



Twin Transformation Digitalisering & Energie

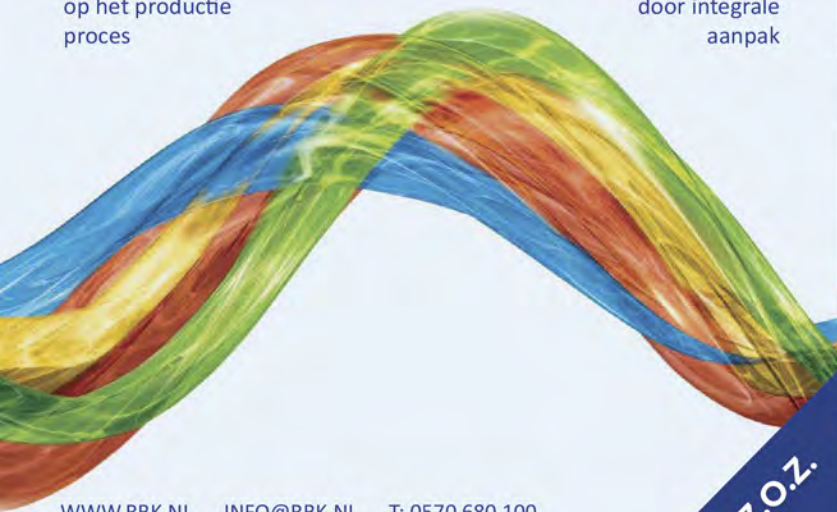


RBK Food Automatisering

Volledige grip
op het productie
proces

RBK Food Projects

Gasloos bouwen
door integrale
aanpak



BOUW EN VERBOUW KOELEN EN VRIEZEN



28



10

Food Automatisering

-  ERP
-  BI
-  MES & MOMS
-  OEE
-  WMS
-  PLC/Scada

Food Projects

-  Masterplan
-  Logistiek
-  Architectuur
-  Elektrotechniek
-  Werktuigbouw
-  Koudetechniek



Scan me:



Video:
THE NEW PLANT!
Nieuwe productielocatie
voor vleesalternatieven

fobis® & fopro®

www.rbk.nl

INFO@RBK.NL T: 0570 680 100



**BOUWEN VERBOUW
KOELEN EN VRIEZEN**

- JORG BROUWER- IGLO
- COMPAXO
- LEEN MENKEN
- URKER ZALMHUYS
- HUUSKES



Zeker zijn van een lage infectiedruk?



simpel
desinfecteren.nl



Als een productieruimte net nieuw is, zal het besmettingsgevaar klein zijn. De biofilm waarin micro-organismen zich lekker voelen, is nog niet opgebouwd. Maar dat kan snel gebeuren. Zeker als de productie eenmaal op gang komt. Vocht en eiwitten creëren een fijn leefmilieu voor micro-organismen; voor je het weet zijn de uitslagen van het lab verontrustend.

Er zijn oplossingen. Uiteraard goed reinigen; dat is essentieel. Daarna kun je het best Nocotech desinfectie gebruiken. Onderstaande bedrijven hebben in ieder geval de zekerheid van een lage infectiedruk.

Nocotech werkt tegen alle bacteriën, schimmels, gisten, spore(vormers) en virussen.

Beheerst u uw microbiologische risico's? Onderstaande bedrijven wel!



Sushi RAN Poppies FrieslandCampina Beyond Meat Piet de Wit Snacks Vivera
Zweistra Vlees en vleeswaren Koelewijn's Haringinleggerij Compaxo W&G Ede Vleescentrale van der Horst
ZG Slicing Lisse Ruitenburg Ter Beke Groep Neptunus Seafood ZG Slicing Nieuw Vennep Zijdenbos Peridot Food
Quik's Potato Products Hogeslag-Olst Dutch Bakery Group Chateau Briand Qizini Nive Interovo
Amazing Daily Cuisine StarCuisine VS Apple Industries Pali Group Kaas-Pack Holland ExpertCheese Farm Pack
Boermarke Vion Obela Florentin Noordzee International Van der Plas Sprouts Kitchen on a Mission
Gilles Mora Snacks Platvis Edam Lau van Haren Logistics & Coldstores

en nog vele anderen

www.simpeldesinfecteren.nl

Van de hoofdredacteur

BOUWEN AAN DE TOEKOMST

De gemoederen in ons kleine familiebedrijf dat 'gezin' heet, liepen dit voorjaar geregeld hoog op. Het reclamefilmpje van Jumbo op tv was dan ook té herkenbaar. "Ik word te oud voor toetsweek", verzucht de moeder aan het eind van het spotje. Vervang 'toetsweek' door examens/afstuderen, vermenigvuldig dat met drie, en je bent in mijn huis beland.

Generatie Z bouwt aan zijn toekomst, maar... wat gaat die brengen? Hoe ziet het leven er ná de examens uit? Er gaat zéker veel veranderen. En dat is niet makkelijk; veranderen is spannend, maar doet vaak ook (een beetje) pijn. De angst voor pijn houdt verandering tegen.

Op een middag in die hectische voorjaarsweken, interviewde ik vier directeurs over hun bouwproject(en). Allemaal staan ze 'aan het hoofd' van een familiebedrijf. Allemaal zoeken ze, vaak samen met een broer, zus, neef of team, naar de balans tussen ondernemen, professionaliteit en zorgzaamheid. Familiebedrijven hebben de naam wat conservatief en behoudend te zijn. De bedrijven waarover je in deze editie leest, verhaal na verhaal, laten een andere kant zien. Ze willen groeien, bouwen, verbeteren, renoveren. Maar doen dit wél stap voor stap. Hun familiebedrijf moet namelijk gezond blijven. Ze voelen een grote verantwoordelijkheid om hun onderneming op een goede en duurzame manier naar de volgende generatie te brengen. En heus niet alleen voor een mooie toekomst van hun eigen kinderen. De zorg geldt ook voor hun personeel - en de gezinnen die dáár achter staan. En nóg breder: voor alle toekomstige generaties. Door geen roofbouw te willen plegen. Door duurzaam te bouwen.

Net als bij die bedrijvige bedrijven, vraagt ook mijn gezinscultuur om vernieuwing. Het fundament staat stevig, maar de ontstane patronen die daarop zijn gebouwd, vragen nu om renovatie. We

gaan (en hoeven) onze nieuwe generatie steeds minder te stutten en ondersteunen. De manier waarop we dat doen, verandert. We maken samen nieuwe afspraken, scheppen nieuwe kaders. Veranderen doet misschien een beetje pijn, maar het is óók spannend en leuk.

Want waar gebouwd wordt, zijn openingen. Waar examens gedaan worden, zijn er geslaagden. Ik verheug me op de feestjes die we gaan bouwen deze zomer.

Judith Witte

judith@vakbladvoedingsindustrie.nl



Inhoud

THEMA: BOUW EN VERBOUW
KOELEN EN VRIEZEN



14

TRENDS & ONTWIKKELINGEN 'ER IS ÁLTIJD RUIMTE VOOR VERBETERING'

Zet drie eigenaren van familiebedrijven in de food en een directeur van een ingenieursbureau aan één tafel en je krijgt een interessant inkijkje in de dynamische wereld van bouwen en verbouwen.

EN VERDER...

OSV netwerk	6
Leen Menken	19
Huuskes Enschede	22
Column Pieter vos	25
Renovatieprojecten	26
Hillco Poeliersbedrijf	28
Vier bouwprojecten	30
Column Roy Meenderink	35
Compaxo Gouda	38
Lactalis	40
Esro Food Group bv	42
OSV-bezoek Bolidit	48
Jeuk op de QA-afdeling	53
Jong talent	56

HET INTERVIEW

'47,5% MINDER VERSPILLEN DOOR DIEPVRIES TE GEBRUIKEN'

Jorg Brouwer zit nog maar een paar maanden op de stoel van general manager Iglo Nederland. Maar hij heeft een plan: samen met het team en klanten het diepvriesvak in Nederland transformeren. Dat vergt een lange adem.



10



36

BEDRIJFSREPORTAGE

NIEUWBOUW HET URKER ZALMHUYS

Op Urk is de vishandel nooit ver weg. Het Urker Zalmhuys, ooit begonnen als kleine rokerij, opent er binnenkort een vierde locatie. Vanuit hier wordt de gerookte zalm gedistribueerd. Wat vraagt werken met zo'n eindproduct van de vloer?

WETENSCHAP

WEET WAT JE MEET!

Het meten en weergeven van een temperatuur lijkt triviaal. 'Meten is weten' denk je misschien, maar daarmee is de kous niet af. Er zijn nogal wat aspecten waarmee je rekening moet houden.



58

Vakblad voor ondernemers en managers van foodproducerende bedrijven: **VOEDINGSINDUSTRIE**. Voedingsindustrie verschijnt acht maal per jaar in print. Het vakblad informeert ondernemers en managers van foodproducerende bedrijven met trends & ontwikkelingen, duurzaam ondernemen, innovaties, verpakken, hygiëne en voedselveiligheid, processing, procestechnologie en wetenschap. Meer info: www.vakbladvoedingsindustrie.nl **Oplage:** 3500. Vakblad **VOEDINGSINDUSTRIE** is een officieel orgaan van de Ondernemers Sociëteit Voedingsindustrie (OSV). **Voorpaginafoto:** ©Naomi Heidinga **Aan deze uitgave werkten mee:** Naomi Heidinga, Esther vd Lelie, Roderick Mirande, Marjolein Straatman, Janneke Vermeulen, IJsbrand Velzeboer, Theo Verkleij, Remco Hamoen, Lieke van Zuilekom **Vormgeving:** Roy Kempers **Drukwerk:** SchuttersMGZ, Hasselt. Vakblad **VOEDINGSINDUSTRIE** is een uitgave van b2b Communications BV. **Hoofredactie:** Judith Witte. **Uitgever:** Saskia Stender. **Traffic:** Kiki Stender. **Sales:** sales@b2bcommunications.nl. **Redactie en administratie:** b2b Communications BV, Arnhemsestraatweg 19, Postbus 50, 6880 AB Velp. KvK 59203455. Telefoon +31(0) 26 3700027. info@b2bcommunications.nl. www.b2bcommunications.nl. **Abonnementen:** Voor opgave abonnement +31(0) 26 3700027. info@b2bcommunications.nl. Prijs per jaar € 80,00 (excl. btw); per los nummer € 15,-. Opzeggen van het abonnement kan alleen schriftelijk en uiterlijk twee maanden voor de eerstvolgende betaaldatum. Abonnementsgeld dient vooruit te worden betaald t.n.v. b2b Communications BV op NL52 RABO 0142 6810 75. **Leveringsvoorwaarden:** Op alle aanbiedingen, offertes en overeenkomsten van b2b Communications BV zijn de voorwaarden van toepassing, terug te lezen op www.b2bcommunications.nl. **Copyright 2023:** b2b Communications BV. Auteursrecht: 'Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden vervoelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch of door fotokopieën, opname of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Uitgever en redacteuren verklaren dat deze uitgave op zorgvuldige wijze en naar beste weten is samengesteld, evenwel kunnen zij op geen enkele wijze instaan voor de juistheid of volledigheid van de informatie; zij aanvaarden dan ook geen enkele aansprakelijkheid voor schade, van welke aard ook, die het gevolg is van handelingen en/of beslissingen die gebaseerd zijn op bedoelde informatie. ISSN: 2213-5758.

Hygiënisch werken met schone lucht

Verander uw luchtkoeler van
risicofactor in een luchtreiniger
met UVC licht



Bioclimatic B.V.
+31 252 62 69 62

info@bioclimatic.nl
www.bioclimatic.nl



FAST-Solution for Food

ERP | Productieplanning | Warehouse management |
Mes | Wegen en etiketteren | Tracering | Recepturenbeheer |
Blockchain & IoT | Kwaliteitsbeheer

delaware
we commit. we deliver.



Expert in food-automatisering
delaware.pro/foodnl

BEDRIJFSBEZOEK HIGH-CARE WASSERIJ LAVANS

14 SEPTEMBER 2023



Op donderdag 14 september worden we met ons netwerk verwacht bij Lavans in Helmond. We hebben een uitgebreid programma voor je opgesteld, waarbij we niet alleen Lavans bezoeken, maar ook aandacht geven aan de bedrijfsfilosofie van Lavans met in de hoofdrol circulaire hygiëne. Circulariteit, oftewel hergebruik, is een belangrijke focus voor Lavans. Tijdens dit bezoek laat Lavans zien dat hygiëne en hergebruik goed samen kunnen. We beginnen deze keer met de rondleiding, zodat we de wasserij nog in bedrijf kunnen zien.

VERNIEUWDE HIGH-CARE WASSERIJ

Lavans heeft in 2019 haar wasserij volledig vernieuwd naar een uitgebreide high-care wasserij. Drie keer zo groot en voorzien van de modernste technieken, speelt de high-care ruimte inmiddels al enkele

jaren optimaal in op de behoeften van de voedingsmiddelenindustrie voor het wassen van bedrijfskleding.

CHRISTEYNS

Dit bedrijfsbezoek is aangedragen door Christeyns, hygiënespecialist en partner voor de voedingsindustrie bij beheersing van voedselveiligheid. Voor het wassen van bedrijfskleding biedt Christeyns professionele wasmiddelen, water- en energiebesparende processen, periodieke controles van het wasresultaat en de hygiëne, en automatische doseerapparatuur.

www.lavans.nl – www.christeyns.com/nl

Meld je aan via www.OSVnetwerk.com

OSV ZOMERBARBECUE

Woensdag 21 juni organiseren we de Zomerbarbecue. Dat wordt weer net zo'n groot feest als de Winterbarbecue waar we ons 30 jarig jubileum hebben gevierd!

We verwachten deze keer zo'n 150 barbecuers.



BUFFET

We hebben heel wat spontane sponsor-respons gekregen voor het buffet. Daardoor kunnen we ons verheugen op:

- Rundvlees van Hogeslag Olst uit hun uiterst moderne verwerkingsbedrijf, met dank aan André Hogeslag en Rudi Holleboom;
- Satésaus zonder pinda's van Degens – met dank aan Pieter de Ruijter;
- Brood en hamburgerbroodjes van Bakkerij Fuite – met dank aan Klaas Fuite;
- Vegan burgers/worstjes van Multiflour – met dank aan René van Veen.

Het is kort dag, maar ook als je dit blad 20 juni op de mat vindt (als de postbode deze keer wel volgens planning bezorgd) en je jezelf nog niet hebt aangemeld: je bent welkom! Je kunt je op de dag zelf nog aanmelden. Zelfs als je je niet hebt aangemeld en je bent onverwacht in de buurt; loop gewoon naar binnen en meld je ter plekke aan bij Saskia, Kiki of Judith.

We starten om 17.00 uur met de ontvangst. Om 18.00 uur staan de barbecues klaar.

Meld je aan via www.osvnetwerk.com

JAARPROGRAMMA

- | | |
|---------------------------|--|
| 21 juni 2023: | OSV Zomerbarbecue 2023, Restaurant Buitenzorg - Ede |
| 14 september 2023: | Lavans i.s.m. Christeyns - Helmond |
| oktober 2023: | bedrijfsbezoek Van der Zee Grootverbruik ism Flexspecialisten - Twello |
| najaar 2023: | bedrijfsbezoek Schoeller Allibert - Hardenberg |

BOUWEN AAN RELATIES

Aanhakend op het thema bouwen, vroeg ik mezelf af: 'Wat of waaraan bouw ik zélf nou eigenlijk?'. Ik bouw geen productielocaties, geen kantoorpanden, ik leg geen vloeren, plaats geen wanden of vriesdeuren. Maar bouwen; dat doe ik wel degelijk.

Ik bouw aan relaties. Relaties moet je onderhouden, net als je pand en je machinepark trouwens. Ha, toch nog een link naar de bouw! Ik bouw ook aan bereik, want al mijn relaties die communiceren via ons vakblad, hebben recht op bereik.

Hoe wij zorgen voor zoveel mogelijk bereik? Gewoon, door de printeditie gratis te verzenden naar onze doelgroep; de foodproducenten. En door online geen barrières op te werpen. Dat laatste gebeurt helaas steeds vaker.

Je herkent het vast: een ongevraagde nieuwsbrief in je mailbox. Je opent hem en je oog valt op een artikel dat de nieuwsgierigheid wekt. Maar lezen mag je het niet, hooguit de eerste drie regels. De content blijft verborgen voor iedereen zonder online abonnement. Klik. Ik ben weg.

Daar krijg ik de kriebels van. Ik snap wel dat dat een verdienmodel is voor veel uitgevers, maar wij vinden dat de vakinformatie zoveel mogelijk mensen moet bereiken. Ons online verdienmodel ligt in bannering. Voor de bedrijven die een banner plaatsen, willen we dat lezers zo lang mogelijk op de site blijven en niet direct teleurgesteld weer weggelukkig. Daarom doen wij het anders. We plaatsen álle informatie uit het vakblad online, zichtbaar en te lezen voor iedereen. De tijd die lezers op onze site doorbrengen groeit nog steeds. Daar doen we het voor.

Misschien ben ik eigenwijs, maar ik blijf op mijn manier lekker verder bouwen aan bereik voor mijn relaties.

Saskia Stender



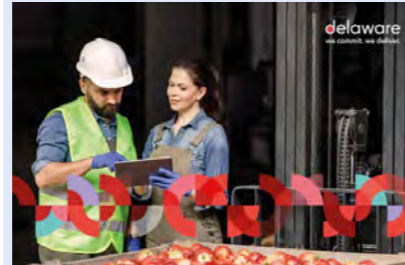
REPAK GEBRUIKT SMARTPHONE PRINCIPES IN NIEUWE HMI

Downtime kun je voorkomen door machines zo eenvoudig mogelijk te maken. Dat werkt niet alleen in de fabricage van de machine, maar vooral ook in de bediening. Repak heeft daarom een nieuw HMI (Human Machine Interface) ontworpen dat gebruikmaakt van dezelfde principes als een smartphone. Door eenvoudige iconen, herkenbare kleuren en overzichtelijke lettertypen wordt de gebruiker stap-voor-stap door het proces getrokken. Door de operator weinig ruimte te bieden voor interpretatie heeft ook de flexibele schil de machine snel onder controle. Met de eenvoudige bediening en korte inwerktijd van het nieuwe HMI streeft Repak naar zero-downtime.


 www.repak.nl



AUTOMATISERING DE KRACHT VAN BI VOOR DE VOEDINGSINDUSTRIE



Wat je minimaal nodig hebt om een succesvolle datagedreven organisatie te worden? Een modern dataplatform dat data uit verschillende bronnen kan verwerken én vertalen naar bruikbare inzichten. Kortom: Business Intelligence (BI). Maar wat zijn precies de best practices van BI voor bedrijven in de voedingsindustrie? En hoe zorg je ervoor dat jij hier de vruchten van plukt, afgestemd op jouw specifieke uitdagingen? In ons nieuwe blog lichten we een tipje van de sluier op.

 www.delaware.pro/nl-nl/blogs

MACHINES FLEXIBELE EN BETROUWBARE SLICER

Sismatec & TREIF bieden met de Divider startUp een instapmodel slicer die ideaal is voor gebruik in een slagerij, productie op kleinere schaal of grootkeuken. Deze slicer is flexibel, ruimtebesparend en betrouwbaar. Hij levert een perfect snijresultaat voor een grote diversiteit aan producten. Het apparaat biedt een flexibele oplossing voor dagelijks gebruik en maakt



een snelle opstart en eenvoudig onderhoud en reiniging mogelijk. Met de Divider startUp kunnen producten worden gesneden op een relatief hoge temperatuur. Dat bespaart tijd voor koeling, en kosten door het energieverbruik te minimaliseren. Meer informatie over onze TREIF machines is op aanvraag verkrijgbaar.

 www.sismatec.nl


DESINFECTIE ONDERHOUD NOCOTECH

Hoewel de desinfectiemachines van Nocotech nauwelijks onderhoud nodig hebben, is het aan te raden jaarlijks een paar zaken te laten checken en eventueel te laten vervangen. Denk dan bijvoorbeeld aan het vervangen van een pompplanketje. Hiermee worden storingen, in dit geval lekkage en alle gevolgen van dien, voorkomen. Klanten kunnen een onderhoudscontract afsluiten met Simpel Desinfecteren. Zij werken samen met Rukatech, een technische dienst die de machines door en door kent en komen bij de klant op locatie om het onderhoud uit te voeren. Uiteraard op afspraak. Heeft u belangstelling? Mail naar info@simpeldesinfecteren.nl



OLIE-ANALYSE KRIJG INZICHT IN KWALITEIT VAN SMEERMIDDELEN

Jaarlijks je olie laten testen kan je veel geld besparen. Olie verversen is een hoge kostenpost, dus dat wil je niet te vaak doen. Maar ook niet te laat! Het laten analyseren van je olie in een onafhankelijk lab geeft je inzicht in de kwaliteit ervan en de conditie van je machine. Hierdoor weet je precies wanneer het tijd is om de olie te verversen: het voorkomt dat je te laat, of te vroeg, bent. Benieuwd naar de kwaliteit van jouw olie? Laat het testen bij FenS; vele klanten gingen je al voor!

 www.fens.nl




VOEDSELVEILIGHEID PASSIE VOOR VOEDSELVEILIGHEID BIJ NUTRILAB

Voedselveiligheid blijft voor ons allemaal van groot belang. Nutrilab stelt zich op als loyale partner in het borgen en controleren van voedselveiligheid. Wij denken van harte met u mee en weten hoe belangrijk het is om preventieve maatregelen te nemen. Onze relaties moeten voortdurend op ons kunnen vertrouwen, ook in deze turbulente tijd. Onze passie voor voedselveiligheid maakt ons tot een betrokken en betrouwbare partner die de klant altijd centraal zet en zeer snel kan schakelen. Voor vragen kunt u contact opnemen via de website.

 www.nutrilab.nl

HYGIËNE HERBRUIKBARE VERPAKKINGSMATERIALEN

De Duitse textieldienstverlener Mewa voorziet klanten van beroepskleding en ander bedrijfstextiel in een betrouwbaar kringloopsysteem. Hun textielservicesysteem, ontwikkeld in 1908, is gebaseerd op het principe van hergebruik volgens het concept van de circulaire economie. Nu kiest het bedrijf ook resoluut voor herbruikbare verpakkingen. Voor het vervoer en de opslag van de Mewa-werkkleding worden herbruikbare wasbare zakken gebruikt, die de veiligheids- en hygiënevoorschriften van de kleding volledig garanderen. Ook bij de opslag en het vervoer van de Mewa-poetsdoeken geldt het herbruikbaarheidsprincipe. Met de milieuvriendelijke SaCon-veiligheidscontainers besparen zowel de textieldienstverlener als klanten aanzienlijk op grondstoffen en andere middelen. De SaCon-containers kunnen tot acht jaar hergebruikt worden en beantwoorden aan de internationale eisen van het ADR (overeenkomst voor het internationale vervoer van gevaarlijke goederen).

 www.mewa-service.nl



Renovatie in de voedingsindustrie

 **JACKIT** BV | **SEALWISE**®
BEEKBERGEN





‘Samen optrekken met andere diepvriesgiganten staat absoluut op de agenda bij Iglo’

JORG BROUWER:

‘HET TRANSFORMEREN VAN HET DIEPVRIESVAK VERGT EEN LANGE ADEM’

Jorg Brouwer zit nog maar een paar maanden op de stoel van general manager Iglo Nederland. Maar hij heeft een plan. Brouwer – een FMCG-beest pur sang – zit al zo’n vijf jaar bij moederbedrijf Nomad Foods en bracht zijn vormende jaren bovendien door bij Unilever. Zijn missie? “Ik wil samen met het team en onze klanten het diepvriesvak in Nederland transformeren.”

