet alleen geënt op de cijfers, maar ook op de dagelijkse praktijk in de winkel. “Hiervoor werk ik samen met Noor Wijn. Zij gaat in de schoenen van de consument staan en in de bakkerij of slagerij kijken en ervaren of het klopt wat er gebeurt. Stemt de dagelijkse praktijk overeen met de visie van de ondernemer? We hebben een systeem ontwikkeld waarbij we aan de hand van de kassagegevens per periode de brutowinst kunnen berekenen en indirect dus kunnen voorspellen. Het is fikse investering, maar wel één die zichzelf in het eerste jaar twee tot drie keer heeft terugverdiend.”

Buitelaar vult aan: “Het is helaas te vaak natte vingerwerk bij slaggers, maar die denken nog veel meer dan bakkers als echte handelaren. Bakkers en slaggers hebben te maken met prijsfluctuaties en prijsverschillen tussen producten, maar heel veel zaken zijn gewoon voorspelbaar en inzichtelijk te maken. Brutowinst zien deze ondernemers vaak als een soort van ‘black box’, waarvan ze denken te weten wat eruit komt. Maar als je op de man af vraagt wat hun brutowinst is, dan weten ze het vaak niet.” Een groot verschil in de aanpak die Resultsplus voorstaat, is dat het gehele winkelteam betrokken wordt bij de manier waarop een ondernemer te werk gaat. “Adviseurs praten heel vaak met ondernemers, maar het gebeurt uiteindelijk allemaal op de winkelvloer. Medewerkers moeten de dingen voor jou kunnen en willen doen. Betrek ze dan ook bij de manier van werken en de keuze voor een andere aanpak.”

## ONDSCHIED IS EIGENHEID

De ondersteuning die Resultsplus biedt, rust op drie pijlers. “De eerste pijler is je onderscheiden als ondernemer. Wat wij vaak zien bij succesvolle bedrijven is eigenheid. Onderscheid is eigenheid. Dichtbij jezelf blijven. Zo ken ik in Reeuwijk een slager die zijn eigen vee heeft en bij geen enkele franchise is aangesloten. Hij voert zijn eigen beleid. Als ik daar op een zaterdag in de winkel kom, staan er soms wel zeventien verkoopmedewerksters. In Bodegraven zit een slager die zijn runderen haalt van twee boerderijen en daarover in zijn winkel een bijpassend verhaal vertelt... En een neef van mij is keurslager. Die identificeert zich ook veel meer als een keurslager. Drie totaal verschillende slaggersbedrijven, maar allemaal succesvol omdat zij een eigen plek in de markt hebben verworven vanwege hun eigenheid.”

“Onlangs begeleidde ik een slager in Bussum, die het verhaal achter het vlees van het Livar-varken dat hij verkoopt goed uitdraagt. Echter, voor alle ondernemers met een goed verhaal geldt: als de consument



het eet, moet het wel lekker zijn! Daarin zit het grote verschil met de supermarkt waar het vlees of brood niet op voorhand minderwaardig is, maar wel minder smakelijk. Slagerijen of bakkerijen die succesvol zijn, onderscheiden zich van hun concurrenten door hun eigenheid. Onderscheid is eigenheid en daar koppelen wij ons project aan. Dat begint met het kernassortiment. De 25 tot 30 producten waarmee jij je onderscheidt en waarmee jij je identiteit neerzet. Voor die 25 producten komen ze naar jouw bakkerswinkel of slagerij en realiseer je de helft van je omzet. De restomzet behaal je met de overige producten, het randassortiment en seizoensproducten. Als ondernemer moet en kun je sturen op je toegevoegde waarde. Het is de combinatie van weten waarom je producten kiest. Als je verhaal klopt, ben je als slager of bakker succesvol."

RESULTSPLUS HEEFT EEN MODEL  
UITGEWERKT WAARMEE BAKKERS  
HEEL GEMAKKELIJK HET RESULTAAT  
PER WEEK KUNNEN BEREKENEN.  
"EEN KWESTIE VAN DE OMZET AAN  
DE HAND VAN JE KASSTATEN,  
JE VASTE REKENINGEN EN INKOOP  
INVULLEN EN JE KRIJGT INZICHT  
IN JE RESULTAAT"

Juist het totaalplaatje zorgt ervoor dat je als ondernemer succesvol bent, benadrukt Buitelaar nogmaals. "Waar liggen de producten in de vitrine en op het schap? Hoe zijn de retouren? Houd je over in je kernassortiment of houd je de verkeerde producten over? Het gaat om de grondstoffen. Eén op de twee klanten komt voor je kernassortiment. Laatst was ik bij een slager die zijn belegde broodjes drie keer zo dik belegde als bij de bakker en slechts 2,95 rekende. Ik heb hem toen gezegd dat een beetje concurrent tussen de 3,95 en 5,50 voor dezelfde broodjes vraagt. Hij verkocht er 1200 per week. Ik heb hem gezegd: maak ze 75 cent duurder. Hij ging er daarna zelfs meer van verkopen. Met een hele simpele actie verbeterde hij dus zijn resultaat met 750 euro per week."

Buitelaar lacht. "Als ondernemer heb je soms iemand nodig die je op weg helpt en inzichtelijk maakt waar je kansen zitten. Slagers werken veel solistisch, waar bakkers meer in studiegroepen zitten en cijfers delen. Daardoor hebben bakkers vaak vergelijkingsmateriaal waarover slagers niet beschikken."

#### **BRUTOWINSTOPTIMALISATIE**

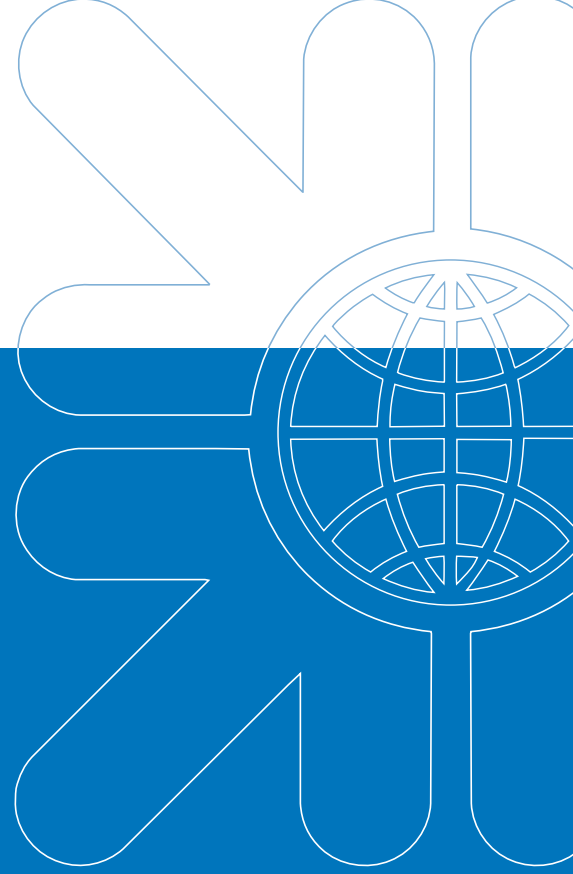
Resultsplus heeft een model uitgewerkt waarmee bakkers én slagers heel gemakkelijk het resultaat per week kunnen berekenen. "Een kwestie van de omzet aan de hand van je kasstaten, je vaste rekeningen en inkoop invullen en je krijgt inzicht in je resultaat. Koop je te veel in en reken je wel de juiste prijzen voor je producten door aan de consument?", vervolgt Buitelaar. "Maar het brutowinstoptimalisatieproject gaat veel verder dan dat. We beginnen met een uitgebreide inventarisatie. Hoe staat het bedrijf ervoor, qua cijfers en fysiek? Dan brengen we de backoffice in orde, met een continu flow van de cijfers en we gaan met



het team aan de slag. Welk assortiment verkoop je en hoe moet je bestellen? Vervolgens gaan we de resultaten per week bekijken en daarop sturen. Na zes tot negen maanden moet een ondernemer dat zelf kunnen. Tegelijkertijd, indien gewenst, begeleidt mijn collega het winkelteam, want je moet het toch samen doen."

Buitelaar zegt tot slot dat het belangrijk is dat bedrijven tijdig een beroep op Resultsplus doen. "Want je wilt niet in een situatie terechtkomen dat je niet de tijd hebt om nog te reorganiseren. Het gaat bij een reorganisatie om het veranderen of verbeteren van processen. Dat kost vaak veel tijd. Natuurlijk bieden we ook de mogelijkheid om toekomstscenario's voor je winkel te schetsen. Wat gebeurt er bijvoorbeeld als -zoals door de corona- de horeca wegvalt of niet terugkomt? Hoe gaat de bedrijfsvoering er dan uitzien? Wat zijn de vaste kosten? Wat moet ik met mijn personeel? Daar moet je een visie op hebben. En als je onder de huidige omstandigheden plust, heb je dan ook niet meer mensen nodig? Durf daar dan op te investeren. Neem gerust eens contact op om stoom af te blazen of gewoon eens te overleggen. Om op hoog niveau te kunnen sparren, voor als je wensen hebt om uit te breiden of om te spiegelen welke ideeën goed passen bij jouw onderneming. Overigens, voor de verkoop van slagerijen en bakkerijen bepaalt Resultsplus ook de economische waarde van een bedrijf. Voor de verkoop werken we samen met 3W Makelaars in Leusden."

Meer informatie: Resultsplus | Tel. +31 (0)6-21835075  
j.buitelaar@resultsplus.nl | www.resultsplus.nl



**You bake, we care**

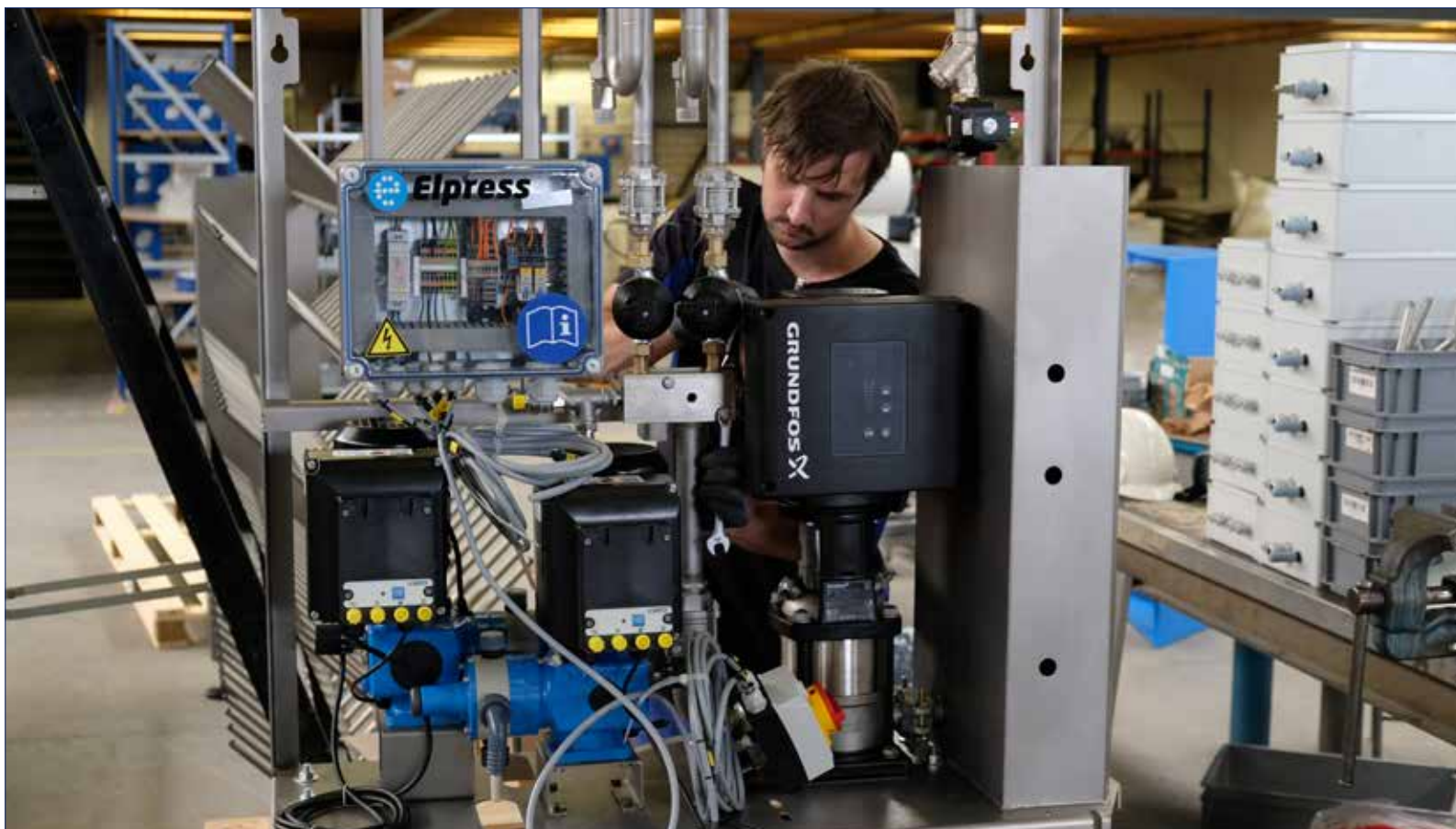




# Elpress:

## SPECIALIST IN TOTAALOPLOSSINGEN OP HET GEBIED VAN HYGIËNEPROCESSEN

HET IS IN DEZE TIJDEN NIET NODIG OM HET BELANG VAN HYGIËNE TE BENADRUKKEN, ZEKER NIET IN DE VOEDINGSINDUSTRIE, WAAR HYGIËNISCH WERKEN ALTIJD ÉÉN VAN DE KERNWOORDEN IS IN ELKE BUSINESS STRATEGIE. MAAR EEN PANDEMIE HELPT WEL ALS HET GAAT OM BEWUSTWORDING. NU ER OOK IN WINKELS EN KANTOREN MEER EN MEER MAATREGELEN WORDEN GETROFFEN OM OP EEN VEILIGE MANIER MET ELKAAR IN EEN RUIMTE TE ZIJN, FLOREREN BEDRIJVEN DIE ZICH GESPECIALISEERD HEBBEN IN HYGIËNISCHE OPLOSSINGEN. NATUURLIJK ZIJN ER OOK ZELFBENOEMDE SPECIALISTEN DIE INEENS EEN DESINFECTIEZUIL AANBIEDEN, MAAR VOOR EEN GOEDE OPLOSSING GA JE NATUURLIJK LIEVER NAAR EEN VOORAANSTAANDE AANBIEDER. DAN ZAL ELPRESS HOOGSTWAARSCHIJNLIJK ÉÉN VAN DE BEDRIJVEN ZIJN DIE IN UW ZOEKTOCHT NAAR VOREN KOMT.



Elpress is een toonaangevende producent op het gebied van industriële hygiëne met een track record dat veertig jaar terug gaat. De focus ligt op het leveren van totaaloplossingen: klantgerichte reinigingssystemen, die op vakkundige wijze geïntegreerd worden in uw bedrijfsproces. Ook in de bizarre coronatijden doet het bedrijf niet anders. Jannes Voss (eigenaar van Elpress) merkt ook dat de uitbraak van de wereldwijde pandemie gevolgen heeft voor de industrieën waarin zij actief zijn, te weten de vleesindustrie, de voedselverwerkende industrie, de zuivelindustrie en de glastuinbouw, maar door de goede reputatie van het bedrijf ziet Elpress de belangstelling voor haar oplossingen

vanuit alle kanten zienderogen toenemen. “Het aantal aanvragen is momenteel hoog”, zo beaamt Voss. “Het is heel druk, maar ik verwacht dat ook wij de klappen van deze crisis uiteindelijk wel gaan voelen met het wegvallen van nieuwbouw projecten, waar wij doorgaans onze hygiënische systemen en wasstraten mogen integreren. Maar vooralsnog mogen we niet klagen.”

