



rbk group

**Twin Transformation
Digitalisering & Energie**



**RBK Food
Automatisering**

Volledige grip
op het productie
proces

**RBK Food
Projects**

Gasloos bouwen
door integrale
aanpak



**NIEUW- EN VERBOUW
KOELEN EN VRIEZEN**



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



**NIEUW- EN VERBOUW
KOELEN EN VRIEZEN**

- GROENBALANS EN WINDUNIE GROEP
- SCHMIDT ZEEVIS
- BAKKERIJ FUITE
- SMAAK & CO
- REDEFINE MEAT



38

OVER STEMMETJES SMOREN EN JE STEM LATEN HOREN

“Daar ga ik naartoe hè...!” Ik hoor een lichte paniek in de stem van mijn middelste. Ze zou verheugd moeten klinken nu ze haar eerste zovakantie - zonder ouders - heeft geboekt, maar het ingestorte dakterras van de Medusa Club stemt niet vrolijk. Mijn hart gaat uit naar de slachtoffers.

We waaieren als gezin deze zomer voor het eerst onafhankelijk van elkaar uit naar alle uithoeken van Europa: naar Mallorca dus, en naar Frankrijk, België en Zweden. Ik wuif mijn moederzorgen weg. De kans dat er opnieuw een pand instort, zou wel héél toevallig zijn. Bovendien, hier in Nederland kan zoiets ook zomaar gebeuren; als je onverhoeds een parkeergarage in- of uitrijdt bijvoorbeeld. Een stemmetje in mijn hoofd somt wat potentiële catastrofes op: de camping wordt weggevaagd door een overstroming. Er breekt brand uit in hun hotel... Ze breken een arm, been of kleine teen... Ik spreek mezelf vermanend toe: Kom op zeg, maak je niet zo'n zorgen!

Vorig jaar liep ikzelf in de vakantie een vervelende blessure op aan mijn voet. Vet balen, maar gelukkig geen doodsvonnis. Dat was het zelfs in de prehistorie niet geweest. Waarom niet? Omdat wij mensen sociale wezens zijn: we zorgen voor elkaar. Daarom konden en kunnen we nog steeds prima overleven met een zwaar verstuipte enkel en/of een gescheurde pees. Ik wil erop vertrouwen dat er voor mijn kroost, straks in het buitenland, ook een sociaal vangnet klaarligt. Mocht dat nodig zijn.

Inmiddels ben ik weer aardig mobiel. Ik verheug me op wandelingen in de Alpen; een ultiem oplaadmoment. De meeste Nederlanders (61%) vieren samen met mij hun vakantie in Europa; slechts 13% lijkt de vakantie op een verdere bestemming buiten Europa te vieren (aldus Het Nederlands Bureau voor Toerisme en Congressen). Toch hoor ik daags voor de verkiezingen voor het Europees Parlement dat mensen niet gaan stemmen: 'Europa? Dat is te ver van mijn bed!' Vreemd toch? Zóveel Nederlanders spreiden deze zomer juist in een Europees land hun (vakantie)bedjes!

Ik vind het zorgwekkend en kortzichtig om te denken dat wij in Nederland het vluchtelingenbeleid, de arbeidsmigratie, het energievraagstuk en het voedselvraagstuk wel even alléén kunnen oplossen. We hebben elkaar in Europa keihard nodig! We moeten met elkaar investeren in veilige, solide gebouwen, in brandveiligheid, in voedselzekerheid en voedselveiligheid. En echt niet alleen omdat dat moet van een wetgever - al is dat handig voor een gelijk speelveld - maar vooral omdat het over de veiligheid van onszelf, onze medemensen en de toekomst van onze kinderen gaat. Omdat we gewoon met z'n allen voor elkaar moeten zorgen.

Judith Witte

judith@vakbladvoedingsindustrie.nl



WWW.HAPBV.NL



**HAPbv, dé specialist
in hygiëne afbouw projecten voor
wanden, plafonds, deuren,
stootranden en plinten.**

HAP HYGIËNE
AFBOUW
PROJECTEN

Inhoud

THEMA: NIEUW- EN VERBOUW
KOELEN EN VRIEZEN



14

TRENDS & ONTWIKKELINGEN

'JE MOET HEEL VEEL AFWEGINGEN MAKEN'

Zodra je de beslissing om te gaan (ver)bouwen hebt genomen, komen de vragen. Welke materialen kies je? Zijn die duurzaam? Wat betekent dat voor de brandveiligheid? Waar haal je je stroom vandaan? Het is duidelijk: bouwen in de food betekent héél veel keuzes maken.

EN VERDER...

OSV netwerk	6
Schmidt Zeevis	20
Redefine Meat	22
Column Pieter Vos	25
Smaak & Co	28
DKB Foodsolutions	31
Market Food Group	32
Slagerij 't Landleven	36
Plastica	38
Famalco Huis	41
Energietransitie	46

HET INTERVIEW

'SOMMIGE STAPPEN KUN JE VANDAAG AL ZETTEN'

De energietransitie brengt veel uitdagingen met zich mee. In de voedingsindustrie is dat niet anders. Gelukkig zijn er verschillende pragmatische stappen voor een duurzamere omgang met energie, zo menen Peter Bleeker van Groenbalans en Kim van der Hulst van Windunie.



BEDRIJFSREPORTAGE

VEILEN IS HET NIEUWE VERKOPEN

Bakkerij Fuite is een industriële bakkerij met vestigingen in Apeldoorn en Hardinxveld. Operationeel directeur Klaas Fuite springt graag in op kansen, ook als daarvoor aanpassingen aan zijn lijnen nodig zijn. Zijn devies: als machines niet worden gebruikt, moeten ze weg. Dat gaat gemakkelijk via Troostwijk Auctions.

WETENSCHAP

TOENEMENDE ELEKTRIFICATIE AANJAGER VOOR INNOVATIES

Productieprocessen moeten duurzamer en van het gas af, Europese en nationale wet- en regelgeving stuurt meer en meer aan op emissievrij werken. Wat zijn de grootste bottlenecks in de transitie naar all-electric voor een branche waar warmte en koude essentieel zijn voor het proces?



LETS bv

Your professional partner
in cleaningsystems



Totaalleverancier voor reiniging:

- ✓ Reinigingspompunits;
- ✓ Heetwatersystemen met en zonder warmteterugwinning;
- ✓ Schuim- en desinfectiesystemen;
- ✓ RVS leidingwerk voor hogedruk lucht, tapwater en gas;
- ✓ Hygiënesluisen en persoonlijke hygiëne;
- ✓ Snelle onderhoud- en servicedienst;
- ✓ Kratten- en bakkenwassystemen.

Het Weerij 2

8253 PP Dronten

+31 (0)321 - 386 600

verkoop@letsbv.nl

3 Één is geen

Onze oplossingen zijn altijd multi-inzetbaar. Met een Repak heb je de duurzame keuze voor de toekomst. Je hoeft namelijk niet te kiezen. Één machine, meerdere oplossingen met dezelfde focus: uitstraling, bescherming, houdbaarheid en duurzaamheid.

Repak
SUPERIOR PACKAGING SOLUTIONS

de
7 Repak
Regels



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). **Aan deze uitgave werkten mee:** Coen van Driel, Naomi Heidinga, Esther van der Lelie, Marjolein Straatman, Xandra Veltman, Janneke Vermeulen, Cynthia van der Waal, Esther Hoogveen, Theo Verkleij, Edo Wissink **Voorpaginafoto:** @Kooos Groenewold **Vormgeving:** Roy Kempers **Drukwerk:** Veldhuis Media. 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. **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 2024:** b2b Communications BV. Auteursrecht: 'Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden vervoelvuldigd, 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.

door Saskia Stender

MACHINEBEURS VOOR DE FOODINDUSTRIE SUCCESVOL



Enthousiaste OSV-ers stonden klaar om de bezoekers te ontvangen.

Het Food Tech Event 2024 in de Brabanthallen in 's-Hertogenbosch vond plaats in mei 2024 en was een groot succes.

Mede door onze deelname heeft de beurs een bredere focus gekregen. Bezoekers konden zich laten informeren over technologieën, vloeren en wanden, tot en met automatisering en desinfectie. Dat zorgde voor een waardevolle one-stop shopping ervaring.

Samen met deze OSV-leden trokken we veel geïnteresseerde bezoekers: Aptean; Arcadis Nederland; Bakker machinebouw; CSB System Benelux ; Claever; delaware, DNA Services; DRT Industrial Flooring ; Equans Refrigeration BV; FenS / Voedselveilige smeermiddelen; Fresh Quality Support; GEA Food Solutions; Handtmann Benelux ; HAP Hygiëne Afbouw Projecten BV ; Jackit BV; Jansen Techniek Putten BV; Parts on Demand BV; Richmond

BV/Elitech Europe BV; Rittal BV; Ruys Groep; Scharff Techniek BV; SimpelDesinfecteren; Spako Food Machinery; Staubli Robotics; VIRO; Van Vliet Bouwmanagement BV.

En ... tijdens de beurs hebben we **13 nieuwe foodproducenten** mogen verwelkomen in ons ledenbestand!

Volgend jaar staan we er weer: op 14 en 15 mei 2025!

Doe je weer mee of wil je volgend jaar voor het eerst deelnemen? Mail naar saskia@b2bcommunications.nl of bel **06 22 21 53 07** en je krijgt een mooie plek in het OSV-deel van de beurs.

ZOMERBARBECUE 12 JUNI IN EDE

Vorige week vierden we met zo'n 150 leden de start van de zomer. Ik wil deze gelegenheid graag nogmaals benutten om onze sponsors hartelijk te bedanken. Dankzij hun spontane bijdrage was de barbecue opnieuw een groot succes.

Jan en Karel van Westreenen (Ameco Apeldoorn) leverden prachtig rundvlees, onder andere heerlijk malse stukken biefstuk, ribeye en picanja.

Klaas Fuite (Bakkerij Fuite) leverde traditioneel het stokbrood en de hamburgerbroodjes.

Mike Elvers (René Elvers Vleeswaren BV) zorgde voor een stoere Oma's boerensalade en een vegetarische Vita-Fris salade.

Richard Willems (Di Roberto) verwende ons bij ontvangst met een borrelhap van de nieuwe Italiaanse en Spaanse vleeswarenlijn van Di Roberto.

OSV GOLFDAG MEI 2024



WELKOM NIEUWE LEDEN OSV

Bakker Barendrecht - Jessica van der Baan
Bouter Group \ A-Ware - Jos Wissink
Di Roberto - Richard Willems
Fortuna GmbH - Hermann Spijker
FrieslandCampina Nederland BV - Ward Eekhoudt
Van Hessen - Jurgen Smits
Van Loon Group - Paul van der Beek
Meatstreet Beverwijk - Simon Brandt
Peridot Food Group - Paul Bruil
The Protein Brewery - Sonja Hoogewerff
Gebroeders Stroomberg - Marcel Thijssens
Synergo Consultancy - Paula Rijkens
Vaess - Marijn van den Dikkenberg
VION Boxtel - Henk ter Avest
De Weus - Ruud Veldhuis

www.OSVnetwerk.com



OPGELADEN

De zomer staat voor de deur, met hoge temperaturen en vakantietijd. Terwijl iedereen geniet van de zon en vrije dagen, brengt dit in de voedingsindustrie extra uitdagingen met zich mee. Hoe houd je bij warmte je productiefaciliteit in topconditie, zeker als er minder personeel beschikbaar is door vakanties?

Bij het plannen van nieuwbouw of renovatie van een foodfabriek gaat het niet alleen om de muren en het dak, maar om een plan dat klaar is voor de toekomst. Een goed ontwerp houdt rekening met wat je nu nodig hebt én wat later misschien vereist of gewenst is. Het juiste ontwerp maakt je bedrijf flexibeler en veerkrachtiger, zodat je snel kunt inspelen op veranderende marktomstandigheden en klantbehoeften.

Maar dat is niet het enige waarmee je rekening moet houden. Je schakelt op nú. En op beloften uit Den Haag. Denk je juist dat je toekomstbestendig bent door het plaatsen van zonnepanelen: gedeeltelijk zelfvoorzienend, redelijk onafhankelijk; word je afgestraft voor al je hulp de afgelopen jaren. Nu moet je je zonnepanelen regelmatig uitzetten om niet teveel te betalen. Waar moet dat naar toe?

Wel of geen zonnepanelen, wel of geen warmtepomp. Het is een wellenietes spelletje van de politiek. Wat vandaag waar is, kan morgen met een zekerheid grenzende waarschijnlijkheid 180 graden anders zijn. Daar kun je als ondernemer helemaal niets mee. Daar krijg ik het nou warm van!

Trek je eigen plan. De zomer brengt niet alleen warmte, maar ook energie. Zet die energie om in groei en efficiëntie voor je bedrijf. Daarmee kun je met een aan zekerheid grenzende waarschijnlijkheid, net als je medewerkers na hun vakantie, met hernieuwde energie en helemaal opgeladen de toekomst tegemoet.

Saskia Stender



SISMATEC & TREIF HAWK: MAXIMALE OPBRENGST EN MINIMALE RUIMTE



De TREIF Hawk machine van Simatec biedt slagerijen flexibele snijoplossingen voor verse en bevroren producten, met of zonder bot. Met snelheden tot 360 plakjes per minuut levert hij optimale opbrengst, nauwkeurigheid en efficiëntie. Het compacte design biedt plug-and-play installatie, en een automatische laadoptie bespaart tijd en arbeid. Of u nu op zoek bent naar een verbeterde nauwkeurigheid, verhoogde productiviteit of meer flexibiliteit in uw vleesverwerkingsprocessen, de TREIF Hawk belooft dit. Neem contact op via info@simatec.nl, bel 0031 (0)546 874 115 of bezoek onze website voor meer informatie. Een test op locatie behoort ook tot de mogelijkheden.

www.simatec.nl



VOEDSELVEILIGHEID PASSIE VOOR VOEDSELVEILIGHEID

Voedselveiligheid is voor ons allen van groot belang. Nutrilab stelt zich op als loyale partner in het borgen van en controleren van voedselveiligheid. Onze passie voor voedselveiligheid maakt ons tot een betrokken en betrouwbare partner die de klant altijd centraal zet en zeer snel kan schakelen. Wij komen naar u toe, we luisteren, vragen door en denken met u mee. Door een breed scala aan analyses en diensten is het voor Nutrilab mogelijk uw kwaliteitsdoelstellingen te verwezenlijken.

www.nutrilab.nl

CIJFERS & FEITEN

ZORGWEKKENDE CIJFERS VOOR NEDERLANDSE ZEEVISSERS

Nederlandse zeevissers staan voor een zwaar jaar. De kottervisserij leed in 2023 een verlies van 3,1 miljoen euro, een scherpe daling ten opzichte van de 3,7 miljoen euro winst in 2022. De garnalenvisserij zag een dramatisch verlies van 8 miljoen euro. De totale aanvoer daalde met 39%, van 48 miljoen kg in 2022 naar 34 miljoen kg in 2023, terwijl de opbrengst met 26% kelderde naar

176 miljoen euro. Met een krimpende vloot en stijgende kosten blijft de toekomst van de sector onzeker. Het is essentieel voor de sector om strategieën te ontwikkelen die zowel duurzaamheid als economische levensvatbaarheid waarborgen.

www.wur.nl



KOELEN EN VRIEZEN

OPTIMALISATIE VAN KOUDEKETENS KAN VOEDSELVERSPILLING HALVEREN

Bijna een derde van de jaarlijks geproduceerde voedselhoeveelheid wereldwijd gaat verloren terwijl ongeveer 800 miljoen mensen honger lijden, volgens de FAO. Een nieuwe studie van de Universiteit van Michigan concludeert dat bijna de helft van deze voedselverspilling, ongeveer 620 miljoen ton, kan worden voorkomen door volledige gekoelde voedselvoorzieningsketens. Volledig gekoelde ketens kunnen niet alleen voedselverspilling, maar ook de daarmee samenhangende uitstoot van broeikasgassen verminderen: met 41% wereldwijd. Sub-Sahara Afrika en Zuid- en Zuidoost-Azië hebben de grootste potentie voor reductie van voedselverliezen en uitstoot door verbeterde koudeketens.