Iglo is sinds 2015 onderdeel van het Brits-Amerikaanse investeringsbedrijf Nomad Foods. Wat voor mentaliteit brengt dat met zich mee?

“We zitten erin voor de lange termijn. Onze CEO, Stefan Descheemaeker, heeft zelf ook geïnvesteerd in Nomad en dat zegt veel. Tussen Unilever en Nomad was Iglo jarenlang in handen van private equity, maar nu investeren we weer in mensen, merken, duurzaamheid en betere producten. Eén van onze values luidt: ‘Always striving’. We zijn nog niet de beste, maar doen elke dag ons stinkende best om het een klein stapje beter te doen. Ik ben erg blij met het Iglo-team in Nederland. Een goed team met veel energie om groei van de diepvries categorie te realiseren.”

Kun je daar een voorbeeld van geven?

“Het zit in de cultuur. Als mensen goed werk leveren, willen we dat erkennen. Maar daarna geven we wel alsnog constructieve feedback. Hoe kan het nog beter? Nee, we zijn eerlijk gezegd niet snel tevreden met een goed resultaat. Sinds 2015 zijn we jaar op jaar gegroeid en daar werken we hard voor.”

Je missie is om het diepvriesvak te transformeren. Maar de perceptie bij de consument is toch nog altijd dat koelers beter is dan diepvries. Hoe is die perceptie volgens jou ontstaan?

“Ik vind het moeilijk te verklaren. Kijk, bijna iedereen heeft een diepvries (98 pct, red.) en de helft van de consumenten koopt jaar-

lijks minimaal één keer een product van Iglo. Hoopgevende feiten. Maar als je kijkt naar het diepvriesaandeel van de Nederlandse retail ten opzichte van andere landen, dan is het wel even schrikken. In ons land is dat 4 procent, terwijl het in de UK zo’n 10 procent is. In Duitsland zelfs 13 procent! Die 4 procent gaan wij groter maken in Nederland, maar dat is niet iets wat je van vandaag op morgen doet. Het is een transformatie die een lange adem vergt.”

Hoe verander je die perceptie?

“Daar denken wij nu hard over na. We gaan hoe dan ook stevig investeren in communicatie, in campagnes die de boodschap moeten overbrengen. De link met duurzaamheid is evident. We kunnen 47,5 procent minder verspillen >>



door diepvries te gebruiken. En diepvries sluit ook perfect aan bij gezondheid. Door het snelle invriezen van groente, wordt de voedingswaarde behouden. Vaak nog beter dan bij verse groenten. Uit extern onderzoek over de gehele levenscyclus van onze eigen producten blijkt overigens ook dat de emissie van diepvries lager is dan bij koelers en houdbaar.”

Campagnes dus?

“Ja, we moeten echt investeren, de budgetten gaan omhoog. We zijn onlangs gestart met de campagne ‘Alle beetjes helpen’. Misschien wel de ruggengraat van onze communicatie is de samenwerking met het RTL-programma Eigen Huis & Tuin: Lekker Leven, waarin televisiekok Hugo Kennis inspiratie biedt door gezonde, snelle maaltijden op tafel te zetten met gebruik van Iglo producten. Het spreekt voor zich dat we stevig zullen inzetten op de socials en

tot slot is onze eigen receptendatabase ook een speerpunt voor communicatie.”

Wat zijn de laatste technische innovaties die bij Iglo Nederland zijn doorgevoerd op gebied van koelen en vriezen?

“Iglo is de uitvinder van de Flash Freezing techniek (1922, red.), nog altijd het fundament onder diepvriesvoeding in de supermarkt. Deze techniek brengt spinazie bijvoorbeeld in zes minuten van 100 tot -18 graden om de voedingswaarden optimaal te bewaren.”

“We werken samen met R&D constant aan verbetering van de diepvriestecnologie om de beste smaak en kwaliteit te kunnen bieden. Maar productontwikkeling is net zo goed innovatie. En dan moet je kijken hoe consumenten producten gebruiken. Hoe koken ze? Daarom ontwikkelen we producten specifiek voor de

airfryer.” Tevens zijn we hard aan het werk aan ‘iets’ wat eind dit jaar op de schappen komt, dus houd je ogen open!”

Is de energiecrisis voor Iglo een katalysator geweest voor nóg meer stappen op het gebied van verduurzaming?

“Onafhankelijk van de crisis waren we die route al lang geleden ingeslagen. Wat je nu wel ziet, is dat mensen zich veel meer bewust zijn van wat ze zelf kunnen besparen, onder meer door voedselverspilling te verminderen. Daar kan de diepvriescategorie aan bijdragen en van profiteren.”

Als je wil accelereren, moet je dan niet ook samen optrekken met andere diepvriesgiganten?

“Ja meer en meer, het staat op mijn agenda! Dat is ook precies de reden dat ik in het bestuur ben gaan zitten van het VriesVers

Platform. (Het doel van het VriesVers Platform is om het imago van vriesverse producten te verhogen zodat er meer vriesverse producten verkocht worden, red.) Ik geloof er heilig in dat we nog maar aan het begin van de reis staan. Het kan één jaar, drie jaar of vijf jaar duren, maar het speelt hoe dan ook in op een behoefte bij de consument.”

De diepvriesafdeling is niet erg spannend. Hoe wil je dat leuker maken?

“Ook hier moet ik zeggen dat we niet over één nacht ijs kunnen gaan. Het is niet zo dat we al een kant-en-klaar concept hebben liggen. Maar we zijn wel bezig met een onderzoek. Ik vind samenwerking met de retail hierin heel erg belangrijk. En we moeten lering trekken uit successen die geboekt zijn in andere landen.”

Als A-merk moet je investeren in innovatie. Wat gebeurt er bij Iglo?

“Dat is schaken op veel verschillende borden. Van kleine verbeteringen tot heel hoge ambities. We hebben bijvoorbeeld veel lucht uit de verpakkingen gehaald. Dat scheelt een slok op een borrel bij het te vervoeren volume. Wat diversificatie van vis betreft, Iglo is medeoprichter van MSC (duurzame visserij, red.) en we willen ook voorop lopen in farmed fish. Nog een stap ambitieuzer; samen met het bedrijf BlueNalu kijken we naar cell based fish (‘kweekvis’, red.). Alle routes gaan richting kwaliteit en duurzaamheid.”

Je moet dus boven op de bal zitten qua productinnovatie. Dat is lang niet altijd in de roos. Kun je een voorbeeld geven van iets wat niet aansloeg?

“We willen onderdeel van de vergroening zijn en geven daarom gas op meer vegetarisch. Onder de lijn ‘Groente-Idee’ lanceerden we een product met quinoa en bulgur. Dat deed het in Duitsland heel goed, maar sloeg in Nederland totaal niet aan. Te niche... Wij Nederlanders zijn toch een down-to-earth-volkje. We hebben nu ravioli met groenten en dat is een gerecht dat hier veel beter past.”

Iglo was altijd een kapitein op een schip. Wordt het niet eens tijd om een Groente-teler te introduceren?

“Dat vind ik een leuk idee. Maar we realiseren ons ook dat de kapitein nog altijd super-iconisch is. De campagne loopt al 60 jaar! Die

houden we er dus hoe dan ook in om duurzame visconsumptie te ondersteunen. Voor het vega-stuk geloven we heel erg in de gekozen weg met onder meer Eigen Huis & Tuin: Lekker Leven, recepten en de socials.” ■



ONDERNEMERS EN INGENIEUR DELEN BOUWERVARINGEN

‘ER IS ÁLTIJD RUIMTE VOOR VERBETERING’

Zet drie eigenaren van familiebedrijven in de food - alle drie groeiend - en een directeur van een ingenieursbureau aan één tafel, serveer er een lekkere lunch bij, en je krijgt een interessant inkijkje in de dynamische wereld van bouwen en verbouwen: inclusief de dilemma's en gelardeerd met gekke anekdotes. Een verslag van een 'ronde'-tafelgesprek.

Aan de gespreks- en eettafel zijn aangeschoven Roelof Knijn, Jeroen van der Post, Jelle van Veen en Theo Vliek. Zij zitten hier op uitnodiging van ING en vakblad Voedingsindustrie. Een bank en een vakblad: wie het wil, ziet vooral de verschillen. Maar er is óók een belangrijke overeenkomst: Ceel Elemans (sectorspecialist Food), Seine Ligtenberg (directeur Trade & Retail en Food & Agri, Regio Noord-Oost) en Judith Witte (hoofdredacteur) willen mensen bij elkaar brengen, kennis delen, leren van elkaar én elkaars ervaringen.

Roelof Knijn is algemeen directeur van het familiebedrijf Holiday Ice. De ijsproducent uit Sint Nicolaasga is gespecialiseerd in de productie van stokjesijs en cornetto's, onder private label.

Jeroen van der Post is eindverantwoordelijk voor Compaxo Vleeswaren in Gouda. Daar worden zowel traditionele als eigentijdse vlees- en vegawaren geproduceerd. Sinds 2019 staat de vijfde generatie er aan het roer.

Jelle van Veen is samen met zijn broer CEO van Dayseaday op Urk. Jaarlijks verwerkt en verhandelt het bedrijf zo'n 50.000 ton vis; in de breedste zin van het woord. De tweede generatie is inmiddels het familiebedrijf binnengestroomd.

Theo Vliek is directeur en één van de eigenaren van de RBK-Groep; een ingenieursbureau gespecialiseerd in het integraal ontwikkelen, ontwerpen en begeleiden van de bouw van voedingsmiddelenbedrijven (waaronder Holiday Ice). Daarnaast leveren ze it-oplossingen voor die bedrijven (zoals bij Compaxo Zevenaar).

Wat is de aanleiding voor ver- of nieuwbouw?

“Het oudste deel van onze locatie in Gouda is al 72 jaar oud”, vertelt **Jeroen**: “We zijn in de loop der jaren doorgroeid naar een fabriek met een oppervlakte van 50.000 m². Het terrein is volledig bebouwd, niet ideaal als je zoals wij vele processtromen door de fabriek laat gaan. En zodra we aan de voorkant klaar zijn, kunnen we aan de achterkant weer beginnen. Wij investeren veel de laatste jaren. Deels is dat een inhaalslag, deels van een achterstand een voorsprong maken. Het eerste wat we bouwden was een experience center, om gasten te kunnen ontvangen in een mooie, functionele ruimte. Toen dat klaar was, dacht ik meteen: niet alleen mijn gasten moeten er netjes bijzitten, mijn eigen mensen óók. En zo hebben we alles in de fabriek, de kantoren en kantines, naar een hoger niveau getild. Er is áltijd ruimte voor verbetering.”

“Wij zaten met ons bedrijf in het centrum van Spakenburg, >>

v.l.n.r. Roelof Knijn (Holiday Ice),
Jelle van Veen (Dayseaday),
Jeroen van der Post (Compaxo) en Theo Vliek (RBK)



in een wat verouderd huurpand,” antwoordt **Jelle**. “Daaraan wilden we niet te veel verspijkeren. Om aan alle eisen te kunnen blijven voldoen, besloten we in het buitengebied iets nieuws neer te zetten, en dat zo duurzaam mogelijk te doen. Op Urk hebben we vorig jaar een heel nieuwe zalmproductielijn neergezet. Daarnaast bouwen we in Boekarest.” De drijfveer van Holiday Ice is groei én meer continuïteit in het bedrijf. **Roelof**: “We wilden meer kunnen voor-produceren. Daarvoor moeten we onze voorraad op de juiste plek kunnen wegzetten, tegen zo laag mogelijke kosten. Dat wordt steeds moeilijker. Twee jaar geleden kregen we de kans om het pand van de burens te kopen. Zo’n kans krijg je maar één keer, die hebben we dan ook gelijk gepakt. De buitenkant van het pand is blijven staan, binnen hebben we het compleet gestript en opnieuw

geïsoleerd. Er is een nieuwe vloer in gelegd en een compleet nieuwe koelinstallatie geïnstalleerd. Buiten zijn drie extra laaddocks gebouwd en alle processen zijn zoveel mogelijk geautomatiseerd. Het was een megaproject. Maar ook relatief simpel. De verbinding van 16 meter tussen ons pand en de nieuwe locatie ging pas open toen alles klaar was. De productie kon gedurende de bouw gewoon doordraaien.” Ook een te hoge kostprijs ten opzichte van de markt kan een goede aanleiding zijn voor ver- of nieuwbouw, aldus **Theo**: “Met een betere logistiek kun je je kostprijs reduceren. Optimale logistiek is in een nieuw gebouw natuurlijk makkelijker te ontwerpen dan in een bestaand pand. Toch ontwerpen we altijd eerst ‘de ideale fabriek’. Vervolgens kijken we hoe die ideale situatie in de echte wereld te implementeren is; of dat nu nieuwbouw is, of in een bestaand pand. Het doel is zo dicht mogelijk bij het optimum te komen.”

Denk aan vorige projecten: wat doe je nu anders? En waarom?

Roelof: “Elk project is anders, onderling zijn ze niet echt te vergelijken. Als ik toch wat

moet noemen, is dat we voorheen alles zelf organiseerden. Bij het laatste project heb ik een gedeelte aangenomen. Dat scheelde veel tijd! Het ging vooral om coördinatie, en om het efficiënter omzetten van de theorie naar de praktijk.”

Jeroen: “Wij hebben 5.500 kilowattuur aan koel-installaties op het dak staan. Voorheen ging alle warmte verloren. Nu leggen we kilometers leidingwerk aan, en komen er warmtepompen bij op het dak om die warmte terug te winnen. Met de energie die we opwekken, kunnen we onze klimaatkamers 24/7 laten draaien. We hopen hiermee tussen de 60 en 70% gas te besparen.” “Herkenbaar,” reageert **Jelle**. “Ook wij gebruiken de restwarmte die vrijkwam van al onze machines niet. Dat gaan we nu wel doen, ook met warmteterugwinning en zonnepanelen. Dat levert een flinke besparing op van al gauw 50 tot 60.000 euro per jaar. Dat is nog steeds niet genoeg voor alle processen. Zelfs nu we al aan het bouwen zijn, is de vraag: krijgen we straks op tijd voldoende stroom?”

Theo: “Cruciaal is, mede daarom, een integraal projectontwerp. Op de bouwplaats zijn veel partijen aan het werk die allemaal gespecialiseerd zijn in hun eigen vakgebied. Ze communiceren dikwijls onvoldoende met elkaar, leven op hun eigen eilandje. Maar iemand moet het totaalplaatje kennen, dat is essentieel als je zaken als productielogistiek, gebouw en gebouwgebonden installaties goed met elkaar wil integreren. Denk aan een koeling in combinatie met warmteterugwinning, of aan zonnepanelen die een koelinstallatie harder kunnen laten draaien als de zon schijnt.”

Jeroen: “Precies daarom ga ik niet meer met meerdere partijen aan tafel als ze elkaar geen verantwoordelijkheid geven, of die niet willen nemen. Daar heb ik in het verleden meermaals mijn neus aan gestoten. Bij aanvang van elk project stel ik altijd één eindverantwoordelijke aan.”

Theo lacht: “Het werkt bovendien beter als er een duidelijk plan ligt, waarvan iedereen weet

hoe je het gaat uitvoeren. Het voorwerk moet gedaan zijn. De belangrijke beslissingen neem je aan tafel, niet op de bouwplaats met de laarzen in de klei.”

Roelof: “Tuurlijk, als je de tijd hebt, moet je die nemen. Maar als je éérs alles gaat engineeren, ben je zo drie jaar verder! Soms is snel beslissen bepalend, moet je gewoon dóen, zoals wij met het pand van de burens. Tijd is geld.”

Jeroen: “Eens Roelof. We zijn bezig met een megagrote warmtepompinstallatie op het dak. Alle perslucht- en koelinstallaties worden daarop aangesloten. Er moeten kilometers leiding over het dak om dat voor elkaar te krijgen. Als ik dat project goed had willen voorbereiden had ik daar anderhalf jaar de tijd voor moeten nemen. Je kijkt naar de ROI van je projecten, rekent met de huidige energie- en gasprijzen, maar wat zijn die over een maand, of over een half jaar? De wereld verandert snel, alles wordt duurder. Elke maand die ik wacht, kost mij geld. Elke dag die je in zo’n project wint, is winst. Dan maar wat minder mooi.”

Jelle: “De factor tijd is wel een lastige. Het is steeds moeilijker om voldoende goed gekwalificeerd personeel te vinden. Op de bouwplaats zien we veel buitenlanders. Ik zeg niet dat dat geen vakmensen zijn, maar door de taalbarrière ontstaan er geregeld communicatieproblemen, soms ook fouten en mede daardoor vertragingen. Daarbij komt dat de overheid veel tijd nodig heeft voor het verlenen van vergunningen. Ook de hele stikstofproblematiek is een vertragende factor. Met name nieuwbouwprojecten vallen stil.”

“Ik vind dat vergunningentrajec nog niet tegenvallen”, haakt **Jeroen** daarop in. “Ja, het zijn logge processen, maar dat weet je op voorhand. Natuurlijk zijn er hobbels op de weg, maar onze ervaring is dat we daar altijd wel uitkomen. Zeker als je zoveel mogelijk managet; zorg ervoor dat de geuremissie verbetert, geluidsoverlast vermindert, je aantoonbaar minder CO₂ uitstoot; kortom, dat de buurt tevreden is. Dat helpt écht.”

“Wij hebben de mede-ondernemers op ons bedrijventerrein vóór, tijdens en na de verbouwing hier uitgenodigd en ze geïnformeerd over de voortgang,” beaamt **Roelof**. “Na de verbouwing waren ze allemaal lyrisch over het resultaat.”

Hoe financiert je je bouwproject?

Theo: “Vroeger was de tendens in bouwprojecten ‘liever te groot dan te klein’. Kwam je gaandeweg geld tekort, dan ging je naar de bank en leende bij. Dat is veranderd: geld lenen is duurder geworden. Ondernemers denken beter na over wat ze écht nodig hebben. Een goede voorbereiding is belangrijk: weet waar je aan begint, wat het kost en hoe lang het duurt om het te realiseren.”

Roelof: “Wij doen alles stap voor stap. Eerst verdienen, dan uitgeven.”