#### SPIC EN SPAN

Wij zijn op bezoek in Boxmeer, waar Elpress een indrukwekkende productielocatie heeft gerealiseerd. In Polen is een tweede faciliteit die onder de vlag van Elpress opereert en waar de industriële wassystemen volledig geproduceerd worden. De rest van de systemen worden in Polen casco geproduceerd om vervolgens in Boxmeer verder geassembleerd en getest te worden. Bij binnenkomst valt meteen op dat we bij een hygiënebedrijf zijn. Er zijn de nodige maatregelen getroffen om te werken in de nieuwe realiteit – lees de 1.5-meter-maatschappij. Daarom is er natuurlijk een desinfectiezuil aanwezig om onze handen te reinigen en alles is spic en span. Ook in de productiehal valt op hoe netjes alles verloopt. “Dat moet natuurlijk ook wel”, zo zegt Voss met een knipoog. Hij is al heel wat jaren betrokken bij het bedrijf waar hij officieel twee jaar geleden ‘de touwtjes in handen kreeg’.

#### HARD GEGROEID

“Vroeger had ik nooit de ambitie om Elpress over te nemen. Toch ben ik op jonge leeftijd betrokken geraakt bij het bedrijf en dan kruipt het bloed waar het niet gaan kan. Ik zag ook wel in dat ik een unieke kans kreeg aangeboden van mijn vader, die een solide basis had neergezet. De mogelijkheden waren er zeker om door te groeien en dat blijkt nu ook wel. We zijn zeker de afgelopen jaren hard gegroeid. Dat hebben we gerealiseerd door goede oplossingen te bieden, hoogwaardige systemen te ontwikkelen, maar ook door waar te maken wat we beloven. We hebben een stap gemaakt in de verdere professionalisering van het bedrijf en dat werpt zijn vruchten af.”

#### TOTAALOPLOSSINGEN

Wat is de kracht van Elpress? We vragen het natuurlijk ook aan Voss. “Onze kracht is dat we totaalleverancier zijn, één partner voor al uw zaken op hygiënegebied. We zijn een gedreven organisatie en hebben een echte passie voor hygiëne. Onze focus ligt op het leveren van totaaloplossingen op het gebied van hygiëneprocessen. We bieden oplossingen in drie productgroepen: persoonlijke hygiëne, industriële wassystemen en reinigingssystemen. Wij zijn wereldwijd de enige leverancier die alle drie de productgroepen volledig ontwikkelt in eigen beheer én zelf produceert en daarmee dus een totaalpakket op het gebied van hygiëne biedt. Daarnaast kun je bij ook terecht voor oplossingen op het gebied van afwatering, componenten en mechanische handlingsystemen.”

#### IN EIGEN BEHEER

Elpress heeft alle producten in het assortiment dus zelf ontwikkeld. “Wij engineeren, assembleren en testen onze producten uitvoerig, met gedreven professionals. Daarmee garanderen we de kwaliteit

en betrouwbaarheid van de producten. Bovendien kennen we hierdoor onze apparatuur als geen ander. Deze kennis resulteert daarnaast in kwalitatieve dienstverlening bij service en onderhoud van de producten. Daarbij leveren we onze producten stekkerklaar. Plug-en-play dus. Op verzoek kunnen we ook maatwerk leveren, maar over het algemeen is dat niet nodig. Dat maakt het voor ons ook mooi dat we de grote vraag die recent is ontstaan, kunnen beantwoorden door onze machines vanuit voorraad direct te leveren.”

### AANBOD

Op dit moment merken ze bij Elpress een significante groei van de aanvragen naar oplossingen op het gebied van persoonlijke hygiëne. Hygiënesluizen, handreinigers, chemiedispensers, zolereinigings, zolendesinfectie en dus ook desinfectiezuilen: Elpress levert deze hoogwaardige oplossingen snel vanuit voorraad. Als voorbeeld benoemt Voss de chemie dispenserpaal waar momenteel veel vraag naar is. “Dat is een prachtig concept. De chemie dispenserpaal is geschikt voor zeep en desinfectiemiddel en verlaagt het risico op besmetting bij het betreden van ruimten die een hoge graad van hygiëne eisen. De opvouwbare RVS paal is voorzien van een opvangbak en 2 plastic flessen. En dat tegen een zeer concurrerende prijs van € 299,-.”

### FLEXIBEL

Het tekent ook het bedrijf Elpress dat ze in no time een dergelijke oplossing hebben ontwikkeld die volledig voldoet aan alle hygiëne-eisen in de praktijk. “We zijn hard gegroeid de afgelopen jaren, maar dat is niet ten koste gegaan van onze flexibiliteit en wendbaarheid. Waar de mogelijkheden zich voordoen, daar springen we op in. De eisen die gesteld worden aan hygiëne worden steeds hoger en zeker nu met de coronapandemie zal men steeds zwaardere voorwaarden gaan stellen aan het werken in productielocaties in bijvoorbeeld de voedsel- of vleesverwerkende industrie, maar hetzelfde geldt voor het toelaten van mensen in een winkel of kantoor. Dat is niet meer dan normaal, want hygiëne is belangrijk.”

### MAREL

Dat Elpress een vooraanstaande producent is, toont de nauwe samenwerking die het bedrijf heeft met Marel wel aan. Marel is één van de grootste aanbieders van processystemen in de vleesverwerkende industrie wereldwijd en niet geheel toevallig om de hoek gesitueerd bij Elpress. “Onze samenwerking gaat al heel lang terug, maar is de afgelopen jaren geïntensiveerd. Met onze oplossingen onder meer op het gebied van industriële wassers hebben we onze meerwaarde voor Marel bewezen en mogen we zodoende onze systemen integreren in de door hen gerealiseerde projecten. Dat is zeker niet voor iedereen weggelegd en daar zijn we dan ook trots op.”

### MILIEUVRIENDELIJK

Terwijl we rondgeleid worden door de productiehal van Elpress praat Voss ronduit over de vele ontwikkelingen die het bedrijf heeft doorgemaakt de afgelopen jaren. Eén daarvan is het verduurzamen van het pand, waardoor

“ONZE KRACHT IS DAT WE  
TOTAALLEVERANCIER ZIJN, ÉÉN  
PARTNER VOOR AL UW ZAKEN OP  
HYGIËNEGEBIED. WE ZIJN EEN  
GEDREVEN ORGANISATIE EN HEBBEN  
EEN ECHTE PASSIE VOOR HYGIËNE”

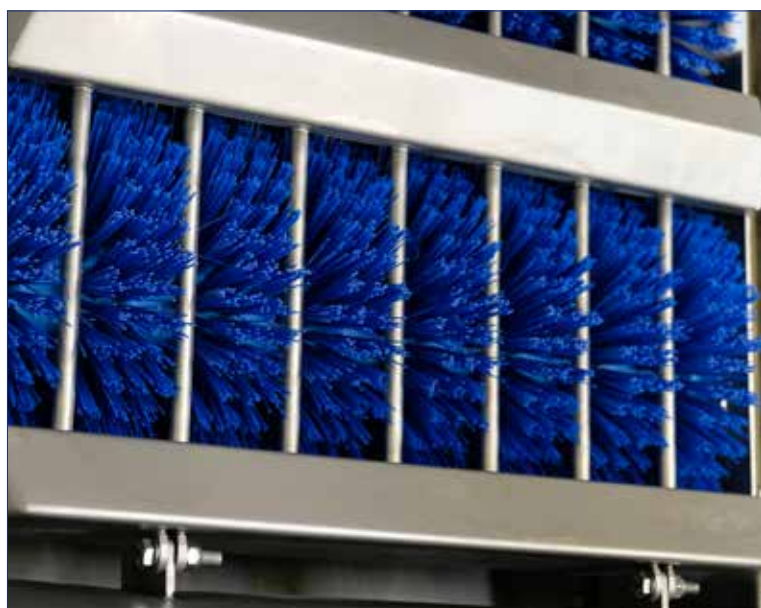
energie- en klimaatneutraal geoptimaliseerd kan worden. De bijna duizend zonnepanelen op het dak en de twee aardwarmte-installaties zorgen daar voor een groot deel voor. Sowieso staat milieuvriendelijk – natuurlijk naast efficiënt en hygiënisch – produceren hoog in het vaandel bij Elpress en haar oplossingen. De HACCP-gecertificeerde systemen zijn zuinig met water, energie en reinigingsmiddelen, terwijl er geen afbreuk wordt gedaan aan de reiniging zelf. “Doordat bijvoorbeeld de wassystemen efficiënt ontworpen zijn met daarin doordachte elementen wordt het verbruik van bronnen als energie en water teruggedrongen. Kortom, onze wassystemen zijn ontwikkeld met oog voor het milieu, net zoals onze productielocatie.”

### AMBITIE

In alles valt op te maken dat Elpress de zaakjes goed voor elkaar heeft. De productie loopt soepel, er heerst een serene rust in de fabriek, de vraag stijgt nog steeds en de naamsbekendheid van Elpress wordt ook steeds groter, iets waar Voss zelf ook verantwoordelijk voor is. “Ik ben ooit gestart binnen de organisatie op de marketingafdeling, die destijds nog helemaal vorm moest worden gegeven. Destijds stond de basis al met technisch hoogwaardige oplossingen, maar ‘het verhaal’ ontbrak nog. De branding van het merk Elpress is mijn eerste taak geweest en we hebben daarin mooie stappen gemaakt. De volgende stappen is onze toegevoegde waarde nog meer tonen in de branches waar we nu actief zijn en onze internationale expansie voort te zetten. Persoonlijk heb ik ook nog wel de ambitie om onze hygiënische oplossingen verder uit te rollen in andere branches, waar de gezondheidsbranche mijn absolute voorkeur heeft. Daar valt nog een wereld te winnen denk ik en het is ook in de afgelopen tijd weer gebleken hoe belangrijk persoonlijke hygiëne is in onze samenleving”, zo besluit Voss.

Meer informatie: Elpress BV

Tel. +31 (0)485 51 69 69 | [www.elpress.com](http://www.elpress.com)





S V M  
B A K E R Y M A C H I N E S

24/7 SERVICE • PERIODIEK ONDERHOUD • REVISIE/REPARATIE • NIEUWE EN GEBRUIKTE MACHINES

**Blanco messen € 82,50 • Teflon messen € 112,50**

**Inclusief:**

- Voorrijkosten  
(heel Nederland, m.u.v. Waddeneilanden)

**En de volgende handelingen:**

- Machine van binnen schoonmaken
- Kam schoonmaken
- Smeren van onderdelen

**En de volgende controles:**

- Algehele visuele controle
- Elektrische (onder)delen controleren
- Veertjes controleren



**Messen-  
wissel**

**Tot slot instrueren wij uw personeel omtrent de juiste werking van de machine.**

Gildeweg 10 • 3771NB • Barneveld Nederland  
+31(0)859028814 • info@svm-bakerymachines.nl • www.svm-bakerymachines.nl



**Krattenwasunits**



**Hygiëne-inrichting**

**LETS bv**

Your professional partner in cleaningsystems

**Al bijna 40 jaar specialist op complete  
concept van reiniging!**

www.letsbv.nl - +31(0)321 38 66 00

**Schuim- en desinfectie**



**Reiniging met (warm) water**



# Desinfecteren met STOOM, ZÓNDER CHEMIE

EEN SCHONE WINKEL EN WERKOMGEVING ZIJN EEN VEREISTE. WIE LEVENSMIDDELEN PRODUCEERT OF VERKOOPT WEET OOK HOE SNEL VERVUILING OPTREEDT. REGELMATIG REINIGEN HOORT DUS OOK BIJ HET WERK. IN DEZE PERIODE WAARIN WE MET ZIJN ALLEN DE VERSPREIDING VAN HET CORONAVIRUS ZOVEEL MOGELIJK PROBEREN IN TE DAMMEN, LIGT DE NADRIJK NIET ALLEEN OP REINIGEN, MAAR OOK OP ONTSMETTEN EN DESINFECTEREN. STOOM KAN UW WERK GEMAKKELIJKER MAKEN, WANT 'STOOM ONTSMET EN DESINFECTEERT SNELLER, MAKKELIJKER EN BETER DAN ANDERE REINIGINGSMETHODEN', ZO ZIJN ZE OVERTUIGD BIJ THE CLEAN EXPERIENCE.

The Clean Experience BV (TCE) is gespecialiseerd in reinigen met stoom en leverancier van stoomapparatuur in het hoge segment, met name gericht op professionele reiniging voor bedrijven. "Omdat stoom binnen de HACCP-norm is goedgekeurd als reinigingsmethode, hebben wij veel klanten uit de foodsector", zo vertelt Tjibbe de Boer van The Clean Experience.

## PROFESSIONELE STOOMSTOFZUIGER

Wat maakt stoom dan zo goed als reinigingsmethode? "Stoom werkt zo goed, omdat het veelal zonder chemie ingezet wordt. Maar ook omdat wij een droge stoom-techniek hanteren, waarbij je bijna geen vochtontwikkeling krijgt. Deze stoom bevat slechts 3 tot 10 procent vocht. Met de hoge temperatuur creëer je een schokeffect op de vervuiling, waardoor het vuil los raakt. Ideaal wanneer je deze vervuiling vervolgens direct kunt wegzuigen. Onze corebusiness is dan ook de professionele stoomstofzuiger. Wij reinigen en desinfecteren met een zeer korte droogtijd. Dat betekent ook dat je langdurig kan schoonmaken zonder teveel vochtontwikkeling. Met traditionele stoomreiniging lukt dat niet."



## VERSCHILLENDE HULPSTUKKEN

Een ander groot voordeel is de brede inzetbaarheid van de stoomstofzuiger. "Van vloeren, ovens, koelingen, broodplanken tot vitrines en sanitair. Hoe dat mogelijk is? Dat kan, zolang je maar verschillende hulpstukken gebruikt. Speciaal voor de foodsector hebben wij hiervoor Hygiëne Sets met universele kleurcodering samengesteld. Elk toepassingsgebied heeft zijn eigen kleur borstels en doeken."

## AANBOD

Voor de foodsector zijn een drietal machines geschikt. De TCE C35, de TCE C40 en de compactere TCE M8. "Alle drie de modellen kunnen stomen en zuigen. Bij de TCE stoomstofzuigers kunnen verschillende functies los van elkaar worden gebruikt, maar ook tegelijkertijd. Het grootste voordeel blijft wel dat je kunt reinigen zonder chemische middelen. De TCE C35 en TCE C40 hebben wat meer mogelijkheden en capaciteit dan de TCE M8. De garantie? Acht jaar op de boiler en twee jaar overall-garantie. Service? Dat hebben wij geheel in eigen beheer."

## WAAROM JUIST NU REINIGEN MET STOOM?

Stoom desinfecteert (besmette) oppervlaktes door middel van hoge temperaturen. Naast de persoonlijke hygiëneregels is er op dit moment een verhoogde vraag naar professionele stoomreinigers en stoomstofzuigers, wat natuurlijk alles te maken heeft met het coronavirus. "Het coronavirus kan tot drie uur in aerosolen overleven", aldus Tjibbe de Boer. "Het blijft tot vier uur op koper stabiel en tot 24 uur op karton. Op plastic oppervlakken en op roestvrijstaal blijkt dat het coronavirus tot zeker drie dagen besmettelijk blijft. Dan is reinigen een vereiste."

Kijk voor meer informatie op [www.tce.nl](http://www.tce.nl).

Check hier ook de mogelijkheid voor een vrijblijvende demonstratie.