News.umich.edu

VERPAKKEN

AMCOR OPENT INNOVATIE-CENTRUM IN BELGIË



Amcor heeft in Gent (België) zijn nieuwste Europese Innovatiecentrum geopend. Hier werkt het bedrijf samen met Europese merken en retailers om verpakkingen te ontwerpen die zowel consumenten als het milieu ten goede komen. Het Amcor Innovation Center Europe (AICE) speelt een belangrijke rol in de ontwikkeling van duurzame verpakkingsooplossingen en breidt het netwerk van innovatiecentra uit. Ze richten zich daarbij op het ontwikkelen van nieuwe materiaaltechnologieën die verpakkingen duurzamer en efficiënter maken. Het centrum brengt experts samen op het gebied van verpakkingontwerp en materiaalwetenschap, ondersteund door geavanceerde technologie, om complete merkoplossingen te bieden: van concept tot lancering.

www.amcor.com



CIJFERS & FEITEN

BLOEMKOOL BLIJFT POPULAIRE GROENTE IN NEDERLAND

Bloemkool is een van de meest geliefde groenten in Nederland, met een jaarlijkse consumptie van 3,2 kilo per persoon. Ter vergelijking: een Brit eet 2,4 kilo, een Pool 1,6 kilo, en een Duitser 1,5 kilo per persoon. Deze cijfers zijn afkomstig uit de nieuwe factsheet 'Bloemkool in Beeld' van GroentenFruit Huis. Noord-Holland is het epicentrum van de teelt. De meeste daar geteelde bloemkool is bestemd voor de binnenlandse markt. In 2023 daalde de totale Nederlandse consumptie van bloemkool door een kleiner aanbod uit Spanje en Frankrijk. Ondanks deze dip was er in de vijf jaar daarvoor een jaarlijkse groei te zien.

www.groentenfruihuis.nl



Kim van der Hulst (links) en Peter Bleeker



‘Wat je dan morgen al kunt doen? Contact zoeken met mede-ondernemers die tegen hetzelfde probleem aanlopen’

KIM VAN DER HULST EN PETER BLEEKER: ‘SOMMIGE STAPPEN KUN JE VANDAAG AL ZETTEN’

De energietransitie brengt veel uitdagingen met zich mee. In de voedingsindustrie is dat niet anders. Gelukkig zijn er verschillende pragmatische stappen voor een duurzamere omgang met energie, zo menen Peter Bleeker van Groenbalans en Kim van der Hulst van Windunie.

“Voedselproducenten krijgen van grote klanten zoals supermarkten steeds vaker de vraag wat hun CO₂-footprint is, vanwege hun rapportageverplichting. Het is niet zo dat je er meteen uit ligt als je die nu nog niet in kaart hebt. Maar het is wel een signaal dat ook kleinere spelers in food die zelf niet direct met bepaalde EU-regelgeving te maken hebben vroeg of laat moeten weten wat hun voetafdruk is.”

Aan het woord is **Peter Bleeker**, directeur van Groenbalans. Hij is met **Kim van der Hulst**, projectleider nieuwe energiesystemen bij Windunie, aangeschoven voor dit interview. Samen hebben ze onlangs een webinar verzorgd waarin ze verschillende routes schetsten die bedrijven kunnen volgen voor

een duurzamere omgang met energie. Windunie is een energiecoöperatie die duurzame energie levert. De coöperatie stoelt op een samenwerkingsverband van windturbine-eigenaren die collectief stroom leveren, maar ontwikkelt zelf ook wind- en zonneparken en streeft daarbij naar 90 procent lokaal eigendom. Ook probeert Windunie de opwek en afname in een zo vroeg mogelijk stadium bij elkaar te brengen. Groenbalans is een dochteronderneming van Windunie Groep die zich richt op de zakelijke markt en bedrijven adviseert over CO₂-footprinting, emissiereductie met science-based targets, duurzame energie en CO₂-compensatie met als uitkomst een heldere klimaatstrategie. **Peter** vervolgt: “Elk bedrijf dat zijn CO₂-footprint vaststelt, krijgt te maken

met Scope 2-emissies. Dat is de uitstoot die gepaard is gegaan bij de elektriciteit die het inkoop. In ons webinar deelden we manieren waarop bedrijven kunnen zorgen voor reductie, en hoe zij energie kunnen verduurzamen.”

Wat is volgens jullie route 1 in een duurzamere omgang met energie?

Peter: “Een van de meest logische en eenvoudige stappen in verduurzaming van energie is kiezen voor groene stroom. In tegenstelling tot grijze stroom, heeft groene stroom een CO₂-emissie van nul. Daarmee wordt dus automatisch de voetafdruk verkleind. Het mooie is: het is een stap die je vandaag al kunt zetten. Te weten: met de aanschaf van Garanties van Oorsprong. Het idee is dat je met deze certificaten tegenover >>

Kim van der Hulst



elke 1.000 kWh grijze stroom die je verbruikt, een GvO zet die duurzaam is verkregen uit wind, water of zon. Een fabriek die zijn verbruik van één miljoen kWh wil vergroenen, heeft dus 1.000 GvO's nodig. Met een dergelijke werkwijze mag een onderneming de claim maken dat deze groene stroom gebruikt."

Is dit ook haalbaar voor kleinere bedrijven?

Peter: "Zeker. Er wordt weleens beweerd dat groene stroom veel duurder is dan grijze, maar bezien in het totale kostenplaatje van elektriciteit op de bedrijfsvloer vallen die kosten echt wel mee. Natuurlijk, GvO's kosten geld. Maar het is wel een vorm van verduurzaming die je kunt meenemen in het duurzaamheidsrapport en vrij eenvoudig is, zonder dat er een switch van energieleverancier is vereist."

Als route 2 noemen jullie de regionale verbinding van vraag en aanbod van energie. Hoe ziet dat er in de praktijk uit?

Peter: "Bij route 2 is er sprake van een volwaardige energiepropositie waarbij het bedrijf wel contractvrij moet zijn. Het gaat hierin om het vinden van een match tussen de afnemer – het bedrijf dus – en een lokale energieproducent."
Kim vult hem aan: "Wij koppelen vraag en aanbod via het Zeker Windunie platform, we doen dit het liefst zo lokaal mogelijk. De afname- en productieprofielen van respectievelijk afnemer en energieproducent worden met elkaar vergeleken om de gelijktijdigheid van afname en productie te bepalen. Zo weet je dat de stroom die je afneemt ook zoveel mogelijk op die momenten en lokaal wordt opgewekt. Voor de momenten waarop die gelijktijdigheid er niet is, wordt de stroom aangevuld met duurzame

energie van elders. Met het afstemmen van vraag en aanbod gaan gebruikers een directe en persoonlijke relatie aan met de producenten. Zij weten dus ook precies waar hun stroom vandaan komt en kunnen voor het gelijktijdige deel een vaste - en vaak lagere - prijs afspreken."

Kun je een voorbeeld geven van zo'n match?

Kim: "Een concreet voorbeeld is de koppeling die er is gemaakt tussen de Windunie Pool en een coöperatie die veevoer produceert, AgruniekRijnvallei. Voor een van haar biologische productielocaties werd voor lokale duurzame stroom van Zeker Windunie gekozen. Van een windmolen in Zeewolde, om precies te zijn."

Peter: "We zijn ook in gesprek met een grote aardappelverwerker die frites maakt voor de consument. Daar willen we een lokale koppeling gaan maken en, als het kan, zelfs een kabel gaan trekken van de windturbine naar het bedrijf zelf. De afstand ertussen is te overzien."

Als route 3 wordt de ontwikkeling van, of het aansluiten bij, een energiehub genoemd. Hoe vlieg je dat aan als bedrijf?

Kim: "Ondernemers voor wie de netaansluiting tot nu toe toereikend was, hebben vaak nog niet echt buiten de deur gekeken. Op het moment dat er geen zwaardere netaansluiting mogelijk is, is er wél een directe aanleiding om te kijken naar energie-initiatieven in de nabije omgeving. Wat je dan morgen al kunt doen, is contact zoeken met mede-ondernemers die hier ook tegenaan lopen. Onderzoek of er al initiatieven zijn vanuit het parkmanagement of bedrijventerrein. Op steeds meer plekken ontstaan bedrijfsenergiecoöperaties waarin bedrijven gezamenlijk optrekken

om hun energiezaken te regelen. Samen kun je kijken of je slimmer met energie kunt omgaan en ruimte kunt creëren. Kun je iets met opslag? Of met conversie, zoals het omzetten van een overschot aan elektriciteit in warmte via een e-boiler?"
Peter vervolgt: "Langzaamaan zie je dat bedrijven vanwege de netcongestieproblematiek meer bij elkaar komen om aan de knoppen te draaien. Ze geven elkaar de ruimte door het energieverbruik op piekmomenten bij te stellen. Door bijvoorbeeld de productieprocessen te verleggen en in te plannen op een ander tijdstip. De realiteit is nu eenmaal dat een fabriek die gaat elektrificeren en een twee keer zwaardere netaansluiting nodig heeft, pas over vijf jaar aan de beurt kan zijn. Voor die problemen kunnen dit soort initiatieven een oplossing zijn."

Last but not least spreken jullie in route 4 over de mogelijkheden van duurzame, eigen opwek met een wind- of zonnepark.

Kim: "Het advies is altijd: doe lokaal wat lokaal kan. Eigen opwek in de vorm van wind- of zonne-energie kan hierin ook een optie zijn. Op dit moment analyseren we voor verschillende bedrijven wat er op hun terrein mogelijk is. Sommige willen zich puur richten op hun corebusiness en louter stroom afnemen, andere willen het meer in eigen hand hebben. Het voordeel van (mede)-eigenaarschap is natuurlijk dat je bespaart op bepaalde energiekosten, en in bredere zin; dat met eigen energie-opwek uitbreiding van het bedrijf ineens wél mogelijk is. We zien ook dat bedrijven daarnaast zelf de mogelijkheden van opslag of het realiseren van een laadplein verkennen en zo de diensten uitbreiden naar de omgeving. Een voorbeeld uit de praktijk is het windpark dat is ontwikkeld bij Greenport Venlo."

Niet elke route past bij elk bedrijf. Hoe weet je wat haalbaar is?

Peter: "De routes lopen op in complexiteit, met het vergroenen van grijze stroom als de meest eenvoudige. Ben je over een half jaar contractvrij, dan kun je meteen instappen op route 2 en de match zoeken met een lokale energieproducent. Al kan meteen starten met route 4 en eigen opwek natuurlijk ook."
 "Vanzelfsprekend is eigen opwek een veel langer traject", zegt **Kim**. "Maar het is zeker een optie voor bedrijven die daar de middelen voor hebben. Het is voor elk bedrijf verschillend. Het meest raadzaam is om na te gaan waar je tegenaan loopt, wat de wensen zijn en hoe je daar het best op aansluit."

Jullie raden bedrijven aan om snel aan de slag te gaan met hun CO2-footprint.

Peter: "Ja. En uiteindelijk blijft het natuurlijk niet bij de Scope 2-emissies, maar moet je ook aan de slag met Scope 1 en 3 en alles wat zich verder afspeelt in de keten. Heb je nu nog geen vragen gekregen over je footprint, dan komen ze nog wel. Elk bedrijf moet vroeg of later goed en gestructureerd nadenken over hoe het van fossiel afkomt. En het liefst elk jaar de CO2-footprint vaststellen. Zeker kleinere bedrijven staan daar niet genoeg bij stil, is mijn ervaring. Je kunt niet pas in 2035 beginnen, al zijn veel bedrijven echt al heel goed bezig. De zuivelindustrie bijvoorbeeld, heeft al volop initiatieven genomen om van het gas af te gaan en te elektrificeren. Gelukkig zijn veel bedrijven uitermate innovatief en ondernemend."

Peter Bleeker



NIEUW- EN VERBOUW

‘JE MOET ALS FOODONDERNEMER HEEL VEEL AFWEGINGEN MAKEN’

Je wil uitbreiden of renoveren. Dus je gaat bouwen! Zodra je die beslissing hebt genomen, komen de vragen. Welke materialen kies je? Zijn die duurzaam? Wat betekent die keuze voor de brandveiligheid? Hoe zit het met de voedselveiligheid van de oplossing? Op welke energiebron gaat de fabriek eigenlijk draaien?... Waar haal je überhaupt je stroom vandaan?

Bouwen in de food betekent héél veel keuzes maken.

Het gebrek aan stroom en stroomaansluitingen is de grootste bottleneck in de sector; dat zal niemand verbazen. Het is dan ook gelijk het eerste knelpunt dat ter sprake komt aan de tafel waar Gerard Scherff, commercieel directeur bij K.I.M. Nederland, Cordy Volkers, partner en senior projectmanager Bessels Architecten & Ingenieurs, en Bas te Riele, commercieel projectmanager van Bouwbedrijf Aan de Stegge Twello, zijn aangeschoven. De mannen kennen elkaar goed van talloze samenwerkingen de afgelopen jaren: mooie bouwprojecten voor bedrijven in de voedingsindustrie.

Bas merkt dat er een verschuiving in de markt plaatsvindt: “Brownfieldlocaties krijgen meer dan eens de voorkeur,” zegt hij, “omdat daar al elektra-aansluitingen zijn en een netwerk aanwezig is. Maar ook dan kan de capaciteit onvoldoende zijn. Wachttijden bij uitbreidingen kunnen oplopen tot 2 à 3 jaar. Stroom via andere kanalen genereren is natuurlijk mogelijk, bijvoorbeeld middels de energie van zonnepanelen. Dit levert meestal echter niet genoeg op en je kunt de overcapaciteit vaak niet terugleveren. Bij piekbelasting en in de winter is daarom soms de inzet van een aggregaat nodig. Lastig, want dat conflicteert weer met het stikstofbeleid.” “Het is een vicieuze cirkel. Wil je het

stikstofprobleem oplossen, dan moet je elektrificeren. Maar elektriciteit is op steeds meer locaties niet voldoende beschikbaar,” beaamt Cordy. “Bijzonder is dat er soms in één keer tóch een oplossing is, er wél een goede aansluiting komt en een nieuwe locatie ineens vlot getrokken wordt. Daar is helaas geen lijn in te trekken.” Het knelpunt heeft echter ook een positieve kant, vindt de architect. “Partijen gaan hierdoor noodgedwongen creatiever nadenken over hoe ze slimmer met andere energiebronnen kunnen omgaan om de beoogde plannen te realiseren. We zien dat op brownfieldlocaties steeds vaker zonnepanelen in combinatie met accu’s worden geplaatst

met grote vermogens; die kunnen de vraag opvangen in periodes dat er minder stroom is. Door de pieken af te vlakken, kun je toch bouwen en uitbreiden, én dezelfde aansluiting behouden. Een vrieshuis bijvoorbeeld werkt als een accu als het gaat om het vasthouden van de koude. Het vrieshuis kan periodiek worden uitgeschakeld om overbelasting van het stroomnetwerk te voorkomen. ‘s Nachts, als de stroomvraag vanuit de buurt klein is, wordt de stroomvoorziening weer aangezet. Het is een praktische oplossing om de stroomvraag te reguleren.”

FOODGRADE BOUWEN

Een tweede uitdaging, aldus Bas is het

volgende: “Potentiële klanten vergalopperen zich in wat ze allemaal moeten doen om foodgrade te kunnen bouwen. Je moet als foodondernemer heel veel afwegingen maken. Prijsverschillen ontstaan puur op inhoud; dat maken wij in de eerste gesprekken gelijk inzichtelijk. Iedereen weet dat er in de fabriek een vloer, putten en goten moeten komen, maar hoe krijg je het water bij de goten en putten? Maak je de vloer vlak, en trek je het water met een trekker naar de putten toe? Dan is de kans groot dat er water op de vloer blijft staan. Of kies je voor de variant waarbij je op een betonvloer een tweede vloer legt op afschot volgens de hygiëne-eisen, waarbij je zeker weet dat het water ook écht

de putten en goten inloopt? Welk riool leg je eronder? PVC, polyethyleen of RVS? Voor welke kwaliteit je kiest, maakt nogal wat verschil qua meterprijs, maar ook in kwaliteit en levensduur. Stort je de rioolbuis in zodat hij niet kan verzakken en verstopt kan raken, of hang je hem op aan banden? Dat laatste is goedkoper, maar je hebt meer risico op calamiteiten. Kies je voor een standaard deur of een van RVS? Wel of niet voor aanrijdbeveiliging? Niet doen is goedkoper, maar hoe hou je het dan in toekomst netjes? Een deurpost eruit rijden is duurder. Hoe ga je om met schoonloopzones binnen de fabriek als je personeel zich verplaatst van low- naar medium- en highcarezones? Misschien heb je >>



CODEREN | LABELLEN | INSPECTIE | SOFTWARE

Altijd de beste totaaloplossing!



Meer info!