Seine: “Bepalend voor een succesvol financieringstraject bij nieuw- of verbouwplannen is voor ons als bank een goed uitgewerkte financieringsaanvraag. Het management is key. Als dat niet goed is, kan alles verder kloppen, maar houdt het bij mij op. Vervolgens kijken we naar de positie van het bedrijf in de keten en naar zijn impact daarop: wat is de toegevoegde waarde, wat is het verbeterpotentieel en hoe behoudt de onderneming bestaansrecht in de toekomst? Het bedrijfsplan moet goed onderbouwd zijn en kloppen. Ik werk graag in scenario’s: wat gebeurt er als het een tijdje minder gaat? Of als het beter gaat dan verwacht: kan men de groei voldoende opvangen binnen de werkkapitaal mogelijkheden? Is daar goed over nagedacht? Verder wordt het sustainability-aspect steeds belangrijker. Voldoet het pand niet aan energielabel C, dan financieren we überhaupt niet meer. En wie zich op duurzaamheidsvlak aantoonbaar verbetert, krijgt zelfs korting op de rente.”

Ceel: “Doe je niet voldoende, dan ga je ‘license to operate’ verliezen. In 2050 moet onze complete leningenportefeuille klimaatneutraal zijn. Dat is gewoon opgelegd door de gemaakte

afspraken uit het Klimaatakkoord. We moeten met z’n allen wel veranderen.”

“Wat daarmee samenhangt, is dat alles meetbaar moet zijn. Je moet je duurzaamheid kunnen aantonen,” zegt **Jeroen**. “In onze fabriek, waar we 22,5 miljoen kilowattuur stroom en 2,5 miljoen kuub gas verbruiken, moeten we op artikelniveau kunnen toewijzen waar de energie naartoe gaat. Vroeger liep er alleen een leiding naar een machine, nu moet elke machine aangesloten zijn op het ERP-pakket.” Dat blijkt niet altijd even soepel te realiseren, blijkt uit zijn illustratief voorbeeld: “Laatst zei ik, jongens, het is tijd voor een digitale vloerschaal, dat scheelt een hoop werk. We moesten daarvoor wel een gat in de vloer zagen. Onze fabriek is 70 jaar oud; die vloer bleek anderhalve meter dik! Ze hebben er twee weken op staan te bikken. Maar goed, dat gebeurt dan,” vervolgt hij nuchter. “Om aan de eisen te voldoen, passen we stap voor stap onze procesflows aan. Die hele supply-chain onder controle hebben én transparant zijn; dát is essentieel als je in de toekomst wil blijven onderscheiden.”

Het gesprek gaat over op allerlei mogelijke subsidiepotjes en aftrekmogelijkheden om de investeringen mogelijk te maken. De afkortingen vliegen over de tafel. “Die hoeft je niet toe te lichten, die kent iedere ondernemer”, lachen de heren. “We hebben meerdere projecten uitgevoerd volgens de BREEAM-methodiek,” vertelt **Theo**. “Dat geeft je de ruimte om buiten de standaard te denken. Zo hebben we in 2015 al een vleesfabriek gebouwd zonder gasaansluiting, een unicum voor die tijd. Het gebouw krijgt met BREEAM een certificaat waarmee de ondernemer in aanmerking komt voor MIA-aftrek. Daar moet je overigens wel slim mee omgaan: de koelinstallatie heeft bijvoorbeeld een hoger aftrekpercentage onder de EIA dan de MIA.” **Hoe dat precies zit?** “Lastig even snel uit te leggen. Ook hiervoor geldt: ieder project is anders.” Er volgt een unanieme tip van en >>



voor de foodproducenten: “Laat je, voor het beste resultaat, adviseren door een expert op dit gebied! Die verdient zichzelf dubbel en dwars terug.”

DUURZAAMHEID

Het is duidelijk, duurzaamheid, dus ook kiezen voor duurzame materialen in de bouw, is essentieel. In alle bouwprojecten die ter sprake komen, wordt steevast gekozen voor lichtere panelen met hogere isolatiewaarden en een verbeterde brandveiligheid dan wat men gewend was. Dat lijkt niemand meer erg spannend te vinden. Wel spannend wordt het bij Dayseaday: “In Roemenië moeten we ervoor zorgen dat de constructie aardbeving bestendig is”, aldus **Jelle**. “Bijzonder is dat we daar hetzelfde handboek gebruiken als in Nederland. Er gelden dezelfde EU-richtlijnen. Toch worden de regels vaak net anders geïnterpreteerd dan hier. Dat blijft een uitdaging.” Als het over uitdagingen gaat, heeft **Roelof** er ook nog wel één: “Op het dak van het buurpand dat we aankochten lagen al 3.500 zonnepanelen. De energie die dat oplevert hebben we middels een trafohuisje op onze fabriek gezet. We mochten alleen van de energieleverancier de meter ábsoluut niet verplaatsen; dan waren we onze rechten kwijt geweest. Daarom heeft één van de koelcellen nu een vreemde uitbouw.”

“Wat ik ook bijzonder vind bij jullie”, vult **Theo** aan, “is dat Holiday Ice, geheel tegen de trend in, heeft gekozen voor een installatie met het natuurlijke koudemiddel ammoniak. Dat middel staat - onterecht naar mijn idee - in een slecht daglicht. Ammoniak kan gevaarlijk zijn, maar precies dáárom gelden er zulke strenge regels! Het rendement van de installatie is veel hoger dan van een CO₂-installatie, en hij gaat langer mee. Jullie installatie kan nog wel 60 jaar draaien.”

“Dat heeft onder andere te maken met de hoge druk van CO₂”, verklaart **Roelof**. “Daardoor slijten onderdelen harder dan bij een ammoniak-

installatie; dat aspect wordt in duurzaamheidsoverwegingen onderschat vind ik. Duurzaamheid gaat ook om levensduur, onderhoud en de kosten die je daarmee maakt.”

TROTS

Trots zijn ze allemaal; op hun gebouwen, de uitbreidingen, het ondernemerschap, hun familiebedrijf. “Maar,” zegt **Jelle**, “eigenlijk ben ik het meest trots op heel wat anders.... Vorig jaar plaatsten we in onze nieuwe zalmfabriek een hypermoderne machine. Die had nogal wat kinderziektes. Totdat één van de jongens die bij de machinebouwer werkte, zich meldde met een open sollicitatie als onderhoudsmonteur. Hij kent deze machine van haver tot gort. Ik heb hem gelijk aangenomen! De kinderziektes zijn er nu uit, en hij houdt de rendementen strak bij. Zit je één procentje met je rendement verkeerd bij een zalm van 11, 12 euro per kilo, dan tikt dat aardig aan met 100 ton zalm per week. Het mooiste vind ik dat deze jongen zelf het werk ook heel leuk vindt.”

Roelof: “Met bouwen geef je een positief signaal af naar je mensen: zij voelen dat er schwing in het bedrijf zit. Je organisatie moet

het wel aankunnen, en je mensen moeten met vernieuwingen kunnen omgaan. Dat ze dat in ons bedrijf kunnen, daar ben ik trots op. Mijn advies: betrek je personeel bij de veranderingen. En vorm eerst een goed beeld van wat je wil, informeer voor je start eens bij collega-ondernemers.”

Jelle: “Daar ligt wel wat schroom merk ik, zeker als je in dezelfde sector zit. Toch kan het, is mijn ervaring. Je kunt zoveel van elkaar leren.” **Jeroen**: “Weet dat wát je ook doet, er altijd wel iemand is die daar wat van vindt. Je moet continu laveren tussen wet- en regelgeving en de interpretatie daarvan, tussen klanteisen en klantwensen. Om stevig in je schoenen te staan, moet je een duidelijke visie hebben en achter je standpunten staan. Eigenaarschap is denk ik het allerbelangrijkst; of je nou een familiebedrijf bent of niet.” ■

v.l.n.r. Theo Vliek (RBK), Judith Witte (Vakblad Voedingsindustrie), Roelof Knijn (Holiday Ice), Seine Ligtenberg (ING), Jeroen van der Post (Compaxo), Ceel Elemans (ING), Jelle van Veen (Dayseaday)



Coderen Etiketteren Controleren

AUTOMATOR
CODING — MARKING — LABELING

Breevaartstraat 37 3044AG Rotterdam +31 (0)10 415 64 00 info@automator.nl

Uw specialist voor nieuwbouw en renovatie projecten op het gebied van hygiënische afwerking.

- ✓ Wand
- ✓ Plafond
- ✓ Deur
- ✓ Afwatering
- ✓ Aanrijdbeveiliging

VOOR **NA**

✉ INFO@SENTHO.NL ☎ 085 4730 920 🌐 WWW.SENTHO.NL

Diva*

*a challenging raw material
[highly flammable, explosive]

The more complex it is to handle raw materials, the more we are in our element!

We Love Ingredients. [We also stand for simple solutions ...]

Raw materials automatically
converting | storing | dosing | conveying | weighing | screening

AZO.
www.azo.com

NIEUW VRIESHUIS VOOR 'GROWTH ENABLER' LEEN MENKEN

De ambities van Leen Menken en de groeiende vraag naar koelvriesopslag en de 'last mile' sloten niet meer aan bij de capaciteit van het bedrijf. Voor een nieuw vrieshuis werden oude bouwtekeningen uit de lade gehaald. En die bleken nog heel goed bruikbaar.

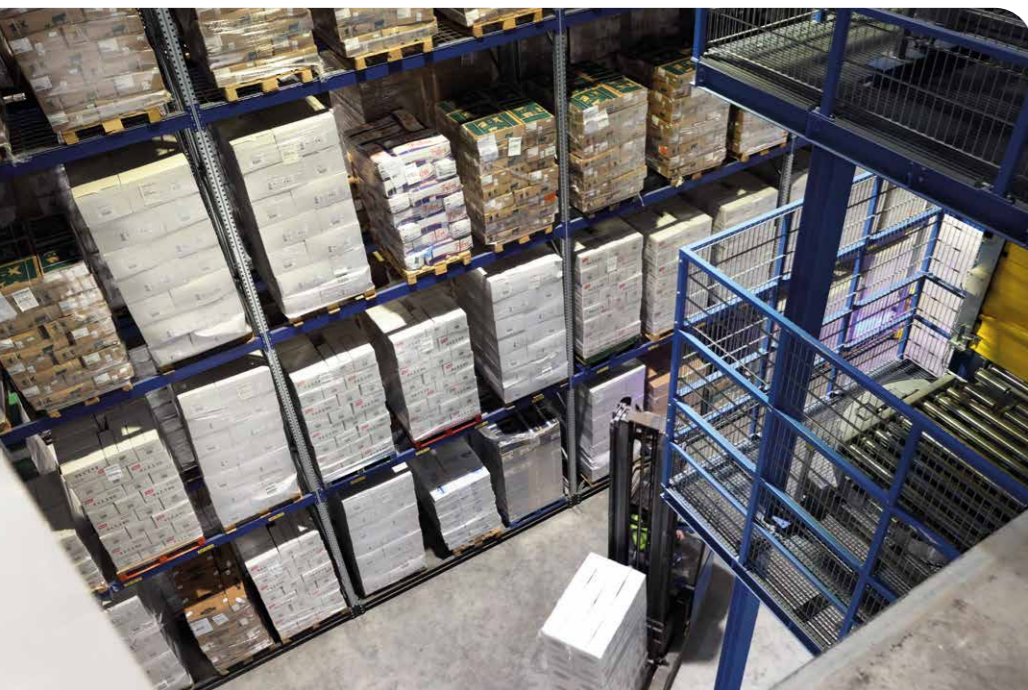
Steeds vaker moest de afdeling sales 'nee' verkopen de afgelopen twee jaar. "Onze maximale opslagcapaciteit was bereikt. En dat terwijl de vraag naar koel- en vriesopslag toeneemt," vertelt Lucas Roskam, algemeen directeur van Leen Menken Foodservice Logistics op het kantoor aan de rand van Zoetermeer. Koel- en vriesopslag is één van de vier dienstverleningsconcepten die het bedrijf biedt. Lucas:

"We slaan hier pallets op bij een temperatuur van +4 °C of -20 °C. Verder bieden we toegevoegde waarde logistiek, denk aan orderpicken, labelen, stickers, ompakken en fulfilment van bestellingen. Daarnaast verzorgen we met vrachtwagens de gekoelde logistiek van grote orders naar foodservice en retail. En we hebben een vloot van zo'n honderd kleine bussen waarmee we bestellingen

van één of een paar doosjes gekoeld naar klanten brengen; van een horecaondernemer in Terneuzen tot de eindconsument in Groningen. De last mile noemen wij deze dienst, waar bijvoorbeeld e-commerce klanten uit de vlees- en visbranche en een producent van maaltijdboxen gebruik van maken."

VERANDERENDE WENSEN

Vooraf deze last mile maakt het aanbod van Leen Menken uniek in de koel- en vriesbranche. Het bedrijf sluit daarmee aan op de veranderende wensen van haar klanten en consumenten. Lucas: "Zij willen sneller beschikking hebben over een breder en kwalitatief goed assortiment. We hebben de laatste jaren de behoefte aan de last mile dan ook enorm zien toenemen en daarin geïnvesteerd. Door producenten zowel de opslag, de orderpicking als de lastmile transport aan te bieden, stellen we hen in staat om hun assortiment snel naar de markt te brengen." Dankzij de investeringen kan Leen Menken klanten weer laten groeien, vertelt Lucas: "We nemen graag de rol van 'growth enabler' op ons. Klanten met een beperkt volume beginnen hier bijvoorbeeld met een enkele bestelling waarvoor wij de fulfilment en de bezorging verzorgen, maar zijn – mede dankzij onze diensten – in staat om te groeien."



Hans van den Hoorn (links) en Lucas Roskam

GROEIVORWAARDE

Ook Leen Menken zelf heeft de ambitie om de komende jaren te groeien, met name in de toegevoegde waarde logistiek (of value added logistics). "Al zien wij natuurlijk graag dat onze klanten ons hele dienstverleningspakket afnemen," zegt Lucas. Na zijn aantreden eind 2018 ontwikkelde hij een nieuwe strategie voor het bedrijf. Nieuwbouw kwam daarin als belangrijke groeivoorwaarde naar voren. "Voor opslag en vooral voor orderpicken zijn veel vierkante meters nodig. Daar ontbrak het hier aan."

UITDAGING

En dus werden oude bouwtekeningen afgestoft. Lucas: "In 2015 waren er al plannen om uit te breiden, maar die zijn destijds uitgesteld. De tekeningen bleken nog steeds behoorlijk goed te passen bij onze plannen. Er lag vooral een uitdaging voor de bouw. Die moet snel worden gerealiseerd op een beperkte ruimte: het grondstuk van 4.500 vierkante meter aan de overkant van onze bestaande locatie is aan alle zijden krap begrensd, vooral door de buren, waarvan er één nauwkeurige draaibankinstallaties heeft staan. Daardoor was heien uit

den boze; we moesten in de grond schroeven om de boel bij de buurman niet te ontregelen."


OVERSTEEK

Volop uitdagingen dus, maar gelukkig kon Leen Menken rekenen op de deskundigheid van RBK Group, allround adviesbureau voor de voedingsmiddelenindustrie. Het bedrijf is al lange tijd betrokken bij de nieuw- en verbouwprojecten van Leen Menken en maakte in 2015 ook de bewuste bouwplannen. RBK pakte daarom het project medio 2021 samen met Leen Menken weer op. Nadat de tekeningen en bestekken weer op maat waren gemaakt en de vergunningen (opnieuw) binnen waren, is vorig jaar in 40 weken het koel-vrieshuis van meer dan 50.000 kubieke meter gerealiseerd. De opslag is deels geautomatiseerd; het orderpicken gebeurt (vanwege de vaak kleine bestellingen) handmatig. Hans van den Hoorn, architect bij RBK Food Projects: "We hebben extra vloeroppervlak voor de orderpick kunnen creëren door een forse oversteek te maken boven de inkomende vrachtwagens, én door voor de nieuwe koudeinstallatie gebruik te maken van de bestaande

installatie van buurbedrijf Arctic. Dat scheelt energiekosten, maar bespaart ook een machiniekamer. De besturing van de gecombineerde koude-installatie is trouwens gemaakt door onze collega's bij RBK Food Automatisering."

AMBITIEUS

Lucas: "RBK is hét gespecialiseerde bedrijf om dit soort complexe puzzels uit te voeren. Het is bovendien erg fijn met ze samenwerken. De mensen zijn vakkundig, benaderbaar en transparant. Toen de bouw eenmaal was begonnen, was ik persoonlijk slechts zeer beperkt bezig met de nieuwbouw. Daarin toont zich de mate van professionaliteit en ons vertrouwen in RBK." Hans vult aan: "Het vertrouwen is geheel wederzijds. Leen Menken is een zeer ambitieus bedrijf dat tijdens het project een heel fijne manier van betrokkenheid toonde. Met die groei komt het wel goed hier."

 www.leenmenken.nl
www.rbk.nl



Frank Hagmolen (l) en Hendrik Ruys

FAMILIEBEDRIJF HUUSKES: GOED LUISTEREN NAAR DE KLANT

Huuskes is koploper op het gebied van eten en drinken in de zorg- en cateringsector. Hun credo: 'goed luisteren naar de klant en daarop inspelen'. Dat doen ze met succes: "We groeien continu," aldus Frank Hagmolen, chef technische dienst.

Huuskes werd in 1956 opgericht door Henk Huuskes senior. Met zijn bestelbusje reed hij naar grenswinkels en zorgcentra in de regio om vleeswaren en diverse diepvriesproducten aan de man te brengen. Het bedrijf breidde

zich al snel uit. Er kwamen meer afdelingen bij. Een groenteboer, slager en poelier kwamen in dienst. Het bedrijf leverde meer producten aan ziekenhuizen en zorgcentra. Het koken gebeurde eerst bij de ziekenhuizen zelf, tot die

aangaven ontzorgd te willen worden. In 1993 werden door de koks van Huuskes volledige maaltijden bereid en bezorgd. Klanten zagen toen, en nog steeds, graag één totaalleverancier.

PRODUCTIERUIMTE

Het hoofdkantoor - met alle productieafdelingen en een logistiek centrum - staat in Enschede. In Oldenzaal en Winschoten worden aparte maaltijden bereid, zoals glutenvrij en pasta's. In Winschoten, Nijkerk en Beuningen bevinden zich distributiecentra. "Het pand in Enschede staat op een relatief klein industrieterrein, aan de rand van een woonwijk. In het verleden heeft men getwijfeld over deze plek. Voor de toekomst van het bedrijf moest men uitbreiden; kon dat hier wel? Toch zijn we gebleven. We hebben nu vele tienduizenden meters aan productievloeren," vertelt Frank.

RONDLEIDING

Bij de ingang voor de productiehal staat een maquette die een idee geeft van de bedrijfsomvang. Tijdens de rondleiding raken we echter al snel de draad kwijt. Er volgt een veelvoud aan ruimtes en afdelingen: voor het inpakken van orders, de groenten, het snijden van het vlees, de poelier, het koken van de maaltijden. Een half uur verder blijkt dit nog maar de helft van het bedrijf. Frank: "We zijn continu in beweging. Nu zijn we bezig met een tweede koeltoren, waarvoor we een aantal wanden hebben verwijderd." Wie heel goed kijkt ziet dat terug op de vloer, die ter hoogte van de voormalige wanden ontbreekt. "Deze wordt binnenkort gerepareerd door de Ruys Groep. We werken al meer dan 20 jaar met ze samen. Lopend door het pand kun je niet zien welke vloeren 20 jaar oud, en welke 2 jaar oud zijn. Ze blijven mooi en functioneel."

INDUSTRIËLE VLOEREN

Directeur Hendrik Ruys van de Ruys Groep (o.a. Ruys Vloeren, SR Vloeren, De Bedrijfsvloer & RS Maatwerk) weet de weg bij Huuskes goed te vinden. In het bedrijf liggen verschillende industriële vloeren van de Ruys Groep; specialist op het gebied van granieten vloeren voor de voedselindustrie. Hendrik geeft aan voor tachtig procent van de Nederlandse vleesbedrijven de vloer te hebben geleverd. "Vloeren waar vlees wordt verwerkt moeten een goede antislip hebben omdat ze vaak

nat zijn. Daarvoor is de Margia Graniet vloer heel geschikt. Die ligt ook hier, bij Huuskes. De Margia Stone is toegepast daar waar veel transport is: bij koelcellen, expeditie en order picking. Deze vloer is goed bestand tegen intensief verkeer, schuivende belasting en dagelijkse reiniging."

Bij renovatie past Ruys vooral de Ucrete vloer toe. "Deze is bestand tegen hoge en lage temperaturen en sterke zuren, maar bovenal zeer snel in gebruik te nemen. Dat maakt hem ideaal voor deze branche. De productie moet immers doorgaan."


Bij Huuskes zien we daarnaast ook de Margia Crete renovatievloer, die eigenschappen van de Margia Graniet en Ucrete combineert. In de toiletten en kleedruimtes liggen kunststof troffel- en gietvloeren. "Deze bieden we nu zo'n tien jaar aan via ons dochterbedrijf De Bedrijfsvloer," zegt Hendrik. "De juiste vloer op de juiste plek is onze slogan."