# Divardy Bakery Services

## FLOREERT WEER ALS NOOIT TEVOREN

2019 WAS EEN HECTISCH JAAR VOOR DIVARDY. DIVARDY ENGINEERING WERD AFGESTOTEN EN OVERGENOMEN DOOR RADEMAKER, WAARDOOR DE VOLLEDIGE FOCUS VAN EIGENAAR EN OPRICHTER DAVID RIJKE KWAM TE LIGGEN OP DIVARDY BAKERY SERVICES. DAAR WAAR OOIET HET VERHAAL BEGONNEN IS EN WAAR DAVID ZIJN PASSIE VOOR HEEFT, HET ONDERHOUDEN VAN EN SERVICE VERLENEN OP HET MACHINEPARK VAN DE BAKKER, VORMT WEER DE GEZONDE BASIS VAN HET HELE BEDRIJF. JE MAG HET MISSCHIEN WEL EEN GELUK BIJ EEN ONGELUK NOEMEN, WANT DOOR HET AFSTOTEN VAN DIVARDY ENGINEERING WEET DAVID WEER WAAR HIJ GELUKKIG VAN WORDT EN ZIT ER EEN FRISSE EN VROLIJKE MAN TEGENOVER ONS. DAT IS WELEENS ANDERS GEWEEST, WANT HET ZIJN STRESSVOLLE TIJDEN GEWEEST VOOR DAVID. MAAR NU KIJKT HIJ WEER VOL OPTIMISME NAAR DE WERELD ÉN DE TOEKOMST.

Alsof we een herboren man zien, zo kunnen we het beste onze ontmoeting met David halverwege mei omschrijven. We hebben elkaar een jaar niet gezien, maar er is duidelijk wat veranderd in het leven en de gemoedstoestand van de oprichter van Divardy. "Ik ben altijd wel 'mister Positivo' hoor, maar het zijn zware jaren geweest. Er is veel gebeurd. Je weet dat we de afgelopen jaren hard gegroeid zijn en daardoor kwamen we steeds vaker in aanmerking voor mooiere en prestigieuzere projecten met Divardy Engineering. Een verkeerde inschatting op één van de die projecten heeft ons uiteindelijk de das omgedaan. We hebben ons misrekend en dat heeft ons veel gekost."

### FOCUS

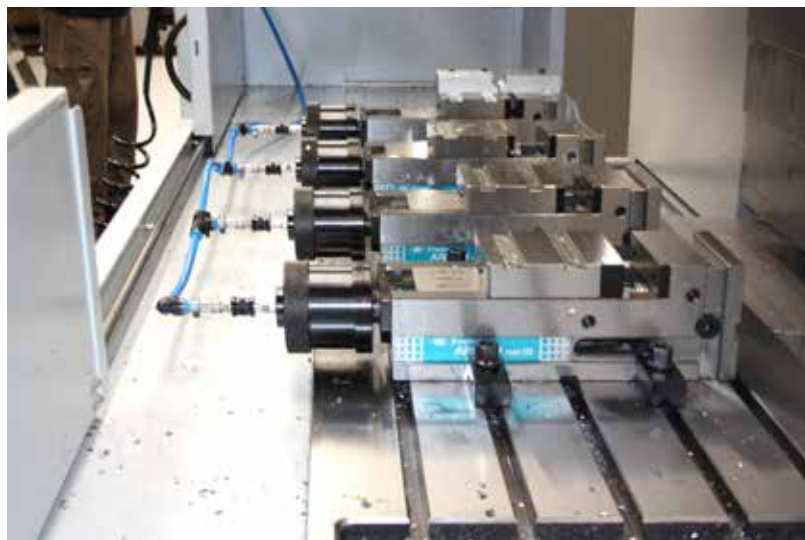
David richtte Divardy alweer meer twintig jaar geleden op en begon destijds als service- en onderhoudsspecialist, waarna al snel de ontwikkeling van systemen die geïjkt waren op de handling van deeg en broodproducten volgde. De groei was spectaculair en de bomen groeiden tot aan de hemel. Divardy mocht zich in steeds grotere projecten bewijzen, maar kende duidelijk ook groeipijnen. De organisatie kon niet snel genoeg meegroeien met de ambitie en daadwerkelijke groei van het bedrijf, en een te groot project waar wat fouten zijn gemaakt deed de rest. Over en sluiten voor Divardy Engineering, dat onder de vlag van de Rademaker Group nu voortgezet wordt. "We hebben een goede relatie met Rademaker, maar onze voormalige engineering-tak valt nu helemaal onder hun verantwoordelijkheid", zo is David duidelijk. "Het is jammer voor ons hoe het gelopen is, maar ik heb nergens spijt van. Ik ben trots op wat we geïjkt hebben, met de innovatieve, kwalitatief hoogwaardige, betrouwbare oplossingen die we hebben gerealiseerd. De verschillende soorten depanners, zoals de naalddepanner, knabbeldepanner en de zuigdepanner, die wij op maat leverden, hebben ons de term 'de depanner-specialist' opgeleverd, maar nu zijn we ons weer gaan richten op hetgeen we groot mee zijn geworden: service en onderhoud. En dat is een goede keuze gebleken."

### CAPWAY

"Divardy bezit als enige wereldwijd alle tekeningen, programmatuur en de kennis en kunde over de instal base van Capway Systems. Vrijwel alle spare-parts zijn uit voorraad leverbaar en worden in huis geproduceerd. Uiteraard is er een gespecialiseerd team beschikbaar 24/7 om onderhoud uit te voeren en storingen te verhelpen."

### FRISSE START

Terug naar de basis betekent ook terug naar Driebergen, waar Divardy voorheen al gevestigd was. Door de enorme groei was een verhuizing een aantal jaar geleden







noodzakelijk, maar nu biedt het voormalige pand weer soelaas. “We zijn weer fris opgestart met een geweldige groep mensen die vol energie op pad gaan en doen wat ze leuk vinden. Zoals mensen van ons gewend zijn, weten we met Divardy Bakery Services hoe belangrijk de continuïteit van de productie is en daarom zijn onze gespecialiseerde monteurs 24/7 beschikbaar om allerlei problemen en storingen op te lossen. Geen gedoe, maar mensen helpen waar we kunnen en tegen concurrerende prijzen.”

### INVESTEREN

Als we op bezoek zijn in Driebergen is het een drukte van belang bij Divardy. Het bedrijfspand wordt helemaal opgeknapt en we krijgen een rondleiding van David door de productiehoe. Nieuwe CNC-machines, draibanken en ga zo maar door zijn aanwezig en alles is nagenoeg af om volledige productie te draaien. Gaat Divardy weer machines ontwikkelen? “Nee die ambitie hebben we niet meer, maar we kunnen wel ondersteunen en meedenken in de opzet, lay-out en het machinepark in de bakkerij”, zo lacht David. “We hebben dus wel de mogelijkheid om aan alle verzoeken te voldoen van onze klanten als het gaat om spare parts van nagenoeg alle merken (trommels, assen, wielen op maat etc.) én we kunnen optimaal onderhoud en service plegen. We investeren zoveel, omdat we het vertrouwen van onze klanten krijgen en dus veel werk hebben. Met Divardy Bakery Services gaat het heel goed. We hebben sinds vorig jaar elke maand een omzetgroei gerealiseerd en daar zijn we trots op. We hebben door de jaren heen ook een goede naam opgebouwd, die geen schade heeft geleden van het engineering-verhaal. Dat staat los van elkaar en zo kunnen onze klanten dat gelukkig ook zien. We zijn betrouwbaar en gezond en daar gaat het om.”

### IN DE PRAKTIJK

Een jaar na dato kijkt David dan ook met veel genoegen terug op hoe alles verlopen is. “Ik heb zoals gezegd nergens spijt van en ik heb heel veel geleerd. Naar eer en geweten heb ik altijd alles op een juiste manier proberen te doen, maar soms schiet je jezelf wel eens in je voet. Maar het heeft ook deuren voor Divardy en voor mij geopend die anders wellicht dicht waren gebleven. In de bakkersbranche kennen nagenoeg alle mensen Divardy en ik kan iedereen onder ogen komen. We staan er ook heel goed voor. Service, onderhoud, maar ook spare-parts zijn natuurlijk een cruciaal onderdeel van de bakkerij, want de productie moet optimaal draaien. De focus op deze kernwaarden heeft ons goed gedaan en dit blijft ook waar we ons op focussen. Met twintig mensen in dienst en ongeveer 10 zzp'ers is het ook goed te behappen voor mij en dat geeft rust. Ik doe nu ook wat ik het allerleukste vind om te doen en dat is in de bakkerij zijn, hier in de fabriek ondersteunen en natuurlijk stuur ik ook het geheel een beetje aan. Ik ben een technisch onderlegde man, en niet gemaakt

voor de vergadertafel. Daar ben ik nu achter gekomen en zodoende ben ik ook met veel plezier in de praktijk bezig. Ik haal heel veel voldoening uit het zo snel mogelijk helpen van onze klanten.”

Wat is dan de ambitie voor de toekomst? “We gaan binnenkort een mooie toevoeging aan ons bedrijf doen met de overname van een dochter onderneming van een branchegeenoot. Al jaren zijn wij gespecialiseerd in de reservedelen van niet-Divardy machines zoals de voormalige Capway-systemen, en de vraag naar spare-parts van Capway is stabiel gebleven. Ook de productie van de Capway-transportband komt als gevolg van deze beoogde overname in ons beheer. Daarmee verzorgen we binnenkort de productie van spijlenbanden speciaal voor Capway-installaties hier in onze fabriek met een speciale bandlasmachine. Hiermee slaan we een volgende slag en waarborgen we de kwaliteit van de spare-parts. Ook kunnen we onze klanten nog meer ontzorgen en weten zij bij wie ze moeten zijn voor al hun service, onderhoud en reserve-onderdelen”, aldus David.

Voor aanvullende informatie: Divardy BV  
Tel. +31 (0)343 523880 | [www.divardy.nl](http://www.divardy.nl)



# Cursus Bakkerijtechnologie

## EN LEVENSMIDDELENCHEMIE

WE ZIJN ONS ALLEMAAL AAN HET INSTELLEN OP DE ZOGENAAMDE 1.5 METER MAATSCHAPPIJ EN DAT GELDT NIET ALLEEN VOOR ONDERNEMERS EN RETAILERS. OOK OPLEIDINGSINSTITUTEN DIE CURSUSSEN AANBIEDEN ZOEKEN NAAR MOGELIJKHEDEN OM IN ONZE NIEUWE MAATSCHAPPIJ MENSEN TE BLIJVEN VOORZIEN VAN KENNIS EN PRAKTIJKERVARING. HAS HOGESCHOOL BIJDT DE KOMENDE TIJD DE NODIGE CURSUSSEN WAARONDER BAKKERIJTECHNOLOGIE EN LEVENSMIDDELENCHEMIE.

Op 3 september start de cursus Bakkerijtechnologie. Een goede bakker weet niet alleen hoe je een lekker brood maakt, maar ook waarom een bepaalde combinatie van ingrediënten en handelingen tot een smakelijk resultaat leidt. Ontdek de technologische achtergrond van de bakkerij, met andere woorden brood, banket en zoetwaren. Ontwikkel aan de hand van deze kennis je eigen stijl. Dit is een cursus voor bevoegde vakmensen. De cursus bestaat uit 16 cursusavonden en twee practica.

Wil je meer weten over levensmiddelenchemie? Dan is het raadzaam om vanaf 17 november de cursus met dit onderwerp als leidraad te volgen. Iedereen weet dat koolhydraten, eiwitten en vetten belangrijke voedingsstoffen zijn. Maar wie kent de chemische en fysische eigenschappen van deze stoffen? In deze cursus maak je kennis met biomoleculen en organische verbindingen en leer je de beginselen van de organische chemie. In deze cursus maak je kennis met de belangrijkste chemische reacties van suikers, vetten en stikstofverbindingen. De cursus bestaat uit 8 cursusavonden.



Meer informatie:  
[www.has.nl/nl/has-bedrijfsopleidingen](http://www.has.nl/nl/has-bedrijfsopleidingen)

ADVERTENTIE

# Sterk in verbinden



# Samenwerkende versbranches

## LATEN DE KRACHT VAN DE VERSSPECIAALZAAK

### IN TV-SPOT ZIEN

“VERS EN MET LIEFDE”; DAT IS DE BOODSCHAP VAN EEN TV-SPOT DIE DOOR EEN AANTAL SAMENWERKENDE VERS-DETAILHANDELBRANCHES ONLANGS IS GELANCEERD. DEZE SAMENWERKENDE BRANCHES ZIJN DE KAASSPECIAALZAKEN & FOODSPECIALITEITENWINKELS (VAKCENTRUM), GROENTESPECIALISTEN (AGF DETAILHANDEL NEDERLAND), VISSPECIALISTEN (VNV), BAKKERS (NBOV), BLOEMISTEN (VBW), POELIERS (NBPW) EN SLAGERS (KNS).

In een tv-spot, die te zien was sinds 27 april op de publieke zenders, toonden deze gezamenlijke branches de kracht van de ‘versspecialist in jouw buurt’. Het doel was om de consument attent te maken van de kernkwaliteiten van deze unieke ondernemers. ‘Koop lokaal’ is voor deze ondernemers van groot belang.

In de tv-spot was te zien voor welke kernkwaliteiten deze verswinkeliers staan, zoals lokaal betrokken, huisgemaakte en unieke producten, kennis van de herkomst en passie voor producten, persoonlijk contact, veilig winkelen en het betreft straat- en sfeerbepalende winkels. Dat doen deze winkeliers elke dag, met liefde. Daarom was de boodschap in deze spot: “Vers en met liefde, de versspecialisten in jouw buurt”.



De commercial was een eerste vorm van gezamenlijke communicatie door de versspecialisten en vormt een opmaat naar een langer lopende consumentencampagne en bredere samenwerking binnen de branches, iets wat alleen maar kan bijdragen aan de exposure van de lokale versspecialisten.

ADVERTENTIE

Sterk in het verbinden van losse processtappen tot één soepel lopend geheel, zodat u snel en effectief kunt schakelen. Marvu is gespecialiseerd in interne transportsystemen in de voedselverwerkende industrie. Marvu biedt maatwerkoplossingen voor elk logistiek vraagstuk.



Bekijk onze website:

[www.marvu.nl/NBT](http://www.marvu.nl/NBT)

BART SCHUITEMAKER  
 STARTTE NA EEN CARRIÈRE  
 BIJ O.A. V&D LA PLACE EN  
 BAKKER VAN MAANEN  
 3 JAAR GELEDEN ZIJN  
 EIGEN BUREAU VOOR  
 PRODUCTONTWIKKELING.

EEN GOEDE PRIJS VOOR EEN GOED PRODUCT! LUKT DAT? EN WAT IS DAN EEN GOEDE PRIJS. SINDS FEBRUARI VAN DIT JAAR, DUS VOOR DE CORONACRISIS, LOOP IK MET DE VRAAG ROND; WAAROM KOPEN CONSUMENTEN ZONDER PROBLEMEN EEN PAAR SCHOENEN VAN 119 OF 120 EURO EN MAAKT DIE ENE EURO HELEMAAL NIETS UIT? EN WAAROM WIL DEZELFDE CONSUMENT NIET ZOMAAR ÉÉN EURO MEER BETALEN VOOR EEN GOED BROOD? NIET DAT IK WIL ZEGGEN DAT DE PRIJS VAN BROOD OMHOOG MOET OF DAT GOED BROOD PERSÉ DUUR MOET ZIJN, IN TEGENDEEL.

# Mentale boekhouding!

Het heeft mijns inziens bijna allemaal te maken met de mentale startwaarde van een product. Een goedkoop product van één euro waar je één euro meer voor moet neerleggen lijkt al snel veel duurder dan een product van 119 of 120 euro, dat toch al duur was. Het verschil tussen één euro en twee euro voelt veel groter dan het verschil tussen 119 of 120. Dat is natuurlijk niet zo gek. Hoewel het hier in beide gevallen slechts één euro betreft gaat het in het eerste geval over een prijsstijging van 100% en in het tweede geval van nog geen procent. Terwijl een euro een euro blijft.

In ons hoofd hebben we verschillende geldpotjes voor verschillende uitgaven. Onze dagelijkse boodschappen betalen we uit een ander potje, met een ander mentaal budget, dan bijvoorbeeld leuke, gezellige activiteiten of nieuwe spullen. Met andere woorden; je mentale budget voor een paar nieuwe schoenen zal waarschijnlijk een stuk hoger liggen dan je dagelijkse ontbijt.