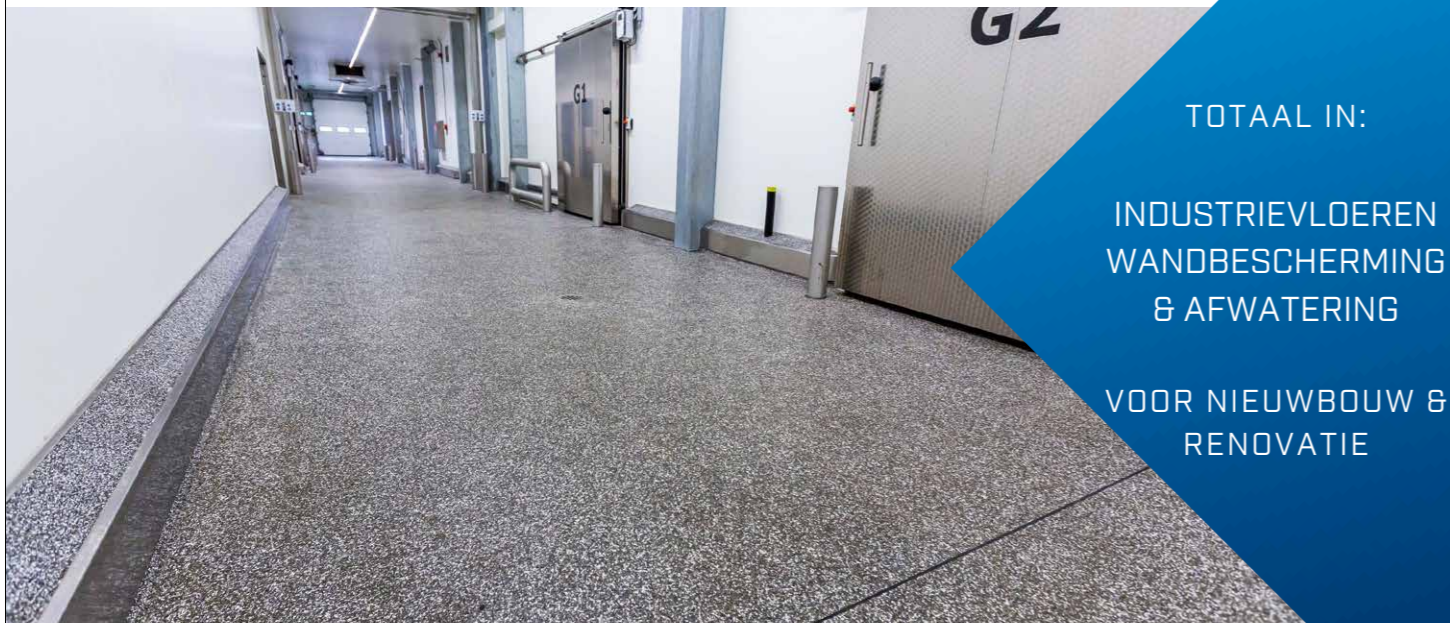
- **Altijd de juiste producten** bij uw klanten
- Recalls **voorkomen**
- **100% controle** op uw verpakkingsdichtheid
- **Simpele** integratie van onze systemen in uw lijn
- Seal issues snel **opsporen en oplossen**
- In de **meest veeleisende** productie-omgevingen uw producten controleren
- **Voorkom fouten** met eenvoudige softwarekoppelingen
- **24/7** service ondersteuning

**ALTIJD DE
BESTE SERVICE**

DE KONINGH

CODING · LABELING · INSPECTION
+31 (0)26 741 00 00
info@dekoningh.nl | www.dekoningh.nl

RUYS GROEP 50+ JAAR
SYNERGIE IN VLOEREN EXPERTISE



TOTAAL IN:

INDUSTRIEVLOEREN
WANDBESCHERMING
& AFWATERING

VOOR NIEUWBOUW &
RENOVATIE

www.ruysgroep.nl

Info@ruysgroep.nl

Bas te Riele



nú geen probleem, maar wat als de hygiëne-eisen aangescherpt worden? Dan moet je daar nu al bouwkundige voorzieningen voor treffen; bijvoorbeeld dat personeel via een trappenhuis naar beneden loopt, in plaats van dwars door alle ruimtes heen. Wat de ondernemer wel of niet doet, is zijn eigen keus. Het is aan ons of het team dat we de ondernemer meenemen bij het maken van al dit soort afwegingen. Ze krijgen bij ons altijd een plek in het proces.”

KIEZEN VOOR DUURZAAMHEID

Cordy: “Duurzaamheid en het groen inpassen van je pand in de omgeving speelt ook een steeds grotere rol. De trends hierin zijn om het pand natuurinclusief, biobased én demontabel

te bouwen. Soms zijn eisen conflicterend aan elkaar: wil je foodsafe bouwen, dan moet je aan voedselveiligheidseisen voldoen. Hoewel een groot deel van de bouw losmaakbaar en demontabel is, wordt vanwege de voedselveiligheid de staalconstructie vaak nog ingestort. Als je de constructie bovenop de vloer bouwt zodat je hem na 20, 30 jaar wel kunt demonteren, moet je heel goed nadenken over allerlei details. Een ander aspect vormt de instraling van de zon. Die is het grootst via het dak. Vaak wordt voor een witte dakbedekking gekozen vanuit de gedachte dat dit de warmtelast zal verminderen. Een wit dak is na een half jaar echter al grijs, en na een jaar zwart. Beter is het als de zonnestralen worden onderbroken; door zonnepanelen bijvoorbeeld. Je bouwt zo bovendien een dak met een enorme isolatiewaarde. Het glas van de panelen bevat een beschermende coating met een zelfreinigende werking, die vervuilen niet zo snel. Tegenwoordig bouwen we altijd daken met een verzwaarde constructie, zodat ze geschikt zijn om de panelen te kunnen dragen.”

“Ook de isolatiepanelen kunnen duurzamer worden uitgevoerd, vult **Gerard** aan: “Dat is van groot belang bij koel- en vrieshuizen. Hoe beter de isolatiewaarde, hoe minder energie je immers verbruikt. Zeker met de huidige energieprijzen is het heel interessant om dat eens goed onder de loep te nemen. Wij gebruiken nu QuadCore panelen, die een 10% hogere isolatiewaarde hebben dan PIR-panelen van onze vaste leverancier. Daardoor kunnen ze dunner en lichter zijn ten opzichte van traditionele PIR-panelen. Dat laatste scheelt bovendien aanzienlijk in de transportkosten, en dus ook in de daaraan gekoppelde CO2 uitstoot.”

BRANDWERENDHEID EN DE VERZEKERAAR

KIM Nederland werkt sinds een jaar of vijf met QuadCore sandwichpanelen. “Omdat deze een brandwerendheid tot één uur hebben,

Trends & Ontwikkelingen

en een lagere rookreactie in vergelijking met andere traditionele PIR sandwichpanelen”, “Bovendien beschikken ze over het belangrijke FM Global 4882 certificaat. Volgens verzekeraar en certificeerder Factory Mutual geeft dat aan dat ze kunnen worden toegepast in ‘Smoke Sensitive Occupation’, zoals de voedingsindustrie,” aldus **Gerard**. “Er worden namelijk steeds hogere eisen gesteld aan brandveiligheid,” verklaart hij. “Bij een grote brand komen belangrijke zaken aan het licht. Als vannacht jouw pand afbrandt, kun je morgen niet produceren en uitleveren. Brandveiligheid gaat dus óók om bestaanszekerheid en om het waarborgen van de continuïteit van je bedrijf. Je moet als ondernemer brandveiligheid zelf willen; jouw bedrijf is een levensader, voor je medewerkers, klanten én jezelf.” Onlangs organiseerde

>>



Cordy Valkers

KIM daarom een grote brandproef, op Urk. "Voor een stukje bewustwording, los van de regelgeving," legt **Gerard** uit. "We lieten tijdens de proef het verschil zien tussen de brandreactie van isolatiematerialen die in het verleden veel gebruikt werden zoals Tempex en PUR en het materiaal dat we nu en in de toekomst gebruiken; QuadCore. De bezoekers waren echt onder de indruk, ik denk wel dat we ze wakker hebben geschud."

Bas is het met hem eens dat het goed is om brandveiligheid een hoge prioriteit te geven. "Dat is vanzelfsprekend. Maar", zo stelt hij, "verzekeraars stellen wel steeds meer eisen. Dat slaat de laatste tijd wel eens door. Zo eist een verzekeraar bijvoorbeeld dat niet alleen bij de nieuwbouw, maar ook bij de bestaande bouw sprinkler wordt geïnstalleerd. Het lastige is dat de ondernemer dan in een bestaande productielocatie extra leidingen moet gaan inbrengen. Als er sanitaire plafonds liggen, kun je er op zich redelijk bij, maar sprinkler weegt relatief veel. Die plafonds zijn helemaal niet voorzien op het gewicht dat er dan bij komt." **Cordy**: "Sprinklerinstallaties zijn een kostbare optie bij hoogbouw en moeilijk inpasbaar bij een vrieshuis. Water en vriezen vormen nu eenmaal geen goede combinatie.

Een zuurstof verlagend systeem is een gelijkwaardige brandveilige oplossing. Een laag zuurstofgehalte brengt echter veiligheidsrisico's met zich mee voor de mens. Het kan alleen in gebouwen toegepast worden waar de automatiseringsgraad hoog is en er eigenlijk geen mensen naar binnen hoeven. Het stelt bovendien heel hoge eisen aan de luchtdichtheid van je gebouw." "Wij bouwen de luchtdichtste koel- en vrieshuizen van Nederland, dus dat hoeft geen probleem te zijn," lacht **Gerard**. Hij vervolgt: "Terugkomend op die daken; verzekeringsmaatschappijen eisen ook steeds vaker dat je dakopbouw onbrandbaar is. Dat zou volgens hen met steenwol opgelost moeten worden. Maar steenwol is zwaar en

heeft een slechte isolatiewaarde; het is niet geschikt voor de koel- en vriessector."

Cordy: "Bij zonnepanelen op dak stellen verzekeraars en de veiligheidsregio ook hoge eisen."

"Soms is het technisch niet realistisch wat er gevraagd wordt," vindt **Gerard**. "Het moet wel betaalbaar blijven én uitgevoerd kunnen worden. Voor kleinere producenten zijn de investeringen die gevraagd worden, vaak niet te overzien. Met kleine vernuftigheden kunnen we er vaak wel uitkomen, maar een goede adviseur is daarbij heel belangrijk. Onze nieuwbouwprojecten, zoals een groot koel-vrieshuis in Dordrecht en op de Maasvlakte, worden overigens helemaal volgelegd met 220 mm QuadCore dakpanelen. Daarop komen zonnepanelen. Dit is goedgekeurd door de instanties."

Cordy: "De tendens is dat verzekeringsmaatschappijen de spelregels tijdens de wedstrijd veranderen, zeker na een grote brand in de sector. Dat is heel vervelend." Of daar wat tegen te doen is? "Ga vroegtijdig met de verzekeraar en veiligheidsregio om tafel," tippen de drie als uit één mond. "Maak duidelijke afspraken met ze en leg die vast!"

INTEGRALE BENADERING

"Maar je moet niet alleen de verzekeringsman er vanaf het begin bij betrekken," vervolgt **Cordy**. "Ga ook in een vroeg stadium met de energiemaatschappij en waterleverancier om tafel. Zo krijg je de knelpunten vroegtijdig inzichtelijk. Wij maken een risicoberekening met de klant en gaan daarna direct om de tafel met een bouwteam. Een foodfabriek wordt door buitenstaanders nog wel gezien als een simpele doos. Dat is een misvatting; er komt enorm veel expertise bij kijken."

Gerard: "Klanten denken met een aanbesteding in concurrentie geld te kunnen besparen. Wij zijn van mening dat wie slim wil bouwen, het best een bouwteam kan



Gerard Scherff

samenstellen met partijen die op iedere discipline kennis van zaken hebben én verstand hebben van bouwen in en voor de food. Zo zie je geen zaken over het hoofd." Ook **Bas** pleit voor een integrale aanpak: "Door de strengere duurzaamheidseisen en de energiecrisis verandert er veel. Bestaande installaties moeten worden aangepast. Dat heeft vaak invloed op het gebouw. Door integratie aan tafel kom je tot een ontwerp dat bovendien in elke fase gebudgetteerd wordt. Dat je in de krant leest dat een project twee, drie keer zo duur is geworden, vind ik onbegrijpelijk! Dat bestaat bij ons gewoon niet." ■

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

Hoogwaardige Truffelproducten voor de voedingsindustrie

Dutch Truffle levert sinds 2006 de beste Italiaanse truffels en truffelproducten aan de voedselindustrie. Onze verse truffels en truffelproducten tillen uw gerechten naar een hoger niveau.



Neem via e-mail of telefonisch contact met ons op voor het aanvragen van gratis monsters van onze truffelproducten en test zelf de topkwaliteit van Dutch Truffle



Dutch Truffle

Rotterdam

www.dutchtruffle.com T 06 45 19 81 79 info@dutchtruffle.com



Scherpe prijzen en zeer snelle levering



Uitstekende kwaliteit en versheid



Unieke truffelproducten

Gehakte truffel voor het maken van truffelkaas en -worst, boekweitmeel met truffel voor brood(mix) en truffelproducten voor het maken van sauzen en truffelmayonaise.



SCHMIDT ZEEVIS INVESTEERT IN DE TOEKOMST

De viswinkel die oma Schmidt ruim 100 jaar geleden startte, is inmiddels een miljoenenbedrijf met bekende horecaklanten, een enorm assortiment en een grote fabriek met een bijbehorend energieverbruik. Om de energierekening te verlagen, werd een nieuw besturingssysteem voor de koelinstallatie aangeschaft.

Hele zeeduivels, verse langoustines en plateaus fruits de mer zijn slechts een paar voorbeelden van de indrukwekkende vis-, schaal- en schelpdierproducten in de toonbank van de winkel van Koninklijke Schmidt Zeevis. Met 400 vierkante meter en een assortiment van meer dan 3.000 verschillende visproducten, valt deze zaak zonder twijfel in de buitencategorie onder de viswinkels. Naast klanten in de winkel (alleen

voor particulieren) bedient het bedrijf ook horecazaken in het midden- en hoge segment, grote cruiseschepen wereldwijd en shipstores (waar rederijen hun inkopen doen).

PANKLAAR LEVEREN

Ruim honderd jaar geleden, rond 1916, opende Schmidt Zeevischhandel aan de Rotterdamse Scheepstimmermanslaan haar deuren. "Oma Schmidt stond aan de wieg van het bedrijf -

opa Schmidt werkte in die tijd bij de bereiden politie. Onder haar leiding groeide de zaak al snel uit tot meer dan een viswinkel. Er ontstond onder andere een samenwerking met restaurants uit de buurt," aldus mededirecteur Jos van Vuren. Tot 2000 was het bedrijf in handen van de familie Schmidt, daarna zijn de aandelen verkocht aan de Kennemervis Groep. Sinds 2012 zijn Marcel van Breda en Jos van Vuren de trotse eigenaren. Schmidt Zeevis zet inmiddels tientallen miljoenen per jaar om. Het bedrijf huist sinds 2015 in een kolossaal pand in de vorm van een schip, aan de kop van de Spaanse Polder in de Maasstad. Achter de winkel bevindt zich een grote fabriek waar de aangeleverde vis op bestelling onder andere wordt ontschudd, gefileerd en geportioneerd. "Anno nu willen klanten de vis zo veel mogelijk panklaar geleverd krijgen. Door personeelstekorten in de horeca is er geen tijd en ervaring meer in de keuken om dat werk zelf te doen. De tijden zijn veranderd; toen ik hier binnenkwam in 1989, ging zo'n 75% onbewerkt de deur uit."

EVEN SLIKKEN

In de fabriek wordt vanwege de grote bederfelijkheid van vis op lage temperatuur (tussen de 2 en 4 °C) gewerkt. Alle vis verlaat bovendien gekoeld of diepgevroren het pand.



Jos van Vuren (links) en Rinke Kortebach

Daar gaat heel wat energie in zitten; voor de bijkomende rekening geldt hetzelfde. "Toen de energiecrisis uitbrak, schoot onze rekening met factor vijf omhoog. Dat was wel even slikken," aldus Jos. Aanleiding voor Rinke Kortebach van de RBK Group om het besturingssysteem voor koelinstallaties: FOPRO voor het voetlicht te brengen. Omdat

hij nauw betrokken was bij de bouw van de fabriek, kende hij de locatie én Jos goed. "We zagen mogelijkheden om het energieverbruik naar beneden te brengen met FOPRO. Het is een slim softwareprogramma dat rust creëert in de machinekamer," aldus Rinke. Simpel gesteld houdt het systeem continu balans tussen koude opwekkers en – mogelijke – verbruikers. Zo ontstaat er zowel in de fabriek als in de machinekamer regie, in tegenstelling tot andere systemen die meestal enkel ad-hoc reageren op de koudevraag. Behalve een lager energieverbruik, scheelt dat ook behoorlijk in het onderhoud. Rinke maakt de vergelijking met een auto: "Als die heel vaak start en stopt, is de techniek veel sneller opgebrand dan als hij steeds lange tijd rustig draait."

Jos knikt. Hij is het type man dat niet snel voor één gat te vangen is. "Ik krijg dagelijks talloze mails van partijen die met hun heilige

graag mij tien potten goud beloven. Maar als Rinke met iets komt, weet ik: hier moet ik goed naar kijken." Vorig jaar mei werd het oude besturingssysteem daarom vervangen door het FOPRO-softwareprogramma. "Hiermee kunnen we een heel concrete vergelijking maken tussen de situatie voor en na. Het energieverbruik van de koelinstallatie is tussen de 15 en 20% gedaald en het verbruik van de hele fabriek ligt circa 10% lager dan voorheen. Met de energierekeningen die hier binnenkomen, gaat het dus om enorme besparingen," vertelt Rinke terwijl hij de FOPRO-app laat zien op zijn telefoon. Daarmee kunnen zowel RBK als Jos en collega's realtime het verbruik van de koelinstallatie zien. Rinke: "Jos heeft daar natuurlijk geen tijd voor, maar wij houden dat goed in de gaten. Als we iets opmerkelijks zien, vragen we de monteurs van de koelinstallatie meteen om een check."

ERKEND LEERBEDRIJF

Niet alleen wat betreft hard- en software maakt Schmidt Zeevis keuzes met oog op de toekomst. Jos: "We zijn een erkend leerbedrijf en nemen graag de nieuwe generatie mee in onze zaak. Standaard lopen hier zes of zeven stagiaires rond. Dat vraagt natuurlijk ook veel van ons – ik heb zelfs speciaal iemand aangenomen om hen te begeleiden. Maar we vinden het belangrijk om jonge mensen enthousiast te maken voor ons mooie vak. In deze tijd zijn goede medewerkers minstens zoveel waard als goede klanten."

 www.schmidtzeervis.nl
www.rbk.nl





Roel Sillen (links)
en André Pes

VOLUME-FORECASTS INNOVATIEF REDEFINE MEAT 'SKY-HIGH'

Met een oude vleesfabriek, 3D-foodprinter en torenhoge ambities startte het Nederlandse avontuur van het innovatieve bedrijf Redefine Meat. De ambities bleven, de eerste 'printer' werd doorontwikkeld tot een industriële lijn en de fabriek onderging een flinke verbouwing. Op het wensenlijstje stonden onder meer een veilige en duurzame inrichting.