BESTE OPLOSSING

Frank is tevreden over de vloeren van Ruys. "Ze gaan lang mee. Is er een reparatie nodig, dan vindt men het geen probleem om in het weekend terug te komen, zodat we op maandag gewoon weer kunnen draaien. Ze denken graag

en goed met ons mee." Hendrik: "We kijken naar wat er in de ruimte wordt verwerkt, welke processen er plaatsvinden en wat de belasting is. Zo komen we tot de beste vloeroplossing." Behalve het vloertype zijn ook het afschot en de stootbanden belangrijk. "We maken vloeren waarbij je het afschot niet voelt, maar het wel werkt: er blijven geen plassen op de vloer staan. Die garantie kunnen wij geven," zegt Hendrik. De stootbanden zijn voorzien van rvs. "Voorheen waren ze van beton," blikt Frank terug. "Maar alles moet hier hufferproof zijn. Dat is terug te zien bij de betonnen randen: die splinteren af. De rvs stootbanden blijven mooi, ook al botst men ertegenaan."

Op korte termijn staat er weer een gesprek gepland tussen Ruys en Huuskes: er wordt alweer nagedacht over uitbreiding. "We zijn een samenwerking aangegaan met Chef Culinar," aldus Frank. "Daarmee willen we in de toekomst nóg beter de Duitse markt bedienen."

 www.huuskes.nl
www.ruysgroep.nl



” Uw partner voor
gasloze stroom

S SCHARFF
TECHNIEK BV

STERK IN STOOM
THUIS IN THERMISCHE OLIE



- Elektrische stoomketels als duurzaam alternatief
- Voor elk productieproces de juiste stoomkwaliteit
- 40 jaar ervaring

Geïnteresseerd in een vrijblijvend adviesgesprek?
Contact: 030-2410972 | info@scharfftechniek.nl
www.scharfftechniek.nl

#ULMAweCare: Sustainable Packaging

70% Reductie in plastic

ULMA
WeCare

www.ulmapackaging.nl
Tiendweg 1 | 4131 MC | Vianen | +31 (0) 345 623 800

BANH MI SANDWICH

Stokbrood op Vietnamese wijze.
Gevuld met heerlijke kip. Gemarineerd
met de Master Marinade Banh Mi.



De Korrel Beheer BV | Tolboomweg 16 | 3784 XC Terschuur | The Netherlands
T +31 (0)88 55 777 55 | F +31 (0)88 55 777 33 | info@dekorrelbeheer.nl | www.dekorrelbeheer.nl

POP-UP

Gevoelens en sfeer worden vaak uitgedrukt in ervaren temperatuur: 'De sfeer was koel. Hij bekeek haar met een kille blik. Er waren oververhitte discussies. Hij kookte over van woede'. Maar ook: 'bij binnenkomst wachtte hem een warm welkom'.

Al is het niet zo exact te meten als ijs of kokend water: meet jij wel eens 'de temperatuur' van je onderneming?

Een jaar geleden voerde ik een exitgesprek met een medewerker. Ik vroeg hem waarom hij ons ging verlaten. Wat hij vertelde was voor mij een eyeopener. Het kwam op het volgende neer: 'Al is het loon goed, zijn de arbeidsvoorwaarden prima en de secundaire arbeidsvoorwaarden aantrekkelijk; al is bedrijfsmatig duidelijk wat we doen en waarvoor, waar we naartoe gaan en wat de doelstellingen zijn... ik mis in dit alles een persoonlijk perspectief.' We zijn er intern meteen mee aan de slag gegaan. De POP popte op.

POP staat voor Persoonlijk Ontwikkelingsplan. Onze jongere generaties krijgen er vaak al op de middelbare school mee te maken. Voor hun studiekeuze en stage-verslagen moeten ze antwoord geven op vragen als: Waar ben ik wel/niet goed in, wat wil ik in de toekomst bereiken, hoe ga ik dat doen en hoe maak ik die stappen SMART? Op bijna alle mbo's, hbo's en universiteiten is hierover nadenken een vast onderdeel van het curriculum. Ze leren al vroeg reflecteren en evalueren. Ze maken op basis daarvan stappen vooruit in hun persoonlijke en professionele ontwikkeling.

In deze tijd van onrust en onzekerheid (oorlog, klimaatverandering, krapte op de huizenmarkt,...) heeft de medewerker-van-nu perspectief nodig. Dus loop ik geregeld rond, om feeling te houden met de werkvloer. Voeren we gesprekken met individuele medewerkers over wat er bij hen leeft, om zo de temperatuur in onze onderneming te 'meten'. Ook het klimaat verbeteren? Bied als werkgever jouw individuele medewerkers dan een fris en toekomstbestendig ontwikkelperspectief.

Pieter Vos

Directeur Nutrilab



RENOVATIE EN NIEUWBOUW

OP ELKE UITDAGING EEN ANTWOORD



© JAMES MEDIA MARCEL VAN ENGELENBURGH

Vroeg of laat is de werkvloer toe aan onderhoud of een opknapbeurt. Echt gelegen komt dat nooit. Renovatie- en nieuwbouwspecialist Jackit werkt zo flexibel mogelijk, zodat de bedrijfsprocessen gestroomlijnd blijven.

“Het stilleggen van de productie is het duurste wat er is. Dat wil je niet. Daarom werken we zoveel mogelijk om de productie heen en passen we ons ook op andere manieren aan,” vertelt Jack Pluim, directeur van Jackit uit Beekbergen, dat zich in de loop der jaren heeft ontwikkeld tot nieuwbouw- en renovatiespecialist. “Bij een vleesverwerker bijvoorbeeld, waar een renovatie gepland staat en de vloer wordt vervangen. Om tijd te winnen plaatsen wij nog voor de oude vloer eruit gaat rvs-platen op de stootranden. Dan hoeft dat later niet.” Op andere momenten vindt hij gaten in drukke schema’s waarin hij alvast het nodige voorbereidende werk pleegt. Grote haast? Dan wordt er 24 uur per dag doorgewerkt. “Het is meedenken met de klant.”

Inmiddels bestaat het bedrijf van Jack al bijna 30 jaar en is hij een bekend gezicht in de voe-

dingsindustrie. Het palet aan klanten is breed. Net zoals de werkzaamheden trouwens; van het uitsnijden en vervangen van oud en beschimmeld kitwerk tot het renoveren en bouwen van wanden, plafonds en deuren.

VERANDERLIJK

Elke klant is anders. Zo ook elk project. Daarom gaat Jack altijd eerst zelf op locatie inventariseren wat er moet gebeuren. In overleg met het bedrijf in kwestie maakt hij een planning. Een globale, want de praktijk is veranderlijk. “Meestal loopt het anders. Er komt sowieso altijd werk bij omdat je al doende op dingen stuit die beter meteen kunnen worden aangepakt”, weet hij. Jack is altijd aanwezig bij het opstarten, maar kan verder vertrouwen op zijn team dat zo’n 20 man telt. Samen spelen ze in op uiteenlopende vragen vanuit de voedingsindustrie, een branche die uiteraard onderhevig is aan verschillende ontwikkelingen. Ten aanzien van voedselveiligheid bijvoorbeeld.

BACTERIEWERENDE PANELEN

“Hygiëne is in de loop der jaren steeds belangrijker geworden”, merkt Jack op. “Zo vraagt de komst van ziekten het nodige van de fabrieksomgeving. In de vleesindustrie komen

wij nog veel tegelwerk tegen. Vroeger werd dat vaak toegepast. Het punt is dat de listeriabacterie zich in de voegen kan nestelen. Verder is loslatende coating op isolatiepanelen bij food-bedrijven een veelvoorkomend probleem.” Voor dergelijke situaties, én om bacteriën minder kans te geven, heeft Jackit een oplossing in de vorm van bacteriewerende panelensystemen van de merken Sealwise en Wonderboard. Voor elke situatie wordt de best passende optie gekozen.

SAMENWERKEN

Om klanten goed te kunnen helpen, slaat het bedrijf uit Beekbergen geregeld de handen ineen met andere partijen. Zo pakt Jack met de Ruys Groep verschillende renovatieprojecten op. Sinds kort biedt Jackit daarnaast staalconstructies aan dankzij een samenwerking met Van den Hul Staalbouw. Op dit moment bouwt hij samen met deze partner de constructie van een koelcel in het distributiecentrum van een boodschappenbezorger. “Een ander nieuwbouwproject is de sluis die we bouwen tussen koelcel en vriesafdeling elders in het land. Daar voeren we trouwens ook een renovatie uit. We pakken allerlei werkzaamheden aan.”

UITDAGINGEN

Of het nu gaat om renovatie of nieuwbouw: het is vaak werk dat bol staat van de uitdagingen. De grootste is doorgaans de factor tijd en het tijdig klaren van de klus. “Gelukkig zijn we flexibel genoeg om ook dat op te vangen, door ‘te schuiven’ met medewerkers. Dan wordt de deadline met een man erbij toch weer gehaald”, vertelt hij. Het past ook wel een beetje bij Jack om onder bijzondere omstandigheden zijn werk te doen. Juist de klussen die niemand ziet zitten en die praktisch onmogelijk lijken, geven hem de meeste voldoening. Of zoals hij het zelf zegt: “Rechttoe-rechtaan een cel bekleden met panelen kan bijna iedereen. Het wordt leuk als het lastig is en als je achter, over en om machines heen moet. Hoe moeilijker, hoe mooier. Dat vinden de jongens die voor me werken ook. In die situaties is er net zo goed weinig tijd en moet het in één keer goed. Het werk moet perfect zijn. Ik wil graag terugkomen bij een klant over drie jaar. Maar wel voor een nieuw project; niet om mijn eigen fout op te lossen.”

 www.jackit.nl



VERTROUWEN HEBBEN IS BELANGRIJK SCHOON IS SCHOON

Als je een nieuw pand betreft, zoals Hillco Poeliersbedrijf, wil je kunnen vertrouwen op een efficiënt schoonmaaksysteem van hoge kwaliteit. Goede hygiëne is essentieel voor het produceren en leveren van een hoogwaardige kwaliteit kipproducten.

In november 2022 betrok Hillco haar nieuwe pand in Ederveen. Een compleet nieuwe locatie waarover elk detail van inrichting en onderhoud op voorhand goed is nagedacht. "Natuurlijk moest er ook een goed reinigingssysteem komen dat aan de huidige eisen voldoet; een essentieel onderdeel voor ons," vertelt Gerben van den Brink. Samen met zijn broers Ap en

Marco heeft hij de leiding over het familiebedrijf met zo'n 20 medewerkers. Dagelijks produceren ze kippensnacks en leveren deze aan restaurants, cafetaria's, cateraars en productiebedrijven. Gerben vervolgt: "De partij met wie wij zaken deden, kon het systeem dat wij wilden niet meer leveren. Hij gaf ons de namen van twee andere leveranciers. Eén daarvan

was LETS bv uit Dronten. Ik heb gebeld en sprak met Guustaaf Hoekstra. Zijn verhaal klonk goed, ik had er vertrouwen in. Ik ben niet verder gaan kijken."

GEVARIIEERD AANBOD

In de vergaderruimte getuigt een tekening van de eerste locatie van Hillco: de winkel met



geeft een kick om de juiste reinigungsoplossing voor een productiebedrijf in de voedingsindustrie te bedenken. Je wilt voor hen de meest efficiënte manier van reinigen realiseren die voldoet aan de huidige hygiëne-eisen. Dit hebben we gedaan met het leveren van een reinigingspomp, haspels, mobiele schuimkar, een heetwaterbereider en een warmteterugwininstallatie. De warmteterugwinning wordt gewonnen uit koeling; dit in samenwerking met DI Koeltechniek." Er is door Arne een goede uitleg gegeven, want, zoals Gerben zegt: "We moeten er goed mee overweg kunnen."

SAMENWERKEN EN VERTROUWEN

Gerben blikt tevreden terug op de samenwerking. "We wilden een makkelijke installatie en die is geleverd. De jongens die de installatie regelden waren top. Ze keken niet op een extra half uur en gingen pas weg nadat de klus klaar was. Het systeem werkt prima en onze locatie blijft goed schoon. De klik met de mensen van LETS was er vanaf het begin. Dit geldt ook voor het vertrouwen, want daar draait het om!"

 www.hillcopoeliersbedrijf.nl
www.letsbv.nl

magazijn waar Pa van den Brink in 1982 begon. "Pa verliet in 2013 het bedrijf, maar komt nog bijna dagelijks even buurten", lacht Gerben. Sinds de oprichting levert het bedrijf een gevarieerd aanbod kipproducten. "Onze snacks zijn exclusief, omdat ze gemaakt zijn van 100% vlees. Wij willen dat de consument het écht lekker vindt. Ons label Family Chicken leveren we aan de horeca en cafetaria's in heel Nederland en aan een beperkt aantal afnemers in Duitsland en België. Onze klanten vertrouwen op de goede kwaliteit van onze producten. Om de verkopen te stimuleren, helpen wij ze met het promoten van onze producten."

De voordelen volgens Gerben van het runnen van het bedrijf met zijn broers: "Je kunt altijd alles delen; je gedachten en je zorgen. En we gaan er met z'n drieën echt keihard voor. We staan vierkant achter ons pure vleesproduct."

HYGIËNISCH SCHOON RESULTAAT

Ook de reiniging bij Hillco is met LETS goed geregeld. Omdat het een nieuw pand betrof, verliep levering en installatie 'als vanzelf'. Adviseur Arne Brouwer vertelt gedreven: "Het

BETROUWBARE PRODUCTIE

Om het vertrouwen van de klant te kunnen nakomen, is binnen het bedrijf het productieproces tot in de puntjes geregeld. De drie broers hebben de taken goed verdeeld. Ap werkt sinds 1991 bij het bedrijf en beheert het klantenbestand. Gerben volgde als tweede zoon in 1994 en verzorgt logistiek, expeditie en diepvries. Jongste broer Marco kwam er in 2015 bij en focust zich op de productie. Als het druk is, steken ze direct de handen uit de mouwen om hun medewerkers te helpen. "Als zoons van een ondernemer zijn we gewend om 'bij te springen' waar en wanneer dat nodig is."



Gerben van den Brink (l) en Arne Brouwer



v.l.n.r. Gerben, Ap en Marco van den Brink



v.l.n.r.: Gerard Scherff,
John Zweers, Lucas Roskam

GECONDITIONEERDE RUIMTES (VER)BOUWEN OF RENOVEREN? IN ÉÉN KEER GOED

Vrijwel nergens is de hygiënebehoefte zo groot als in de voedingsmiddelenindustrie.

Bovendien moeten temperaturen, zuurstofgehaltenes, CO₂-niveaus en luchtvochtigheidscondities perfect in balans zijn, om de productkwaliteit en houdbaarheid voor lange tijd te borgen.

Koel Isolatie Maatschappij (K.I.M.) Nederland is specialist in de realisatie van koel- en vrieshuizen en productieruimtes voor bedrijven in de farmacie, gezondheidszorg, distributie- en transportsector en de voedingsmiddelenindustrie. “Wij zijn al ruim een halve eeuw gespecialiseerd in de nieuwbouw, verbouw, renovatie en uitbreiding van geconditioneerde ruimtes, exact conform de BRC(GS)-, IFS- en HACCP-richtlijnen”, vertelt verkoopleider Gerard Scherff. “Zowel in Nederland als daarbuiten, waarbij wij opdrachtgevers alle werk uit handen nemen. Van advies tot (3D/BIM) tekenwerk, levering en montage. Wij bouwen onze projecten alsof we voor onszelf bouwen, en hebben continu oog én oor voor klantwensen en -ambities. We zien het als onze uitdaging om, in combinatie met randvoorwaarden als gebouwlocatie, functie en normen, een oplossing op maat uit te werken. Hierbij is geen opdracht te groot en geen vraag te complex. Doordat wij onze producten uitsluitend inkopen bij gerenommeerde leveranciers, zijn opdrachtgevers verzekerd van de beste prestaties in duurzaamheid, luchtdichtheid, (brand)veiligheid en (voedsel)hygiëne.”

FOODSAFE AFWERKING

Om de voedselkwaliteit en voedselveiligheid te bewaken, moeten bedrijven in de voedingsmiddelenindustrie conform de BRC(GS)-, IFS- en HACCP-richtlijnen werken, weet Scherff. “Een belangrijke peiler hierbij is hygiëne. Alle oppervlakken in koel- en vriesruimtes, productie- en verwerkingsruimtes moeten eenvoudig te reinigen en te desinfecteren zijn. Voegen, naden en randen waarin of waarop stof, vuil en/of vocht zich kunnen ophopen, zijn uit den boze. K.I.M. Nederland speelt hierop in met een uitgebreid assortiment plafond- en wandpanelen en een compleet deurenprogramma, die volledig foodsafe worden afgewerkt.”

INTENSIEVE REINIGING

“Zowel onze sandwichpanelen als deuren worden voorzien van hoogwaardige en voedselveilige coatings die geschikt zijn voor dagelijkse intensieve reiniging”, aldus Scherff. “Onze deuren garanderen bovendien een uitgekende diffusiedichtheid, waardoor ongewenste lucht- en vochtstromen en energieverliezen niet aan de orde zijn.” Dat deze aanpak steeds weer leidt

tot mooie projecten, bewijst het indrukwekkende portfolio van K.I.M. Nederland. In dit artikel lichten we vier projecten voor je uit.



v.l.n.r.: Diederik van Spronsen
Hans Swartjes, Marc Wessels,
Marcel Vuurboom, Bart Baak,
Klaas de Boer

HET URKER ZALMHUYS

De indrukwekkende referentietour begint op Urk, de belangrijkste gemeente in de Nederlandse visverwerking. “Onder maar liefst 95% van de koel- en vrieshuizen en verwerkingsruimten op Urk waar vis wordt ingeslagen, gecontroleerd, verwerkt, opgeslagen en uitgeslagen, staat inmiddels de handtekening van K.I.M. Nederland”, vertelt verkoopadviseur Hans Swartjes. Na circa twintig jaar bouwen, verbouwen en renoveren is Hans een bekend gezicht op Urk. Zijn meest recente werk betreft Het Urker Zalmhuys. Dit bijzondere project omvat de interne verbouwing, vernieuwing en uitbreiding van vier locaties, waar verse, gerookte en gevoren zalm wordt geproduceerd en verwerkt. K.I.M. Nederland levert en monteert in opdracht van De Boer Bouw & Ontwikkeling onder andere de sandwichpanelen voor de buitengevels, binnenwanden en plafonds van deze locaties.

BOUWEN OP VERTROUWEN

“Tussen maart 2022 en juli 2023 monteren wij zo’n 25.000 m² panelen, die volledig foodsafe worden afgewerkt”, vertelt Hans. “Maar ook een kleine honderd deuren, in alle denkbare uitvoeringen. De werkzaamheden worden op basis van vertrouwen en een goede verstandhouding

uitgevoerd, waarbij Het Urker Zalmhuys verzekerd is van één centraal aanspreekpunt voor alle vier de projecten.” Grootste uitdaging hierbij is de planning, vertelt hij. “Niet alleen qua materiaal en materieel, maar zeker ook qua (montage)personeel.” Naast Hans, spelen ook de tekenaars, BIM-modellereurs, werkvoorbereiders en monteurs van K.I.M. Nederland een essentiële rol in het goede project(en)verloop.

LEEN MENKEN

Vanaf Urk en via indrukwekkende projecten als Vergeer Holland in Bodegraven en StarCuisine in Bleiswijk rijden we door naar Zoetermeer, waar K.I.M. Nederland onlangs een uitbreiding heeft gerealiseerd voor Leen Menken Foodservice Logistics. “Tussen februari en december 2022 hebben wij het bestaande koel- en vrieshuis vernieuwd en uitgebreid met een 6.500 m² groot nieuw vrieshuis”, vertelt projectleider John Zweers. “Het nieuwe vrieshuis doet volledig dienst als vriesopslag, waarvoor wij sandwich gevel- en dakpanelen met een hoge Rc-waarde hebben geleverd en gemonteerd. Ook hebben wij de brandcompartimentering (brandwanden) verzorgd en alle koel- en vriesdeuren en loopdeuren geleverd.”

BLIND BEVESTIGD

Uniek voor vrieshuizen is dat de gevelpanelen blind bevestigd zijn, vertelt hij. “Hierdoor worden koudebruggen van buiten naar binnen voorkomen én wordt de uitstraling van de uitbreiding naar een nog hoger niveau getild. Bijzonder is bovendien de vloerisolatie, die geschikt is voor verrijdbare palletstellingen. Hierdoor komen een hoge duurzaamheid en opslagdichtheid mooi samen.”

JUST-IN-TIME

Omdat de transportbanden in het nieuwe vrieshuis gekoppeld zijn aan het bestaande vrieshuis, heeft K.I.M. Nederland diverse transportdoorgangen gemaakt. Zowel voor de transportbanden als het heftruckverkeer, vertelt John. “Ook hebben we de bestaande gevel deels vernieuwd met nieuwe sandwich gevelpanelen.” Grootste uitdaging tijdens de uitvoering was de beperkte opslagruimte. “Omdat de complete kavel bijdraagt aan de logistieke processen van Leen Menken, zijn alle materialen just-in-time

geleverd en direct verwerkt. Om dit mogelijk te maken en om de kwaliteit van de uitbreiding naar het allerhoogste niveau te tillen, hebben we vanaf een vroeg stadium en heel intensief met de aannemer samengewerkt. Door van tevoren alle productkeuzes en detailleringen al inzichtelijk te hebben en eventuele clashes op te lossen, kon de bouw zeer efficiënt en met minimale faalkosten worden uitgevoerd.”