In mijn dagelijks werk richt ik me op productontwikkeling. Laten we maar zeggen dat het verbeteren van bestaande producten of het ontwikkelen van nieuwe producten vanuit marketingbehoefte of simpelweg een klantenvraag mijn werk het beste omschrijft. Tevens houd ik me bezig met innovaties voor de bakkerij. Innoveren gaat vaak over veranderen van menselijk doen en denken. Tevens geef ik operationele ondersteuning daar waar nodig met als doel verbeteringen aan te brengen, dit altijd in opdracht.

Terug naar de mentale boekhouding. Bij het bepalen van de verkoopprijs rekenen bakkers met brutowinstmarge, uitgedrukt en gebudgetteerd in een percentage van de omzet. Dat percentage hebben ze echt nodig. Een must om te behalen, zo zegt de financieel adviseur en/of boekhouder. De meeste bakkers kennen de rekensom feilloos uit hun hoofd. Deze staat er in geprent en ze durven dit lang niet altijd los te laten.

Helaas is het zo dat een vastgesteld, gebudgetteerd margepercentage per product of productgroep een productverbetering te vaak onnodig duur maakt voor de consument. Soms doet een stijging in grondstoffen kostprijs van slechts 20 cent, voor het verbeteren van een product, de winkelverkoopprijs met één euro stijgen in plaats van 20 cent plus Btw. Hierdoor strookt het vaak simpelweg niet meer met het mentale budget van de dagelijkse boodschappen en maakt dat het product onnodig duur. Zonde! niet nodig! Een gemiste kans op omzetgroei.



*Bart Schuitemaker*

# VACTORR®

## NIEUWE COLLECTIE VACUUM COOLING: **DE DEUR NAAR DUURZAAMHEID**

"IN EEN TIJDPERK WAARIN WE OP EEN NIET MIS TE VERSTANE MANIER OP ONSZELF WORDEN TERUGGEWORPEN BEN JE GEDWONGEN NA TE DENKEN OVER JE LEVENSTIJL. HET IS AL LANGER DUIDELIJK DAT WIJ DE WERELD HARDER NODIG HEBBEN DAN DE WERELD ONS, MAAR IN DEZE TIJD VAN COVID-19 WORDEN WE NOG EENS EXTRA MET ONZE NEUS OP DE FEITEN GEDRUKT. EEN DUURZAME EN BEWUSTERE INVULLING VAN HOE WE LEVEN, CONSUMEREN EN PRODUCEREN, IS EEN VOORWAARDE VOOR DE TOEKOMST. ZUINIG EN ZORGVULDIG OMGAAN MET DE NATUURLIJKE BRONNEN, VOORKOMEN VAN VERSPILLING EN REDUCTIE VAN AFVAL; HET ZIJN THEMA'S DIE ONS AAN HET HART GAAN. NATUURLIJK PASSEN WE DAT IN ONZE WERKOMGEVING TOE WAAR HET KAN, MAAR MET DE TOEPASSING VAN DE INNOVATIEVE KRACHT VAN VACUUM COOLING KAN DE BAKKERIJBRANCHE ECHT EEN VERSCHIL MAKEN", ALDUS HANS STOOP, ALGEMEEN DIRECTEUR VAN VERHOEVEN FAMILY OF COMPANIES.





Hans Stoop bij de VACTORR B Batchkamer

### BROOD MEEST VERSPILDE VOEDSELPRODUCT

“En dat is nodig zolang brood nog de lijst aanvoert van meest verspilde voedselproducten”, zo vervolgt Stoop gelijk zijn betoog. “Alleen in Nederland werd in 2019 nog 7,3 kilogram per persoon aan brood en deegwaren weggegooid. Dat is dus ruim 340.000 kg per dag, en dat komt neer op honderdduizenden broden, ongeveer een kwart van de totale productie. Wereldwijd is Nederland zeker niet een van de grootste verspillers, dus de hoeveelheid afval van geproduceerd voedsel is onvoorstelbaar. Hoe kunnen we bijdragen aan een substantiële vermindering daarvan? Wetende dat de ‘Earth Overshoot Day’ (de dag waarop we onze jaarlijkse, natuurlijke reserves en bronnen hebben opgebruikt red.) in 2019 al in juli plaatsvond heeft de noodzaak tot verandering de hoogste prioriteit.”

Hij vervolgt met een opsomming van wat Vacuum Cooling hierin kan bijdragen. “Besparing op energie, op grondstoffen, op toevoegingen, op productieruimte en productietijd en door een substantiële vergroting van de houdbaarheid. Want omdat

de koeltijd wordt teruggebracht tot een fractie van de normale tijd, wordt geen ruimte geboden aan contaminatie van het product en hoeven producten dus minder snel worden weggegooid. Nog los van alle productverbeteringen die er met Vacuum Cooling kunnen worden bereikt, zijn dit sterke economische en duurzame argumenten die de aanschaf in de bakkerij meer dan rechtvaardigen.”

### VACUUM COOLING ÈN BAKING

Het is daarom dat in bakkerijtak van Verhoeven juist ook tijdens de crisis hard doorgewerkt is aan de introductie van een nieuwe generatie Vacuum Cooling systemen. “We hebben het begrip Vacuum Cooling omgedoopt naar Vacuum Cooling & Baking, een betere omschrijving in onze ogen, omdat de technologie in het bakproces wordt ingezet en door het vacuüm het kookpunt bij slechts enkele graden Celsius wordt bereikt. De Vacuum Cooler neemt deels de functie van de oven over en het proces van afbakken en koelen loopt in elkaar over en wordt door middel van het vacuüm gemanipuleerd en aangestuurd. Het nieuwe vacuüm koelen en bakken geeft de bakker volledige controle over de totstandkoming van een optimaal eindproduct; volume, stabiliteit, smaak en houdbaarheid. Het is allemaal te organiseren door een optimale afstemming van het recept en de technologie op elkaar. De echte bereidheid elk element aan te passen, dient het eindresultaat en zo wordt iets prachtigs bereikt. De techniek van Vacuum Cooling is indrukwekkend, maar juist de kennis van het product en de technologie van deze twee maakt dat we controle hebben over het proces. Het is als een vliegende auto: het lijkt mooi om te hebben en leuk om mee te rijden, maar zonder vliegbrevet wordt er niet gevlogen.”

### VERHOEVEN BAKERY EQUIPMENT FAMILY

#### Turnkey oplossingen voor de bakkerij

De Bakery Equipment Family is de bakkerijpoot van de Verhoeven Family of Companies. De familie bestaat uit 4 merknamen die in de bakkerijmarkt hun eigen identiteit hebben opgebouwd, maar elkaar tezamen in een pakket van producten en diensten aanvullen. De familie is uniek in haar aanpak en neemt in veelal het voortouw in het projectmanagement bij de bouw van grotere industriële productielijnen. De ontwikkeling, engineering en productie van maatwerk vindt plaats op één locatie in het Brabantse Oss.

#### De Bakery Equipment Family bestaat uit de volgende merknamen:

1. BVT- Dough Process Solutions (laminators, sheeting lines, universal lines)
2. NEWCAP- Industrial Handling Solutions (cleaning, robotizing, conveyors, product conditioning, proofing, cooling & freezing)
3. Vacuum Cooling & Baking Solutions (cooling, vacuum cooling)
4. Bakepack- End of Line Solutions (packaging solutions, system integration)

Verhoeven Bakery Equipment Family | Parallelweg 13  
5349 AD Oss Nederland | Telefoon 0412 630 545 | [www.verhoevenfamily.com](http://www.verhoevenfamily.com)



## ERVARING OMGEZET NAAR NIEUWE GENERATIE PRODUCTEN

“In de achter ons liggende jaren hebben onze product specialisten en onze proefbakkers tezamen met de eerste klanten in de markt een schat van ervaring opgedaan. We leveren onze systemen over de gehele wereld aan innovatieve partners. De opgedane ervaring is nu ingezet in de ontwikkeling van de nieuwe generatie machines. Daarbij hebben we vastgehouden aan een aantal uitgangsprincipes die door onze gehanteerde NASA testsoftware worden onderschreven. Zoals bijvoorbeeld de vorm van een vacuümkamer. Met ronde hoeken is deze beter bestand tegen veranderingen in druk. Met de introductie van VACTORR zijn we in staat Vacuum Cooling aan te bieden aan praktisch alle segmenten van de food industrie, maar met name ook aan de verschillende segmenten in de bakkerijbranche, van ambachtelijke bakker tot de industrie.”

## VACTORR: EEN EERBETOON AAN DE UITVINDER VAN VACUUM

De afkorting VAC wordt gebruikt in elke toepassing van vacuüm. Of het nu gaat om een stofzuiger, een wijndispenser, een sous-vide of vacumeer machine in de keuken of om een Vacuum Cooling installatie. De uitvinder van deze barometer was de Italiaan Evangelista Torricelli, die in het begin van de 17e eeuw bovendien aantoonde dat vacuüm kon worden gecreëerd in zijn Torricelli experiment. De vinding is weliswaar eeuwen geleden gedaan, maar tot vandaag verrassend actueel en heeft raakvlakken met tal van nieuwe technologieën. De afkorting VAC is vaak met een andere afkorting gecombineerd die op de barometer terug te vinden is: TORR, van Torricelli. VACTORR is de nieuwe merknaam van een uitgebreid assortiment aan Vacuum Cooling and Baking Solutions die door de Verhoeven Family op de markt wordt aangeboden.

Voor meer informatie over Vacuum Cooling and Baking Solutions: [www.vacuumcooling.com](http://www.vacuumcooling.com)

## VACTORR A (R&D UNIT) VACTORR B (BATCH KAMER)

### Producteigenschappen:

- All-in-one systeem: kamer en pompkamer in een compacte behuizing;
- Constructie getest via door NASA ontwikkelde testsoftware;
- Safety First Approach: uitgebreid pakket aan basis- en toegevoegde veiligheidsvoorzieningen voor ultra-veilige bediening;
- Uitsluitend gebruik van A-merk componenten;
- Energy Recovery System - energie terugwin systeem;
- Rondvormige vacuümkamer voor hogere stabiliteit, optimale belastings-weerstand, en reinigingsconditie;
- V-Finish van de toplaag ter voorkoming van vocht- en vuilopname en optimale reinigingsconditie;
- Intuïtieve touchscreen-bediening met duidelijke visuele bedieningsweergave;
- Pulse-Mode voor optimale productvolume-sturing.



De nieuwe VACTORR B Batchkamer en VACTORR A R&D kamer

## DESINFECTIEZUIL VERKRIJGBAAR BIJ BEKO TECHNIEK

IN DE HUIDIGE TIJD MET CORONA EN IN EEN TIJDPERK 'POST CORONA' ZAL DE WERELD BLIJVEND VERANDERD ZIJN. IN DE NIEUWE 'ANDERHALVE-METERSAMENLEVING' ZAL (PERSOONLIJKE) HYGIËNE EEN BELANGRIJKERE PLAATS IN BLIJVEN NEMEN EN DAAROP MOET JE ALS ONDERNEMER TOCH OOK VOORBEREID ZIJN. EEN DESINFECTIEZUIL IN UW WINKEL, WAAR KLANTEN HUN HANDEN SCHOON KUNNEN MAKEN IS ÉÉN VAN DE OPLOSSINGEN.

Daarom heeft Beko Techniek een speciale desinfectiezuil opgenomen in het assortiment en op voorraad staan. Medewerkers, gasten en klanten kunnen hun handen desinfecteren middels een desinfectiemiddel. Zeer hygiënisch door voetbediening voor dosering. Uitstekend geschikt voor entreegebieden, restaurants en openbare ruimten. De RVS desinfectiezuil is robuust, stabiel en geschikt voor elke standaard fles desinfectiemiddel. De desinfectiezuil is standaard voorzien van een A4 kliklijst waarop u uw eigen tekst of promotie vermeld kan worden. Het is mogelijk de desinfectiezuil permanent aan de grond te bevestigen.

Voor meer informatie: Beko Techniek  
Telefoon 024-6486288 | [www.beko-techniek.nl](http://www.beko-techniek.nl)



## JUIST NU JE HYGIËNEPLAN DIGITALISEREN EN BEZORGEN VOLGENS DE JUISTE REGELS



DOOR DE VERSCHILLENDE MODULES IN DE HYGIËNECODE ONLINE APP IS HET NU MOGELIJK JE CORONA HYGIËNE CHECK TE ACTIVEREN. DIT IS DE REGISTRATIE CONTROLE VOOR JE HANDCONTACTPUNTEN EN DE CORONAMAATREGELEN, IETS WAT STANDAARD IS TOEGEVOEGD IN HET ABONNEMENT VAN HYGIËNECODE ONLINE. NU DE ONLINE BESTELLINGEN ZIENDEROGEN TOENEMEN EN ZODOENDE OOK DE BEZORGINGEN, IS HET NU OOK VOOR ALLE ANDERE BEDRIJVEN DIE DIT DIGITAAL WILLEN CONTROLEREN EN REGISTREREN MOGELIJK.

Samen met deze module, en de modules voor je standaard HACCP formulieren, urenregistratie en personeelsplanning maakt de toevoeging van registratie controle de Hygiënecode Online App nog completer. En als je nu bezorgt en het juiste etiket wil printen voor op je maaltijden? Dan is de module coderen plus de ideale oplossing voor jou en jouw klanten, mede doordat je zo ook je allergenen info en bereidingswijze simpel op je etiket print. En daarnaast is de Hygiënecode Online App ook te gebruiken voor het coderen in je koeling of diepvries.

Kijk voor alle info op [www.hygienecodeonline.nl](http://www.hygienecodeonline.nl) & [www.coronahygienecheck.nl](http://www.coronahygienecheck.nl)





# iceCool IMPLEMENTEERT R-455-A OP GROTE SCHAAL BIJ BÄCKER FEIHL

ICECOOL INTERNATIONAL BV WERD IN 2008 OPGERICHT IN HÜCKELHOVEN IN DUITSLAND EN VESTIGDE ZICH ENKELE JAREN LATER IN ECHT IN NEDERLAND. HET BEDRIJF IS VANDAAG DE DAG WERELDWIJD ACTIEF IN BAKKERIJ-INSTALLATIES VOOR HET KOELLEN EN DIEPVRIEZEN VAN NIET-VERPAKTE DEEGWAREN. DOOR STEEDS TE INNOVEREN OM DE KWALITEIT VAN HAAR PRODUCTEN TE VERBETEREN, HEEFT ICECOOL EEN UITSTEKENDE REPUTATIE OPGEBOUWD BIJ DE BESTE BAKKERS TER WERELD. DE VOCHTREGULERING IN DE ICECOOL-INSTALLATIES GARANDEERT HET SUCCES EN DE BAKKWALITEIT: HET BROOD IS DAARDOOR BETER VERTEERBAAR, IN HET BIJZONDER VOOR MENSEN MET EEN GLUTENINTOLERANTIE.

Vanaf 2012 paste iceCool zich aan in functie van de F-Gas-regelgeving en houdt rekening met de volgende drie parameters bij het selecteren van het meest milieuvriendelijke koudemiddel:

- Het aardopwarmingsvermogen (GWP).
- Het directe en indirecte broeikas effect (TEWI).
- De klimaatimpact tijdens de levenscyclus (LCCP).

De eerste vulling R-1234ze/CO<sub>2</sub> wordt in 2013 gebruikt voor bakkerij Maurer; vanwege de geringe milieu-impact wordt dit gesubsidieerd door de Duitse overheidsinstelling BAFA. Op dit moment staan er niet alleen verschillende CO<sub>2</sub> installaties in Duitsland maar wereldwijd, tot zelfs in IJsland!