In het visitor center staat-ie nog, de 3D-printer waarmee het begon. "Onze eerste plantbased biefstukken, zijn ermee geprint," vertelt Roel Sillen, manager maintenance, engineering & SHE

bij Redefine Meat. Na ruim drie jaar van onderzoek en ontwikkeling lanceerde de in Best gevestigde start-up in 2022 een plantbased steak met de smaak, mondbeleving,

kookervaring, kleur en snijbaarheid van haar dierlijke tegenhanger. Verschillende chefkoks van toprestaurants, onder wie Michelin-chef Ron Blaauw, zetten de steak op hun kaart.

HERGEBRUIK IS DUURZAMER

Twee jaar later is het portfolio van Redefine Meat fors uitgebreid, met onder andere plantaardige pulled beef, pulled pork, bratwurst en merguez. Ook de productie is flink opgeschaald. Waar de Nederlandse tak van het bedrijf startte met één kilo plantaardig vlees per dag, wordt nu in de fabriek in het Brabantse Best enkele tonnen per week geproduceerd. De producten zijn met name bestemd voor de Nederlandse markt en zijn inmiddels ook verkrijgbaar in het foodservicekanaal, online bij Albert Heijn en Crisp, en vanaf deze zomer ook in de schappen van Jumbo. "Met zulke volumes volstaan 3D-printers niet meer. Gelukkig hebben we het proces kunnen vertalen naar een grootschaligere productie-omgeving," aldus Roel. De fabriek is een voormalige locatie van vleesverwerker Van Loon, die hier, schat Roel in, zo'n 35 jaar draaide. "De keuze viel mede op deze locatie vanwege de gunstige infrastructuur in het gebouw en de omgeving. Bovendien: hergebruik is duurzamer dan nieuwbouw."

DUURZAAMHEIDSWENSEN

Nadeel van een bestaande locatie is dat je te maken hebt met begrenzingsen. Roel licht toe: "De logistiek in het gebouw, de hoogte, draagkracht van het dak en locaties van de koelingen bijvoorbeeld. Niet al onze duurzaamheidswensen konden daardoor

gerealiseerd worden. Al verdiepen we ons momenteel in de opties voor zonnepanelen, mogelijk biedt de nieuwe generatie meer mogelijkheden." Bij de inrichting van de koel- en vrieshuizen liet Redefine Meat zich adviseren en begeleiden door K.I.M. Nederland. Voor de plafonds en wanden plaatste het bedrijf de panelen van Isocab By Kingspan. Isocab By Kingspan produceert al decennia sandwichpanelen in de foodbranche. Ook treedt het bedrijf vaak op als vraagbaak bij het ontwerp en de inrichting van nieuw- en verbouw. Duurzaamheid is bij hen geen holle frase, vertelt commercieel directeur André Pes: "Het staat bovenaan ons prioriteitenlijstje. Met ons programma Planet Passionate geven we concreet invulling aan die doelen. Dan gaat het niet alleen om onze producten, maar om de gehele bedrijfsvoering. Denk aan zero waste, het opwekken van onze eigen energie, en projecten voor regenwateropvang."

VERZEKERBAAR


De panelen van Isocab by Kingspan zijn gemaakt van QuadCore: een hardschuim isolatiemateriaal dat is ontwikkeld door Kingspan en zich kenmerkt door een hoge mate van brandveiligheid. Roel: "Prettig voor ons, maar voor verzekeraars essentieel. Dat beïnvloedt natuurlijk ook weer onze premie." André licht nog een groot voordeel van het materiaal QuadCore toe: "De isolatiewaarde is heel hoog; de thermische geleiding ligt maar liefst twee keer lager dan bij piepschuim. Voor zo'n bedrijf als Redefine Meat, waar producten zowel chilled als frozen de deur uit gaan, is die

isolatiewaarde natuurlijk van groot belang. En met dezelfde wanddikte als van de voorgangers van QuadCore – PUR en PIR – is minder energie nodig." Roel knikt: "Die combi van duurzaamheid en verzekerbaarheid is voor ons doorslaggevend om dit type panelen te plaatsen."

DICHT BIJ DE EINDGEBRUIKER

De plannen voor een nieuwe fabriek, die 'ergens in Europa' komt, zijn in de maak. Roel: "Dat zal een blauwdruk zijn, mede op basis van de learnings van deze locatie. Omdat we als start-up deze fabriek hebben ingericht, is er geen duidelijke standaard. Gelukkig konden we leunen op de expertise van de bedrijven die ons begeleiden. In de basis hebben we dus goede keuzes gemaakt. Maar die blauwdruk wordt ongetwijfeld anders – natuurlijk óók omdat we de productie nog verder gaan opschroeven." Want de volume-forecasts gaan sky-high, vertelt Roel: "Onder andere de productie van de biefstuk gaan we flink opschalen, naar ruim 500 kilo per uur. De pulled-producten gaan ook als een speer. Net als de hamburgers; na een paar zomerse dagen zijn we sold out."

R&D blijft een belangrijke pijler voor Redefine Meat. Roel: "We ontwikkelen met onze eigen chefs, onderzoekers en ontwikkelaars. Maar ook de feedback vanuit onze afnemers – de toprestaurants en bedrijfskantines – nemen we altijd mee voor verbeterlagen. We willen dicht bij de eindgebruiker zitten. Innovatie is hier nooit ver weg."

 www.redefinemeat.com
www.isocab.com



Coderen Etiketteren Controleren

AUTOMATOR
CODING — MARKING — LABELING

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

VK VAN KEMPEN
KOUDETECHNIEK
PART OF unica

www.vkkt.nl

GEEF HET EEN KANS

Een rechts kabinet staat op het punt van aantreden. De - met name linkse - media reageren uiterst kritisch; in columns en opiniestukken heerst de negativiteit. Nu is er niets mis met het stellen van kritische vragen, maar voor mijn gevoel schiet het zo dóór. De media schieten de initiatieven in beginsel al volledig af.

Het is een tendens die ik overal om me heen waarneem. Niet alleen journalisten lijken ermee 'besmet'. Wat het ook is; bij nieuwe ideeën wordt de kont tegen de krib gegooid en plaatst de toehoorder talloze kanttekeningen. 'Ja, maar...' zegeviert.

Het maakt ieder voorstel voor verandering of vernieuwing bij voorbaat kansloos. Dat vind ik verschrikkelijk jammer, want er zijn zoveel mensen met mooie creatieve ideeën. En die kunnen echt óveral vandaan komen; ook van de medewerkers op jouw werkvloer. Neem ze serieus!

Hoe we die negatieve grondhouding met elkaar kunnen ombuigen naar een positieve? Volgens mij hoeft dat helemaal niet zo ingewikkeld te zijn. Wat nodig is, is een dosis oprechte interesse en een portie nieuwsgierigheid in de ander. Met doorvragen is niets mis. Vraag dus naar de beweegredenen achter een idee of nieuwe oplossing, en om extra verduidelijking als je het niet begrijpt, in plaats van het gelijk af te serveren. Probeer daarbij niet te oordelen. Geef nieuwe ideeën gewoon een kans.

Ook al is het (bijna) zomer en hunker je naar een strandwandeling aan zee: haal voor de verandering die hakken uit het zand. Je zult verrast zijn over wat dat oplevert.

Pieter Vos
Directeur Nutrilab



Continuïteit borgen

Door **Nocotech desinfectie** krijgt **Listeria** geen kans om uit te groeien. **Salmonella** en **EHEC** trouwens ook niet. Geen enkel micro-organismen krijgt die kans.

Een lage infectiedruk verhoogt de voedselveiligheid en vermindert uitval. Minder recalls leiden tot meer bedrijfszekerheid. En de kosten? Die worden lager.

Nocotech is geautomatiseerd; dat is gemakkelijk, en scheelt personeelskosten en leidt tot minder monsternames. Nocotech werkt zuinig; dat scheelt waterverbruik. U heeft minder chemie in het afvalwater. Machines gaan langer mee. Verdampers blijven langer schoon... We kunnen nog wel even wel doorgaan. Maar veel belangrijker is: dat u en uw bedrijf doorgaan!

Ga voor continuïteit, kies voor Nocotech.

www.simpeldesinfecteren.nl

 **simpel
desinfecteren.nl**

**Minder kosten, meer
bedrijfszekerheid en betere
kwaliteit en voedselveiligheid?**

**Onderstaande bedrijven
hebben het al!**



HAAL HET MAXIMALE UIT JE GEBRUIKTE MACHINES

VEILEN IS HET NIEUWE VERKOPEN

Bakkerij Fuite is een industriële bakkerij met vestigingen in Apeldoorn en Hardinxveld.

Operationeel directeur Klaas Fuite springt graag in op kansen, ook als daarvoor aanpassingen aan zijn lijnen nodig zijn. Zijn devies: als machines niet worden gebruikt, moeten ze weg. Dat gaat gemakkelijk via Troostwijk Auctions.

Bij het familiebedrijf Bakkerij Fuite hebben ze het niet over jaren, maar over generaties. Sinds 2001 staat Klaas, de derde generatie, aan het roer; een ondernemer die telkens nieuwe markten en kansen vindt. Klaas' opa begon met een dorpsbakkerij aan huis, in IJsselmuiden. De dorpsbakkerij groeide, de klantenkring veranderde en in 2004 verhuisde de inmiddels industriële bakkerij naar Apeldoorn. Die locatie werd al snel te klein; in Hardinxveld-

Giessendam openden ze een tweede vestiging. Het bedrijf richt zich uitsluitend op het leveren van een range aan broodproducten, aan retailers en industriële verwerkers, en het moderne ambacht staat er hoog in het vaandel.

OVERBODIGE MACHINES

In Apeldoorn is inmiddels elke vierkante meter benut. Uitbreiden gaat niet meer. Als er nieuwe machines nodig zijn, moeten oudere lijnen

eruit. In plaats van deze op te slaan, worden overbodige machines en lijnen direct verkocht. Daarvoor schakelt de ondernemer Troostwijk Auctions in. "Dat hebben we ook in Hardinxveld-Giessendam gedaan. Daar huurden we een loods die volstond met machines. Zonde van het geld, want de machines worden elke dag minder waard. Bovendien zit je met allerlei verborgen kosten, bijvoorbeeld voor de verzekering. Tegen de tijd dat je de machines



wellicht nodig hebt, doen ze het niet meer. Of mogen ze in Nederland niet meer gebruikt worden omdat ze niet voldoen aan wet- en regelgeving. Groot voordeel van Troostwijk inschakelen, is dat ze je compleet ontzorgen. Je hebt er zelf geen rompslomp aan, en je zit naderhand niet met claims wat betreft garantie. In zes tot acht weken is het hele proces afgerond."

KANSEN ZIEN, MOGELIJKHEDEN PAKKEN

Die aanpak past bij Klaas. Waar andere partijen wellicht 'nee' zeggen, kijkt hij liever naar de mogelijkheden. Toen de verkoop van de sandwiches bij tankstations op kwam, sprong hij daar direct op in. Inmiddels is Bakkerij Fuite één van de grootste toeleveranciers in de foodservicemarkt. Ook zag hij mogelijkheden voor de online retail, dat in 2014 operationeel werd. "Het produceren voor een e-commerce bedrijf vraagt de nodige aanpassingen aan het proces. Te laat leveren is geen optie, en de kwaliteit van de producten moet altijd goed zijn", vertelt hij.


"Een luchtvaartmaatschappij zocht een leverancier van kleine hamburgerbroodjes",

geeft hij als derde voorbeeld. "De broodjes moesten af te bakken zijn in een vliegtuigoventje. Daarvoor was een aanpassing in onze lijn nodig. Geen probleem. Vervolgens ga je kijken wat je nog meer voor zo'n partij kunt doen. Dan wordt het interessant! Wanneer je ervoor zorgt dat alleen jij bepaalde dingen kunt leveren, is het voor de klant vanzelfsprekender om een langere relatie aan te gaan." Dankzij dit soort innovaties weet Bakkerij Fuite zich te onderscheiden van andere aanbieders. "Als lid van Innofood kom ik regelmatig bij andere producenten in de voedingsindustrie over de vloer. Bij een vleesverwerker zag ik dat ze barbecuepakketten maakten met verschillende soorten vlees. Dat wilde ik ook, maar dan voor een verpakking met verschillende bolletjes. De verpakkinglijn die de vleesverwerker gebruikte was voor ons te prijzig. Een engineer ontwierp daarom een soortgelijke, voor ons passender oplossing."

ONLINE VEILING

Om plaats te maken voor die lijn, moest er ook weer wat weg. Terug naar Troostwijk dus. Klaas heeft inmiddels twee keer machines aangeboden via het online veilingplatform.

"Het werkt heel eenvoudig", legt de ondernemer uit. "Zo'n zes maanden voor de verkoop gaat Troostwijk met mij, de verkoper, om tafel, om te plannen wanneer de machines online worden gezet. Door zorgvuldig te plannen kan de oude lijn just-in-time worden weggehaald, zodat de productie niet lang stil ligt. Troostwijk zorgt voor professionele foto's, waarop de verkoopwaar tot in detail is te zien, ze organiseren een kijkdag en zorgen voor een goede omschrijving. Daarnaast zorgen ze voor een enorm kopersbereik, zowel in Nederland als internationaal. Het is heel knap, maar hun voorspellingen wat betreft de opbrengst kloppen. In sommige gevallen kreeg ik zelfs meer. Onlangs heb ik zo bijvoorbeeld een gasoven verkocht; die is naar Oost-Europa gegaan. De gasprijzen zijn daar lager dan hier, evenals het uurloon. In Nederland loont het niet om een machine te reviseren, daarvoor is het uurloon te hoog. In sommige andere landen kan dat nog wel. Zo kan een oven nog jaren mee."

 www.bakkerijfuite.nl
www.troostwijkauctions.com



SMAAK & CO STREEFT NAAR HIGH-RISK PRODUCTIEOMGEVING



Jack Pluim (links) en Gerard Stasse

Smaak & Co neemt geen enkel risico als het gaat om voedselveiligheid en kwaliteit. De producent van onder andere verse roomkaasproducten en tapas streeft naar een high-risk productieomgeving. Hiervoor werkt het bedrijf onder andere samen met renovatiespecialist Jackit uit Beekbergen.

Smaak & Co begon in 1998 met de productie van verse roomkaas met bieslook. Inmiddels zijn hiervan verschillende smaakvarianten en is het assortiment verder uitgebreid met tapas en gevulde brie. Gerard Stasse, oprichter van Smaak & Co vertelt: "We beleveren vanuit onze fabriek in Sliedrecht dagelijks supermarkten in Nederland en Europa met onze verse producten. Dit doen we zowel onder private label als onder ons eigen merk 'Boncheese'. Omdat we internationaal actief zijn, beschikken we over verschillende voedselveiligheid certificaten. Onze productieruimte voldoet aan de hoogste status binnen de BRC-norm."

DE FABRIEK ALS HARDWARE

"De fabriek mag nooit een issue zijn," vervolgt Gerard stellig zijn verhaal. "De fabriek is onze hardware en dat moet goed zijn. De eisen met betrekking tot voedselveiligheid worden bovendien steeds strenger. We willen blijven. Problemen zijn we liever voor. We streven



voortdurend naar het hoogst haalbare als het gaat om voedselveiligheid en kwaliteit. Je mag ook niet anders van ons verwachten. We hebben het hier immers over voeding! Dat is ook precies de reden waarom we voor de renovatie hebben gekozen voor Sealwise panelen van Jackit."

RENOVEREN MET SEALWISE PANELEN

De fabriek van Smaak & Co telt diverse productieruimtes. Een aantal was aan vernieuwing toe. "Door de jaren heen ontstaan er kleine beschadigingen op de wanden. Dit is vanuit voedselveiligheid en hygiëne natuurlijk een no go en bovendien wordt het er esthetisch gezien niet mooier op. We willen niet alleen een veilige en hygiënische productieruimte, maar ook een fijne werkomgeving voor de medewerkers. Maar waar moet je beginnen? We weten veel van kaas, maar van panelen hebben we geen kaas gegeten. Via LinkedIn zag ik toevallig een interessant artikel voorbijkomen van Jack Pluim van Jackit over de innovatieve, voedselveilige wandpanelen van Sealwise. Daar wilde ik meer van weten." Er volgde een afspraak tussen de heren. Dit werd het begin van een nieuwe samenwerking. "Ik kende Jack niet, maar het vertrouwen was er meteen," vervolgt Gerard zijn verhaal. "We spreken dezelfde taal: duidelijk en zonder omwegen zeggen waar iets op staat. Dan weet je tenminste wat je aan elkaar hebt en wat je mag verwachten."