SCHOONDERWOERD VLEES

Een mooie referentie is ook de uitbreiding van het koel- en vrieshuis van Schoonderwoerd Vlees in Bilthoven. Aanleiding voor deze uit-

breiding is de aanhoudende groei van het familiebedrijf, vertelt managing director Nigel Schoonderwoerd. “Om onze kwaliteit en service ook in de toekomst te waarborgen, zochten wij naar meer efficiëntie en duurzaamheid. Dit wordt onder andere bereikt door de productie, opslag en distributie van lams-, rund- en hertenvlees voortaan op één centrale locatie te clusteren.” De bestaande locatie op Bedrijvenpark Larenstein wordt hiertoe verdubbeld met circa 1.350 m² koel- en vrieshuis inclusief kantoren, expeditie en overslag. “Het is voor ons essentieel belang om een goed en kwaliteitsvol gebouw neer te zetten, dat voldoet aan alle

(hygiëne-)eisen en richtlijnen. Daarom hebben wij heel bewust gezocht naar een specialist, die ons kon adviseren en ondersteunen. Maar ook naar een betrouwbare partner met ruim voldoende mensen en capaciteit. Die partner vonden wij in K.I.M. Nederland.”

STRAKKE PLANNING

In september 2022 is K.I.M. Nederland gestart met de voorbereidingen voor de uitbreiding, die rond de zomervakantie al wordt opgeleverd. “In een hechte en prettige bouwteamsamenwerking met Schoonderwoerd Vlees hebben wij de engineering voor de nieuwbouw verzorgd”,

vertelt projectmanager Rob Groen. “In februari 2023 startten de werkzaamheden, die gefaseerd en volgens een strakke planning worden uitgevoerd. Omdat de footprint van de kavel optimaal wordt benut door onze opdrachtgever, is er slechts beperkt ruimte voor materieel en materiaalopslag. Opslag en distributie van kwaliteitsvlees gaan onverminderd door. Daarom worden ook bij dit project materialen just-in-time geleverd en direct verwerkt. Van wanden, plafonds en afwerkprofielen tot brandrolschermen, koel- en vriesdeuren, draaideuren en schuifdeuren, die zeer hoogwaardig en foodsafe worden afgewerkt.”

TROTS

Om alle processen in goede banen te leiden, is een goede communicatie essentieel, vertelt Rob. Zowel met de opdrachtgever als met alle bouwpartners. “Bovendien moet conform de hoogste (hygiëne-)eisen worden gewerkt. Als ik zie hoe we hier gezamenlijk in slagen, kan ik alleen maar trots zijn op dit project.”

HUUSKES

Een laatste referentie betreffen de projecten voor Huuskjes, dat onder andere bekend is om haar voedingsconcepten en maaltijdoplossingen voor de zorg, ziekenhuizen en bedrijfsrestaurants. Huuskjes beschikt over meerdere vestigingen in Enschede, Nijkerk, Beuningen, Winschoten en Oldenzaal, waarvoor K.I.M. Nederland regelmatig werkzaamheden uitvoert. Van nieuwbouw tot verbouw, renovatie en uitbreiding, vertelt salesmanager Yannick Mastenbroek. “Onze relatie gaat al tientallen jaar terug. Het eerste grote wapenfeit was de uitbreiding van de keuken en realisatie van een vrieshuis in 1989. Sindsdien zijn we kind aan huis bij Huuskjes.” Frank Hagmolen, Chef Technische Dienst bij Huuskjes beaamt dit: “In de afgelopen jaren hebben wij diverse goede leveranciers om ons heen verzameld, waarop we kunnen bouwen en die klaarstaan indien nodig. K.I.M. Nederland is zo'n partner. Onze wensen



© KIM NEDERLAND

staan altijd centraal. Bovendien zijn ze vakkundig en flexibel. Niet voor niets hebben ze al heel wat vierkante meters aan panelen en deuren bij ons weggezet.”

INPANDIGE RENOVATIES


Op dit moment voert K.I.M. Nederland veel inpandige renovatieklussen uit. “Zo monteren we de nieuwe omkasting van een spiraalvriezer, waarbij we naast hygiëne ook focussen op geluidsreductie”, vertelt Yannick. “Daarnaast plaatsen we regelmatig nieuwe wanden, plafonds, deuren en raamkozijnen op plekken waar de productiecapaciteit wordt aangepast of uitgebreid. Een hoog afwerkingsniveau staat hierbij voorop.”

BIJZONDERE EXPERTISE

Het werken in bestaande omgevingen vergt bijzondere expertise, omdat in de meeste gevallen de productie ongehinderd door moet gaan, vertelt projectbegeleider Marc Wessels. “Om

Bij Schoonderwoerd Vlees. (v.l.n.r.) Theo Smeding, Nico Schut, Nigel Schoonderwoerd, Gerard Scherff, Rob Groen

te voorkomen dat stof in de productielijnen terecht komt, worden alle werkzaamheden conform de HACCP- en BRC-richtlijnen uitgevoerd. Ook worden montage, (interne) logistiek en veiligheidsvoorschriften nauw afgestemd.” Yannick: “Kenmerkend voor renovatieprojecten zijn de beperkte ruimtes en onvoorziene zaken die altijd om de hoek komen kijken. Creativiteit, flexibiliteit én inzicht zijn in dit geval cruciaal, waarover ons projectteam ruimschoots beschikt. Onze vakmensen weten hetgeen dat op papier wordt bedacht, steeds opnieuw te vertalen naar een passende klantoplossing. Daar zijn we bijzonder trots op.”

 www.kim-nederland.nl



(v.l.n.r.) Nico Schut, Nigel Schoonderwoerd, Gerard Scherff, Theo Smeding, Rob Groen

© KIM NEDERLAND

WORDT UW OUDE FOLIEPRINTER NIET MEER ONDERSTEUND?

Ook uw oude TTO printers zijn welkom bij De Koningh!

- Meer dan 50 jaar **ervaring**
- Onderhoud aan **vele merken**
- Ook als **de fabrikant** het niet meer ondersteunt
- **Vervangende printer** mogelijk
- **24/7** bereikbaar voor storingen
- **Extra voordeel** bij inruil



Topkwaliteit in clipping – Tipper Tie

Tegenwoordig kan er geen koelkast meer geopend worden zonder producten te vinden die met een Tipper Tie clipmachine zijn geproduceerd. Ontdek de uitzonderlijke kwaliteit van deze clipping machines. Allemaal staan ze garant voor een lage Total Cost of Ownership, optimaal gebruiksgemak en hygiënisch design.

Bij Van Uhm professionals in food processing weten wij precies wat er nodig is om uw food proces zo efficiënt mogelijk te laten verlopen



Machine testen?

Dat kan in onze demoruimte of bij u op locatie. Scan de QR-code, bekijk de video en maak een afspraak!



van uhm professionals in food processing

De Bieffel 3,
7622 BM Borne
T 074-2662905
E info@vanuhm.nl
W vanuhm.nl

BOUWPLANNEN? DENK AAN IT

Je laat een nieuw pand ontwerpen? Dat is geweldig nieuws! Maar voordat je je helemaal laat meeslepen door de fysieke aspecten van het gebouw, wil ik je eraan herinneren om IT hierbij niet uit het oog te verliezen. Je wilt niet de zoveelste zijn die bij de oplevering ontdekt dat de indeling niet aansluit bij de automatiseringsbehoeften.

Zo herinner ik me een voorval bij een vleesproducent, waar de automatiseringsplannen tijdens het ontwerpproces veranderden. Bij de inpakafdeling wilden ze namelijk robots gaan gebruiken om de medewerkers te ontlasten. Helaas was dit niet doorgegeven aan de architect. Het gevolg? Een maand na de oplevering moesten er wanden worden verplaatst, omdat de inpakrobot er niet in paste...

Hoewel automatisering een steeds grotere rol speelt in de voedingsindustrie, merk ik dat IT niet altijd de aandacht krijgt die het verdient. En dat is jammer, want automatisering helpt niet alleen om je bedrijfsprocessen te verbeteren, maar ook om ruimte te besparen en beter inzicht te krijgen in je voorraadbehoeften. Met dat inzicht kun je je voorraadniveaus verlagen, waardoor je weer minder ruimte nodig hebt voor de opslag van grondstoffen. Ruimte die je kunt gebruiken voor productie!

Maar er is meer. Door gebruik te maken van geavanceerde technologieën zoals Internet of Things (IoT), big data-analyse en cloud computing, kun je je bedrijf nóg efficiënter vormgeven. Denk aan IoT-sensoren om de temperatuur en vochtigheid in je productieomgeving te monitoren. Zo kun je de kwaliteit van je producten waarborgen en mogelijke problemen vroegtijdig opsporen. Ook dáárom verdient IT en automatisering onze aandacht.

Kortom, ik ben ervan overtuigd dat het ontwerpen van je nieuwe pand staat of valt met IT. Door IT te omarmen tijdens het ontwerpproces, leg je de fundamenten voor een pand dat perfect aansluit bij je bedrijfsbehoeften én klaar is voor de uitdagingen van de toekomst.

Roy Meenderink

food business development expert, delaware



DE BALANS TUSSEN

EEN WERKBARE EN HYGIËNISCHE VLOER

Op Urk is de vishandel nooit ver weg. Het Urker Zalmhuys, ooit begonnen als kleine rokerij, opent er binnenkort een vierde locatie. Vanuit hier wordt de gerookte zalm gedistribueerd.

Wat vraagt werken met zo'n eindproduct van de vloer?



v.l.n.r.: Pietjan Dobbelsteen, Peter Wiggelinkhuijsen en Annegré van Spronsen

Hoewel de nieuwe locatie van Het Urker Zalmhuys pas begin juli vol in bedrijf zal zijn, komt je bij de ingang een subtiele rookgeur tegemoet. "We zijn al wat aan het testen hier," verklaart Peter Wiggelinkhuijsen. Hij is sinds eind 2021 bij het bedrijf onder meer verantwoordelijk voor operations & projects. Met de nieuw- en renovatiebouw van het nieuwe pand kreeg hij meteen een megaproject voor zijn kiezen. Hij vertelt: "Ooit werd bij Het Urker Zalmhuys alleen zalm gerookt, maar inmiddels verwerken we ook verse zalm. Die tak groeit enorm hard, maar de gerookte vis is nog altijd een belangrijk deel van onze business." Vanwege de groei werden de afgelopen jaren al twee nieuwe locaties geopend, maar dat bleek niet voldoende. Peter: "Door gebrek aan grond hebben we een bestaande rokerij opgekocht, die deels is gesloopt en er een nieuwe productie-locatie neergezet van meer dan 10.000 vierkante meter verdeeld over twee verdiepingen, inclusief kantoren."

STERK EN BESTENDIG

Op de nieuwe plek worden straks eindproducten gemaakt: zalmzijdjes (die op een andere

locatie van het bedrijf al zijn ontschudd en gefileerd) worden hier gezouten, gedroogd, gerookt, gesneden, verpakt en geëtiketteerd. "Werken met zo'n 'ready to eat' eindproduct vraagt weer om andere omstandigheden dan werken met verse vis. Zo moet de vloer goed te reinigen zijn, want we werken met een vet product. Ook wilden we een vloer die snel droogt, anders wordt het hier een ijsbaan. Anderzijds moet er ook voldoende grip zijn. Daarin moesten we een balans vinden. Daarnaast moet de vloer sterk en zout- en vet bestendig zijn. En blauw, dit is tenslotte een visbedrijf," aldus Peter.

GOEDE ERVARINGEN

Met dat wensenlijstje kwam Het Urker Zalmhuys uit bij een Ucrete vloer, waarmee ook op een andere locatie al goede ervaringen waren. DRT Vloeren uit Oss werd gevraagd om de vloer te realiseren. Dat bedrijf is specialist in naadloze vloersystemen voor de industrie en esthetische toepassingen, zoals gietvloeren. Het wordt gerund door Pietjan Dobbelsteen en zijn zus Andriette. Hij vertelt: "De samenwerking met Het Urker Zalmhuys is begonnen met een 'klein' afschotvloertje met Ucrete. Op basis daarvan zijn we verdergegaan met elkaar, met deze mooie grote opdracht als resultaat."

Op de fileerlocatie ligt een grovere vloer omdat daar veel transportmiddelen rondrijden in een natte omgeving; medewerkers moeten veilig kunnen werken zonder transportschade of ongevallen. Peter: "In de grote productieruimte ligt de vis op rvs-karren die minder hard rijden, maar we hebben wel wat grip nodig op de vloer. Bij de rookkasten en rookgeneratoren



hebben we weer een heel gladde vloer laten leggen. Daar komen we niet met zware transportmiddelen en is er versmering vanuit de rookgeneratoren. Dat moeten we het meteen goed kunnen reinigen."

VLOKJE


Alle naadloze vloeren zijn gelegd door DRT Vloeren, waaronder de troffelvloer in de kantoren, gangen en sanitaire ruimtes. In de kantine van een andere locatie heeft DRT Vloeren een pu-gietvloer gelegd. Deze 'knappe vloeren' werden gekozen door Annegré van Spronsen, de zus van mede-eigenaar Diederik van Spronsen. Ze vertelt: "Ik ben eigenlijk niet veel meer betrokken bij de zaak, maar mijn broer vroeg of ik me wilde storten op de inrichting van de nieuwbouw. Wat de eisen voor de vloer waren? Betaalbaar en goed schoon te maken. En ik wilde een vlokje in de gietvloer, zodat niet elke broodkruimel zichtbaar is. We zijn erg blij met het resultaat."

In totaal heeft DRT Vloeren zo'n 10.000 m² aan vloeren gelegd op de nieuwe locaties. Pietjan: "De foodbranche ligt ons erg goed omdat er vaak meer bij komt kijken dan 'enkel' een coating aanbrengen. Hier hadden we bijvoorbeeld

in de productieruimte te maken met een bestaande vloer, maar een nieuwe indeling met aangepast puttenplan. Hierdoor moesten we veel correctiewerk uitvoeren en de bestaande afschotten aanpassen op de nieuwe inrichting. Juist deze uitdagingen vinden we extra leuk! Extra tof aan deze opdracht was dat we hier zowel functionele als esthetische vloeren – onze beide specialismes – hebben aangebracht."

EXTRA COMPLEX

Ook voor Het Urker Zalmhuys bracht de verbouwing de nodige uitdagingen met zich mee. Peter: "Voorheen waren we een kleine rokerij. Nu zijn we echt een grote partij, mede omdat we recent ook een rokerij in Krimpen aan den IJssel hebben overgenomen. Onze zalm gaat naar groothandels, industrieklanten en retailers over de hele wereld. De eisen voor voedselveiligheid zijn daarom enorm strikt. Op deze nieuwe locatie zullen de hygiëne-regels weer wat strenger worden; dat zal even wennen zijn. Maar dat gaat helemaal goedkomen!"

 www.heturkerzalmhuys.nl
www.drtechnischevloeren.nl

VLEESVERWERKER COMPAXO:

“EIND 2023 WILLEN WE TOT 70% GAS BESPAREN”

Er is nogal wat gaande in de vlees- en vleeswarenbranche. Het is niet overdreven om te zeggen dat de sector onder druk staat. Compaxo Group, het bedrijf dat al 127 jaar in handen van de familie Van der Post is, kiest juist daarom voor openheid. “We zijn dit gasbesparingsverhaal gestart vóórdat de energiecrisis begon.”

Op de dijk van de Hollandsche IJssel, die de grens aangeeft tussen de stad Gouda en de polder Het Beijersche, staat het gigantische bedrijfscomplex van Compaxo Group (met ook een slachterij in Zevenaar en productielocaties voor vlees en vleeswaren in Almere en

Belfeld). Het was dan ook even zoeken naar het experience-center, waar zich onder meer de boardroom bevindt en die ruimte geeft voor *show cooking*. Daar treffen we Compaxo-directeur Jeroen van der Post, die trots is op het feit dat Compaxo een van de grootste

familiebedrijven is in de branche van vers vlees, vleeswaren en vega/vegan producten. “Voor de rest is alles private equity of beursgenoteerd.” De 13 aandeelhouders uit de familie houden in Gouda alleen al 500 mensen aan het werk, die zo’n 500 verschillende artikelen produceren, denk aan een 500 ton per week. Voor 90 procent zijn dat private label-producten voor de Nederlandse retail.

LUIKEN OPEN

Bij Compaxo wordt volle kracht ingezet op transparantie. Zet maar open die luiken. Dat is niet altijd zo geweest, weet hoofd technische dienst Martin Boer (30 jaar bij de zaak). “Vroeger kwamen we de dijk niet af, maar tegenwoordig treden we graag naar buiten op alle mogelijke manieren. We investeren de laatste drie, vier jaar fors in mensen, middelen, interieur en exterieur. Dat gaat voor een goed deel over verduurzaming en energiebesparing. Dat verhaal vertellen we op beurzen, bij klanten, in de media, op onze vrachtwagens. We krijgen daar heel positieve reacties op.”

WETEN WAAROVER JE ’T HEBT

De bedrijfsmentaliteit vloeit voort uit de



v.l.n.r.: Joost van Moolenbroek, Wim Littel, Martin Boer

waarden van de familie. Niet teveel ouwenelen, *can do* en werken vanuit vertrouwen. Volgens Martin is de slagvaardigheid daardoor groot. Dat hebben Wim Littel en Joost van Moolenbroek ook zo ervaren. Zij zijn respectievelijk algemeen directeur en technisch directeur van Littel Technische Installaties, een koeltechnisch installatiebureau dat zich al bijna 30 jaar onder meer toelegt op koelen, vriezen, airco en klimatisering. Wim ziet overeenkomsten tussen het DNA van Compaxo en LTI. “Hier werken mensen die precies weten waar ze het over hebben. Dat is ontzettend fijn zaken doen. Samen op zoek naar verbetering, dat vertalen naar techniek. Daar haken wij op aan. Met ons team van 50 deskundige mensen zijn wij in staat om onze klanten te ondersteunen als er complexe technische vragen zijn. Kennis, slagvaardigheid en creativiteit gaan dan hand in hand.”

WORSTEN DROGEN

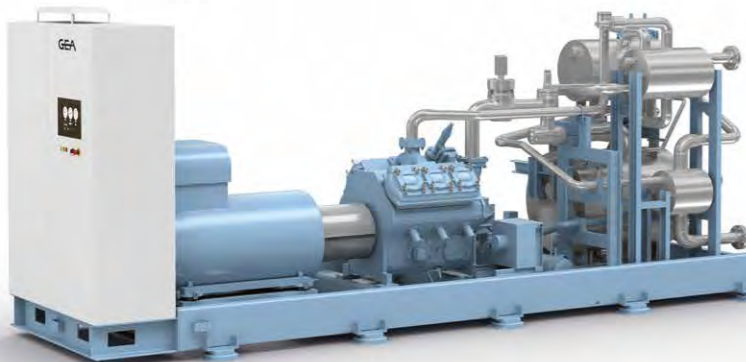
Martin zag in 2019 mogelijkheden om energie te besparen door warmtepompen in te zetten en restwarmte te benutten. “De directie ging hier toen in mee. Bij het drogen van worsten bijvoorbeeld moet je zowel koelen

als verwarmen. Dat waren twee apparaten, waarvan één het jaar rond ontzettend veel warmte de buitenlucht in stond te blazen. Met de huidige technieken maak je daar een combinatie van.” Compaxo doorliep een subsidietraject en meerdere bedrijven schreven zich in op het project. LTI sprong daar volgens Martin bovenuit. Hoe dan? “Vooral door meteen te beginnen. Geen ellenlange verhalen maar gewoon bam, aan de slag. We startten dit overigens op vóórdat de energiecrisis begon. Toen de oorlog de gasprijzen in 2022 deed ontploffen, hebben we de versnelling ingezet.” Wim vult aan: “Iedereen heeft het tegenwoordig over de warmtepomp, maar we hebben het hier wel over een andere schaal. Bij Compaxo gaat op een zomerdag continue zo’n 6.000 kW aan warmte de lucht in. Daar halen we met de gerealiseerde installatie nu zo’n 1.700 kW uit om te hergebruiken. De restwarmte verwarmt water tot 25 graden, de warmtepomp – de eerste van dit formaat in Nederland, 16 ton zwaar – brengt dat naar 95 graden. Daarmee hebben we een complete stoomketel uitgespaard. Bovendien kunnen we het rendement van de huidige koelinstallaties met circa 20 procent verbeteren.”

DOORPAKKEN

Mooi, maar niet genoeg voor Martin. “De doelstelling is om aan het eind van het jaar tussen 50 en 70% gas te besparen. We zien kansen zat. Onze hammen garen we met stoom op 130 graden. Het volgende project zal het opwekken van stoom door middel van de warmtepompen zijn.” Ziet hij die volgende projecten ook weer in samenwerking met LTI? “Absoluut. Het voortraject, waarin we samen valkuilen probeerden te tackelen, was heel waardevol. Echt onderscheidend.” Jeroen van der Post is vooral te spreken over het enthousiasme en de passie bij LTI. “Dan stuurt Wim mij zo’n fotootje van een machine met een tekstje: ‘Mooi hè?’. Anderen slaan daar misschien niet op aan, maar dat vind ik dus geweldig.” En Wim zelf? “Niet meer warmte weggooien maar upgraden; ik vind het mooi dat Compaxo hierin het voortouw neemt. Dat creëert ook bewustwording bij andere bedrijven.”

 www.compaxo.nl
www.lti-bv.nl



RENOVEREN TIJDENS PRODUCEREN

WEES CREATIEF, TOON LEF EN VAKMANSCHAP!