## FEIHL KIEST VOOR R-455-A

Wanneer bakkerij Feihl besluit om een nieuwe vestiging te bouwen in Neumarkt (D), wendt het bedrijf zich tot iceCool voor het ontwikkelen en installeren van een ecologisch verantwoord koelsysteem. Er worden verschillende alternatieven aan de klant voorgesteld. Feihl kiest al snel voor een installatie met R-455-A, waarvan de installatie- en exploitatiekosten minder hoog zijn dan die met CO<sub>2</sub>-oplossingen. De uitstekende thermodynamische eigenschappen van dit nieuwe koudemiddel met een zeer laag GWP en de technologie zijn conform aan hun lastenboek.

## KOELPROCES

iceCool adviseert om een systeem met 16 autonome condensatiegroepen met een totaal koelvermogen van 320 kW aan de buitenkant van het gebouw te installeren. Deze voeden 5 diepvriezers en 11 koelcellen. De installatie wordt voorzien van verdampers en condensoren die speciaal werden geselecteerd. Het koelproces voor het rijzen van het brood duurt ongeveer 24 uur. Dit proces vindt plaats bij een temperatuur van +/-0°C en is volledig geautomatiseerd. Der Bäcker Feihl is gekend op de markt voor zijn unieke productieproces en laag glutengehalte in al zijn broden.

## LEKDICHTHEIDSCONTROLES

De keuze voor R-455A heeft bovendien het voordeel dat het aantal lekdichtheidscontroles van de twee diepvriezers kan worden teruggebracht naar één keer per jaar. Deze controles zijn zelfs niet meer nodig voor de andere koelinstallaties met een interne vulling van 5 ton CO<sub>2</sub>-equivalent. Zes maanden na de ingebruikname werkt de installatie perfect. Alle betrokkenen zijn zeer tevreden over het resultaat en Bäcker Feihl is klaar voor de toekomst.

*Uw dealer voor Nederland: EverBake Group, tel. 088-7300000*

*Uw dealer voor België: Artiso, tel. +32 (0)3 489 22 95*

# Altijd op de HOOGTE ZIJN?



**VOOR MEER INFORMATIE:**  
EMIEL BRUNING | E.BRUNING@GPMEDIA.NL  
LISAN VAN DEN BOSCH | L.BOSCH@GPMEDIA.NL  
+31 (0)24-3246146 | WWW.NBTMAGAZINE.BIZ

Bekijk de nieuwe ontwikkelingen  
van Unispray op [www.unispray.nl](http://www.unispray.nl)



BEKIJK HIER  
DE FILM VAN ONZE  
SPUITSYSTEMEN



**Unispray**

Vrijewade 2, 3439 PB Nieuwegein  
+31 (0)30.26.76.318, [info@unispray.nl](mailto:info@unispray.nl), [www.unispray.nl](http://www.unispray.nl)



**The Clean Experience**  
Steam Specialist

Doodt virussen | Desinfecteert | Zonder chemie | HACCP  
Veilig | Allergie & Hygiëne

- ~ Uw stoomspecialist & adviseur
- ~ Unieke warmwater- en droge stoomtechniek
- ~ Stomen en zuigen in één handeling
- ~ Boilers met hoge capaciteit (8-10 bar druk, temperatuur tot 180 °C)
- ~ Minimaal gebruik van vocht en chemie
- ~ Reinigt conform HACCP-normering
- ~ Voor bakkers, ijssalons, slaggers, horeca, viszaken et cetera
- ~ Service in eigen beheer
- ~ Milieuvriendelijk



Altijd advies op maat  
voor groot- en kleinbedrijf!

[www.tce.nl](http://www.tce.nl) - 0342-701205 - [contact@tce.nl](mailto:contact@tce.nl)  
Vraag een vrijblijvende demonstratie aan.

kennistransfer en  
bedrijfsopleidingen

## Vakgerichte HBO Cursus Bakkerijtechnologie

Start 3 september 2020



Vakgerichte HBO Cursus Bakkerijtechnologie  
Start 3 september 2020  
De cursussen van HAS Kennistransfer kunnen ook  
incompany en op maat worden uitgevoerd. Kijk op  
[www.haskennistransfer.nl](http://www.haskennistransfer.nl) voor ons totale aanbod.

**has**  
hogeschool

# De koelinstallatie

## ALS VOLHOUDBARE **BRON VOOR ENERGIE**

IN DE 30 JAAR DAT POOL KOUDETECHNIEK BESTAAT ALS KOELTECHNISCH INSTALLATEUR HEEFT HET BEDRIJF VEEL KENNIS OPGEDAAN IN DIVERSE SECTOREN, MAAR TOCH LIGT DE SPECIALITEIT MET NAME IN DE FOODSECTOR EN OP- EN OVERSLAG. "HIERBIJ ZIEN WE DAT ER MOMENTEEL VEEL VRAGEN ZIJN BIJ KLANTEN DIE HUN KOELINSTALLATIE WILLEN OF MOETEN VERVANGEN. EEN DILEMMA WAAR U MISSCHIEN NU ZELF OOK WEL VOOR STAAT. UW INSTALLATIE IS VEROUDERD EN IS ECONOMISCH AFGESCHREVEN, MAAR JA WAT DOET U? KIEST U VOOR EEN CHEMISCH KOUEMIDDEL OF KIEST U VOOR EEN NATUURLIJK KOUEMIDDEL EN HOE HAALT U HET MAXIMALE RENDEMENT UIT DE KOELINSTALLATIE?", ALDUS VICTOR LICHTENBERG, COMMERCIEEL MANAGER VAN POOL KOUDETECHNIEK BV.



"Als we denken aan een koelinstallatie denken veel mensen meteen aan koude, energiekosten en dat onderdeel dat we nodig hebben om ergens in het bedrijfsproces maar iets koud te krijgen", zo steekt Victor meteen van wal. "Bij Pool Koudetechniek kijken we samen met de klant naar uw gehele bedrijfsproces, niet puur dat gedeelte dat gekoeld moet worden. Onze installatie maakt niet alleen een deel uit van uw bedrijfsproces, maar staat centraal in het bedrijf. U heeft immers een aantal uitdagingen :

- Uw bedrijfsproces is complex. Op de ene plek moet u koelen op de andere plek heeft u warmte nodig en daarnaast moet het geheel efficiënt draaien;
- De energietransitie. Installaties moeten verduurzamen door nieuwe technieken, processen en zelfs een nieuwe denkwijze;
- Bij bedrijfsprocessen draait alles om snelheid, efficiëntie en continuïteit. Daarbij moet uw koelinstallatie betrouwbaar zijn. U mag van uw koelinstallateur verwachten dat hij 24/7 beheer en service verleent op de installatie."

### WAT DOET POOL KOUDETECHNIEK?

"Vanuit het bedrijfsproces van de klant kijken we wat de vraag is naar koude, maar ook de totale energiebehoefte. Vervolgens ontwikkelen we een koelinstallatie die voldoet aan de vraag naar koude als volhoudbare bron voor energiebeheersing. Volhoudbaar houdt voor Pool Koudetechniek in dat het vol te houden moet zijn voor het milieu, onze monteurs, onze engineers en voornamelijk voor u als klant. We kunnen de mooiste installaties bedenken maar als het niet aansluit op uw bedrijfsproces heeft het geen meerwaarde voor uw onderneming.

Derhalve gebruiken we onder andere CO<sub>2</sub> als koudemiddel voor onze installaties. Dit koudemiddel leent zich uitermate om restwarmte uit de koelinstallatie elders in het proces te gebruiken. Daarmee wordt het rendement van de koelinstallatie vergroot."

### VOORBEELD

"Bij een ijsfabrikant hebben we twee koelinstallaties gebouwd waarbij we de vraag van de klant als uitgangspunt hebben genomen. Door wisselingen in de bedrijfsvoering en vraag naar ijs moeten de koelcellen binnen een korte periode om te schakelen zijn naar vriescellen voor meer ijsopslag. Door de installatie daarop afgestemd te hebben kan de klant de koelcel van bijvoorbeeld grondstoffen omschakelen van 5°C naar -26°C in 24 uur tijd, indien we puur kijken naar de koelinstallatie. De restwarmte van deze installatie wordt opgeslagen in twee buffervaten waarbij we deze warmte kunnen gebruiken voor het verwarmen van kantoren, het ontdooien van koelers en overige bedrijfsprocessen waar warmte nodig is. De installatie verzorgt niet alleen de koude, maar ook een groot deel warmte binnen het bedrijf. Hierdoor kan deze klant gasloos bouwen."

Zo zijn er tal van mogelijkheden bij de aanschaf van een koelinstallatie. "Hierbij moet het hele bedrijfsproces in ogenschouw genomen worden en niet alleen de koudevraag. Laat ons uw koeltechnische uitdaging weten en wij kijken graag samen met u om uw huidige of bestaande koelinstallatie zo efficiënt mogelijk te gebruiken."

Meer informatie:  
Pool Koudetechniek BV  
Tel. 074-250 11 44  
[www.pool-koudetechniek.nl](http://www.pool-koudetechniek.nl)



# SIERSTUK **BakkersVakWedstrijden**

## 2020: KERST

ELK JAAR WORDEN DE MOOISTE SIERSTUKKEN INGELEVERD VOOR DE BAKKERSVAKWEDSTRIJDEN. DE SIERSTUKKEN ZIJN 'DE EYECATCHERS' VAN DE WEDSTRIJDEN. OM DEELNEMERS VOLDOENDE TIJD TE GEVEN HET SIERSTUK TE ONTWERPEN EN TE OEFENEN MET HET MAKEN ERVAN, MAAKT HET BESTUUR VAN DE BAKKERSVAKWEDSTRIJDEN NU AL BEKEND DAT HET THEMA DIT JAAR KERST IS!



Alles kan en mag mits het sierstuk voldoet aan de volgende voorwaarden: het sierstuk moet gemaakt zijn van chocolade, brooddeeg of suikerwerk en uit 90 procent eetbare producten bestaan. Niet eetbare onderdelen van het sierstuk mogen alleen ter ondersteuning worden gebruikt. Hou er rekening mee dat het sierstuk 2 dagen in de zaal staat en niet gekoeld kan worden opgeslagen!

### 11 NOVEMBER

Het bestuur van BakkersVakWedstrijden gaat ervan uit dat de wedstrijden dit jaar op woensdag 11 november gehouden worden bij het Fries Congrescentrum in Drachten. Producten (ook het sierstuk) dienen dinsdag 10 november ingeleverd te worden. In het wedstrijdboekje, dat dit najaar wordt uitgegeven, staat meer informatie over de wedstrijden van dit jaar.

Mogelijk kan de coronacrisis roet in het eten gooien. Mocht dat het geval zijn dan informeren wij u zo snel mogelijk. Houd ook de website [www.bakkersvakwedstrijden.nl](http://www.bakkersvakwedstrijden.nl) in de gaten en volg BakkersVakWedstrijden op Twitter (<https://twitter.com/BakkersVakWed>) en op Facebook (<https://www.facebook.com/Bakkersvakwedstrijden.nl/?ref=bookmarks>).

ADVERTENTIE

## KÖNIG



**Mini Rex Multi met langmaker**  
de meest compacte en flexibele klein-  
broodstraat voor de ambachtelijke  
bakker

Bekijk de video:



## KÖNIG – GROOT



## BEKO SPECULAASKEURINGEN IN OKTOBER EN BEKO NAJAARSDAGEN DIGITAAL

WE LEVEN IN EEN ONZEKERE TIJD, WAARIN CORONA-MAATREGELEN DOOR DE OVERHEID WORDEN VERLENGD, EN DE 1,5 METER SAMENLEVING VOORLOPIG DE NIEUWE WERKELIJKHEID IS. NA LANG WIKKEN EN WEGEN HEEFT BEKO GROOTHANDEL GECONCLUDEERD DAT HET HOUDEN VAN FYSIEKE BEKO NAJAARSDAGEN DIT JAAR NIET HAALBAAR IS. BESLOTEN IS DAN OOK OM DE BEURS OP 21 EN 22 SEPTEMBER 2020 IN NIEUWEGEIN TE CANCELEN EN IN PLAATS DAARVAN DIGITALE NAJAARSDAGEN TE ORGANISEREN.

Voorgaande jaren koppelde Beko de speculaaskeuringen aan de Najaarsdagen. Dat gaat dit jaar dus niet lukken. Toch wil Beko ook dit jaar bakkers de kans geven om speculaasproducten te laten beoordelen door een vak- en consumentenjury. Uit ervaring weten zij dat de uitslag van de keuringen een boost geeft aan speculaasverkoop bij ambachtelijke bedrijven.

### BEOORDELEN

Bakkers kunnen op 5 en 6 oktober speculaas inleveren bij de vestigingen van Beko Groothandel in: Meppel, Utrecht, 's-Gravensande en Veghel. In de dagen daarna zal de vak- en de consumentenjury de ingeleverde producten beoordelen op dezelfde wijze waarop ze dat andere jaren deden. Op vrijdag 9 oktober wordt bekend gemaakt welke (banket)bakkers provinciewinnaar of landelijke winnaar zijn geworden.



### PRIJS

De provinciewinnaars krijgen een uitgebreid promotiepakket en een award, en de 3 landelijke winnaars ontvangen ook nog een cheque van € 500,- te besteden aan extra promotiemateriaal bij Buro MC Marketing en Creatie. Alle deelnemers krijgen, voor speculaasproducten die een 7,5 of hoger scoren, een posterpakket en een certificaat thuisgestuurd. Begin september communiceert Beko hoe bakkers zich kunnen aanmelden voor de keuringen.

ADVERTENTIE

## IN KLEINBROOD

**KONIG**



**KGV**

opmaat gemaakte hoge snelheidslijnen voor industrie

Bekijk de video:



[www.konig-rex.nl](http://www.konig-rex.nl)

König Benelux | De Vort 2a | 4225SJ Noordeloos | NETHERLANDS  
+31.183.6828.68 | [info\\_nl@konig-rex.com](mailto:info_nl@konig-rex.com)

# SVM Bakery Machines:

“WE HEBBEN ALS DOEL MET ONS MERKEN- EN ASSORTIMENTSBELEID **IEDERE KLANT EEN PASSENDE OPLOSSING TE BIEDEN**”



Steven van Middendorp en Alex de Haan

SVM BAKERY MACHINES IS CENTRAAL GELEGEN IN BARNEVELD. ONDERWEG NAAR BARNEVELD VALT HET OP HOE MAKKELIJK JE EIGENLIJK VANUIT BARNEVELD ALLE UITHOEKEN VAN NEDERLAND KUNT BEREIKEN. ALLE SNELWEGEN LIGGEN BINNEN HANDBEREIK: DE A1 EN DE A12 NAAR HET WESTEN, DE VERBINDINGSWEG A30 NAAR HET ZUIDEN EN DE A28 NAAR HET NOORDEN.

Eenmaal aangekomen in Barneveld bij het grote pand van SVM (2.000 m<sup>2</sup>) staan Steven en Mariska van Middendorp en Alex de Haan ons al op te wachten. Een lekker geurende kop koffie met een Gelderse Verleiding staan voor ons klaar en al gauw zijn we druk in gesprek over het bedrijf van Steven en Mariska. Ze zijn duidelijk erg trots op wat ze in zo'n korte tijd hebben bereikt en dat is meer dan terecht. Tegen de markt in groeit het bedrijf enorm en dat is de reden dat ze Alex de Haan bereid hebben gevonden hen te ondersteunen om hun bedrijf verder te optimaliseren en professionaliseren. Alex is sinds 1999 al werkzaam in de verkoop binnen de bakkerijsector: backoffice, grondstoffen en technische zaken. Allerlei zaken kun je dus met hem bespreken, waardoor je een ideale gesprekspartner aan tafel hebt zitten bij wie je problemen weg kunt leggen. Maar ook Steven, die een achtergrond heeft als bakker, weet als geen ander wat er speelt in een bakkerij. Zijn technische kennis komt uiteraard nu erg goed van pas en beiden zijn de oorzaak van de enorme groei van SVM.

Eenmaal samen bij SVM, zijn Alex en Steven begonnen met het opstellen van een missie en visie voor de lange termijn voor SVM. “Waar staan we nu eigenlijk voor, wat willen we bereiken, hoe willen we bekend staan en wat zijn onze kernwaarden?”