CLEANROOM IN FOOD

Naar het voorbeeld van de medische sector zien we in de voedingsindustrie steeds meer cleanrooms. Ook Smaak & Co streeft naar een high-risk productieomgeving. De Sealwise antibacteriële wandpanelen worden al jaren toegepast in cleanrooms en laboratoria. Daarmee was de interesse van Gerard gewekt: "Het is een prachtig materiaal. De panelen zijn gemaakt van gerecycled pvc, zijn door en door antibacterieel en waterbestendig. Hierdoor zijn we ook minder tijd kwijt aan het schoonmaken, want het water loopt er direct af en de platen houden geen vuil en bacteriën vast. Verder hebben de panelen brandklasse A1 en zijn ze


na gebruik opnieuw volledig recyclebaar." "Maar die gaan voorlopig nog wel even mee hoor," vult Jack lachend aan. "Ik werk alleen met de allerbeste materialen. Het is namelijk niet de bedoeling dat ik hier over vier jaar weer nodig ben. Tenminste, niet om mijn eigen werk opnieuw te moeten doen. Ik ga voor een duurzame oplossing. Daarom zijn we nu ook dealer geworden van de Noavon producten. Hiervan hebben we onder andere kit met het FDA-keurmerk en biologisch afbreekbare zeep en ontvetter. Noavon staat bekend om zijn innovatieve producten en blijft altijd doorontwikkelen."

RUIMTE VOOR RUIMTE

Jack en zijn team hebben voor Smaak & Co inmiddels vijf productieruimtes gerenoveerd. De wanden en plafonds zijn voorzien van Sealwise panelen, de deuren zijn vervangen er ter extra bescherming is er op de wanden randbeveiliging aangebracht. In totaal duurde de renovatie vijf werkweken. "Vijf werkdagen per ruimte," verklaart Jack. "De productie werd telkens verplaatst naar een andere ruimte, waardoor de downtime minimaal is gebleven. De panelen werden op de bestaande wanden geplakt. We hebben ook meteen alle risicovolle obstakels weggewerkt. Overbodige ramen hebben we dichtgemaakt en koven weggewerkt om voegen en overgangen zo veel mogelijk te beperken. Dit zijn namelijk de zwakste delen als het gaat om hygiëne."

EN DOOR!

Gerard kijkt met tevredenheid terug op de samenwerking. Hij licht toe: "Jack weet heel goed wat hij doet, net als zijn medewerkers trouwens. Zij hanteren dezelfde doortastende aanpak als Jack. Er zijn nu vijf ruimtes gedaan en dan is het verschil met de andere productiehallen toch wel erg groot. Daarom willen we in een later stadium ook de andere ruimtes laten renoveren met de Sealwise panelen. Zo werken we stapsgewijs toe naar een high-risk productieomgeving."

 www.smaakenco.nl
www.jackit.nl



WARMTE EN KOUDE ZONDER GAS

Een duurzame oplossing, ontworpen met kennis van uw proces en product



Vraag het kennisdocument 'Duurzame invulling van warmtebehoefte' gratis op via koudetechniek.nl.

Productieproces zonder gas

- Maximale productkwaliteit
- Fors minder energieverbruik, -kosten en CO₂-uitstoot
- Continu en betrouwbaar proces
- Restwarmte benutten en opwaarderen tot wel 80 graden en hoger, incl. stoom
- SDE++ mogelijk

Meer weten?
Equans Refrigeration
Edwin ter Haar, +31 (0)88 484 40 00

koudetechniek.nl



Digitalisering in de voedingsindustrie: Groeien ondanks personeelskrapte

Door processen te digitaliseren, heeft u niet alleen een voorsprong in het omgaan met de uitdagingen van vandaag, maar ook de tools om te anticiperen op de groeikansen van morgen!



Ontdek het in onze nieuwste blog
delaware.pro/foodnl

we commit. we deliver.

NIEUWE PRODUCTIELIJN BIJ DKB FOODSOLUTIONS

Het knispert in je mond, je smaakpapillen staan aan, je sluit je ogen en geniet. Grote kans dat dat krokante laagje om de kipnugget, kibbeling of schnitzel, de coating rondom de frietjes of de pittigzoete saus waar jouw klant van gaat watertanden, afkomstig zijn van DKB Foodsolutions.



staat bij DKB Foodsolutions op één, maar investeren in continuïteit is namelijk minstens zo belangrijk. "Als familiebedrijf zijn we gericht op het onderhouden van langdurige relaties", benadrukt Bjorn, "Niet alleen met onze klanten, maar ook met onze toeleveranciers zoals onze grondstofleveranciers. Ook doen we al heel lang zaken met dezelfde machinebouwer. Die levert ook onze gloednieuwe lijn voor de productie van paneermelen, die we dit najaar op onze locatie in Barneveld in gebruik nemen. Net als wij is deze machineleverancier continu bezig met innovatie. Met de nieuwe lijn zijn we dan ook helemaal up-to-date. Met name op het gebied van duurzaamheid en energiebesparing; dat was voor ons een vereiste."

TOEKOMSTGERICHT

Nu de implementatie van de nieuwe paneermeellijn zijn eindsprint nadert, kijken Bjorn en Erik alweer verder vooruit: ze zijn druk bezig met de uitbreiding, verhuizing van de mengerij van MasterMix in Terschuur naar Barneveld naast de huidige paneermeelfabriek Bjorn: "We konden het pand van de burens kopen; zo'n unieke kans laat je als ondernemer natuurlijk niet lopen!" Inmiddels staan alle seinen 'op groen'. "Alle vergunningen zijn binnen. En we gaan er volop investeren in groene, duurzame oplossingen", besluit Erik enthousiast.

www.dkbfoodsolutions.com

Familiebedrijf DKB Foodsolutions, de holding waar MasterMix en ECS Paneelmeelindustrie onder vallen, produceert een vast assortiment én tailor-made oplossingen: voor coating solutions zoals paneermeel en producten op het gebied van taste zoals, spice blends en sauzen. Na een directiewissel twee jaar geleden staat er de nieuwe generatie aan het roer: Bjorn Dokter - kleinzoon van de oprichter - en compagnon Erik van den Brink. Bjorns vader John blijft voorlopig nog deel uitmaken van de directie om zijn kennis en kunde over te dragen. DKB Foodsolutions is producent, maar óók ontwikkelaar én adviseur van smaakmakers. "Op onze eigen R&D-afdeling zijn we continu

bezig met het ontwikkelen van nieuwe smaken voor onder andere de sauzen en spice blends, en andere soorten paneermeel en coatings", vertelt Erik. "We staan letterlijk vaak náást onze klanten, aan de lijn of voor het geven van advies bij hun productontwikkeling."

KLANTRELATIES

Samen zijn de twee nuchtere no-nonsense mannen de drijvende kracht achter dit innovatieve bedrijf. "Wij willen voorbereid zijn op de toekomst. Dan móet je vooruitdenken," zegt Bjorn. "De vraag naar onze producten in de markt groeit", vult Erik aan. "Daarom was het tijd voor uitbreiding van onze capaciteit." Smaak



VAN UHM ZORGT VOOR Voedselverwerking van A tot Z

Bij Van Uhm professionals in food processing weten we precies wat er nodig is om een foodproces zo efficiënt mogelijk te laten verlopen. Machines mogen niet stil komen te staan en het productieproces moet op rolletjes verlopen, elke dag weer.

Vlees, vis, kaas, groente, fruit, vegetarische en kant-en-klaar producten: onze professionals weten precies hoe uw foodproces verloopt en voorzien u van de juiste adviezen voor een optimaal productieproces.

Benieuwd naar de beste machines voor uw foodproces?

Vraag vrijblijvend een persoonlijk advies of een demo aan op www.vanuhm.nl/afspraak-maken



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

MODERNE BAKKERIJ VERGT UITERSTE VAN SMEERMIDDELEN

MARKET FOOD GROUP SPEELT DAGELIJKS CHAMPIONS LEAGUE

Boven de hoofden lopen vier transportbanden waarop vorgebakken Kaas Uienkruiers afkoelen. Straks worden ze ingevroren tot -80°C , om op de markt te worden afgebakken. In alle stoom, hitte en kou moet alles gesmeerd lopen, logistiek én letterlijk. “Niets mag stagneren.”

Market Food Group in Spakenburg maakt onder andere de producten voor Bakkerij 't Stoepje en de biologische broden van Le Perron. En meer! Roel Blokhuis, de inkoopmanager van de moderne bakkerij,

somt op: “We bakken broodproducten voor supermarkten en groothandels, leveren private label maatwerk en verzorgen concept-, brand- en productontwikkeling. Sinds de overname van bakkerij Faber hebben we twee bakkerijen

in Bunschoten, één in Hoogeveen, één in Apeldoorn en vijf distributiecentra. Bij elkaar hebben we zo'n 450 medewerkers. Maar let op: we hebben geen catalogus. Klanten hebben vaak al iets specifiek voor ogen, wij zorgen dat ze zich daarmee kunnen onderscheiden. Denk aan formaat, vorm, enzovoort. Iedereen krijgt unieke producten, tailor made.”

LAT LIGT HOOG

Alle bakkerijen zijn ingericht op dat maatwerk. Neem de locatie Zuidwenk in Spakenburg (Bunschoten), onlangs gecertificeerd conform de CSRD-richtlijn (Corporate Sustainability Reporting Directive). Roel: “Toch gaat binnenkort de bakkerij volledig op de schop. Zes statische ovens vervangen de rotatieovens, speciaal voor biologisch en hard brood. Ook komt er een achttien meter lange dekoven met drie dekken. Ze worden verwarmd met thermische olie. Dit scheelt heel veel aan energiekosten. Net als de nieuwe spiraalvriezer, die producten in no-time van $+25^{\circ}\text{C}$ naar



v.l.n.r. Anton van Halteren en Roel Blokhuis, met Jason de Vaal, accountmanager FenS

-20°C invriest en vergeleken met de eerdere tunnelvriezer 30% stikstofreductie oplevert. Een vrieshuis voor 2.000 pallets staat ook op de planning dit najaar. Feitelijk ligt op alle niveaus de keuringslat steeds hoger. Daarin gaat de industrie mee.”

VEILIGHEIDSNORMEN

Een voorbeeld daarvan is FenS. Dit bedrijf werkt al tientallen jaren voor de Market Food Group en levert hoogwaardige voedselveilige smeermiddelen van Bechem. Met het NSF-keurmerk voldoen zij aan de strikte veiligheidsnormen voor de voedingsindustrie. “Reiniging en smering komen nauw,” benadrukt Anton van Halteren, hoofd technische dienst bij Market Food Group. Hij laat dit in de bakkerij op de Palingweg zien. Deeg wordt gedraaid in grote tumblers, rust om te rijzen, gaat in de broodvormen naar de tweede rijkskast; momenteel afgesteld op 30°C met een luchtvochtigheid van 80%. Vervolgens gaan de rijen blikken de oven in. Baktijden en temperaturen, vaak tot 250°C , zijn afhankelijk van de soorten brood of koek. Op de dag van de reportage worden tweeduizend stuks Sportmik (populair eiwitrijk en koolhydraatarm brood) gebakken. Twintig meter verderop roteren op vrij grote hoogte de vier lopende banden met vorgebakken Kaas Uienkruiers. Zo is er overal activiteit - en eenzelfde soort proces vindt plaats op de andere locaties.




SPIJTBUSSEN OP KLEUR

Niet alleen de heerlijkste geuren, ook stoom, hitte en (vries)kou dringen door in alle hoeken en gaten. Dus ook in de oh-zo belangrijke kettingen, lagers en transportbanden. Anton: “Een bakkerij vergt het uiterste van de smeermiddelen. Alleen al het dagelijks reinigen onder hoge druk, met droogijs en chemicaliën. Al het vuil moet weg, maar de beschermende olielaag moet blijven. Het risico op corrosie, slijtage en gebreken is anders te groot. Stel dat de lopende band van de oven stagneert; dan verbranden niet alleen deze tweeduizend broden, maar loopt de hele productie vast. Het geknede en gerezen deeg kun je niet laten staan tot later, dat kun je dan weggooiën. Alle apparatuur behoeft daarom periodiek onderhoud, plus een wekelijkse smeerronde. Daarnaast zijn overal automatische smeereunits geïnstalleerd.”

BETROUWBAAR

Market Food Group heeft kort geëxperimenteerd met andere oliën, maar kwam daar snel van terug. “FenS bleek het betrouwbaarst”, zegt Anton. “Hoe zij meedenken in precies

de juiste types oliën en specificaties en de voedselveiligheid, de veiligheidsbladen aanleveren, de bereikbaarheid; alles. Een goed voorbeeld zijn de spuitbussen die bij alle kritische punten staan. Vroeger had je bussen met een slangetje. Je moest ze er goed opzetten en enorm opletten ze niet kwijt te raken. FenS levert spuitbussen die dit probleem ondervangt met een ergonomische spuitkop. Bovendien heeft elke spuitbus zijn eigen unieke kleur, zodat niemand ooit nog de verkeerde bus pakt. We worden volledig ontzorgd.” “Dat is uiterst belangrijk,” stelt Roel. “Brood is basisvoedsel en er zijn te veel ondernemers mee gemoeid. Het zal je maar gebeuren dat je netjes voor drie uur 's middags je bestelling hebt doorgegeven, en de volgende morgen ontdekt dat die niet geleverd kan worden. Vertel dat maar aan je klanten... Niet dus. Voor ons geldt dat we elke dag Champions League spelen om de verwachtingen van onze klant en hun klanten te overtreffen.”

 www.marketfoodgroup.nl
www.fens.com

DUURZAAMHEID
CONSUMENTENVERTROUWEN IN DE VOEDINGSSECTOR OP EEN DIEPTEPUNT



Uit een recent pan-Europees onderzoek blijkt dat steeds minder consumenten gezonde en duurzame voedselkeuzes maken. Het EIT Food Trust Report, gebaseerd op een onderzoek onder 19.642 consumenten uit 18 landen, toont aan dat minder dan de helft (45%) van de Europeanen vertrouwen heeft in het voedsel dat zij consumeren. Consumenten zijn vooral sceptisch over de

duurzaamheid en gezondheid van hun voeding. Hoewel 53% van de consumenten vertrouwen heeft in de voedselveiligheid, gelooft slechts 36% dat hun voeding duurzaam is en 44% dat het gezond is. Deze scepsis heeft geleid tot een afname van de motivatie om een duurzame levensstijl aan te nemen.

 www.eitfood.eu

CYBERSECURITY
VOORBEREIDEN OP NIEUWE WET


Nederlandse voedingsbedrijven bereiden zich voor op de invoering van de Cyberbeveiligingswet (Cbw). Deze wet volgt uit de Europese NIS2-richtlijn en vereist dat veel meer bedrijven cybersecuritymaatregelen nemen. De wet is bedoeld om de cyberveiligheid in kritieke sectoren, zoals de voedingsindustrie, te versterken. Dit betekent dat bedrijven die voorheen niet onder cyberwetgeving vielen, nu wél verplichtingen krijgen. Een belangrijke eis van de Cbw is dat bedrijven cyberincidenten moeten melden. De wet richt zich vooral op middelgrote en grote bedrijven in kritieke sectoren. Het Digital Trust Center (DTC) adviseert bedrijven om zich nu al voor te bereiden op de komst van de Cbw.

 www.digitaltrustcenter.nl



EIWITTRANSITIE
ME-AT MAAKT DUITSE TRADITIONELE PRODUCTEN VEGANISTISCH


Het veganistische merk ME-AT the alternative, onderdeel van Vion Food Group, presenteert drie Duitse klassiekers in een plantaardig jasje: Neurenberger worstjes, Leberkäse en Sauerbraten. Deze producten zijn niet alleen visueel vergelijkbaar met hun dierlijke tegenhangers, maar bieden ook een authentieke smaakervaring. ME-AT the alternative richt zich op de eiwittransformatie, waarbij plantaardige eiwitbronnen centraal staan. De visie van ME-AT the alternative is om mensen te stimuleren hun eiwitinname uit diverse bronnen te halen. Dit is vooral relevant gezien de gewoonte en sociale context waarin dierlijke producten een belangrijke rol spelen. De veganistische producten van ME-AT bieden een vertrouwde culinaire ervaring, zonder dat consumenten hun gewoonten drastisch hoeven aan te passen.

 www.vionfoodgroup.com



EIWITTRANSITIE
MEESTE NEDERLANDERS WETEN WEINIG OVER PLANT-BASED EIWITTEN

Uit onderzoek van Green Chef blijkt dat 67% van de Nederlanders niet weet dat eiwitten ook uit plantaardige bronnen kunnen komen. Deze cijfers benadrukken de noodzaak van bewustwording en verandering in onze voedingskeuzes om zowel onze gezondheid als het milieu te verbeteren. Hoewel een derde van de Nederlanders weet dat eiwitten ook uit plantaardige bronnen gehaald kunnen worden, blijft het gedrag achter. Slechts 15% van de respondenten haalt het grootste deel van hun eiwitten uit plantaardige bronnen. Vrouwen zijn beter op de hoogte van plantaardige alternatieven (37%) dan mannen (29%). Bovendien ziet 26% van de vrouwen een eiwitrijk dieet als een manier om gezondheids- en fitnessdoelen te behalen, vergeleken met 16% van de mannen.

 www.duurzaam-ondernemen.nl



GEZONDHEID
STRATEGIEËN VOOR GEZONDERE KEUZES




Supermarkten zetten zich vol in voor een gezonder en duurzamer Nederland. Na vijf jaar intensief onderzoek presenteren zij samen met de Rijksuniversiteit Groningen (RUG) en Wageningen University & Research (WUR) de bevindingen van het programma 'Transparant, gezond en duurzaam'. In dit wetenschappelijke onderzoek werkten acht publieke en private organisaties samen, waaronder het Centraal Bureau Levensmiddelenhandel (CBL) en grote supermarktketens als Albert Heijn, ALDI, Jumbo, Lidl en Superunie. Onderzocht werd wat consumenten beweegt om bepaalde keuzes te maken en hoe supermarkten hen kunnen stimuleren gezondere en duurzamere keuzes te maken. Er werd onder andere gekeken naar de rol van transparantie over productinformatie. Voedselkeuzelogo's als Nutri-Score kunnen consumenten helpen, maar meerdere factoren beïnvloeden het gedrag.

 www.cbl.nl

VOEDSELVEILIGHEID
EU HERZIET LISTERIA-REGELS VOOR KANT-EN-KLARE LEVENSMIDDELEN

De Europese Unie past de regelgeving rondom Listeria monocytogenes aan om deze in lijn te brengen met de internationale Codex Alimentarius. Dit heeft specifiek betrekking op kant-en-klare levensmiddelen die als voedingsbodem voor deze bacterie kunnen dienen. In de huidige situatie mag Listeria niet worden aangetroffen in 25 gram van deze producten voordat ze de directe controle van de producent verlaten. De nieuwe regelgeving, die ingaat per 1 januari 2026, vereist dat Listeria gedurende de gehele houdbaarheidsstermijn niet aanwezig mag zijn in dezelfde hoeveelheid. Uitzonderingen zijn mogelijk als een goedgekeurde studie, bijvoorbeeld een challengetest, aantoont dat de norm van minder dan 100 kolonievormende eenheden per gram aan het einde van de houdbaarheid niet wordt overschreden.

 www.normecfoodcare.com



RAZENDSNELLE VERBOUWING:

VAN BANK NAAR SLAGERIJ 'T LANDLEVEN

Hoewel Marcel Hamers meerdere slagerijen bezit, beschouwt hij zichzelf meer als ondernemer dan als slager. Afgelopen voorjaar opende hij zijn derde winkel. Voor de grootscheepse verbouwing die daaraan voorafging, was weinig tijd. Gelukkig kon hij rekenen op een betrouwbare one-stop-shop partner.