Voor het duurzamer onderhouden van verouderde productieruimtes bestaan slimme oplossingen.

Maar welke is de juiste voor jouw foodbedrijf? Wat biedt het beste resultaat voor de lange termijn?

Lactalis vond het antwoord voor renovatie van de Leerdammer kaas-productieruimtes bij HAP.



Jels Berkers (l) en René de Bruijn

“Als je gaat renoveren, moet je een hoge dosis ‘dare’, lef, hebben. Het afbreukrisico in de voedingsindustrie is groot, er mag geen productietijd verloren gaan, de voedselveiligheid mag niet in het geding komen en veilig uitvoeren is een vereiste. Daarom moet je niet alleen nadenken over de aanpak van een renovatie, maar ook de stap durven zetten. Door de jaren

heen heb ik veel ervaring opgedaan en geleerd van mijn fouten. Dan weet je de juiste oplossing te kiezen.” Aan het woord is René de Bruijn, projectmanager bij Lactalis in Dalfsen, de productielocatie van Leerdammer kaas. Dagelijks wordt hier 1,1 miljoen liter melk verwerkt, 10.000 kazen rollen er van de band om op een andere locatie tot plakken versneden te worden. De

fabriek is volledig geautomatiseerd. Afhankelijk van de kwaliteit van de aangeleverde melk, weet Lactalis precies aan welke knoppen te draaien om een constante kwaliteit te borgen.

DUURZAME RENOVATIE

René vertelt dat de productieruimtes volgens de vereiste hygiënenormen moeten worden

gereinigd en onderhouden. “Dit blijft voor ons continu een uitdagend en kostbaar proces, omdat de locatie gebouwd is in de jaren '90 met hoge ruimtes en een open staalconstructie. Om het jaar is schilderonderhoud nodig om roest te voorkomen.” Vanuit het management kreeg hij de vraag naar het creëren van duurzamere en eenvoudiger te onderhouden productieruimtes. Hij vond een antwoord in het omkleden van de staalconstructie met Glasbord®. Dat zijn gemakkelijk te reinigen panelen van met glasvezel versterkt polyester. Via speurwerk op het web kwam hij via Hydewa, importeur van Glasbord®, terecht bij Jels Berkers van HAP (Hygiënische Afbouw Projecten) uit Beek en Donk.

GEDETAILLEERDE AANVRAAG

De aanvraag van René was er niet zomaar één. “Ik ben mij er goed van bewust dat hier het proces begint, onze aanvraag bepaalt de oplossing en de prijsstelling. Samen met de inkoop heb ik onze aanvraag aan meerdere Glasbord® leveranciers van specifieke details voorzien,



waardoor we de offertes als ‘appels met appels’ konden vergelijken. We hebben benoemd wat we van hen verwachten, welk eindresultaat we willen, welke bedrijfsomstandigheden er spelen en dat we uiterst corrosieve reinigingsmiddelen van Ecolab gebruiken.”

SPECIALISTISCH PROJECT

Na de inschrijving kreeg HAP de opdracht. Eigenaar Jels was blij: “Ik herkende de problemen bij Lactalis. Renovatie vraagt om specialistische knowhow, die hebben wij in huis. We denken mee over het resultaat én de uitvoering. De downtime in een fabriek moet minimaal zijn om de kosten van renovatie te rechtvaardigen. De uitdaging hier was het omkleden van de staalconstructie zonder loze ruimtes te creëren. Het totaal moest vloestofdicht zijn.”

René: “Wij hebben het risico voor het afdichten van de werkruimte in eigen hand gehouden. Steigerbouw Yellow heeft voor ons de steigers geplaatst. De werkruimte is met zeilen afgesloten van de productieruimte en onder onderdruk gezet om eventuele contaminatie richting productie te voorkomen. Via een aparte toegang in de buitenwand brachten we de hygiënische panelen rechtstreeks naar binnen, zonder dicht bij de productie in de buurt te komen. De gehele installatie is tijdens productie gerealiseerd, zonder incidenten, een gezamenlijke prestatie van leverancier en klant.”

HET RESULTAAT


Inmiddels heeft HAP de renovatie uitgevoerd van de eerste 200 m² op de meest risicovolle plek in de fabriek, omdat hier de ‘naakte’ kazen (met het gezicht naar boven) liggen. In deze ruimte is de staalconstructie zorgvuldig met Glasbord® omkleed en zijn de hoeken en randen afgewerkt met twee-componenten-kit en rvs-hoekprofielen. Alhoewel het aangezicht mooi is, zijn René en Jels het erover eens dat ze een volgende keer geen rvs maar witte, kunststof afwerking willen gebruiken. Het stootbestendig met rvs afwerken is volgens afspraak



uitgevoerd, maar in de hoogte niet persé nodig. Een totaal wit plafond is esthetisch een mooier geheel. Dit was de eerste stap in hygiënisch afwerken van de bestaande productieruimtes, eind 2023 volgt de projectevaluatie en bespreking van de vervolgstappen.

EEN LERENDE SAMENWERKING

Jels en René kijken met plezier terug op deze eerste fase. René: “De jongens van HAP weten wat ze doen, zonder wanklank brachten ze het Glasbord® aan, ondanks de warmte en de kleine werkruimte. Ik waardeer hun inzet en vakmanschap. Petje af!” Jels bevestigt de prettige samenwerking: “Met de kennis en ervaring van René konden we samen het project tot in detail bepalen en uitvoeren.” René is verheugd over het resultaat: “Dit is toch gaaf! Het is een mooi zichtbaar project waar iedereen voordeel aan heeft. En we hebben ervaring opgedaan voor de volgende stap.”

 www.lactalis.nl
www.hapbv.nl

DE JUISTE DEUR OP DE JUISTE PLEK

ESRO HOUDT DE TEMPERATUUR OP PEIL

Ook op de fabrieksvloer spelen natuurwetten een rol. Zo kan een teveel aan vocht in de vriesruimte zorgen voor rijp en ijsvorming op vloeren, wanden en plafonds.

Met alle gevolgen van dien. Het is een van de redenen waarom vleesverwerker Esro Food Group bv Belgium investeerde in een nieuwe vries-snelroldeur.

Esro Food Group bv is ruim 40 jaar gespecialiseerd in het verwerken van vlees en vleesproducten. Toch zien we de producten niet zo vaak in de Nederlandse schappen. Organen en kopvlees bijvoorbeeld, worden echter wel degelijk verwerkt voor de humane industrie en zijn onder meer in Azië erg gewild. Daarnaast levert de vleesverwerker vlees aan de petfoodindustrie. Huisdieren, dierentuindieren en zelfs bedreigde diersoorten eten van Esro's producten. Een andere tak die het bedrijf bedient is de farmaceutische

industrie; de producten worden gebruikt in diverse toepassingen.

Duurzaamheid staat hoog in het vaandel bij Esro Food Group bv. Dat betekent het verwaarden van alle onderdelen van het geleverde dier en het streven naar zo min mogelijk afval. "We zijn steeds op zoek naar nieuwe toepassingen. Naast het streven naar efficiency en een lage CO₂-footprint, behoort zo goed mogelijk voorzien in de eiwitbehoeften van onze afnemers tot onze belangrijkste

doelstellingen," vertelt Bert Molenaar, die de dagelijkse leiding heeft op de locatie van Esro Food Group bv in het Belgische Hoeselt. De focus komt op die locatie meer te liggen op petfood en diens toepassingen. Het bedrijf heeft vestigingen in België, Nederland, Ierland en -na de zomer- ook in Spanje, en (met partner Fayman uit Australië) in de VS.

SPANNINGSVELD

Het continu borgen van de kwaliteit van de producten vraagt natuurlijk om een professionele werkvloer die up-to-date is. Om grote hoeveelheden producten te kunnen opslaan, beschikt Esro in Hoeselt over twee flinke vriesruimten. En daar bevindt zich meteen een spanningsveld. Bij het in- en uitrijden moet de koudeketen gewaarborgd kunnen worden en energieverliezen uiteraard minimaal blijven. De vriesdeuren zijn dan ook de belangrijkste deuren in het bedrijf, meent Bert. "Een deur die niet goed sluit zorgt voor energieverliezen en is een gevaar voor de producten in de vriesruimten."

Bert spreekt uit ervaring. In de fabriek in België bereikte de rvs-schuifdeur van een



Bert Molenaar (l) en Ray Denessen


stroomuitval uit de vriesruimte kunt komen. De veiligheid is dus ook gewaarborgd."

SUPERSNEL

Het was al vrij snel duidelijk bij wie Esro terecht kon voor een uniek nieuw deursysteem: DenDoor-GTS met hoofdstemmingen in Sittard-Geleen en Heerde. De leverancier levert verschillende typen industriële deuren aan voornamelijk bedrijven in de voedingsindustrie en verrichtte al regelmatig onderhoud bij Esro. Nu installeerde het bedrijf er voor het eerst dus ook een deur. De Speed Roll DD500 COOL/COLD, om precies te zijn. Al mag je het ook een supersnelle vriesdeur noemen, zoals directeur en eigenaar Ray Denessen doet. "Bij Esro is snelheid van openen en sluiten belangrijk omdat er zo veel logistieke bewegingen zijn. Pluspunten zijn verder de onderhoudsvriendelijkheid en energiezuinigheid; de restwarmte van de motor wordt namelijk hoofdzakelijk gebruikt om het interne systeem te verwarmen", vertelt hij. "Het is met klem de meest energiezuinige vriesdeur op de markt. Het systeem is uniek en uitzonderlijk geschikt als ééndeursoplossing voor vriescellen en kan probleemloos zowel op de negatieve als positieve zijde gemonteerd worden en dit tot -40°C."

MAATWERK

DenDoor-GTS levert maatwerk. Geen situatie is immers hetzelfde. "We zoeken de juiste deur voor de juiste plek. Functioneert het systeem toch niet optimaal, dan zoeken we een alternatief. In de praktijk komt dat overigens weinig voor. In de loop der jaren zijn onze systemen en kennis dermate doorontwikkeld dat we goed weten wat in bepaalde situaties het best werkt", zegt Ray. "Wij hebben het leergeld voor onze klanten al betaald." En Bert? Die blikt tevreden terug op de samenwerking. Er is een goede band met de deurenleverancier, die naar zijn zeggen altijd een oplossing heeft. "Soms in de vorm van advies, andere keren door te zorgen dat er snel een monteur op de stoep staat. Met de nieuwe deur zijn we dik tevreden. Het is waar naar zijn geld."

 www.esro.com
www.dendoor.eu

van de twee vriesruimten een poosje geleden het eind van zijn levensduur. Naast oud, was deze inmiddels wat krom als gevolg van een aantal aanrijdingen met de heftruck. De deur sloot niet goed meer. Dat leverde wisselingen in temperaturen op. En ijs en rijpvorming op

wanden, plafonds, goederen en gladde vloeren. Er moest een nieuwe deur komen. "Nu wordt de ruimte afgesloten met een automatische en verticaal openende speed deur met een geïsoleerd 100 mm dik deurblad waarbij alle techniek is ondergebracht in geïsoleerde Quadcore isolatiepanelen. Hij sluit de vriescel goed af en heeft een sterke isolerende werking. De temperatuur is nu consequent -22°C en wisselt bijna niet meer," vervolgt Bert. "De deur opent en sluit een stuk sneller en reageert met een sensor. Dat is een groot voordeel met het oog op de constante temperatuur en houdt verliezen minimaal. Ook fijn: de speed deur is uitgerust met een noodknop waarmee je ook bij



EIWITTRANSITIE
GRASSA WINT €50.000,-
VOOR EIWITPILOT



Tijdens de Innovation Insights bijeenkomst van Foodvalley NL kwam de uitdaging rondom het 'upcyclen van tuinbouwreststromen' naar waardevolle proteïnen, enzymen en supplementen tot een einde. Grassa BV kwam als winnaar naar voren en ontving €50.000 als stimuleringsbudget voor hun proteïne-pilot. Grassa BV viel op vanwege hun raffinage-technologie, logistieke processen en ervaring in het upcyclen van toeleveringsketens. Ze presenteerden een plan om minstens 500 kg plantenproteïnen te produceren uit reststromen van tomaten, specifiek bladeren en stelen. De finalisten waren onder andere AgroSingularity, een Spaans bedrijf dat reststromen omzet in voedingssupplementen met extra functionaliteiten, en Circular Fiber, een Italiaans voedseltechnologiebedrijf dat bloem produceert uit reststromen van artisjokken met aanzienlijk lagere koolstof- en waterfootprints. Grassa BV maakte indruk op de jury met hun marktklare raffinageoplossing en hun vermogen om partnerschappen aan te gaan. Ze boden ook duidelijke scenario's voor het organiseren van de pilot en het genereren van ingrediënten voor verschillende markten in de agrifood-waardeketen.

www.foodvalley.nl

JUBILEUM
UTRECHTS FAMILIEBEDRIJF
SCHARFF TECHNIEK BESTAAT 40 JAAR

Voor Scharff Techniek BV is 2023 een bijzonder jaar. Het Utrechtse familiebedrijf bestaat namelijk 40 jaar. De stoomketelleverancier werd in 1983 opgericht door Jan Scharff en draait nog steeds op volle toeren, inmiddels met Bernard Scharff, zoon van Jan, aan het roer. Hij nam in 2012 de leiding over. In die 40 jaar is er veel veranderd, maar vooral de laatste jaren gebeurt er veel door de energietransitie. Dit jaar viert het bedrijf het jubileum uiteraard met een feestje. Daarnaast wordt er regelmatig aandacht besteed aan het jubileumjaar, onder andere met een speciaal artikel dat verschijnt op de website.



www.scharfftechniek.nl

WETGEVING
OMGEVINGSWET:
1 JANUARI 2024

De Omgevingswet bundelt een lappen-deken aan wetten en voorschriften in één wet. Daarnaast zorgt de wet voor één digitaal loket, dat het makkelijker moet maken vergunningen aan te vragen en bouwprojecten te starten. De Crisis- en herstelwet (Chw) maakt dit nu al mogelijk, bijvoorbeeld door bestaande regels aan te passen. Minister De Jonge (Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening): "De wet staat vooral voor een nieuwe manier van denken en doen in de gebiedsontwikkeling. In plaats van vraagstukken over de fysieke leefomgeving per sector te benaderen, biedt de Omgevingswet de mogelijkheid om integrale en met meer samenhang ons werk te doen. Deze gebiedsgerichte, integrale aanpak is broodnodig voor de grote opgaven waar we voor staan op het terrein van woningbouw, verduurzaming van de energie, infrastructuur, landbouw en natuur." De datum van inwerkingtreding van de Omgevingswet is afgelopen jaren al diverse malen uitgesteld, en staat nu op 1 januari 2024.

www.rijksoverheid.nl



DUURZAAMHEID
VAN PLASTICVRIJ NAAR
TOEKOMSTBESTENDIGE
PLASTICS



De toenemende vraag naar plastics vereist een structurele verandering. Om de productie en het gebruik van plastics te transformeren, heeft TNO in samenwerking met Fraunhofer UMSICHT een whitepaper opgesteld. Het behandelt perspectieven van belanghebbenden en mogelijke technologieën. Ook worden functionele eigenschappen en de impact van plastics gedurende de levenscyclus beschreven, om te beoordelen of en hoe ze kunnen worden gebruikt of vervangen. De onderzoekers hebben vier strategische benaderingen beschreven voor de transformatie van de huidige, grotendeels lineaire kunststofeconomie tot een volledig circulaire toekomst: Narrowing the Loop, Operating the Loop, Slowing the Loop en Closing the Loop.

www.tno.nl

WETGEVING
STRIKTERE REGELS VOOR GEOGRAFISCHE
AANDUIDINGEN

Het Europees Parlement vindt dat 'geografische aanduidingen' (GA) online beter beschermd moeten worden. Het gaat hier om intellectuele eigendomsrechten die



producten identificeren met kwaliteiten, kenmerken of reputaties - die te danken zijn aan natuurlijke en menselijke factoren die verband houden met hun plaats van herkomst. Domeinen die de naam van een geografische aanduiding gebruiken zonder daar recht op te hebben, moeten automatisch gesloten worden of toegewezen worden aan een producentengroepering die de geografische aanduiding legaal gebruikt.

Het EU Bureau voor Intellectueel Eigendom (EUIPO) moet hiervoor een waarschuwingssysteem opzetten dat de registratie van domeinnamen controleert.

www.europarl.europa.eu

WETGEVING
MEER TOEZICHT EN STRENGERE REGELS
SLACHTHUIZEN

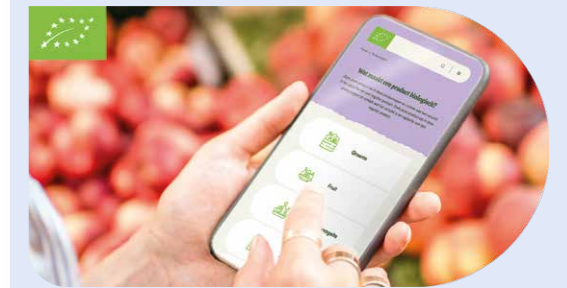
Opnieuw zijn er misstanden aan het licht gekomen in slachthuizen. Minister Adema van LNV benadrukt dat elk incident waarbij dierenwelzijn in het geding is, er één te veel is. Daarom wil de minister het toezicht versterken, een verbod op stroomstootapparatuur en de wet- en regelgeving strenger maken zodat de NVWA eerder de erkenning van bedrijven kan schorsen. Om het toezicht te versterken, zal de NVWA het 'three strikes out'-principe hanteren, waarbij alle betrokken schakels in de vleesketen verant-



woordelijkheid dragen voor dierenwelzijn. De toezichthouder zal streng en niet-vrijblijvend optreden tegen partijen die tekortschieten in hun verantwoordelijkheden.

www.rijksoverheid.nl

BIOLOGISCH
BIONEXT LANCEERT WEBSITE
BIOLOGISCH-KEURMERK.NL



Bionext lanceerde onlangs de website biologisch-keurmerk.nl met als doel de groei van biologische landbouw te stimuleren. Nederland heeft momenteel slechts 4% biologisch landbouwareaal. De site biedt consumenten uitgebreide en betrouwbare informatie over het biologische keurmerk en biologische voeding. Ze kunnen er terecht voor antwoorden op vragen als 'Wat houdt het keurmerk in?' en 'Hoe is de controle op het keurmerk geregeld?' Daarnaast worden onderwerpen zoals dierenwelzijn en de impact van biologisch belicht. De website biedt ook een toolkit voor ondernemers om hen te helpen de boodschap van biologisch over te brengen.

www.bionext.nl
www.biologisch-keurmerk.nl

CIJFERS & FEITEN

BASISBOODSCHAPPEN 15% DUURDER, MAAR STIJGING VLAKT AF

Uit een recente prijspeiling van de Consumentenbond blijkt dat de prijzen van basisboodschappen in een tijdsbestek van zes maanden gemiddeld met 15% zijn gestegen. De prijzen bereikten hun hoogtepunt in december 2022 en januari 2023, toen supermarkten dagelijks de prijzen van gemiddeld 150 producten verhoogden. Vanaf



februari 2023 nam het aantal prijsverhogingen af en werden er weer meer prijsdalingen waargenomen. Zo steeg de prijs van een liter zonnebloemolie in het afgelopen jaar van €1,99 naar €3,99, om vervolgens weer te dalen naar €3,09. Het pakje huiskamer roomboter van Albert Heijn en Plus kostte een jaar geleden €2,65, steeg naar €3,19 en is daarna weer gezakt naar €2,89.

www.consumentenbond.nl



TRENDANALYSE

VOEDINGSINDUSTRIE WORSTELT MET DALENDE PRODUCTIE

De voedingsindustrie kampt met een dalende productie als gevolg van diverse uitdagingen. De sterk gestegen prijzen van supermarktproducten hebben geleid tot een afname in de vraag naar voedingsmiddelen, terwijl het aanbod onder druk staat door schaarser wordende grondstoffen. Dit resulteert in een afzetdaling voor voedingsproducenten. ABN AMRO voorspelt dat de productie ook in 2023 zal afnemen, met lagere productievolumes voor vleesverwerkers, drankenindustrie en broodfabrikanten. In 2022 daalde de productie van de voedingsindustrie met ongeveer 1 procent, waarbij vooral de volumes bij vlees- en zuivelverwerkers afnamen. De verminderde vraag naar voedingsmiddelen is het gevolg van consumenten die minder kopen in supermarkten en voedingspecialzaken. De consumentenverkoop via deze kanalen nam met 5 procent af.