## DIVERSITEIT AANBOD

Tijdens de rondleiding door het enorme pand, valt meteen de enorme diversiteit op van machines. Kneders, planeetmengers, uitrolmachines, ovens, slagroommachines, broodsnijmachines in allerlei soorten en maten en het houdt niet op. Nieuw, gereviseerd en gebruikt, iedereen kan zijn of haar machine bij SVM vinden. Ook de verschillende merken die ze aanbieden, biedt iedereen de kans om te slagen bij SVM. Steven en Alex zijn erg enthousiast en adviseren goed zonder opdringerig te zijn, zo komt het op ons over in het gesprek. Ook zijn ze trots op het



feit dat ze voor een aantal merken het unieke importeurschap hebben voor Nederland. Zo hebben ze verschillende planeetmengers en uitrolmachines van het merk Z.Matik, spiraalkneders van het merk Sunmix en dan hebben ze nog verschillende deegverwerkende machines van het merk Porlanmaz.

“Voor enkelen zullen deze merken onbekend zijn”, aldus Steven en Alex, “Een Big Mac van McDonalds mag dan iedereen kennen, maar eenzelfde Big Mac van een lokale hamburgertent kan wel net zo goed zijn. Misschien heeft deze lokale hamburgertent zelfs wel betere service, of andere voordelen.”

### ZOEKOPDRACHT

Ook online is SVM actief en dat wordt door velen opgemerkt. Dat geeft veel traffic in het klantenbestand, maar ook in de voorraad die dan ook constant wisselt. Dit biedt ondernemers in de bakkersbranche veel mogelijkheden en kansen. Veel bakkers leggen een zoekopdracht neer bij hen, zodat ze gericht op zoek kunnen gaan naar die ene machine waar jij naar op zoek bent. Dit is voor velen al een succes gebleken. Zo zijn er bijvoorbeeld specifieke ovens, kneders, remrijkskasten en geleispuitsmachines voor bakkers gevonden en geleverd. “Vaak lukt dat wel in een paar weken, soms duurt het wat langer”, aldus Alex en Steven. Steven is duidelijk waarom hij Alex in dienst heeft genomen: “Alex heeft ruime ervaring in de bakkerijsector, is bekend met de bakkerijmachines, kent veel mensen in de branche en heeft de juiste capaciteiten die wij zoeken in een Sales Manager”, aldus Steven. “Wij zoeken het persoonlijke contact en willen klaarstaan voor onze klanten en potentiële klanten. Veel concullega’s geven de voorkeur aan online, maar vaak zien we toch dat het persoonlijke contact de doorslag geeft bij verkoop, zeker als het gaat om grotere bedragen. Misschien is dat tegen de trend in, maar dat ben ik gewend en wij willen verder groeien op gebieden die anderen laten liggen”, aldus Steven. “Doordat we een kleine organisatie zijn, hebben we geen grote overheadkosten. Dit werkt in het voordeel van onze klant.”

### SERVICE

SVM wisselt ook veel messen van broodsnijmachines voor bedrijven en hanteert heel aantrekkelijke tarieven. Voor een messenwissel-abonnement met blanco messen berekent SVM € 82,50 inclusief voorrijkosten en voor teflon messen berekent SVM € 112,50. Ook biedt SVM service aan op slagroommachines volgens een vast intervalschema zoals de klant die aangeeft. Ook hiervoor biedt men speciale tarieven aan, die zeer concurrerend zijn. “We hebben bovendien landelijke dekking en onze servicebussen zijn groter en meer dan compleet ingericht en dat zorgt ervoor dat we snel en efficiënt onze klanten kunnen helpen. Dat vinden zij niet alleen fijn, maar helpt ons ook onze kosten laag te houden. Dat is dus een win-winsituatie, we zien vaak dat andere partijen nog wel eens terug moeten komen, omdat men een bepaald onderdeel niet bij zich heeft. Dat zorgt voor ergernis bij de klant, maar ook voor extra kosten aan onze kant. Extra kosten betekent uiteindelijk dat die worden doorberekend. En dat is niet altijd nodig, denken wij. Wij willen zoveel als mogelijk meedenken in het voordeel van de klant. Uiteindelijk zal de klant de weg naar ons weten te vinden, omdat ze weten dat we eerlijk, helder en transparant zijn.”

### DUITSE DEGELIJKHEID

“Voor veel bakkers staat er een variabel instelbare broodsnijmachine op het wensenlijstje. Alleen, die heeft een bepaald prijskaartje waardoor vele bakkers afhaken. Wij gaan dan door met zoeken om ook hen te kunnen helpen. Dat doen we zonder concessies te doen aan onze kwaliteitseisen. Bijvoorbeeld zoals recent deze Duitse machine (zie afbeelding hieronder), volgens Duitse degelijkheid geproduceerd, die we nu exclusief in ons assortiment voor de Nederlandse markt hebben met een zeer scherpe aanbieding. Deze zijn verkrijgbaar in het zwart en tegen meerprijs ook in RVS. Dat deze machine in het winkelbeeld gaat voorkomen, staat wel vast. Prijsverschil is aanzienlijk, terwijl de herkomst en degelijkheid identiek is.”



### NAAMSBEKENDHEID VERGROTEN

“We hebben als doel met ons merken- en assortimentsbeleid iedere klant een passende oplossing te bieden. We weten dat het werkt: we groeien enorm en daar zijn we enorm trots op! We zijn trots op ons bedrijf en het succes dat we samen realiseren met onze relaties en onze medewerkers. Voor de toekomst willen we verder groeien, nog beter worden omdat er altijd ruimte is voor verbetering en onze naamsbekendheid nog verder vergroten. Het leuke van nieuwe klanten/relaties is het voorstellen van SVM Bakery Machines”, zegt Alex. “We hebben een leuke goodybag die we weggeven aan hen. Hierin zitten kleine attenties die de bakkers goed kunnen gebruiken, maar die onze naamsbekendheid ook ten goede komen. Dit wordt altijd erg goed ontvangen. Zo vaak wordt er niet iets meer weggegeven. Dat zorgt direct voor een leuke opening van het gesprek”.

Zo sluiten we een dag Barneveld af met een voldaan en opgetogen gevoel. Niet alleen door het leuke gesprek, want dat was het, maar ook doordat we een mooie actie mogen opzetten met SVM Bakery Machines. Daar hoort u binnenkort meer over en we raden u aan om onze social media-kanalen (Facebook en LinkedIn) in de gaten te houden. We hadden daarnaast niet verwacht dat een dergelijk jong bedrijf zo enthousiast en klantgericht betrokken is. En met name betrokken, want het is wel duidelijk dat het hele team betrokken is bij hun klanten. Of ze nu al wel of geen klant zijn, ze willen altijd het beste voor ze. Ook al past dat niet altijd in hun eigen straatje. En dat is toch best bijzonder tegenwoordig.

Meer informatie: SVM Bakery Machines

Tel. +31 (0)85 902 8814 | [www.svm-bakerymachines.nl](http://www.svm-bakerymachines.nl)

# ‘Microbiologische **ONSCHADELIJKE** KLEDING IS EEN VEREISTE VOOR WERKNEMERS IN DE BAKKERIJSECTOR’

DAGELIJKS WERKEN ONGEVEER 1,2 MILJOEN MENSEN IN MEWA-KLEDING. EEN GROOT AANTAL VAN HEN WERKT IN BEROEPEN DIE TEGENWOORDIG ESSENTIEEL ZIJN: MEWA LEVERT AAN VOEDSELPRODUCENTEN EN RETAILERS, WAARONDER BAKKERS EN BANKETBAKKERS – ZOWEL AMBACHTELIJK ALS INDUSTRIEEL. “BIJ MEWA GEWASSEN TEXTIEL KAN NIET WORDEN BESMET. ONZE HYGIËNEMANAGEMENT ZORGT VOOR DE MICROBIOLOGISCHE ONSCHADELIGHEID VAN HET GEWASSEN EN AAN ONS GELEVERDE TEXTIEL. VIRUSSEN OVERLEVEN DEZE PROFESSIONELE INDUSTRIËLE WASBEURT NIET”, LEGT MATTHIAS ZOCH, HOOFD MILIEU- EN PROCESTECHNIEK BIJ MEWA.

## KUNNEN VIRUSSEN DE WASPROCESSEN BIJ MEWA OVERLEVEN?

“Neen, onze procedures zijn hygiënisch gevalideerd en veilig. Dit is niet te vergelijken met wasgoed dat wordt gewassen in de huishoudelijke wasmachine. Om die reden kiezen bedrijven actief in de voeding- en zorgsector ervoor om de kleding van hun werknemers te laten wassen door professionals. Onze hygiëmanagement zorgt voor de microbiologische onschadelijkheid van het gewassen en aan ons geleverde textiel. Virussen overleven deze professionele industriële wasbeurt niet.”

## GELDT DAT OOK VOOR CORONA?

Al onze wasprocessen voor werkkleding draaien op temperaturen tussen de 60 en 75 graden Celsius. Deze temperaturen, samen met de ontsmettingsmiddelen die we gebruiken, inactiveren coronavirussen volledig. De virucide effectiviteit van deze middelen is bevestigd. Al onze bedrijven waar werkkleding wordt gewassen, dragen het wfk-zegel voor textielhygiëne.”

“Voor de MEWA-poetsdoeken zijn de wastemperaturen nog hoger. Ze worden minimaal 15 minuten op een temperatuur van 90 graden Celsius gewassen. Het Robert Koch Instituut definieert thermische desinfectie bij een temperatuur van 90 graden Celsius na een duurtijd van 10 minuten. Onze wasprocessen zijn nog omvangrijker en dus volledig desinfecterend. Alle ziektekiemen worden volledig geïnactiveerd.”

## IS HET MOGELIJK OM VIA TEXTIEL BESMET TE RAKEN MET HET CORONAVIRUS (COVID-19)?

“Er zijn geen infecties bekend die via textiel zouden worden overgedragen. Alle bekende infecties traden op vanwege een direct contact. De infectieroutes van het coronavirus zijn, volgens de kennis waarover men heden beschikt, geheel vergelijkbaar met deze van het griepvirus: het gaat om druppel- of contactinfecties. Dat is de reden waarom we op dit moment minimaal anderhalve meter van elkaar verwijderd moeten zijn. In de regel bevindt men zich dan buiten het bereik van overdracht bij het niezen, hoesten, en spreken.

“Alle wasprocessen voor MEWA-werkkleding gebeuren bij temperaturen tussen de 60 en 75 graden Celsius. Deze temperaturen, samen met de ontsmettingsmiddelen die MEWA gebruikt, deactiveren coronavirussen. Microbiologische onschadelijke kleding is een vereiste voor werknemers die actief zijn in de bakkerij-, voeding- en zorgsector.”

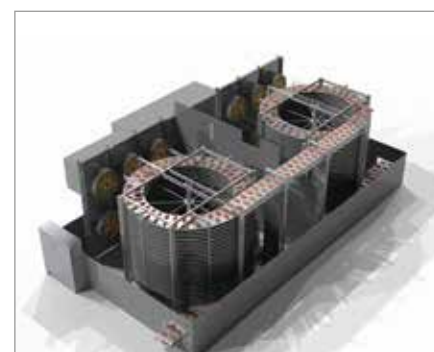
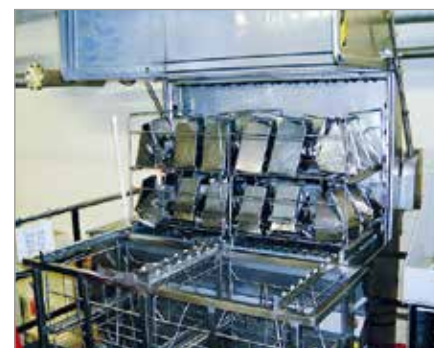
Meer informatie: MEWA textielmanagement,  
Tel. +31 (0)33-277 92 40 | [www.mewa-service.nl](http://www.mewa-service.nl)





# Een blik op HET VEELOMVATTEND ASSORTIMENT VAN ARTISO

ARTISO STAAT BEKEND IN DE BENELUX ALS LEVERANCIER EN SERVICEPARTNER VAN ALLERLEI BAKKERIJMACHINES, VOOR ZOWEL DE AMBACHTELIJKE ALS DE INDUSTRIËLE BAKKERIJ. HET VEELOMVATTENDE AANBOD VAN ARTISO BESTAAT ONDER MEER UIT EEN AANTAL KOEL- EN VRIESSYSTEMEN, HYGIËNISCHE OPLOSSINGEN EN VACUUM KOELINGS-TECHNOLOGIE, DIE ALLEMAAL DIE HET VERSCHIL KUNNEN MAKEN IN DE OPTIMALISATIE VAN UW PRODUCTIEPROCES. WIJ WERPEN EEN BLIK OP EEN AANTAL VAN DEZE OPLOSSINGEN.



De Cleanline spiraalkoeltoren van de Finse fabrikant Vulganus tilt koelen tot een hoger niveau. De stabiele en continue koelingscondities garanderen productkwaliteit en verlengen de houdbaarheid. De gecontroleerde atmosfeer vermindert verder het risico op condensatie in de koelruimte, en koeling via zuivere lucht vermindert besmettingsrisico van het product. Het is mogelijk om de koeltijd te regelen en er is geen hitteoverdracht naar de productieruimte. De Vulganus koel- en vriestorens zijn hygiënisch gebouwd volgens de EHEDG richtlijnen en kunnen uitgerust worden met een volledig CIP reinigingssysteem, hygiënische platforms en ladders en diverse transportapplicaties. Bij de constructie van de spiraaltorens wordt het gebruik van bouten en vlakke oppervlakken tot een minimum herleid.

## JEROS®

Met de wasmachines van de Deense fabrikant Jeros® wordt reeds een hygiënisch wasresultaat bereikt in slechts 3 of 6 minuten. Het naspoelen gebeurt op een temperatuur van 85°C waarbij de componenten gedesinfecteerd worden en er geen bacteriële resten blijven zitten. Dit wordt regelmatig getest en gecertificeerd door Eurofins Steins Laboratory. Het JEROS ACE systeem is een industrieel reinigingssysteem voor weegcomponenten. Naast tijd- en waterbesparing voorkomt het JEROS ACE systeem dat onderdelen beschadigd worden of verloren gaan tijdens het reinigingsproces.

## COLUSSI ERMES

Colussi Ermes is wereldwijd leider in het ontwerpen en vervaardigen van droog- en wasstraten in de voedingsindustrie. Met meer dan 40 jaar ervaring

op de markt, onderzoek en knowhow heeft het bedrijf een uitstekende reputatie opgebouwd in verschillende sectoren van de voedingsindustrie zoals bakkerij, banketbakkerij, chocolade, vlees en zuivel, alsook in logistiek, farmacie, ziekenhuis en auto-industrie.

De Colussi Ermes panwassystemen zijn speciaal ontworpen voor de bakkerij- en banketsector volgens extreem hoge kwaliteit, en kunnen worden aangepast aan de technische productie-eisen van de klant. Ze zorgen voor maximale hygiëne en elimineren alle bacteriën, zelfs de meest agressieve met behoud van de integriteit van het materiaal, zelfs na veelvoudige wascycli. Groot voordeel is dat de vormen niet op hun zijde of omgedraaid door de wasstraat moeten zodat beschadiging wordt vermeden. Tevens kan in veel gevallen de reiniging gebeuren zonder het gebruik van detergents.

Ook de wasstraten zijn uitgerust met een CIP zelfreinigingssysteem waarbij detergent, van vooraf ingestelde en constant gecontroleerde concentratie, met hoge druk en aan hoge temperatuur door het wassysteem wordt gespreid, gevolgd door een was- en ontsmettingsfase. Tevens kunnen in bepaalde gevallen ook droogoplossingen worden aangereikt via centrifugaal (spinning) technologie waarmee de elektrische voorziening drastisch vermindert. De gespecialiseerde Colussi Ermes-systemen voldoen volledig aan de strengste internationale HACCP-hygiënenormen.