Marcel Hamers houdt van een strakke planning. Voor zichzelf, zijn klanten, én partijen waarmee hij samenwerkt. "Kunnen ze daar niet aan voldoen, dan is het 'houdoe! – ik zoek wel iemand anders,'" zegt hij in het kantoortje van zijn nieuwbakken slagerij 't Landleven in het Noord-Brabantse Eersel. Een jaar geleden huisde in dit pand nog een bank. Een paar maanden geleden kwam het gebouw vrij. Voor Marcel, die in dorpen in de buurt al twee slagerswinkels en een productieruimte

bezat, bleek dit de perfecte plek om zijn droom verder uit te bouwen. "Ik ben altijd op zoek naar een nieuwe uitdaging. Eigenlijk ben ik meer ondernemer dan slager."

TEGEN EEN STOOTJE

Het pand moest helemaal op de schop: vloeren, leidingen, afwatering, indeling, wanden, plafonds, inrichting – alles moest anders. En dat binnen acht weken. Dan is er geen tijd om tien verschillende partijen te vinden die

al die afzonderlijke projecten oppakken. Dus koos Marcel voor Senthos. Het bedrijf levert en monteert voor grote en kleine foodbedrijven onder andere hygiënische wanden voor productieruimtes, en plafonds en koel- en vriescellen. John Mondt van Senthos: "Meer foodbedrijven willen tegenwoordig een one-stop-shop, merken we. Met ons brede pakket aan producten en diensten springen wij daarop in."

Loop je bij de nieuwe vestiging van 't Landleven de werkruimte achter de winkel binnen, dan is zo'n beetje alles wat je ziet – de apparatuur uitgezonderd – van Senthos: wanden, pekel-, koel- en vriescellen, plafonds, koeldraaideuren, vriesdraaideuren, koelschuifdeur en afwatering. Marcel is dik tevreden over het resultaat en de panelen: "Het werkt fantastisch. De panelen kunnen tegen een stootje en zijn goed en simpel schoon te maken, ook met een hogedrukspuit." John vult aan: "Onze sandwichpanelen zijn van glasvezelversterkt polyester. Dat is weliswaar dun – slechts 2,3 millimeter – maar duurzaam en goed bestand tegen water en agressieve schoonmaakmiddelen. Ook is het

Marcel Hamers (links)
en John Mondt



kras- en slagvast, in tegenstelling tot stalen wandpanelen. Voor de verlijming gebruiken we een tweecomponenten epoxy. Dat is ondoordringbaar en dus is er nul kans op schimmelvorming." Voor Marcel is er nóg een groot voordeel van deze glasvezelversterkte panelen: "Bouwen gaat supersnel. Binnen no-time stond de constructie er."

KANT-EN-KLAAR


Ook in de winkel zelf herinnert niks meer aan de bank van een jaar geleden. De ruimte van

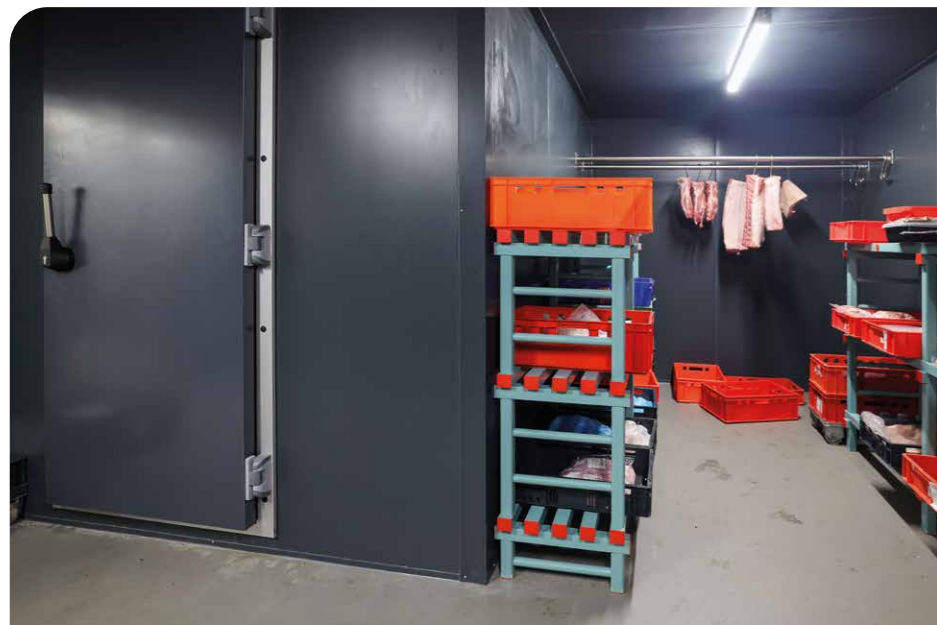
400 vierkante meter heeft een eersteklas uitstraling en telt maar liefst 52 strekkende meter aan toonbanken. Klanten vinden in de winkel niet alleen bavette, kipspiesjes en barbecuepakketten, maar ook heel veel maaltijden: lasagne, wraps, salades, broodjes, pasta, stamppotten en verschillende soorten pizza's. "De trend van kant-en-klaar is al een paar jaar gaande. Daar wil ik, met oog op de toekomst, in mee. Oorspronkelijk zijn we dan wel een slagersbedrijf, maar we willen een breed assortiment aanbieden. Dus liggen hier ook vegetarische salades en maaltijden met vis in de toonbank," aldus Marcel. Hij vertelt dat de maaltijden bij zijn hele doelgroep in trek zijn, van jong tot oud en van dorpsgenoot tot passant. "Oudere alleenstaanden pakken graag een klassiek AGV'tje mee, de hardwerkende, jonge ouders de pasta's en de vakantieangers kopen vaak salades. En geef ze eens ongelijk; hier valt niet tegenop te koken. In de supermarkt koop je als alleenstaande geen bloemkool voor jezelf. En de maaltijden zijn bij ons ook veel verser dan bij de retailer," zegt de ondernemer. In dat laatste punt zit wat hem betreft ook de grootste uitdaging voor zijn bedrijf: zorgen voor een hoge omzetsnelheid,

zodat het aanbod vers blijft. Dat probeert Marcel onder andere te realiseren door een grote focus op presentatie. Met succes: de ene maaltijd ziet er nog aantrekkelijker uit dan de andere. "Tja, het is inderdaad restaurantwaardig. Mede daarom heb ik ook twee cheffoks achter de winkel staan die de maaltijden bereiden."

HANDEN VOL

Marcel begon zijn ondernemersbestaan ruim dertig jaar geleden, toen hij in Goirle de slagerij overnam van zijn baas. "Van het één kwam het ander: nog een zaak erbij in Bladel, later één in Hilvarenbeek, en een productieruimte in Bladel. De winkel in Goirle is inmiddels verkocht." De winkel en productieruimte in Bladel werden eerder onder handen genomen door Senthos. Dat beviel Marcel opperbest: "Hun mensen leveren goed werk af en gaan pas naar huis als het af is. Gewoon je afspraken nakomen; dat past bij mij. Ik vraag ook niet aan klanten of die familiebarbecue misschien twee dagen later kan."

 www.hetlandleven.com
www.senthos.nl



ANTIBACTERIEEL EN HYGIËNISCH

WENSEN EN EISEN BEPALEN 'HET PERFECTE PLAATJE'

Wanden en plafonds beslaan de meeste vierkante meters in voedingsbedrijven. Dat betekent dat er bij nieuw-, verbouw of renovatie veel aandacht besteed dient te worden aan de afwerking hiervan. Met de antibacteriële panelen Sealwise WBC biedt Jackit uitkomst en kan 'het perfecte plaatje' worden gerealiseerd.

"In de voedingsindustrie kennen velen Jack Pluim van Jackit uit Beekbergen," vertelt Ernest Conradi, manager Sealwise EMEA. "Hij heeft de exclusiviteit voor de verkoop van de Sealwise WBC panelen." Ernest blikt met een glimlach terug op hoe hij Jack leerde kennen: "We maakten promotie voor de panelen. Jack zag dit en belde me, met de korte vraag: 'Wat kost het?' en we maakten een afspraak om kennis te maken. Er was direct een klik en

Jack zei: 'Ik kom morgen terug.' Dat deed hij. Hij bestelde meteen volle container Sealwise. Zo werd hij onze eerste klant. Jack is van 'een man een man, een woord een woord'. Sinds die eerste kennismaking is het vertrouwen in hem crescendo gegaan. Hij zorgt ervoor dat voedingsbedrijven verder kunnen, vooruitgang boeken. Hij geeft duidelijkheid, houdt rekening met de gewenste, minimale downtime, komt afspraken na en werkt

met het beste materiaal. Wij zorgen voor de productie."

OP WEG MET SEALWISE

Sealwise is gevestigd in Waalwijk. Het bedrijf is 'buur' en onderdeel van de Plastica Groep. Ernest vertelt enthousiast over de renovatiemogelijkheden die Sealwise aan (voedings-)bedrijven kan bieden. "We zien bijvoorbeeld dat steeds meer bedrijven een

eigen cleanroom inrichten. Daar hebben wij met Sealwise een perfecte antibacteriële wand- en plafondoplossing voor." Ernest deelt trots het laatste nieuws over de start van een samenwerking met Interflow, specialist en grootste cleanroombouwer. "Er gaan in de komende jaren veel mooie en hoogwaardige kwaliteit cleanrooms bijkomen!"

ANTIBACTERIËLE PANELEN

Hij ziet dat de voedselverwerkende industrie hard toe is aan renovatie. "Dit is deels het gevolg van de steeds strengere wet- en regelgeving. Onze Sealwise panelen voor wand- en plafond bieden hier uitkomst. Ze zijn duurzaam, gemaakt van gerecycled (U)PVC en recyclebaar, 100% waterdicht, antiviraal, antibacterieel, eenvoudig bewerkbaar, brandklasse Bs1d0, antistatisch, sterk en duurzaam maar ook lichtgewicht, chemicaliën bestendig en hebben een levensduur van tenminste 20 jaar." De nieuwe generatie Sealwise WCB panelen is samen met Jack ontwikkeld, met kennis en ervaring uit de praktijk. "De eerste generatie was van zachtere kwaliteit. We hebben deze sterker gemaakt. Jack heeft keer op keer de panelen getest, totdat we op de huidige kwaliteit uitkwamen. Hij weet als geen ander wat er met deze panelen mogelijk is."

EXTRA ONTWIKKELINGEN VOOR INTERIEUR

Daarnaast ontwikkelde Jack ook een speciale stootrand. "Vroeger troffen we in veel panden tegelwanden met RVS-afwerking aan," vervolgt Ernest. "Die krijg je nooit goed schoon. In randen, en ook op het RVS zelf, blijven bacteriën achter. Sealwise wordt wél goed schoon. Het is met alle soorten producten te reinigen en doodt 99,8% van de bacteriën. Bovendien zorgde Jack met Innotec voor een speciale kit die op de eigenschappen van de panelen aansluit."

OOK EXTERIEUR IS BELANGRIJK

Dat voedingsbedrijven hun focus leggen op een hygiënische binnenkant van het bedrijf, vindt Ernest logisch: "De productieruimtes en een cleanroom moeten immers voldoen aan de HACCP-eisen. Maar als een bedrijf de buitengevel wil renoveren of kiest voor



uitbreiding, is er ook aandacht nodig voor het aangezicht. Dan komen de Plastica gevelpanelen in beeld. Al sinds 1978 levert Plastica plaatmateriaal voor in- en exterieur voor nieuwbouw en renovatie. We hebben een uitgebreid assortiment gevelbekleding in hout, HPL, metaal of steen. Vanzelfsprekend zijn deze platen onderhoudsarm, met een lange levensduur en eenvoudig te verwerken. Kijk bijvoorbeeld naar het bedrijfspand van Bolscher in Enschede. Hier hebben ze voor de verbouwing gekozen voor Cape Cod houten gevelbekleding. Het hout is behandeld, waardoor het langer meegaat en voor een hele lange tijd schildervrij is. De houten gevel past ook heel goed bij de landelijke omgeving."

MINIMALE DOWNTIME

"Bij nieuw- of verbouw of renovatie in de voedingsindustrie is minimale downtime enorm belangrijk. Dus efficiënt plannen staat bij Sealwise voorop. Jack en zijn mannen werken daarom volgens een strak protocol en vaak buiten productietijd. Bij alle projecten zorgen we voor goede begeleiding, want samen met Jack streven we altijd naar het perfecte eindplaatje," besluit Ernest.

www.sealwise.nl
www.plastica.nl
www.jackit.nl



VOOR RENOVATIE



TIJDENS RENOVATIE



NA RENOVATIE



Een vriesdeur die écht probleemloos werkt!

No cure, no pay.

DD Speed Roll 500 Cool/Cold tot -40°C

Bekroond als meest innovatieve en energiebesparende oplossing voor het koel- en vriesbereik.

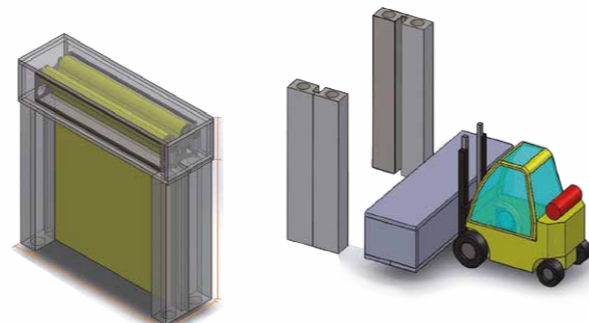
De DD Speed Roll 500 Cool/Cold is een verticale energiebesparende supersnelle industriedeur speciaal voor vries- en koelcellen.

Deze deur kan zowel aan de warme als aan de koude zijde worden geïnstalleerd en werkt geheel probleemloos zonder spoor van ijs of rijpafzetting tot -40°C. Energiezuinig door slimme recuperatie van de restwarmte van de aandrijving die het inwendig systeem continu boven de 0°C houdt.



Alle voordelen op een rij:

- ✓ Slechts 1 deur in uw vriesdoorgang.
- ✓ Deurblad opgebouwd uit 6 lagen. (K=0,31W/m²/K)
- ✓ Gesplitste oprolling via 2 synchroon aangedreven wikkellassen
- ✓ Opensnelheid tot 2.5 M/s.
- ✓ Gelakte of RVS Quad-Core panelen behuizing.
- ✓ Na een eventuele aanrijding binnen enkele seconden weer operationeel.
- ✓ Max breedte 5.000 mm; Max hoogte 6.000 mm.
- ✓ Modulaire constructie; geheel voorgeassembleerd.
- ✓ Eenvoudig geïntegreerd met bestaande sandwichwand zonder koudebrug.
- ✓ Bestaande vloerverwarming is niet vereist.