www.abnamro.nl



WETGEVING

EXTRA KOSTEN VOOR WEGWERPVERPAKKINGEN VANAF 1 JULI

Op 1 juli 2023 gaan nieuwe regels gelden voor het gebruik van wegwerpbekers en -bakjes die plastic bevatten. Ondernemers worden verplicht hun klanten een extra bedrag te vragen voor voorverpakt drinken in bekertjes en eenpersoonsporties voorverpakt eten in bakjes. Voor verpakt eten en drinken in de detailhandel en kiosk betaalt een klant extra voor wegwerpbekers en -bakjes met eten en drinken dat rechtstreeks uit de verpakking kan worden gegeten of gedronken. De regels gelden niet voor bekertjes en bakjes met voorverpakt eten of drinken wat klanten nog verder moeten bereiden. Denk verpakkingen voor aan het opwarmen van magnetronmaaltijden.

www.vakcentrum.nl

VISSERIJ EN VISVERWERKING

URK VERANKERT ZICH ALS EUROPEES SEAFOODCENTRUM

Urk is een bruisend centrum voor de seafoodsector met meer dan 50 bedrijven en ruim 4.500 werknemers. Lokale bedrijven hebben de handen ineengeslagen om Urk als toekomstbestendig centrum voor visserij en visverwerking te positioneren. Het belangrijkste doel is het verbeteren van het opleidingsniveau van het personeel met behulp van een eigen academie. De Vereniging van Visgroothandelaren Urk



(VVU) wil ook het imago van Urk Seafood versterken. Urk heeft alle troeven in handen om zich te vestigen als Europees centrum voor seafood, dankzij de gunstige infrastructuur en goed uitgeruste bedrijventerreinen voor directe verwerking en export.

www.urkseafod.nl

CIJFERS & FEITEN

PRODUCENTENVERTROUWEN NEEMT AF



Uit cijfers van het CBS blijkt dat het vertrouwen onder ondernemers in de voedingsindustrie in mei 2023 is afgenomen. Het producentenvertrouwen daalde van 3,0 in april naar 2,1 in mei. Hoewel het producentenvertrouwen nog steeds boven het gemiddelde ligt van de afgelopen 20 jaar (1,3), is er een duidelijke verschuiving te

zien. Met betrekking tot specifieke aspecten van de bedrijfsvoering zijn ondernemers voornamelijk minder positief over de orderportefeuille. Ook het oordeel over de verwachte productie in de komende drie maanden en de voorraden gereed product verslechterde.

www.cbs.nl

REGENERATIEVE LANDBOUW

VAAG BEGRIP, GOEDE PRAKTIJK

Binnen de voedingsindustrie is er een breed scala aan definities en interpretaties van 'regeneratieve landbouw'. Hoewel een gezonde bodem centraal staat, blijft de invulling van het begrip variëren. Het gebrek aan duidelijke afspraken kan leiden tot verwarring en misleiding. Het is daarom van belang kritisch te blijven ten aanzien van het gebruik van dit soort modeterminen. Toch omarmen bedrijven binnen de voedingsindustrie regeneratieve landbouwpraktijken en streven ze duurzaamheid na door middel van regeneratieve programma's in samenwerking met hun

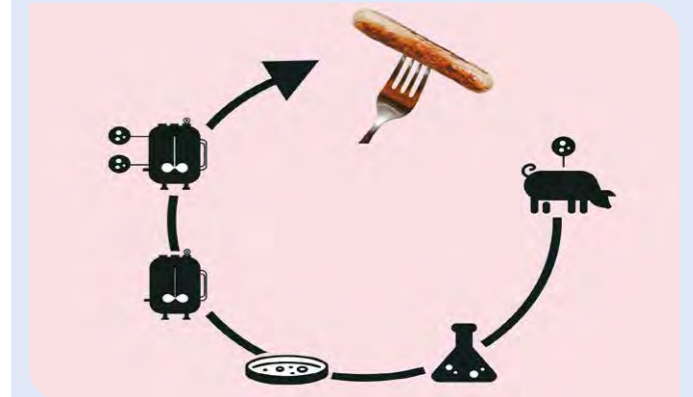


toeleveringsketens. Veel land- en tuinbouwbedrijven maken er al gebruik van, zelfs zonder deze expliciet te benoemen.

www.rabobank.nl

KWEEKVLEES

VAN CEL NAAR WORST IN ACHT DAGEN



Meatable, een pionier op het gebied van gekweekt vlees, heeft een belangrijke mijlpaal bereikt. Het bedrijf kan nu gekweekte varkensworstjes produceren in slechts acht dagen - minder dan 5% van de tijd die nodig is voor traditionele vleesproductie. Meatable gelooft dat gekweekt vlees de oplossing is. "Het biedt dezelfde voedingsstoffen en smaakt als traditioneel vlees, maar met minder schuldgevoel." Het bedrijf maakt gebruik van pluripotente stamcellen en geavanceerde technologie. Deze stamcellen hebben van nature het vermogen om zich snel en eindeloos te vermenigvuldigen. De gekweekte vleescellen zijn identiek aan traditionele spier- en vetcellen, wat resulteert in dezelfde smaak en textuur.

www.meatable.com

FOOD & FLOOR EXPERIENCE

'BIJ BOLIDT KUN JE VAN DE VLOER ETEN'

Naast de productiefaciliteit van het familiebedrijf Bolidt verrees in 2019 een indrukwekkend Innovation Center. In het hart van het pand zijn productontwikkelaars aan het werk, daaromheen is er ook voor de bezoeker alle ruimte om te testen en te ontdekken.

In mei was de Ondernemers Sociëteit Voedingsindustrie (OSV) er te gast.

'Hoe ziet de toekomstige foodfabriek er uit?' Die vraag liep als een rode draad door de 'Food & Floor Experience' die de OSV ten deel viel. In de ruime, metershoge welkomsthal hangt een enorm scherm dat in een bioscoop niet zou misstaan. De raampartijen strekken zich uit van vloer tot plafond. Vlak voor de presentaties beginnen, sluiten de gordijnen zich: metershoge zwarte doeken geperforeerd met honderden gaatjes die daglicht doorlaten. We wanen ons in een sterrenhemel zoals je die eigenlijk alleen

ziet op een hoge berg: ver weg van steden en bouwprojecten. "Hier draait alles om baanbrekend innoveren, duurzame continuïteit, met ruimte voor het maken van fouten om van te leren, en het stellen van vragen", zo zal Rientz-Willem Bol, CEO van Bolidt ons later vertellen.

DROMEN WAAR MAKEN

Bessels architecten bijt het spits af deze middag: Mandy Doeve en Cordy Volkers, mede-eigenaren van het bedrijf, ontwerpen veel voor de voedingsindustrie. >>



Mandy roept ons op te beginnen met dromen en jezelf daarbij de vraag te stellen: 'Hoe ziet jouw droomgebouw eruit?' Erg moeilijk is dat niet in deze setting van lichte duisternis en sterren. "Hoe mooi is het als een aantal aspecten uit jouw droomgebouw daadwerkelijk verwezenlijkt kunnen worden?" vervolgt ze enthousiast, om ons gelijk weer met beide benen op de grond te zetten. Want: "Dromen is prachtig, luchtkastelen bouwen spannend, maar vergeet de fundering niet!" Uitgangspunt bij Bessels is altijd de vraag hoe de processen lopen en hoe de mensen in dat proces terecht komen. "De basis is duurzaam bouwen," vervolgt Cordy de presentatie. "Circulariteit wordt steeds belangrijker. Om dat te bereiken, moet een gebouw zoveel mogelijk demontabel zijn. De materialen die je gebruikt, zijn biobased waar

mogelijk. Deze benadering betekent fundamenteel anders werken, anders denken en ontwerpen, en naar nieuwe oplossingen zoeken, waarbij werkcomfort, veiligheid en lichtinval niet mogen worden vergeten. Bij dit alles blijft het proces van de foodfabrikant leidend." Ze tonen mooie foto's van een veelheid aan projecten in de voedingsindustrie ter illustratie.

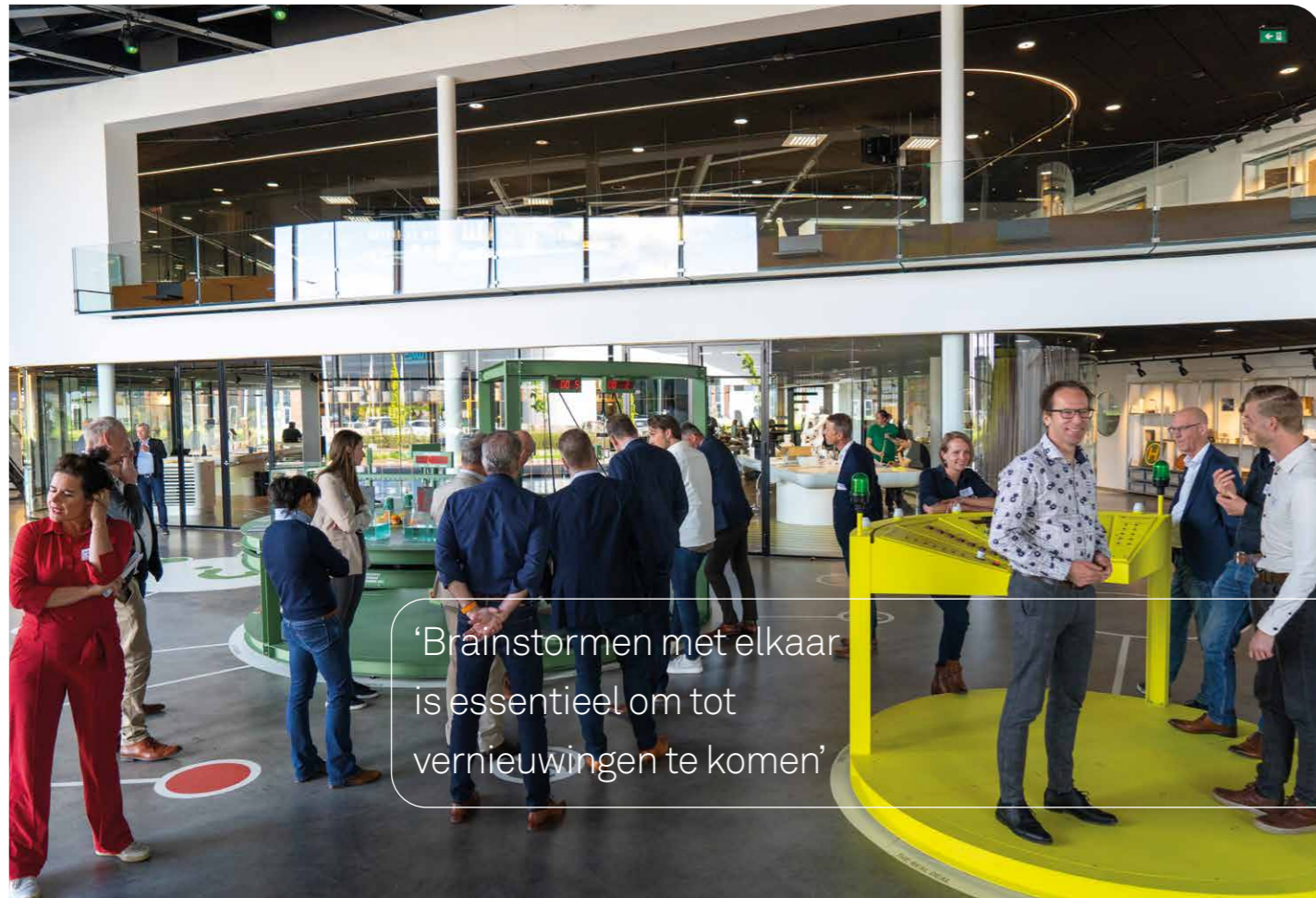
SLIM EN SIMPEL DESINFECTEREN

Daarna is het woord aan Hugo ter Hoeve, van Sijpele desinfecteren. Hij vraagt ons 'de toekomst van desinfecteren' in te beelden. Ook hij wil ons eerst een beetje laten dromen. "Wat als..." , zo begint hij, "jouw desinfectiemethode effectief zou zijn tegen alle micro-organismen, en geen resistentie oplevert. Het geen residu achterlaat, dus naspoelen niet nodig is, en het niet corrosief is. 'Wat als' de productieruimte

droog blijft en dat allemaal geautomatiseerd zou kunnen plaatsvinden?" Je ziet een aantal OSV'ers mijmeren. Maar Hugo haalt hij ons snel uit de droom: dit kán namelijk allemaal al. "Met 'Nocotech.'" Glashelder legt hij uit hoe het systeem werkt. In het kort (en hier wat versimpeld uitgelegd) komt dat op het volgende neer: ionen worden door de Nocotech de te desinfecteren ruimte ingeblazen. Deze ionen gaan 'op zoek' naar organisch materiaal en oxideren met de micro-organismen die ze tegenkomen. Het gevolg: de celmembranen van bacteriën en schimmels breken af, het micro-organisme overlijdt. Zolang de machine aanstaat, blaast hij ionen de ruimte in. Ongeveer een half uur nádat hij is uitgezet, is de ruimte weer veilig om te betreden. Ook Hugo toont een lange lijst toonaangevende bedrijven die al met het systeem werken.



'Hier draait alles om baanbrekend innoveren'



'Brainstormen met elkaar is essentieel om tot vernieuwingen te komen'

MAATWERK

Ton van Wijnen van Bolidt wil dat de OSV een gevoel krijgt van het DNA van Bolidt. De missie, kort samengevat: traditionele materialen vervangen voor meer circulaire, om zo een bijdrage te leveren aan een betere leefomgeving'. Hij is duidelijk trots op het familiebedrijf, en op de betrokken werknemers. Bijzonder is dat Bolidt alles in eigen hand heeft: van de ontwikkeling, productie en verkoop van de vloeren, tot en met de uitvoering en het leggen. Hun vloeren vind je overal: in scholen, civil, infra, maritiem en een veelheid aan sectoren in de industriële markt. Maatwerk, gebruik maken van de kennis die er is door kruisbestuiving tussen de segmenten, en nieuwe ontwikkelingen scherp in de gaten houden, zijn kernwoorden.

HAPJES EN DRANKJES


Voor de rondleiding wordt de grote groep in drieën verdeeld. Onderweg worden de OSV'ers getraakteerd op hapjes en drankjes, die allemaal iets symboliseren uit dat bijzondere DNA van dit bedrijf. We starten met een oranje

gekleurde vitamineboost: de kleur staat voor 'een Nederlands bedrijf in hart en nieren', de vitamines voor de gezondheid van Bolidt. Een Spaans tapashapje, geserveerd op een stuk vloer als bordje, symboliseert de aandacht voor detaillering bij de afwerking van de vloeren, de sandwiches staan voor de vele laagjes waaruit deze vloeren zijn opgebouwd. Er wordt gesmuld, gelachen en genetwerkt. De OSV'ers stellen in een open sfeer hun vragen zodra die bij ze opborrelen.

Openhartig vertelt Rientz-Willem Bol tot slot over de reis die het bedrijf afgelopen decennia heeft gemaakt: over de klap die corona toebracht en hoe ze samen - directie én werknemers - de schouders eronder hebben gezet om die klap te boven komen. Over hoe ze de jonge generatie bij de toekomstvisie van het bedrijf hebben betrokken, de confronterende input van deze 'Next Generation groep', en hoe ze daarmee aan de slag zijn gegaan. "Brainstormen met elkaar is essentieel om tot vernieuwingen te komen", vindt hij. En precies daarom is niet



alleen het pand, waar al die vernieuwingen op het gebied van vloeren ontstaan, zo open en transparant. Ook de communicatie en werksfeer zijn dat, gekoppeld aan een heldere visie en haalbare doelen voor de toekomst. "Uit respect voor het leven."

 www.bolidtinnovationcenter.com
www.OSVnetwerk.com



JEUK OP DE QA AFDELING

Spannend wanneer een audit in aantocht is. Snel de laatste risicobeoordelingen in elkaar flansen, bron-oorzaakanalyses opstellen en de directie aanmanen dit keer zélf eens het managementreview op te stellen. Dit ge-zenuw geldt vooral voor bedrijven die niet helemaal auditproof zijn, of pas onlangs in het circus zijn gestapt van de voedselveiligheidsschema's BRC en/of IFS.

Voedselveiligheidsschema's zijn oorspronkelijk bedoeld om aanvullende regels op te stellen waar een bedrijf aan moet voldoen als deze voor een huismerk van een supermarktorganisatie produceert. Prima initiatief. Het voorkomt dat dezelfde koekjesfabriek iedere week een controle krijgt van steeds een andere retailer.

Veel retailers zijn echter uit BRC gestapt. Ze hebben eigen handboeken opgesteld die nog omvangrijker zijn dan het originele BRC schema. Ze voeren daar ook eigen audits voor uit. Marks & Spencer, Sainsbury, Tesco en ASDA komen vrolijk weer met hun eigen auditor langs. Het komt regelmatig voor dat een bedrijf om de 14 dagen een audit moet ondergaan. We zijn terug bij af.

ENORME JEUK

Of dit de voedselveiligheid dient? Nee. Bedrijven worden onnodig belast met een enorme administratieve last en stress. De auditor is een soort spoorzoeker die probeert zoveel mogelijk NC's (Non Conformities = geringe overtredingen) te noteren. Wat weer ontzettend veel werk oplevert voor de QA manager: die binnen enkele weken een CAP (Corrective

Action Plan) moet overleggen. Dit circus draagt nauwelijks bij aan de voedselveiligheid zoals die bij de producent geborgd dient te zijn. De ploeterende QESH- manager (Quality, Health, Safety and Environment) krijgt er evenwel, vanwege die bureaucratie, enorme jeuk van.

EU REGELGEVING VOLDOENDE

Iedere voedingsmiddelenproducent moet zich aan de wet houden en is verantwoordelijk voor de voedselveiligheid van zijn producten. De EU regelgeving wordt aangevuld met de nationale regelgeving, de NVWA verstrekt aanvullende informatie aan de hand van de informatiebladen. Naar mijn mening is dit ruim voldoende. De voedselveiligheidsschema's BRC en IFS zijn daarmee in feite totaal overbodig. Veel wettelijke regels worden doodleuk gekopieerd, vanuit de ISO systematiek worden zaken overgenomen en over en weer nemen de schema's regels van elkaar over.

BRC-9 kent maar liefst ruim 325 regels (IFS-8 zo'n 230), die allemaal doorlopen en afgevinkt moeten worden. Regelmatig is er een versieverhoging met toegevoegde extra regeltjes. Een onoplettende QA manager die deze over

het hoofd ziet, kan rekenen op straf in de vorm van NC's (Non Conformities).

Wie goed leest, komt bizarre eisen tegen. Zoals BRC-9 regel 1.1.6 over het anonieme meldpunt kwaliteit. De vertrouwelijke meldingen moeten door de directie gedocumenteerd én geëvalueerd worden. De brievenbus zal overvol raken! Is er geen extern vertrouwenspersoon meer?

Een ander voorbeeld betreft BRC regel 3.5.1.1 t/m 3.5.2.2, dat de veiligheidsprocedures (zoals traceerbaarheid en contaminatierisico) beschrijft omtrent 'primair verpakkingsmateriaal'. De definitie hiervan is onlangs uitgebreid, van de omdoos van het verpakte product, tot en met het clipje dat de verpakkingsfolie bijeenhoudt. Totale onzin!

Dit zijn slechts twee kenmerkende voorbeelden van vaak kleine wijzigingen waar auditoren een speciale training voor krijgen. Dan kan hij gemakkelijk NC's noteren. IFS is in dit opzicht geen haar beter.

WANTROUWEN

Het wantrouwen is groot. Illustratief is dat na afloop van een vaak meerdaagse audit zelfs >>



Dieptrekfolie

GLOBAL FLEXIBLES *Innovatief verpakken!*

- ✓ Dieptrekfolie voor vacuüm- en gasverpakking
- ✓ Skinverpakking, glasheldere folie voor optimale presentatie
- ✓ Topsealfolie voor gebruik op elke traysealer
- ✓ Flowpackfolie voor horizontale en verticale vorm-, vul- en sluitmachines
- ✓ Vacuümzakken, sterk en helder
- ✓ Recyclebare folie
- ✓ Hersluitbare verpakkingen
- ✓ Tot 10 kleuren bedrukt, plus papertouch-effect

Global Flexibles Europe B.V.