Voor meer informatie: Artiso nv  
Tel. +32 (0)3 489 22 95 | [www.artiso.be](http://www.artiso.be)

# Geen vuiltje aan de lucht!

## Met de 'Natuurlijke Koude Techniek' van KOMA.

Duurzaam koelen en conditioneren; dat kan met de 'Natuurlijke Koude Techniek' van KOMA. Deze nieuwe technologie op basis van natuurlijke koudemiddelen is in eigen beheer ontwikkeld en geproduceerd. Met de 'Natuurlijke Koude Techniek' voldoet u aan de milieuwetgeving en voorkomt u stijgende kosten als gevolg van het gebruik van chemische koudemiddelen.

info@koma.com www.koma.com T. 00 31-475 474 700



Constant quality. Constantly.

## Goede Bakkers, Goede Machines: *Ze horen bij elkaar*

**RITTERSHAUS**

TECHNISCH BURO

www.rittershaus.eu  
info@technischburo.com  
T +31 (0) 30 23 12 3 92  
M +31 (0) 6 53 32 45 60



● RVS hefkiemers, deegtrechters, invet-units en deegtransportbanden.



● Belader en ontlader van ovenwagens.



● Kleinbroodinstallaties van 3000 t/m 15000 st/u.



● Silo's, Grondstoffen- en Fermentatietanks. Automatisering.

**AVT** B.V.

Nijverheidsweg 25  
4731 CZ OUDENBOSCH  
+31 76 54 15 260  
info@avt.nu

[WWW.AVT.NU](http://WWW.AVT.NU)

## OPTIMUM BROODSNIJMESSEN



HET MES MET HET GROOTSTE UITHOUDINGSVERMOGEN! OOK VOOR ONDERHOUD, REPARATIE EN REVISIE VAN UW BROODSNIJ- EN VERPAKKINGSMACHINE.

**24 UURS SERVICEDIENST**



## KOMA: MET MILIEUVRIENDELIJKE KOELTECHNOLOGIE DE TOEKOMST IN

KOMA ONTWIKKELT EN PRODUCEERT AL JAREN KOELSYSTEMEN DIE ENERGETISCH, BETROUWBAAR, TOEKOMSTBESTENDIG EN MILIEUVRIENDELIJK ZIJN. KOMA KOELTECHNIEK WORDT ZEER BREED TOEGEPAST, VAN PASTADEEG TOT INFLIGHT MEALS EN MEDICIJNEN, MAAR DE GROOTSTE MARKT IS EN BLIJFT DE BAKKERIJ- EN PATISSERIEMARKT. SPECIFIEK VOOR DE ZEER BIJZONDERE EISEN VAN DE BAKKERIJ- EN PATISSERIEMARKT HEEFT KOMA EEN AANTAL DOELGERICHTE SYSTEEMCONCEPTEN ONTWIKKELD. KOMA'S MEER DAN 80 JAAR ERVARING IN HET KOELSEGMENT HEEFT DAARBIJ ALTIJD GEHOLPEN. WIJ SPREKEN MET TED BEEKMAN - SALES & MARKETING MANAGER BIJ KOMA – EN DE HEER BERTHOLD BRINKERT VAN M+B BACKWAREN IN OLFEN (DUITSLAND) OVER EEN RECENT PROJECT WAAR KOMA HAAR NIEUWSTE ONTWIKKELING HEEFT GEÏNTEGREERD.

KOMA produceert en levert al jaren koelsystemen met natuurlijke koudemiddelen en vandaag de dag kan de koudetechniek-specialist terugkijken op meer dan 20 grote geïntegreerde systemen met natuurlijke koudemiddelen. Meer recent introduceerde KOMA koeltechniek met natuurlijk koelmiddel voor individuele installaties (KOMA CO2 standalone). Bij M+B Backwaren in Olfen bijvoorbeeld, in de Duitse deelstaat Nordrhein Westfalen werd de beslissing genomen om de bestaande koeltechnologie te vernieuwen. Met CO2-techniek van Koma is het bedrijf nu klaar voor de toekomst.

“M+B Backwaren stond in 2017 op een keerpunt”, zo begint Ted Beekman. “Zowel de oven als de koeltechnologie moesten worden vernieuwd om te voldoen aan de moderne eisen op het gebied van productkwaliteit, energieverbruik en gebruiksvriendelijkheid. Bernhard Brinkert van M+B Backwaren ging in overleg met de lokale inkoopcoöperatie Ebaecko en de planning begon. Er werd bepaald welke koelsystemen nodig waren en er werd een tender specificatie opgesteld.”

“We keken rond bij verschillende aanbieders en kregen aanbiedingen”, herinnert Berthold Brinkert zich. Na een bezoek aan twee bedrijven in 2018 die met KOMA-systemen werken, waaronder een met CO2-koeltechniek, werd vrij snel duidelijk dat het een CO2-boostersysteem zou moeten worden. Achteraf vat Berthold Brinkert samen dat de unieke technologie van Koma en klantvriendelijke orderrealisatie bepalend waren voor de keuze voor KOMA. “Het was vanaf het begin een zeer goede, vertrouwelijke en open relatie met de mensen van KOMA”, aldus de heer Brinkert. “Zelfs als de technologie alleen al voldoende was geweest om de beslissing te nemen, waren de service en het begrip van degenen die verantwoordelijk waren voor onze individuele problemen en vereisten de doorslaggevende factoren.” De beslissing voor KOMA werd uiteindelijk genomen op IBA 2018 in München. “Het laatste gesprek vond plaats op de luchthaven, omdat we ons vliegtuig moesten halen”, zegt de heer Brinkert glimlachend.

## REALISATIE

De oorspronkelijke planning van de Ebaecko werd grotendeels overgenomen, maar in overleg met zowel de ondernemer als de technisch adviseur van de Ebaecko werd deze uitgebreid en geoptimaliseerd op basis van de ervaring van de planners bij Koma. "De veranderingen waren allemaal logisch", aldus de heer Brinkert. "Al snel werd duidelijk dat we hier met vakmensen te maken hadden."

"Het streven van Brinkert was dat de nieuwe koelsystemen minder energie zouden verbruiken dan de oude. Het doel op middellange termijn is om steeds meer werkuren naar de dag te verplaatsen. Enerzijds bespaart dit 's nachts uren en anderzijds kunnen de fotovoltaïsche systemen die op het dak van de productie zijn geïnstalleerd een deel van de stroomvoorziening overnemen bij hogere belastingen bij het laden van de systemen en het afkoelen van de producten", zo vult Ted Beekman aan.

## DE TECHNOLOGIE

M+B Backwaren is uitgerust met verschillende systemen die zijn aangepast aan de specifieke behoeften van de bakkerij en de te vervaardigen producten. "Centraal in de productie staan twee volautomatische deegconditioneringsmachines, elk met 16 rekwagens", legt Ted Beekman uit. "Deze zijn ontworpen voor een temperatuurbereik van  $-20\text{ }^{\circ}\text{C}$  tot  $+35\text{ }^{\circ}\text{C}$ . De 8 cm dikke PU-isolatie is ontworpen voor systemen in deze temperatuurbereiken. Wij hechten veel waarde aan het aanpassen van de isolatiesterkte aan het betreffende systeem en gebruik, zodat de gebruiker voldoende isolatie en dus productie zekerheid heeft, en tegelijkertijd de kosten binnen de perken houdt. De radiaalventilatoren, die over de gehele lengte van de ruimte zijn bevestigd, zijn toerentalgeregeld zodat er altijd een voldoende koude en zo stil mogelijke luchtstroom door de ruimte wordt geleid. Een roestvrijstalen luchtgeleidingssysteem en het verlaagde systeemplafond zorgen ervoor dat de aangeleverde goederen niet worden blootgesteld aan een directe luchtstroom zodat ze niet uitdrogen. De ingebouwde verdamper zijn groot genoeg om 740 kilogram goederen binnen 3



uur te koelen van  $+25\text{ }^{\circ}\text{C}$  tot  $-5\text{ }^{\circ}\text{C}$ . De ventilatoren in het systeem zorgen ervoor dat de verdamper gelijkmatig worden gebruikt. Maximaal drie stapels broodjes worden binnen 15 minuten eerst in een snelvriezer gekoeld. Dankzij een diffusieluchtkanaal en het speciaal aangepaste luchtgeleidingssysteem wordt de circulerende lucht optimaal over de in te vriezen deegstukken geleid, wat zorgt voor een snelle warmteafvoer. De prestatie van het systeem is 400 kilogram per uur. Daarna komt de stapel keerdelen in een omgebouwde vriezer uit de oude voorraad en wordt daar opgeslagen. In deze vriezer worden de keerdelen voor de volgende dag gepicked en vervolgens worden deze samengestelde stapels in de keerdelen conditioningscel geplaatst. Hier worden de deegstukken minimaal 14 uur in de stapel bewaard, ontdooid en langzaam gerezen."

"Met dit systeem slagen we erin om de deegstukken in volledig geconditioneerde toestand naar de filialen te brengen. Hierdoor hoeft ons verkoopteam zich niet langer te bekommeren om het rijzen van de broodjes", aldus de heer Brinkert. Over de resultaten tot dusver is men zeer tevreden. KOMA heeft ook in totaal vier bestaande koelsystemen, waaronder twee opslagvriezers van verschillende afmetingen, in het nieuwe CO2 netwerk opgenomen. Hiervoor is de bestaande technologie verwijderd en vervangen door moderne verdamper- en ventilatorsystemen. Om een veilige werking te garanderen, werden de oude deuren vervangen en moderne geïnstalleerd. De nieuwe deurkozijnen passen in de bestaande isolatie en zijn zo bevestigd dat een veilige werking en temperatuurstabiliteit mogelijk is.

Omdat de bakkerij de komende jaren waarschijnlijk extra koelsystemen nodig heeft, legde KOMA tijdens de planning loze leidingen, die aan de ene kant gewoon op het netwerksysteem kunnen worden aangesloten en aan de andere kant op de nieuw te bouwen systemen. "Dit zal ons bij toekomstige uitbreidingen veel werk en vuil besparen", legt Brinkert uit.



De KOMA CO2 booster bij M+B Backwaren bestaat uit 8 compressoren en levert drie verschillende temperatuurbereiken van  $-5\text{ }^{\circ}\text{C}$  tot  $-42\text{ }^{\circ}\text{C}$ . De intelligente aansturing van het netwerk regelt de toevoer naar de koelsystemen zodat de gewenste kamertemperatuur wordt bereikt.

### TOEKOMSTIGE PARTNER

Met het nieuwe CO2 booster systeem van KOMA kon M+B Backwaren niet alleen de koelruimte vergroten, maar ook bestaande systemen in het netwerk integreren, wat de kosten verlaagde. De toekomstgerichte planning van KOMA, die was afgestemd op de eisen van het bedrijf, hielp de processen te optimaliseren en bracht steeds meer werkuren van nacht naar dag. Door leidingen te leggen die momenteel niet in gebruik zijn, is toekomstige uitbreiding van het koelsysteem zonder problemen en met weinig constructie mogelijk. "Ik ben er zeker van dat ik met KOMA een partner heb gevonden die ons niet alleen ondersteunt bij planning en bouw, maar ook heeft bijgedragen aan een goed afgeronde oplossing met veel kleine ideeën en oplossingen", zo is de heer Brinkert overtuigd.

### WAAROM CO2-KOELING?

Om de invloed op het milieu aan te duiden worden koudemiddelen geïndexeerd met een zogenaamde GWP-waarde. "DE GWP waarde kenmerkt het aardopwarmingsvermogen, dat wil zeggen het potentieel van een koelmiddel om bij te dragen aan de opwarming van de aarde. Hoe hoger deze waarde, hoe groter het risico dat een koudemiddel een negatief effect heeft op ons klimaat. In verband met de doelstelling van de EU om de uitstoot van broeikasgassen tegen 2020, 2022 en 2030 geleidelijk te verminderen, zal het gebruik van koelmiddelen met bepaalde GWP-waarden worden beperkt. Sinds begin dit jaar is het gebruik van middelen met een GWP van meer dan 2500 reeds verboden in nieuwe systemen en onderhoudswerkzaamheden zijn alleen mogelijk met gerecyclede koelmiddeltoevoer. De toegestane GWP voor nieuwe installaties wordt geleidelijk verlaagd. Vanaf 2030 worden diensten met het momenteel nog veel gebruikte

koelmiddel R404A verboden, zodat dergelijke koelsystemen geleidelijk buiten bedrijf moeten worden gesteld of moeten worden omgebouwd. Fabrikanten en leveranciers zijn ook beperkt in het gebruik en de distributie van klimaatschadelijke koelmiddelen. In de loop der jaren is de gemiddelde GWP van de totale hoeveelheid gecirculeerd koelmiddel verminderd. Hier scoort CO2 met een GWP van 1. Alleen al vanwege de toekomstige beveiliging als gevolg van de zeer lage GWP-waarde is het logisch om met CO2 om te gaan als koelmiddel. Er zijn ook andere voordelen, zoals de zeer lage prijs van CO2 in vergelijking met andere koudemiddelen. CO2 is daarmee een toekomstbestendig en goedkoop koudemiddel dat dankzij onderzoek en ontwikkeling bij ons optimaal is afgestemd op de koelbehoeften van bakkerijen", zo stelt Ted Beekman tot slot.

Meer informatie:  
 KOMA Koeltechnische Industrie B.V.  
 Tel. 0475-47 47 00  
[www.koma.com](http://www.koma.com)

# Koel- en vriescellen en rijskasten

iceCool behoort tot de Heuft groep en produceert onder meer remrijs- en narijskasten en koel- en vriescellen voor de ambachtelijk en industriële bakkerij. Kenmerkend voor

deze apparatuur is het innovatieve karakter en de hoge mate van automatisering. Met deze machines is de bakker verzekerd van een constante kwaliteit en betere prestaties.



*Waarom iceCool?*

- ✓ **Ultramodern 12" touch screen**
- ✓ **Back-up en bediening op afstand**
- ✓ **Bewakingssysteem zonder jaarlijkse kosten**
- ✓ **Geïntegreerde HACCP logger tabel en grafiek**
- ✓ **i-Magnet magneetsluitingen, deuren blijven nooit meer per ongeluk open staan**
- ✓ **Hygiënische roestvaststalen wand- en deurbeschermingen**

UW DEALER VOOR **NEDERLAND**:

UW DEALER VOOR **BELGIË**:

# Omzet Nederlandse bakkers DAALT MET 16 PROCENT DOOR CORONACRISIS

UIT EEN PEILING DIE ONLANGS IS UITGEVOERD DOOR HET BAKKERSPANEL BLIJKT DAT BAKKERS ALS GEVOLG VAN DE CORONACRISIS EEN FORSE DALING AAN OMZET MOESTEN SLIKKEN. ZES OP DE TIEN DE BAKKERS ZIEN HUN OMZET DALEN TIJDENS DE CORONACRISIS. EEN VIJFDE VAN DE BAKKERS ZIEN JUUST EEN STIJGING. OVER DE HELE NEDERLANDSE BAKKERIJBRANCHE IS SPRAKE VAN EEN DALING VAN 16 PROCENT GEDURENDE DE PERIODE DAT DE CORONAMAATREGELN VAN KRACHT ZIJN, HIERBIJ WEL WETENDE DAT DE BAKKERS TIJDENS DEZE PERIODE GEWOON GEOPEND ZIJN.

Dit alles blijkt uit de meest recente peiling in april en mei dat Het Bakkerspanel onder 314 Nederlandse bakkers heeft afgenomen. Wij sommen een aantal bevindingen uit de peiling op.

## EXTRA INSPANNINGEN

Bijna een derde van de bakkers doen op dit moment geen extra inspanningen om de omzet op peil te houden. Bakkers plaatsen plexiglas schermen, attenderen de klanten op social distance, dragen handschoenen en bieden elektronisch betalen aan enzovoorts, maar echte maatregelen om de omzet op peil te houden nemen zij niet. Bakkers die wel actief op zoek gaan naar extra omzet doen dit door bezorging aan klanten, starten met een webshop of gaan actief aan de slag met hun bestaande webshop. Verder zet een aantal bakkers in op consumentenacties.