Neem contact op voor meer informatie:



Ray Denessen

06 27 17 92 42
r.denessen@dendoor.eu
www.dendoor.eu

DenDoor.
All Industrial Door Solutions



FAMALCO HUIS: EEN THUIS VOOR DE LOGISTIEKE SECTOR

Heilaar-Noord in Prinsenbeek heeft een visitekaartje gekregen, een iconisch warehouse met een moderne en eigentijdse uitstraling: Famalco Huis, gebouwd door Willy Naessens Nederland. Hiermee gaat een lang gekoesterde wens van het Maltese familiebedrijf Famalco in vervulling.

Het 7.000m² tellende multi-tenant warehouse bestaat uit twee gelijke delen. Eén deel is volledig afgebouwd inclusief koel- en vriescellen, het andere deel is al naar gelang de wensen van de huurder af te bouwen. Hiervoor kan Famalco een built-to-suit oplossing bieden. Een van de eerste huurders is Fahrenheit Logistics Netherlands BV, die zal blijven voortbouwen op 30 jaar consistent uitgevoerd en toegewijd wegvervoer vanuit de Benelux naar Malta en Zuid-Italië. Deze logistieke firma is een honderd procent dochter van Famalco en huurde tot kortgeleden opslag- en overslagcapaciteit in de buurt van Prinsenbeek.

“Dat is dus voorbij. We hebben nu een eigen warehouse. Voorlopig gebruiken we maar een gedeelte van de capaciteit”, zegt Koen van den Bos, warehouse en logistics coördinator. “En alleen van het geconditioneerde deel. Dat bestaat uit vier grote vriescellen, acht koelcellen en een ruim expeditiegebied.” Er is dus nog meer dan genoeg ruimte beschikbaar. “De rest is te huur.”

DUURZAAM EN ENERGIEZUINIG

Naast warehouse en overslagcapaciteit beschikt het gebouw ook over kantoor-, vergader-, en chauffeursfaciliteiten, aldus

Stijn Belt, interim facility manager op locatie “De kantoren zijn vrij indeelbaar in acht units van ongeveer 100m², elk met een eigen ingang en zicht op de logistieke operatie. Dus compleet gefaciliteerd.” Ook interessant: het distributiecentrum is gesitueerd in het logistieke hart van de Benelux: Rotterdam – Antwerpen – Venlo. Het was vanaf het begin belangrijk dat het gebouw duurzaam en energiezuinig geëxploiteerd kon worden. Dit heeft geresulteerd in een BREEAM-NL-certificaat “Met energiezuinige installaties en een dak vol zonnepanelen willen we die CO₂-footprint nog verder verkleinen.”

WILLY NAESSENS NEDERLAND

Het distributiecentrum, waar chauffeurs zich ook kunnen opfrissen en overnachten, is gebouwd door Willy Naessens. Stijn heeft al eens eerder met Willy Naessens Nederland samengewerkt. “Dat is me goed gevallen. Willy Naessens Nederland kent de markt van de volumebouw, houdt zich aan de afspraken, weet waarover ze het heeft. En werkt snel en netjes.” In dit project is gekozen voor betonbouw, omdat dit past bij de eisen die er aan een modern koel-vrieshuis gesteld worden. Stijn: “Het is robuust, isoleert heel redelijk, vrijwel ongevoelig voor vocht. En met de toen geldende staalprijzen kregen we het beste product voor de beste prijs.”

 www.famalco.net
www.willynaessens.nl



DIERENWELZIJN

FORSE KOSTENSTIJGING VOOR KIP DOOR ECC WELZIJSNORMEN



Een nieuwe studie onthult schokkende kostenstijgingen voor kippenvlees in de EU door strengere dierenwelzijnsnormen. De invoering van de European Chicken Commitment (ECC) dreigt niet alleen de prijzen te verhogen, maar kan ook ingrijpende gevolgen hebben voor de economie, productie en het milieu. Veel Europese bedrijven, van supermarkten tot horecazaken, hebben zich al gecommitteerd aan de ECC. Dit betekent

dat zij vanaf 2026 aan verschillende eisen moeten voldoen, zoals het gebruik van langzamer groeiende kippenrassen, een lagere bezettingsdichtheid en verrijkingmaterialen. AVEC heeft een onafhankelijke impactstudie laten uitvoeren door RSK ADAS Ltd (ADAS) om de mogelijke gevolgen van de volledige overgang naar ECC-normen te onderzoeken.

www.avec-poultry.eu

VAN EIGEN BODEM

NEDERLANDSE TELERS ZETTEN IN OP KIKKERERWTEN

Een doorbraak in de Nederlandse landbouw: voor het eerst worden kikkererwtten op grote schaal in Nederland geteeld. Telers in onder andere Groningen, Limburg en Flevoland zijn al begonnen met het zaaien. De verwachte oogst in het najaar zal naar schatting 30 ton kikkererwtten opleveren. Dit biedt nieuwe kansen voor Groentegoed, een bedrijf uit Lopik dat groentespreads maakt, om volledig Nederlandse kikkererwtten te verwerken. De

eerste Nederlandse kikkererwttenoogst in 2023 leverde al 10% van de kikkererwtten die Groentegoed gebruikt. Met de oogst van 2024 kan dit percentage stijgen naar 100%.

www.eiwitboeren.nl



PRODUCTNIEUWS

HOOGWAARDIGE TRUFFELPRODUCTEN

Dutch Truffle levert sinds 2006 de beste Italiaanse truffels en truffelproducten aan de voedselindustrie. Deze unieke truffelproducten tillen uw gerechten naar een hoger niveau. Ze leveren onder andere gehakte truffel voor het maken van truffelkaas en -worst, boekweitmeel met truffel voor brood(mix) en truffelproducten voor het maken van sauzen en truffelmayonaise. Indien gewenst bepalen zij samen met u de grofheid en andere eigenschappen van het haksel. "We werken met scherpe prijzen en een zeer snelle levering. Onze producten zijn van een uitstekende kwaliteit en de versheid is gegarandeerd. Neem contact met ons op voor het aanvragen van gratis monsters van onze truffelproducten en test zelf de topkwaliteit van Dutch Truffle!"

www.dutchtruffle.com



SUIKERTAKS

BREDE SUIKERBELASTING OP VOEDING HAALBAAR EN HOUDBAAR

Uit het recent gepubliceerde rapport van Ecorys, uitgevoerd in opdracht van de ministeries van Financiën en Volksgezondheid, blijkt dat een brede suikerbelasting op voedingsmiddelen niet alleen haalbaar is, maar ook aanzienlijke gezondheidsvoordelen kan opleveren. Het onderzoek toont aan dat deze belasting vooral de grootste suikerconsumenten treft, wat leidt tot een significante daling in suikerconsumptie en een betere volksgezondheid. Ecorys heeft verschillende varianten van een brede suikerbelasting doorgerekend, met een geschatte budgettaire opbrengst tussen de € 700 miljoen en € 1,2 miljard. Juridisch gezien kan een suikerbelasting onder bepaalde voorwaarden houdbaar worden vormgegeven. Deze financiële opbrengsten en de juridische houdbaarheid maken een brede suikerbelasting een potentieel effectief instrument voor gezondheidsbevordering.

www.ecorys.com

INNOVATIE

NIEUWE AI-TECHNOLOGIE BOOST RESISTENTIE VAN GEWASSEN

Michael Schon van Wageningen University & Research heeft een geavanceerde AI-tool ontworpen. Deze innovatie maakt het mogelijk om niet-coderend RNA van planten te analyseren. Met zijn werk, dat wordt ondersteund door een Veni-beurs, zet Schon belangrijke stappen richting de ontwikkeling van gewassen die beter bestand zijn tegen droogte en ziektes. Het onderzoek van Schon heeft al waardevolle inzichten opgeleverd over de zandraket, een modelplant binnen de wetenschap. Deze plant behoort tot de Brassicaceae familie, net als broccoli en bloemkool. Schon benadrukt de uitdagingen bij het vergelijken van niet-coderend RNA binnen deze familie. De focus ligt op het verbeteren van annotaties voor deze RNA-soorten, omdat bestaande genomannotaties voornamelijk de coderende delen markeren.

www.wur.nl



„Uw partner voor duurzame stoom



STERK IN STOOM
THUIS IN THERMISCHE OLIE



- Elektrische stoomketels als gasloos alternatief
- Voor elk productieproces de juiste stoomkwaliteit
- Al 40 jaar specialist in stoom

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



Great work

Productietijd optimaal benutten?

Met focus op voedselveiligheid maken onze hygiëne experts het mogelijk. Maak kennis met VebeGo Cleaning Services.

/Cleaning Services

EEN FUTURE-FIT DIGITAL VOEDSELPARADIJS

De klimaatverandering leidt tot onzekerheid van oogsten en problemen in de logistieke keten, terwijl de wereldbevolking groeit en de vraag naar voedsel dus toeneemt. Een grotere efficiëntie en het voorkomen van verspilling in de keten zijn essentieel. Hoe dat te bereiken?

Met digitalisering en automatisering!

Hoe kan digitalisering, automatisering en robotisering de voedselverwerkende sector een boost geven? Dat was de hoofdvraag van de paneldiscussie tussen vier experts in de voedingsindustrie tijdens het Food Tech Event op 16 mei. Georganiseerd door Next Tech Food Factories en gemoderd door Judith Witte, hoofdredacteur van Vakblad Voedingsindustrie, ontspan zich op het podium in drie kwartier een levendige discussie over kansen en uitdagingen, valkuilen en knelpunten.


Martijntje Vollebregt, onderzoeker Food Technology WUR: "De digitale en technologische transitie in food is geen

kortetermijn onderwerp. Het vinden van antwoorden en oplossingen vergt tijd, kennis en investeringen. Kennis van product-procesinteracties is daarbij essentieel: dit is de context waarin de technologie moet opereren."

Roef van Duin, sectorspecialist: "Digitalisatie biedt zeker kansen, maar we gaan dat potentieel alleen benutten als we de systemen in dienst stellen van praktische problemen en uitdagingen. De mens blijft daarin cruciaal; medewerkers moeten ermee kunnen werken. In mijn optiek is er té vaak sprake van een technology-push, mede gedreven door angst de boot te missen."

Allard Martinet, director productions Marel Poultry: "We kruien inderdaad veel techniek naar binnen. Welke TD kan dat onderhouden? Complexer is echt niet altijd beter: het bouwen van spaceships is niet nodig om de klant te helpen. Schaarse technici moeten gekoesterd worden, maar daarmee zijn we er niet. Digitalisering moet naar mijn mening meerdere doelen dienen: ga niet alleen automatiseren vanwege personele uitdagingen, maar zorg ervoor dat er daarmee ook meer grip en inzicht ontstaat bij plantmanagers, servicetechnici en andere relevante mensen in de fabriek."

Bart de Winter, supply chain manager Unilever Ice Cream: "Op het gebied van digitalisering loopt de voedingsindustrie nog steeds achter ten opzichte van bijvoorbeeld car manufacturing. De food is niet sexy, de marges zijn klein. Toch ben ik ervan overtuigd dat digitalisering écht kan helpen om de keten, van boeren tot en met consumenten, efficiënter te maken en problemen op te lossen. Laten we met trots achter verandering staan; Nederland als future-fit digitaal voedselparadijs."

 www.food-tech-event.nl



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

Schaardijk 19e | NL - 2921 LG | Krimpen aan den IJssel

DUURZAAMHEID EN KOSTENEFFICIËNTIE:

ENERGIEOPSLAG ALS SLEUTELWOORD VOOR VERKLEINEN CO₂-FOOTPRINT

In de zoektocht naar duurzaamheid én kostenefficiëntie in de energietransitie lijkt een perfecte match gevonden: opslag. De oplossing wordt vooral genoemd in combinatie met hernieuwbare energiebronnen zoals zonne- en windenergie. Maar hoe kan dit worden toegepast in de koel- en vriescelsector?

Batterijtechnologieën worden wel gezien als dé katalysator die de overgang naar een duurzamere toekomst kunnen versnellen. Het zal namelijk niet vaak voorkomen dat alle door eigen zonnepanelen opgewekte elektriciteit direct volledig verbruikt wordt. Het is daarom handig het overschot op te slaan, zodat

het later gebruikt kan worden; als er meer elektriciteit nodig is.

DE ELEKTRICITEITSMARKT

De Nederlandse elektriciteitsmarkt functioneert via de EPEX Spot-markt voor de dag- en intra-daghandel. Hier wordt

elektriciteit verhandeld voor zowel de volgende als dezelfde dag. Is er veel wind- en zonne-energie beschikbaar, dan resulteert dat bijvoorbeeld in een lage(re) prijs op de energiemarkt. Daarnaast is er de zogenaamde 'onbalansmarkt'. Die wordt beheerd door de Nederlandse netbeheerder TenneT. Zij corrigeren in real-time afwijkingen tussen de voorspelde en werkelijke elektriciteitsproductie, en het voorspelde en werkelijke verbruik. Producenten en afnemers worden beloofd of beboet op basis van hun bijdrage aan de balans van het netwerk. In het verleden hadden de gas- en elektriciteitscentrales de rol om meer of minder elektriciteit op het net te zetten. Door onder andere de komst van duurzame elektriciteit zijn de fluctuaties groter geworden. Eigenaren van zonneparken (producenten) spelen daar op in door een zonnepark uit te zetten als er overvloed aan elektriciteit is; dan krijgen ze een vergoeding op de onbalansmarkt voor de niet-geproduceerde elektriciteit. Ook het tegenovergestelde komt voor: je opslagcapaciteit benutten en een vergoeding



krijgen voor de extra afgenomen elektriciteit. Dit systeem zorgt mede voor een stabiele en betrouwbare elektriciteitsvoorziening.

Een elektriciteitshandelscontract maakt het mogelijk om op gunstige momenten elektriciteit in te kopen op de EPEX en op de onbalansmarkt. Door groene energie in te kopen op momenten van overvloed, wordt het inkopen van elektriciteit met een handelscontract zowel kostenefficiënt als duurzaam.

PRODUCT KWALITEIT EN VEILIGHEID OP ÉÉN

Het is belangrijk om de juiste balans te vinden tussen de behoefte aan koelvermogen van de koel- of vriescel, en de prijs van elektriciteit. Het zogenaamd 'regelbaar vermogen' voor koel- en vriescellen is het elektrische vermogen van de compressoren. Een regelsysteem dat gericht is op een zo gunstig mogelijk afname van elektriciteit op de verschillende markten, draagt bij aan een significante reductie van de elektriciteitskosten.

Het borgen van de kwaliteit van het voedsel dat in koel- en vriescellen wordt bewaard, heeft natuurlijk de hoogste prioriteit. De sleutel tot het succes ligt dan ook in de nauwkeurige afstemming van het vermogen van de koel- of vriescel op de beschikbare elektriciteit zonder daarbij concessies te doen aan de kwaliteit

en veiligheid van het opgeslagen voedsel. Dit vereist geavanceerde technologieën én een goed begrip van zowel de energiemarkt als de operationele eisen van de voedselindustrie.


VLEES EN AARDAPPELEN

De hoogte van de te behalen reductie van de elektriciteitskosten, is afhankelijk van het soort product en de temperatuur die nodig is om dit goed te bewaren. Voor het invriezen van vlees is een temperatuur van minimaal -18 °C vereist om ervoor te zorgen dat het langere tijd bewaard kan blijven. Voor het koelen en bewaren van aardappelen ligt de bandbreedte tussen de 0,3 en 5 °C om een goede kwaliteit te garanderen. Als de prijzen gunstig zijn, kan bij ingevroren vlees langer energie in het invriezen worden gestoken dan bij aardappelen. Ook kan de koelcel langer uit als de prijzen hoog zijn, zonder de -18 °C te overschrijden. Er zijn uiteraard verschillende operationele parameters die een rol spelen bij de hoogte van de te behalen reductie, zoals het openen van de deur van de vriescel. Bij het koelen van aardappelen kan deze reductie oplopen tot 10-20%; bij de vriescellen voor vlees is dat een veelvoud hiervan.

DE AEMS-BOX

Dit lijkt allemaal heel ingewikkeld. Maar er is een hulpmiddel: de Advanced Energy Management System (AEMS)-box. Dit is een

regelbox die communiceert met bijvoorbeeld de koelcomputer om het koelvermogen of het batterij- managementsysteem van een batterij uit of aan te zetten, of te reduceren. Hiermee wordt er elektriciteit opgeslagen in een koel-vriescel, batterij of warmte-opslag wanneer je overhoudt (bijvoorbeeld op je dak) of als er overschot is op de markt. Eigenaren van koel- en vriescellen profiteren met deze box van lagere en zelfs negatieve elektriciteitsprijzen op momenten van een overvloed aan duurzame energie. Het feit dat je gunstigere prijzen op de energiemarkt kunt krijgen (bijvoorbeeld via de onbalansmarkt), verkort bovendien de terugverdientijd van de investering in een batterij of zonnepanelen. De AEMS-box is een innovatief regelsysteem dat volledig geautomatiseerd vraag en aanbod op de verschillende elektriciteitsmarkten regelt voor een individuele elektriciteitsaansluiting. Het is goed te combineren met bestaande opslagmogelijkheden en regelsystemen. Dit maakt bedrijven niet alleen milieuvriendelijker omdat het optimaal gebruikmaakt van groene energie, maar ook rendabeler: de operationele kosten worden immers verlaagd.

 www.advancenergy.nl



NU OOK TROTSE DEALER VAN

JACKIT BV
BEEKBERGEN

NOAVON
endless solutions

VOOR AL UW RENOVATIES IN DE VOEDINGSINDUSTRIE

TROTSE PARTNER VAN:

SEALWISE

INNOTEC
is distributed by Mirari

• JACKIT.NL • SEALWISE.NL • NOAVON.COM • INNOTEC.NL •

SAMEN OP WEG NAAR VERSNELLING VAN DE EIWITTRANSITIE

Verken samen met WUR-wetenschappers de spannende mogelijkheden van de eiwittransitie en de toekomst van duurzame voedseltechnologie: kom op 2 en 3 juli naar 3rd Conference on Science and Technology for Meat and Dairy Analogues in Wageningen.