T: +31 (0) 180 - 55 11 33
info@globalflexibles.com

www.globalflexibles.com

Stormsweg 94 | NL - 2921 LZ | Krimpen aan den IJssel

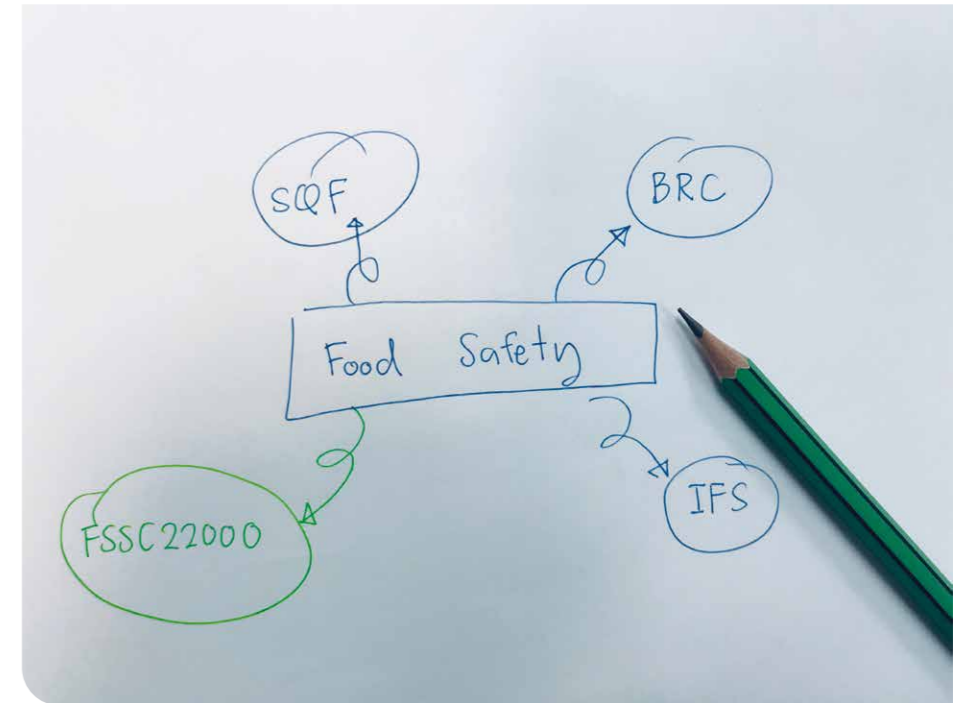
de auditor die door de schemahouder zélf is opgeleid, geen eindoordeel mag geven over de eindscore. Dat doet het hoofdkantoor. Maar een politieagent vraagt toch ook niet eerst aan zijn leidinggevende of hij een bekeuring mag uitdelen? De competentie van de auditor wordt volledig genegeerd. Het lijkt wel een permanente motie van wantrouwen naar de eigen auditoren, gevoed door faalangst.

Eind 2023 gooit Engeland vrijwel alle EU-regelgeving overboord. Binnen niet al te lange tijd krijgt dit schema een 100% Engels signatuur waardoor het nauwelijks in lijn zal liggen met de Europese regels. BRC zal dit ontkennen. Zij laten het stevige en redelijk corrupterende verdienmodel dat aan dit schema gekoppeld is, niet graag los. Ik verwacht dat Engelse retailers nóg meer hun eigen privé-schema dwingend gaan promoten. BRC dringt er erg op aan om alleen gebruik te maken van BRC-gecertificeerde toeleveranciers. Hoezo koppelverkoop?

EENVOUDIGER TE BORGEN

Er is een oplossing: snel overstappen naar FSSC 22.000 en het ISO systematisch denken omarmen. FSSC 22.000 is een GFSI erkende voedselveiligheidsnorm (en geen schema), wereldwijd geaccepteerd en sinds 2005 in werking. De norm is afgeleid van ISO 9.000 en toepasbaar op de gehele voedingsketen: dus inclusief toeleveranciers als koelhuizen, transportbedrijven, machinebouwers en producenten van verpakkingmaterialen. Er wordt van bedrijven verwacht dat ze zélf alle voor hen relevante eisen bepalen en die vervolgens hanteren.

Ook de strategie die wordt gebruikt om aan deze eisen te voldoen, kan tijdens de risico-analyse door bedrijven zelf worden bepaald. In het begin is het meer werk om het handboek in te richten, maar het zal snel blijken dat de voedselveiligheid met deze norm eenvoudiger te borgen is. Om de drie jaar vindt er een gron-



‘FSSC 22.000 is een GFSI erkende voedselveiligheidsnorm en wereldwijd geaccepteerd’

dige audit plaats. In de tussenliggende periodes alleen een controle-audit. Dit systeem is integerder dan BRC of IFS om de voedselveiligheid te borgen. Zo wordt er van begin af aan veel verantwoordelijkheid bij het management gelegd: dat moet solide zijn. BRC en IFS zijn slechts schema's met een checklist. ISO omvat een norm die door het bedrijf zelf is opgezet, en geheel waterdicht is gemaakt vanuit de eigen managementvisie.

Regels over maatschappelijk verantwoord ondernemen (ISO 26000) en circulair produceren (ISO 59020) zijn al in de ISO systematiek opgenomen. Het wachten is op BRC en IFS, dat ze dit gaan kopiëren. Het zal me niets verbazen

als ze met de eis komen dat er een PFAS-vrij verklaring moet komen op van alles en nog wat. Daarmee kan er opnieuw snel een versie-verhoging van deze holle schema's gerealiseerd worden.

HOE KOMT DE QA MANAGER VAN ZIJN JEUK AF?

- Ketengericht denken
- Risico gericht denken
- Zichtbaar zijn op de werkvloer
- Overstappen op FSSC 22000 (óók GFSI erkend) en niet luisteren naar de retail, die uit pure onwetendheid en gemakzucht BRC eist.

www.scientanova.com

HYGIËNE ZIT IN DE DETAILS*

*Repak legt de lat hoger dan de NEN-EN 1672-2_2020



www.repaknederland.nl

DE TOEKOMST BEGINT NU: **FOCUS OP DUURZAAMHEID**

Sommige jongeren kijken vooral omhoog als ze door een stad lopen: naar gevels, kozijnen en daken. Zien ze een oude leegstaande fabriek, dan fantaseren ze er erop los: hoe zou je die duurzaam kunnen ombouwen naar een gebouw dat weer gebruikt wordt? Vijf studenten van de Bachelor Bouwkunde aan de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen vertellen over hun bijzondere afstudeerprojecten. Ze zijn klaar voor de arbeidsmarkt.

‘HANG ON WHATEVER (H.O.W.) RENOVATIECONCEPT’

De wens van bedrijven voor duurzame oplossingen groeit. Duurzame concepten en bedrijven staan hoog aangeschreven. Wij kozen voor ons afstudeerproject daarom voor een onderwerp dat bijdraagt aan het duurzaamheidsvraagstuk van bouwend Nederland. Dit hebben we gedaan in samenwerking met Schöck Nederland B.V. Dit bedrijf loopt voorop op het gebied van hoogwaardige en energie-efficiënte oplossingen van verankeringsystemen en wapenings-techniek. Naast het bieden van bestaande oplossingen hebben ze de ambitie

om invulling te geven aan nieuwe innovatieve vraagstukken uit de markt.

Tijdens ons afstudeerproject wilden we komen tot een innovatief alternatief op traditioneel renoveren. Dat heeft geresulteerd tot het opzetten van het ‘Hang on Whatever (H.O.W.) renovatieconcept’. We hebben ons gefocust op het ontwikkelen van een verbindingzone die het mogelijk maakt om meerdere (woon)units aan een bestaand gebouw te hangen doormiddel van een one-fits-all concept. Uitgangspunt

is het toevoegen van meerwaarde op een duurzame en circulaire wijze.

Wij kregen de unieke mogelijkheid om voor ons onderzoek twee keer een reis te maken naar Zweden. Dit was een mooie gelegenheid om onze eigen kennis en connecties internationaal te verbreden. In Zweden gingen we in gesprek met diverse bedrijven. We deden er inspiratie op en verdiepten ons in de klimaatdoelstellingen en gebouwweisen zoals die in Zweden gelden. Ook konden we ons ‘H.O.W.-renovatieconcept’ presenteren tijdens een eigen event. Met de opgedane kennis en ervaringen hebben we een renovatieconcept kunnen ontwikkelen voor zowel de Zweedse als de Nederlandse markt.

Omdat er steeds meer vraag is naar duurzaamheid en circulariteit, was dit voor ons een zeer interessant onderzoek, dat in de toekomst een steentje kan bijdragen aan de verduurzaming van de bouw.

Maurice Weimar

afstudeerrichting: Architectuur

*Marwa Potmis
Sanne van den Boom*

afstudeerrichting: Organisatie



Marwa Potmis,
Maurice Weimar,
Sanne van den Boom



Mathijs Jacobs (l) en
Lotte Eijsackers

CIRCULAIR NA-ISOLEREN: DE NIEUWE STANDAARD

Een groot en actueel probleem in de bouw is materiaalschaarste. We zullen zorgvuldiger moeten omgaan met de beschikbare grondstoffen en materialen. Dat kan in een circulaire economie.

Veel oudere gebouwen hebben hun functionele en/of economische levensduur bereikt, maar nog niet hun technische levensduur. Met renovatie kan zo'n gebouw zijn oorspronkelijke functie terugkrijgen én economisch weer aantrekkelijk worden. Sloop kan ermee worden uitgesteld. Het Nationaal isolatieprogramma vanuit de Nederlandse overheid vereist dat woningcorporaties hun gehele portefeuille upgraden naar energielabel A, B, C of D. Deze verduurzamingslag is mogelijk door de portefeuille van woningcorporaties te na-isoleren.

Voor ons afstudeeronderzoek hebben we gezocht naar een circulaire oplossing voor de thermische upgradering van Wederopbouwflats: kunnen deze flats volgens circulaire- en duur-

zame principes worden na-geïsoleerd, waarbij de maximale levensduur van de gebruikte materialen wordt benut? Daarvoor hebben we een circulaire voorzetwand ontworpen, vanuit de visie dat materialen die in een renovatieproject worden toegevoegd, tijdens de sloop niet verloren mogen gaan. Om dit te realiseren maakten we bij het ontwerp (zoveel mogelijk) gebruik van losmaakbare verbindingen. Het ontwerp hebben we getoetst in concreet casusproject, aangeleverd door en in samenwerking met WSP Nederland. Dit bouwbedrijf staat voor 'bouwen aan de duurzame leefomgeving van morgen'. De casus diende als basis voor de na-isolatiemethode, conceptuitwerking en de bouwfysische toetsing.

Bij het na-isoleren van appartementen verandert de bouwfysische staat van de flat. Uit onze berekeningen volgt dat het concept voldoet aan de gestelde eisen vanuit het Bouwbesluit. Iedere situatie is echter bouwfysisch anders en moet opnieuw getoetst

worden, voordat het na-isolatieconcept wordt uitgevoerd. Uit ons afstudeeronderzoek blijkt dat het circulair na-isoleren van een Wederopbouwflat op dit moment nog niet volledig circulair uitvoerbaar is. De uitdagingen zitten vooral in het selecteren van geschikte materialen, en het vinden van voldoende informatie daarover, en het creëren van demontabele concepten.

*Lotte Eijsackers
Mathijs Jacobs*

afstudeerrichting: Bouwtechniek



WELKE TEMPERATUUR MEET IK VANDAAG?

WEET WAT JE MEET!

Het meten en weergeven van een temperatuur lijkt triviaal. 'Meten is weten' denk je misschien, maar daarmee is de kous niet af. Er zijn nogal wat aspecten waarmee je rekening moet houden. Want wat meet je precies, hoe doe je dat, en waar? Het zijn bepalende factoren voor het interpreteren van je waardes.

De vermeerdering van micro-organismen, het rijpen van fruit, bederf van producten, de snelheid van (bio)chemische processen: de voedingsindustrie heeft er dagelijks mee te maken. Processen die voor een groot deel afhankelijk zijn van de temperatuur. Ook voor fysische eigenschappen als viscositeit, dichtheid en elektrische geleidbaarheid, is de temperatuur een belangrijke parameter. Om deze processen gericht te sturen én producteigenschappen goed in te schatten, moet je die temperatuur kunnen regelen en kennen. Dus worden er continu metingen verricht. Maar 'meten is weten' staat niet gelijk aan 'hoe meer je meet, hoe meer je weet'. Om de temperatuur juist te kunnen interpreteren is het essentieel te weten wát, waar en hōe je meet. In de praktijk blijkt dat nog wel eens vies tegen te vallen.

PRAKTIJKVOORBEELDEN

Bij een proces als hoge druk behandeling (High Pressure Processing, HPP) gebeurt er nogal wat op thermisch gebied. HPP vindt vaak plaats bij verhoogde temperatuur en

die temperatuur in het drukvat stijgt ook nog eens als gevolg van de drukopbouw. Het gevolg daarvan is dat zowel de producten als het drukmedium warmer zijn dan het drukvat. Daardoor daalt de temperatuur weer. Als de druk in het vat wordt weggenomen, daalt de temperatuur verder. Wanneer je bij zo'n proces een temperatuur rapporteert, moet duidelijk zijn op welk moment in het proces gemeten is, en over welke temperatuur gesproken wordt.

Stel, je wilt de kerntemperatuur van een product meten. Dan moet de voeler wel het thermisch centrum van het product bereiken. Met andere woorden: is de voeler lang genoeg? Het klinkt logisch, maar gaat toch geregeld mis. Als het thermisch centrum moeilijk te bepalen is, helpt het doen van een aantal metingen om de daadwerkelijke temperatuur duidelijk te krijgen. Ook is het essentieel te wachten tot de temperatuur zich op een uitleesscherm stabiliseert. Bij dikkere voelers kan dit wat langer duren. Wordt dezelfde voeler gebruikt voor het meten van de kerntemperatuur van verschillende producten, wees je dan bewust van het

>>

risico op kruisbesmetting via de voeler. En bij het tussendoor reinigen ervan: voorkom dat er reinigingsmiddel van de voeler in het product terecht komt.

WAT EN WAAR MEET JE?

In sommige landen wordt de temperatuur nog uitgedrukt in graden Fahrenheit, zoals in de VS. In bijna alle andere landen is juist graden Celsius gebruikelijk. En dan is er ook nog de eenheid Kelvin, waarbij nul K de koudst mogelijke temperatuur is (0°C = 273.15K). Vermeldt dus altijd expliciet jouw meeteenheid.

Ook het 'waar' van een meting is belangrijk: meet je de temperatuur in een koelcel bijvoorbeeld in de buurt van de koelunit, of hangt de sensor bij de deur? Nogal belangrijk als je uitspraken doet over de kwaliteit van de koelregeling. Bij het meten van temperatuursveranderingen, is de responstijd van de thermometer van belang.

Realiseer je verder dat 'dé' temperatuur van een voedselproduct zoals een appel of een stuk vlees niet bestaat: want heb je het dan over de kern-, de oppervlakte- of de gemiddelde temperatuur? Bovendien varieert de temperatuur in een product in de tijd, als functie van de omgevingstemperatuur en/of het proces dat het ondergaat.

Tip: het meten van de temperatuur in een ruimte is gemakkelijker uit te voeren met een gevuld potje met glycerine of water dat in de ruimte blijft staan. De temperatuur van de inhoud neemt na enige tijd dezelfde waarde aan als de temperatuur van de producten die in de ruimte zijn opgeslagen.

TYPEN THERMOMETERS

Er bestaan verschillende typen thermometers. De eerste goed bruikbare thermometer ooit, was de kwikthermometer. De werking van deze vloeistofthermometer berust op de thermische uitzetting van kwik bij toevoer van warmte. Vanwege het giftige kwik en de breekbaarheid van

het glas van deze thermometers, worden ze nu nauwelijks nog gebruikt. Het kwik is vervangen door rood gekleurde alcohol. Veelgebruikte temperatuur-sensoren in de meet- en regeltechniek en voedingsindustrie, zijn de Pt100 en Pt1000 sensoren als onderdeel van een weerstandsthermometer. Een andere benaming is RTD, van Resistance Temperature Detector, hoewel hier ook andere typen sensoren onder vallen. Ook thermokoppels worden in de voedingsindustrie gebruikt. Deze meet een temperatuurverschil tussen twee punten. Dit in tegenstelling tot een thermometer, waarmee de temperatuur ten opzichte van een bepaalde standaard wordt gemeten. Thermokoppels zijn minder nauwkeurig en stabiel, maar wel robuust en flexibel in gebruik en ze hebben een zeer korte responstijd. Het bereik van de temperatuur en de nauwkeurigheid zijn afhankelijk van de gebruikte legeringen of metalen.

Voor het meten van oppervlaktetemperaturen worden ook wel optische sensoren zoals Infrarood (IR) gebruikt. Een risico bij dit type meting is dat door ongewenste reflectie de temperatuur van een ander object wordt waargenomen. Ook sensoren die bestaan uit een glasvezel maken gebruik van IR. De 'lichtbundel' wordt in de glasvezel getransporteerd van het product naar de opnemer. Dankzij de dunne glasvezel kan er gemeten worden op plekken die door bijvoorbeeld een hoge omgevingstemperatuur, chemische situatie of ander specifieke omstandigheid niet of moeilijk bereikbaar is.

KALIBRATIE

Voor de nauwkeurigheid van de metingen is het belangrijk om het instrument te kalibreren en zo nodig bij te stellen.

Kalibreren is het bepalen van de waarde van de afwijking van een meetmiddel ten opzichte van een van toepassing zijnde standaard.

Bijstellen is het verrichten van handelingen die nodig zijn om het meetmiddel zodanig nauwkeurig te laten functioneren dat het geschikt is voor het gebruiksdoel.

IJken is het vaststellen of het meetmiddel geheel

voldoet aan de geldende voorschriften. Dit wordt vaak uitgevoerd onder verantwoordelijkheid van een nationale dienst zoals het IJkwezen. Bij wettelijk ijken wordt er tevens een waarmerk van het ijken aangebracht.

Vaak wordt voor het kalibreren gebruikgemaakt van smeltend ijs (0°C) en kokend water (100°C). Neem voor deze kalibratie gedestilleerd of gedemineraliseerd water om afwijkingen door vriespuntverlaging of kookpuntverhoging te voorkomen. Bij het bepalen van de temperatuur van kokend water moet ook de invloed van de heersende luchtdruk worden meegenomen; deze kan namelijk gemakkelijk zorgen voor 1°C afwijking. De sensor moet ook voldoende tijd krijgen om de juiste temperatuur aan te nemen. Zorgvuldigheid is geboden bij het weergeven van de temperatuur in een getal: meer decimalen achter de komma suggereren een hogere nauwkeurigheid dan daadwerkelijk kan worden gerealiseerd.

METADATA

Pas door het goed omschrijven van gemeten temperaturen krijgen ze betekenis, en dus waarde. Vermeld daarom altijd de gemeten eenheid: bijvoorbeeld in de titel van de kolom waarin de waarden staan. Daarnaast is een bijbehorend tekstdocument met een beschrijving van de gemeten temperatuur essentieel. In deze zogenaamde 'metadata'-file geef je bijvoorbeeld aan in welke ruimte gemeten wordt en waar in de ruimte de sensor hangt; welke sensor is gebruikt en wanneer deze voor het laatst is gekalibreerd; Deze informatie verhoogt de kwaliteit van de gemeten data, helpt je om deze beter te interpreteren en maakt het mogelijk om het experiment zo goed mogelijk te herhalen.

Meten is weten; maar weten en toelichten wat je meet, is van groot belang bij het vaststellen van de temperatuur van producten en/of ruimtes.

 www.wur.nl

Kennis, kwaliteit en slagkracht.

Wij kunnen elke gewenste klimaatinstallatie realiseren en daar service aan verlenen.

“Al 28 jaar een betrouwbare en solide partner voor al uw koel- en vriesprocessen!”



Borging van uw productveiligheid met sensoren van Gullimex

Voedselveiligheid is allesbepalend binnen de voedingsindustrie. Met steeds meer wet- en regelgevingen waar men zich aan moet houden, is het belangrijk om het overzicht goed te kunnen bewaren. Naast een goede koeltechnische installatie, is het ook van belang om uw productveiligheid te borgen. Gullimex biedt hierin de oplossing door sensoren van RmoniWeb aan te bieden, waarmee u realtime inzicht krijgt en u wordt gealarmeerd als uw productveiligheid in gevaar dreigt te komen. Peter Roorda, eigenaar van SelektMeat Products, kan hierover meepraten.

Casestudy SelektMeat Products

SelektMeat Products maakt al ruim tien jaar gebruik van het temperatuurregistratie- en bewakingssysteem RmoniWeb. *“Een mooie oplossing”*, aldus Peter Roorda, *“want zodra de temperatuur te veel oploopt, verstuurt het systeem automatisch alarmberichten naar de verantwoordelijke”*. Met de producten van RmoniWeb heeft u 24/7 zicht op de temperaturen in uw opslagruimtes. Peter Roorda: *“We borgen behoorlijk veel in één keer”*.

Het RmoniWeb systeem voorziet u altijd en overal van actuele informatie over onder andere temperatuur en relatieve luchtvochtigheid. RmoniWeb is één uitgebreid sensornetwerk voor het hele bedrijf, waarmee u de kans op bedorven of onveilige producten aanzienlijk verkleint. Ook is het mogelijk om met RmoniWeb al uw handmatige checklists te digitaliseren.

Benieuwd naar wat RmoniWeb nog meer voor u kan betekenen? Scan de QR-code hiernaast.



gullimex
food industry



Fens

Unique high performing solutions

Voedselveilige smeermiddelen voor de voedingsindustrie



Vetten, oliën en sprays

- NSF-H1 geregistreerd
- Vrij van minerale olie
- Lager verbruik door lange standtijd
- Daling in aantal te gebruiken producten
- Producten o.b.v. synthetische olie
- Breed inzetbaar

*Bekijk alle NSF-H1
producten*