## WEBSHOP EN BEZORGING BLIJVEN NA DE CRISIS

Er is door Het Bakkerspanel ook aan de bakkers gevraagd welke maatregelen blijvend zijn, oftewel welke maatregelen ook van kracht zijn na de coronacrisis. Een deel van bakkers blijft na de crisis actief werken met hun webshop en bezorging. De andere genomen maatregelen doven na de coronacrisis echter uit. De lockdown-maatregelen worden inmiddels stapsgewijs afgebouwd. De consumptie van brood zat na een jarenlange daling voorzichtig weer in de lift. Dit is een lichtpuntje om toch met enig vertrouwen naar de toekomst van de ambachtelijke bakkerij te kijken.

*Bron: Enquête Het Bakkerspanel, april/mei 2020*





Het parapedaardje van Bakkerij D'n Bekker: de nieuwe winkel in Mill

## Bakkerij D'n Bekker:

### VAN LOKALE AANBIEDER TOT **REGIONALE BAKKER**

IN HET PRACHTIGE LANDSCHAP VAN OOST-BRABANT ZIJN WIJ OP WEG NAAR HAPS, WAAR BAKKERIJ D'N BEKKER GEVESTIGD IS. DE AFGELOPEN JAREN HEBBEN EIGENAREN EDWARD DAM EN HANS VAN DUIJVENVOORDE HUN 'IMPERIUM' STERK UITGEBREID TOT EEN BAKKERIJ MET ZES WINKELS, VERSPREID DOOR DE REGIO. EN DAT VOOR TWEE BAKKERS UIT ZUID-HOLLAND! IN 2006 VERHUISDEN DE GEZINNEN VAN EDWARD EN HANS NAAR 'HET VERRE' BRABANT OM HUN AMBITIES OM EEN EIGEN BAKKERIJ TE BESTIEREN WAAR TE MAKEN. DAT ZE NU VEERTIEN JAAR LATER ZO TEVREDEN ZIJN OVER DE DESTIJD'S GENOMEN STAP HADDEN ZE NOOIT DURVEN DROMEN, MAAR HET IS ZEKER GEEN VERKEERDE KEUZE GEWEEST, ZO ZIJN ZE BEIDEN STELLIG.

Bakkerij D'n Bekker is al veertig jaar een begrip in Haps en omstreken. Waar de eerste eigenaar vier decennia geleden de bakkerij startte onder zijn eigen naam, stond hij in het dorp bekend als 'd'n bekker', het Brabants voor de bakker. Die naam bleef zo beklijven, dat de bakkerij al snel alleen nog maar D'n Bekker genoemd werd. Die naam prijkt nog steeds op de gevel en daar gaan de huidige eigenaren ook zeker geen verandering in brengen, zoals ze veertien jaar geleden voornemens waren om zo min mogelijk veranderingen door te voeren. Ze kochten immers een goedlopende en up-to-date bakkerij.

#### HET BEGIN

Hans en Edward kennen elkaar al heel lang. Ze begonnen beiden bij dezelfde bakkerij als leerling in 1986 (Hans) en 1987 (Edward) in Rijsburg bij Tijsterman Bakkers. "Daar is het begonnen voor ons. We startten allebei als leerling en we werkten onszelf omhoog in de bakkerij. Hans werd uiteindelijk verantwoordelijk voor het banket en ik het brood", zo vertelt Edward. "Het was een geweldige tijd, waarin we veel geleerd hebben. Tijsterman had meerdere filialen en op gegeven moment kwam er een fusie. We moesten met ons bedrijf verhuizen naar Hoek van Holland naar een grote productielocatie. Alles werd geautomatiseerder en industriëler, waardoor wij ons ei niet helemaal meer kwijt konden. We zijn ambachtelijke bakkers en vinden dat de productie ook ambachtelijk moet zijn. Daarnaast hadden we beiden altijd al de ambitie om voor onszelf te beginnen. Dat kwam in stroomversnelling waardoor we op zoek zijn gegaan om samen een bakkerij over te nemen. Ons zoekgebied was Zuid-Holland."



## HAPS

Die zoektocht bleek alleen niet zo makkelijk. Er kwamen genoeg bakkerijen voorbij die overgenomen konden worden, maar de juiste bakkerij zat daar niet tussen helaas. "Toen zijn we in contact gekomen met de Stichting voor de Bakker en zij hadden een top-5 met bakkerijen die ter overname stonden in Nederland. Bakkerij D'n Bekker in Haps was hun nummer 1 dus wij zijn gaan kijken en het zag er inderdaad geweldig uit. We hebben contact gezocht met de eigenaar, maar die vertelde ons dat de bakkerij helemaal niet te koop stond. Hij had wel oriënterende gesprekken gehad om te kijken wat er allemaal komt kijken bij een eventuele verkoop, maar hij had de knoop nog niet doorgehakt. We zijn toch in gesprek getreden met elkaar en we hadden een klik. Uiteindelijk stond hij toch open voor een verkoop en zodoende konden we in 2006 de bakkerij overnemen."

## INTEGREREN

Zo verhuisden de families Dam en Van Duijvenvoorde van de Randstad naar Oost-Brabant. Een andere wereld, een geheel nieuwe start met jonge kinderen, maar wel om hun droom te verwezenlijken. "Er kwam zoveel op ons pad destijds, niet alleen zakelijk", herinnert Hans zich. "We moesten twee huizen regelen en dat bleek nog niet zo makkelijk. We hadden de verhuisdatum al vast staan, maar een paar weken voordat we over moesten, had Ed nog geen huis. Gelukkig is dat goed gekomen en konden we in juni 2006 hier naartoe. Een cultuuromslag was het zeker, maar mede door de goede hulp van de vorige eigenaren - Henk en Ineke - zijn we snel geïntegreerd en hebben we onze draai nu helemaal gevonden in het dorp."

## DE VERDELING

De reden om voor Bakkerij D'n Bekker te kiezen was eigenlijk achteraf gezien heel logisch. "We wilden een bakkerij die up-to-date was, waar



de basis goed was en waar groeimogelijkheden waren. Toen we hier begonnen was er de bakkerij met winkel in Haps en er was een goed draaiend filiaal in het nabijgelegen Boxmeer. We waren van plan om het eerste jaar niet veel te veranderen en rustig te starten. Leren en ondervinden hoe alles loopt: dat was het devies. Maar uiteraard ga je toch wat dingen aanpassen waarvan je denkt dat het beter kan. De verdeling was ook duidelijk: ik zou de winkel ingaan en de administratie en dergelijk voor mijn rekening nemen, terwijl Ed de bakkerij zou runnen. Dat verliep allemaal voorspoedig."

## EXPANSIE

Nu telt Bakkerij D'n Bekker zes winkels. Was de ambitie om te groeien er meteen vanaf het begin? Edward: "De ambitie was er wel, maar het is eigenlijk allemaal heel natuurlijk verlopen. Het komt op je pad. In 2008 hoorden we dat er een Bakker Bart zou komen in Boxmeer en dus wilden we graag een filiaal erbij om het eventuele omzetverlies te compenseren. Toen kwam er een winkel in Grave vrij die we konden overnemen. In 2010 hetzelfde verhaal met een winkel in Gennep. Die kwam vrij doordat een andere bakker stopte en dus werden wij benaderd of we geen interesse hadden. Van dergelijke overnames leer je enorm veel, ook wat je de volgende keer anders moet doen. Zo kwam het totaal op vier winkels te liggen en dat hebben we een groot aantal jaren volgehouden, simpelweg ook omdat er niks op ons pad kwam."

Dat veranderde toen Hans en Edward met Strik Patisserie in contact kwamen. Eigenlijk werden de mogelijkheden onderzocht voor een eventuele samenwerking een samenwerking, maar uiteindelijk kregen ze er een filiaal in Cuijk bij. Hans: "Dat was vorig jaar een mooie aanvulling voor ons, mede doordat Cuijk goed op onze route ligt qua bevoorrading. Toen dachten we; nu zijn we wel klaar. Maar zoals dat gaat, kregen we twee maanden later een belletje om eens in Mill te gaan kijken bij een winkel. We waren er niet echt happig op, maar na enig aandringen zijn we toch gaan kijken. Je raadt het al: het was een geweldige mogelijkheid en een toplocatie. Dit konden we niet laten schieten, ook al was het een hele hectische tijd. We zijn er dus vol voor gegaan."

## ZELF VERBOUWEN

Doordat vooral Hans handig is en ze samen de winkel in Haps al hadden verbouwd, kozen ze ervoor om de winkel in Mill helemaal zelf te ontwerpen en te realiseren. "We hadden in Haps al een nieuwe uitstraling gerealiseerd, maar in Mill konden we



helemaal losgaan en onze gewenste uitstraling tot in perfectie uitvoeren. We hebben zelf alle meubels gemaakt, alles tot in de details doorgevoerd en het resultaat is prachtig. Mill is echt ons paradepaardje geworden. Die uitstraling willen we in al onze winkels doorvoeren. Het was een hele klus, waardoor we pas op 4 december van vorig jaar open konden, maar we zijn heel trots op hoe de winkel nu geworden is.”

### NIEUWE ROL

Door de drukke periode van verbouwen, werden de touwtjes in de bakkerij wat losgelaten. “Dat was nodig om Mill goed te realiseren, maar daardoor liepen we wel een beetje achter de feiten aan op andere gebieden zoals administratie en dergelijke. Daardoor ben ik mij daar ook wat meer mee gaan bemoeien en dat wil ik eigenlijk wel blijven doen. Daardoor ben ik iets minder in de bakkerij te vinden, maar zodra alles weer op orde is, wil ik me gaan richten op de dingen die ik leuk vind, zoals productontwikkeling. Daarbij kan ik bijspringen als het nodig is”, aldus Edward.

### AUTOMATISEREN

Hans laat zijn taken op het administratieve vlak juist wat meer varen en gaat zich richten op de winkels. “Ik klus graag en er is altijd wel iets kapot, bijna kapot of aan vervanging toe. Daar kan ik me op gaan richten, maar het belangrijkste nu is stabiliteit en meer structuur in de organisatie aanbrengen en de puntjes op de i te zetten. Iets wat we dit jaar echt moeten oppakken is automatisering. De webshop moet gekoppeld worden aan het baksysteem en alles moet met elkaar gesynchroniseerd worden. We kunnen nog wel wat efficiënter werken, maar alles valt steeds meer op zijn plek.”

### VERSCHILLENDE KARAKTERS

Hans en Edward lijken elkaar perfect aan te vullen, niet alleen in de bakkerij, ook in ons gesprek zijn ze het doorgaans roerend eens. “We zijn totaal verschillende personen, maar het werkt voor ons heel goed. Ik ben druk, Edward wat rustiger, ik praat veel, Edward wat minder, ik ben impulsief en Edward denkt meer na voordat hij wat doet. Daardoor werken we zo goed samen en is de balans goed.” “Hans durft out of the box te denken en ik ben wat meer terughoudend. Ik zeg vaak ‘dat kan niet’, terwijl



Hans zegt ‘kan niet bestaat niet’. Dat werkt heel goed voor ons. Ik zou het ook niet anders willen. Ik was dit avontuur ook nooit alleen aangegaan, alleen samen met Hans.”

### CORONACRISIS

Onvermijdelijk in deze tijd is natuurlijk de vraag ‘hoe hebben jullie de afgelopen weken beleefd?’ “Het was eigenlijk heel wisselvallig. De ene week heel veel brood, de andere week weer minder. We hebben een hele goede Pasen en Moederdag gedraaid en nu stabiliseert alles. We hebben 15% omzet verloren door het wegvallen van het derde kanaal, maar daarnaast zien we ook een ongekende stijging van bestellingen via onze webshop. Dat is echt met 75% toegenomen. Dat komt natuurlijk doordat mensen thuisblijven, maar als je de webshop niet had, was je die omzet ook kwijt. Gelukkig hadden we de webshop al voor deze crisis dus. We hadden zelf een aantal jaar geleden al afhaalpunten in de winkel speciaal voor online bestellingen, maar mensen maken toch meer gebruik van de optie om te bezorgen. We waren daarin wat te vooruitstrevend denk ik, maar nu komen de mensen toch ook steeds vaker de bestellingen ophalen in de winkel.”

“WE WILLEN EEN GOEDE, AMBACHTELIJKE KWALITEIT  
GARANDEREN EN DAT LUKT NOG GOED NU.  
MAAR WE WETEN UIT ERVARING DAT JE OP HOOG  
AMBACHTELIJK NIVEAU KAN BLIJVEN BAKKEN  
MET ELF OF TWAALF WINKELS”

### TOEKOMST

Als we een rondleiding krijgen door de bakkerij is er nog wat productie van kleinbrood gaande, maar verder is het rustig. Hoe is het met de capaciteit van de bakkerij in Haps? Zou daar verdere uitbreiding mogelijk zijn? Edward: “We kunnen alles goed behappen nu, maar als er meer geproduceerd moet worden dan beginnen we gewoon eerder met bakken. Of we nog meer filialen ambiëren? Nu is het tijd om de rust terug te brengen na een hele drukke periode, maar je weet niet wat er op je pad komt.” Hans vult aan: “We willen een goede, ambachtelijke kwaliteit garanderen en dat lukt nog goed nu. Maar we weten uit ervaring dat je op hoog ambachtelijk niveau kan blijven bakken met elf of twaalf winkels. We hebben nu het geluk ook dat alle teams goed samengesteld zijn. We zijn van een lokale bakkerij naar een regionale bakkerij gegroeid in korte tijd en we zijn trots op wat we met zijn allen bereikt hebben. De toekomst lacht ons tegemoet in ieder geval.”



# Dé wagen-rotatieoven.

Bespaart nog meer energie.

De waarschijnlijk beste ter wereld.

Uw volgende oven is een MIWE roll-in e<sup>+</sup>.

- ▶ Uniek: Atmosferisch bakken. Onafhankelijk van weersomstandigheden
- ▶ Flexibele bakkarakteristiek: MIWE delta-baking
- ▶ Zuinig met energie – van aansluitwaarde tot aan gebruiksrendement
- ▶ Bakken op de graad nauwkeurig: kerntemperatuur-voeler
- ▶ Ergonomisch overtuigend: Soft-close deur, groot glazen display, afstandsweergave

## MIWE

OOK VOOR UW  
THERMISCHE  
OLIE OVEN!

MIWE roll-in e<sup>+</sup>





# NOW THE BEAST HAS BECOME A BEAUTY

THE NEW GENERATION OF VACUUM COOLING & BAKING SOLUTIONS



## TRIBUTE TO TORRICELLI

It is strong, safe and engineered as if it has to survive in space. We have put our leadership knowledge in the development of a new generation solutions. The round heart of this powerful machine creates a vacuum to allow you the best results on your bakery products. Higher stability, more volume and a better shape, less contamination and a longer shelf life, contributing to sustainability. These are just a few of the many extraordinary improvements you can create with the VACTORR B1. A tribute to Evangelista Torricelli, the inventor of the Barometer and first man to create a Vacuum. Our powerful Vacuum Cooling & Baking Batch chamber has often been referred to as 'the beast', It has now become a beauty. We are proud to present it to you. For more detailed information please have a look at: [www.vacuumcooling.com](http://www.vacuumcooling.com)

Verhoeven Bakery Equipment Family has a long and successful history of tailor-made development, engineering and production for the food industry. In the bakery market the family labels have established a strong position due our innovation and creative turnkey solutions. We sell high end production lines and state-of-the-art machines. Developed and made by a wonderful team of dedicated people. They make us proud. We would love to show you why.

**we make to bake**



VERHOEVEN BAKERY EQUIPMENT FAMILY  
[WWW.VERHOEVENFAMILY.COM](http://WWW.VERHOEVENFAMILY.COM)