Eiwitten zijn een onmisbaar macronutriënt, maar de manier waarop we ze produceren en consumeren is niet langer houdbaar. De transitie naar een duurzaam, rechtvaardig en evenwichtig voedselsysteem, met een focus op eiwitten vindt wereldwijd plaats. Steeds meer Nederlanders geven ook aan dat ze hun voedingspatroon duurzamer en gezonder willen maken. Er worden meer producten met plantaardige eiwitten gemaakt én gegeten. Nederlandse retailers ondersteunen de transitie en hebben concrete doelen gesteld met betrekking tot hun aanbod.

Maar er zijn ook punten van zorg. Ondanks de goede voornemens van consumenten is de daadwerkelijke vleesconsumptie niet afgenomen. En Nederlanders drinken weliswaar minder koemelk, maar ze zijn wel meer kaas gaan eten. De prangende vraag blijft daarom: 'wat is er nog meer nodig om de eiwittransitie te stimuleren?' Wageningen University & Research zoekt naar manieren om zowel de beschikbaarheid, de diversiteit als de acceptatie van bestaande en nieuwe eiwitbronnen te vergroten.

ZES AANDACHTSGEBIEDEN

WUR-onderzoekers zijn ervan overtuigd dat de focus bij het beantwoorden van die vraag op meerdere aandachtsgebieden moet liggen. Aandachtsgebied 1 en 2 zijn gericht op de consument, 3 en 4 op de productie, en 4 en 6 op de maatschappij als geheel. Samen vormen ze de basis van het werk waarop de onderzoekers zich richten op de eiwittransitie:

1. Kwaliteit van vleesvervangers en plantaardige alternatieven;
2. Gezondheidsaspecten van plantaardig voedsel;
3. Minder bewerkte ingrediënten;
4. Een gevarieerder gewassenaanbod
5. Eenvoudige en toegankelijke keuze;
6. Resultaten delen, het voortouw nemen.

DEELNEMEN AAN DE DIALOGO?

Kom naar de 3rd Conference on Science and Technology for Meat and Dairy Analogues op 2 en 3 juli op de campus in Wageningen.

Meer info op:

<http://www.wur.eu/alt-meat-dairy-24>



Bespaar op zout, energie en afvalwater met de juiste waterbehandeling

De voedingsmiddelenindustrie vereist betrouwbaar, hoogwaardig water voor een veilige productie. Met onze innovatieve en efficiënte technologieën bespaart uw bedrijf veel water en verlaagt het de energiekosten.

Neem contact op: info@gruenbeck.nl

Omkeerosmose installatie GENO-OSMO-X



- ✓ Installatierendement tot wel 80 % → minder afvalwater
- ✓ Uiterst efficiënte motor + hergebruik concentraatdruk → 40% energiebesparing
- ✓ Aansluiting op gebruikelijke GBS-systemen mogelijk

Drievoudige onthardingsinstallatie Delta-p



- ✓ Maximaal drukverlies < 0,5, resp. < 0,8 bar
- ✓ Eenvoudige montage – plug-and-play en aansluiting op GBS mogelijk
- ✓ Aanzienlijke besparing op zoutverbruik, tot 40%, door een efficiënte regeneratie

Grünbeck Waterbehandeling B.V. - Rententieweg 44 - 7572 PH Oldenzaal - Tel.: +31 541 820 903 - www.gruenbeck.nl

KOELEN EN VERWARMEN

TOENEMENDE ELEKTRIFICATIE AANJAGER VOOR INNOVATIES

Productieprocessen moeten duurzamer en van het gas af, Europese en nationale wet- en regelgeving stuurt meer en meer aan op emissievrij werken. Wat zijn de grootste bottlenecks in de transitie naar all-electric voor een branche waar warmte en koude essentieel zijn voor het proces?

Koelen, vriezen en verwarmen zijn onlosmakelijk verbonden met de voedingsindustrie. Het zijn processen die veel energie kosten. Innovaties die tot besparingen leiden, kunnen dan ook heel wat opleveren. De focus van vernieuwingen ligt op elektrificatie. Helaas biedt dit niet altijd de gewenste oplossing; door de beperkt beschikbare elektrische capaciteit op het net en de volatiele energieprijzen, leveren ze niet altijd op wat was beoogd. Wageningen Food & Biobased Research onderzoekt welke energiebesparende ontwikkelingen wél werken. Effectiviteit en efficiëntie zijn daarbij belangrijke steekwoorden.

EFFECTIEF VERSUS EFFICIËNT

Effectief koelen en verwarmen betekent dat koude en warmte **zo doelgericht mogelijk** wordt toegepast, en dat de temperatuur die daarbij nodig is zo min mogelijk verschilt met de omgevingstemperatuur. Een mooi voorbeeld is het blokvriezen van vis in een platenvriezer. Hierbij hoeft niet een héle ruimte de lage invriestemperatuur te hebben. Dankzij de afwezigheid van ventilatoren is bovendien

weinig hulpvermogen nodig. En omdat er geen ventilatorvermogen wordt gebruikt dat warmte produceert, hoeft die warmte ook niet weggekoeld te worden. Dubbele winst dus.

Efficiënt koelen/verwarmen houdt in dat de benodigde koude/warmte met een **zo hoog mogelijk rendement** wordt opgewekt. Op de meestvoorkomende condities en belasting, moet het systeem het hoogst mogelijke rendement halen. De efficiëntie wordt beter door het aandeel (eigen opgewekte) duurzame energie te vergroten. Duurzame energie als zonne- en windenergie is echter niet vanzelfsprekend beschikbaar op het juiste moment en met het juiste vermogen. Om dit te reguleren, is energiebuffering gecombineerd met een smart-regeling, een vereiste.

(DIRECT) HERGEBRUIK

In gaarkukens is een grote hoeveelheid warmte nodig. Zodra een batch klaar is, wordt in het algemeen de hete inhoud geloosd, waarna de ketel opnieuw wordt gevuld en opgewarmd. Hiervoor is in een korte tijd veel energie nodig. Traditioneel

werd deze geleverd door een gasgestookte lagedrukstoomvoorziening. Tegenwoordig kan met een buffervolume van een enkel ketelvolume de warmte van de geloosde inhoud gebruikt worden om het nieuwe water voor te verwarmen. Dit bespaart veel energie en versnelt de kookproces-cyclus. Dit direct of kortcyclisch terugwinnen van warmte/koude is relatief eenvoudig en daarom economisch zeer interessant.

KOELEN TIJDENS TRANSPORT

Actieve koelsystemen tijdens gekoeld transport zijn significant minder efficiënt dan stationaire koelsystemen. Dit komt doordat mobiele koelunits compact en niet te zwaar mogen zijn en tevens multi-inzetbaar zijn voor koel- en vriestoeppassingen. Niet of minder koelen tijdens regionaal transport levert veel energiewinst op, en er zijn geen grote accupakketten nodig voor de elektrificatie van het koelsysteem. Om minder of zelfs helemaal niet te hoeven koelen tijdens transport, zijn twee principes geschikt. Belangrijk detail: de productkwaliteit mag er natuurlijk niet onder lijden! >>



Kookketel van Marfo.

Eerste principe: Superchilling. Door het foodproduct extra diep te koelen, wordt het met een lagere temperatuur of een latente koudebuffer aangeboden voor transport. Hierbij vormt zich een klein percentage fijn verdeelde ijskristallen om de producten heen. Deze techniek wordt bijvoorbeeld succesvol

toegepast bij het vervoer van verse zalm. De vis blijft langer vers en is minder gevoelig voor schommelingen van de omgevingscondities.

Tweede principe: het toepassen van isolatieboxen of -hoezen. Deze beschermen de producten beter tegen indringing van

de omgevingswarmte. Wageningen Food & Biobased Research ontwikkelde een koelboxsysteem waarbij de producten actief gekoeld worden vanuit de bodem van geïsoleerde boxen. Groot voordeel is dat koelelementen niet meer nodig zijn. Ook gaat er geen koude verloren bij frequente deuropeningen. Zeer geschikt dus voor fijnmazige gekoelde distributie van verse etenswaren en medicijnen.

SLIMME AANSTURING KOELSYSTEEM

In de nabije toekomst zullen veel processen voorzien zijn van een 24-uurs buffer voor duurzaam opgewekte energie. Zo'n buffer zorgt ervoor dat het duurzame energieaanbod optimaal ingezet kan worden. De meest hoogwaardig energieopslag is die van elektrische energie. Het opslaan van grotere hoeveelheden energie in accu's is economisch echter vaak niet haalbaar, en de levensduur van accu's is beperkt. Bij koel- en/of warmtepompinstallaties is het daarom logischer om de energie in de gekoelde ruimte zelf op te slaan, of in een kortcyclische koude- en/of warmtebuffer. Om vraag en aanbod goed op elkaar af te stemmen, is een smart-regeling essentieel.

VERLIES BEPERKEN

Opslag gaat altijd gepaard met verliezen. Bij warmte- en koudeopslag is dat met name temperatuur- en energieverlies. Gelukkig zijn er oplossingen om dit verlies te beperken. De temperatuur van koude in een externe ijsbuffer is niet laag genoeg om een koelcel van 4 °C mee te koelen. Maar door koudeopslag in de koelcel zelf te integreren en goed te kijken naar de warmteopslagcapaciteit in de vorm van hoeveelheid (kJ) en vermogen (kW), kan dit wél. Een kansrijke ontwikkeling in dit opzicht is het toepassen van koudedragers-geactiveerde PCM-materialen aan de binnenzijde van koel/vriescelpanelen. Door koudebuffering in de cel én dankzij het ontbreken van ventilatoren

is dit principe zeer geschikt voor duurzame standalone koelsystemen. Dit wordt in Wageningen verder ontwikkeld.

GEBRUIK VAN RESTWARMTE

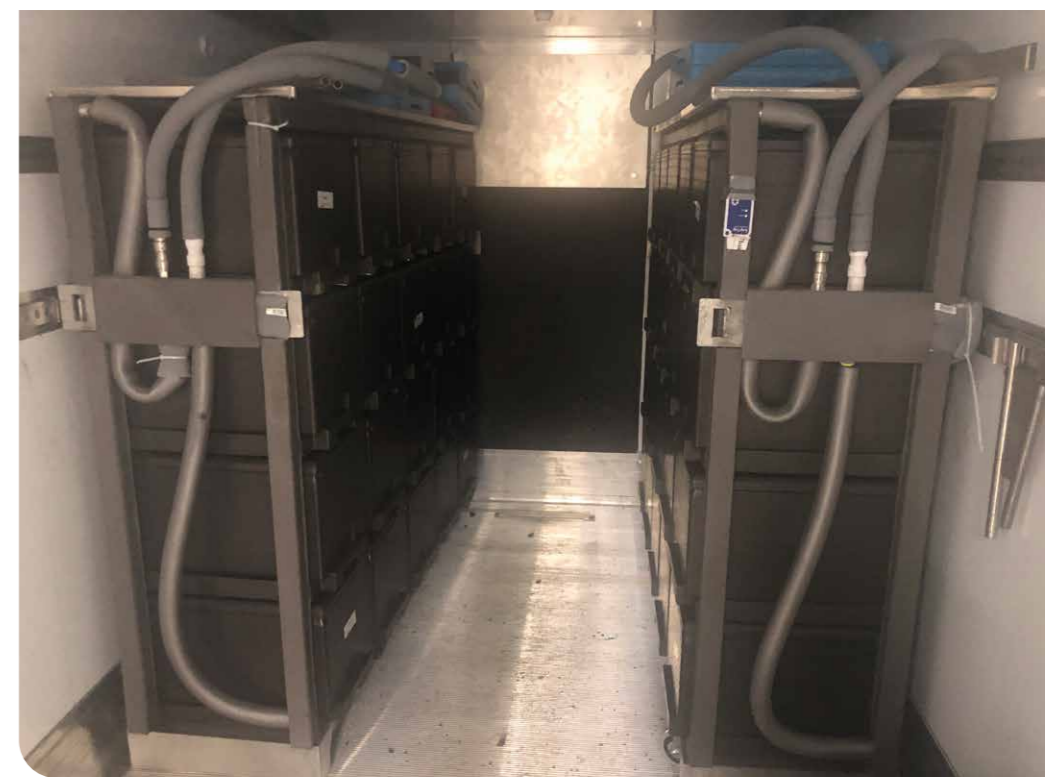
De voedingsindustrie maakt veel gebruik van processen waarbij hoge temperaturen vereist zijn, zoals blancheren, garen en bakken. De benodigde energie wordt nu nog vaak geleverd door verbranding van aardgas. Een warmtepomp verplaatst laagwaardige warmte naar een hoger temperatuurniveau met inzet van hulpenergie. Een HT-warmtepomp is echter geen wondermiddel. Het maken van een hoge eindtemperatuur heeft vaak een negatieve invloed op het rendement van de warmtepomp, vooral als de temperatuurstap die de warmtepomp moet overbruggen erg groot is. De temperatuur van de warmtebron is dan ook erg belangrijk. Het realiseren van een warmtepomp met een goed rendement vraagt om een passend ontwerp en controle van het te realiseren rendement onder praktijkomstandigheden.

Waterdamprecompressie is een eenvoudige en bewezen techniek voor het terugwinnen en opwaarderen van warmte naar een hoog temperatuurniveau. Dit werkt zelfs bij bakovens die 170 °C moeten halen. Voor een goed rendement is het belangrijk dat er zuivere waterdamp gecompriëerd wordt, zonder vermenging met lucht.

NATUURLIJKE KOUEMIDDELEN

EU-regelgeving bepaalt dat koelsystemen gebruik moeten maken van natuurlijke koudemiddelen met geen (of een zeer lage) Global Warming Potential (GWP). Helaas zijn natuurlijke koudemiddelen brandbaar en/of giftig. Bij een lekkage in een slecht geventileerde ruimte kan er zomaar een explosief mengsel ontstaan.

Toch zijn natuurlijke koudemiddelen relatief eenvoudig veilig toe te passen.



Kies bij nieuwbouw voor een chiller (een koudwatermachine, dus een indirect koelsysteem) in een goed geventileerde machinekamer, of voor een chiller met een buitenopstelling. Bij een calamiteit kan er in dat geval ook vrij eenvoudig een noodkoeling aangesloten worden. Het rendementsverlies door de aanwezigheid van een extra warmtewisselaar en -pomp is bij koeltoepassingen beperkt. Voor vriestoe toepassingen is een indirect systeem minder geschikt vanwege groter pompverlies. Dit verlies is deels te voorkomen door bijvoorbeeld CO₂ als verdampende koudedragers te kiezen.

INVESTEREN EN BESPAREN

Het onderzoek naar en de ontwikkelingen in nieuwe energiebesparende mogelijkheden om koude- en warmteopwekking verder te

Binnenkant van een transporter bus met actief gekoelde geïsoleerde koelboxen – ontworpen door Wageningen Food & Biobased Research.

verduurzamen en een groter aandeel zelf opgewekte energie te gebruiken, staat niet stil. De kennis verdiept zich en breidt zich uit. Weeg de voors en tegens van investeren in duurzamere opties eens tegen elkaar af: Ja, het kost geld. Maar je bespaart ermee op operationele kosten, reduceert de CO₂-uitstoot en beperkt het gebruik van de capaciteit van de elektra-aansluiting.

 edo.wissink@wur.nl



Vecozuivel[®]



OPERATIONS MANAGER

📍 Zeewolde

Nic

DELIVERING
DELIGHTS
TOGETHER



(JUNIOR) QUALITY OFFICER

Heiloo / Bunschoten /
Waddinxveen

FARM PACK



KWALITEITSMANAGER

📍 Kapelle

MEIJER
POTATO



**INTERNATIONAL PRODUCT
MANAGER**

📍 Rilland

Lamb Weston
SEEKING POSSIBILITIES IN POTATOES



KWALITEITSMANAGER

📍 Kruijningen

COROOS



QUALITY MANAGERS

📍 Geldermalsen en Kapelle

creamy



R&D TECHNOLOGIST

📍 Rijkevoort

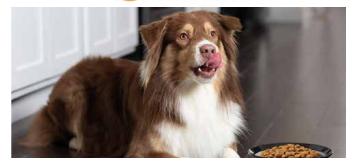
Veldt
Cookies &
Crackers



KWALITEITSMANAGER

📍 Veenendaal

AFB
International*



PROCESTECHNOLOOG

📍 Oss

COROOS



QA SPECIALIST

📍 Geldermalsen

HEIKEN & SCHOLFF
ORIENTAL FOOD



DIRECTOR PURCHASE

📍 Landgraaf

Kijk voor meer informatie of
onze overige vacatures op



DUPP

your career in food

www.dupp.nl

info@dupp.nl

Wageningen

recruitment - interim - executive search