



VOEDSELVEILIGHEID

- IJSBRAND VELZEBOER
- BEHEERSEN VAN LISTERIA
- RECHTSPRAAK ALLERGENEN
- SIMONS HALAL FOOD
- PIETER VAN MEEL





QA-SPECIALIST

TEAMSPELER DIE BINNEN PROJECTEN, KWALITEIT NAAR EEN HOGER NIVEAU WEET TE BRENGEN BUNSCHOTEN

Boboli Benelux BV is een dynamisch bedrijf gericht op de productie en verkoop van een breed Mediterraans broodassortiment. Het handgevormde- en getopte brood vindt uit de professionele, ambachtelijke bakkerij wereldwijd zijn weg naar o.a. supermarkten, groothandels en vliegtuigmaatschappijen. De vraag naar haar producten blijft groeien waardoor Boboli in 20 jaar is uitgegroeid tot een professionele moderne bakkerij met ruim 220 vaste medewerkers. Om te blijven voldoen aan de hoogste standaarden zoeken wij een gedreven QA-Specialist, verantwoordelijk voor het bewaken en borgen van de voedselveiligheid en kwaliteit. Daarnaast ben je aanspreekpunt voor leveranciers en klanten op het gebied van kwaliteit en analyseer je klachten om bij te dragen aan het continu verbeteren van de kwaliteitssystemen. Consultant: Michiel Dekkers, telefoon 0317-468686 of 06-86805669.



PRODUCTIEMANAGER

PEOPLEMANAGER DIE MENSEN OPTIMAAL INZET IN DE NIEUW TE BOUWEN FABRIEK WIJK EN AALBURG

DTI Group is een familiebedrijf dat bestaat uit productiebedrijven in de foodsector. Binnen deze groep produceert **Van der Pol** hoogwaardige deegproducten, denk hierbij aan bladerdeeg en croissantdeeg. Zij belevt de foodservice, voedingsindustrie en retail. Van der Pol is marktleider in Nederland en verhandelt haar producten wereldwijd. In de fabriek in Wijk en Aalburg dragen meer dan 30 enthousiaste collega's bij aan het succes van de DTI Group! Door de toenemende vraag naar kwaliteitsproducten en aan de hand van een heldere toekomstvisie zijn wij voor Van der Pol op zoek naar een zelfstandige Productiemanager. In deze rol ben je verantwoordelijk voor het aansturen van de productie, om doelstellingen op gebied van kwaliteit, efficiëntie, kosten en leverbetrouwbaarheid te verwezenlijken. Consultant: Dirk-Jan van Veldhuizen, telefoon 0317-468686 of 06-53137885.



R&D PROJECTSPECIALIST

SUCCESVOLLE PROJECTLEIDER DIE IN STAAT IS PROJECTEN OM TE ZETTEN IN TOEGEVOEGDE WAARDE RIDDERKERK

Bakker Barendrecht is één van de grootste internationale groente- en fruitbedrijven van Nederland en levert onder meer aan een toonaangevende Nederlandse supermarktketen. Naast toewijding aan service en kwaliteit, zijn werkplezier en een praktijkgerichte visie belangrijk voor Bakker Barendrecht. Voor de afdeling R&D zijn wij op zoek naar een gemotiveerde en enthousiaste R&D Projects Specialist die verantwoordelijk is voor het in teamverband opstellen en uitvoeren van verschillende projecten met een focus op teelt, voedselveiligheid, kwaliteit en duurzaamheid. Hierbij ondersteun je de R&D afdeling om het maximale uit de mensen te halen. Ook ontwikkel je een expertise rondom een aantal nader te bepalen teelten om zo een inhoudelijke sparringpartner te zijn voor team en klant. Consultant: Michiel Dekkers, telefoon 0317-468686 of 06-86805669.



PROCESTECHNOLOOG

DIE DE MENSEN EN DE PROCESSEN NAAR EEN HOGER NIVEAU TILT ZAANDIJK

AAK is een van 's werelds meest toonaangevende fabrikanten van plantaardige oliën en vetten voor de foodindustrie en is specialist in klantspecifieke vetcomposities. Wereldwijd heeft zij 18 fabrieken in 12 verschillende landen. In de specialties plant in Zaandijk worden diverse soorten oliën verwerkt tot custom-made eindproducten. Klanten zijn grote spelers in de infant-, chocolade-, bakkerij- en zuivelindustrie. In Zaandijk vinden raffinage, blending en packaging plaats, dagelijks werken hier ± 60 medewerkers in 2- en 5-ploegendienst. Om verder te bouwen aan de groei en ontwikkeling zoeken wij een initiatiefrijke en inhoudelijk sterke Procestechnoloog, verantwoordelijk voor het optimaliseren van de productieprocessen met focus op verhoging van de kwaliteit, capaciteit en efficiency en die ondersteunt bij procesafwijkingen. Consultant: Annemarie van den Bos, telefoon 0317-468686 of 06-53310126.



PLANTMANAGER

BRUGGENBOUWER DIE DE PRODUCTIEORGANISATIE WEER TROTS MAAKT WIJHE

Stegeman werd in 1858 opgericht en is onderdeel van de Sigma groep, één van de grootste voedingsmiddelenbedrijven ter wereld. Stegeman is in Nederland marktleider in broodbeleg, spreads, vegetarische producten en snacks. Binnen Stegeman zijn er circa 500 medewerkers werkzaam waarvan 400 in Wijhe. De fabriek in Deventer zal medio 2019 geïntegreerd worden in de fabriek in Wijhe. Voor deze locatie zoeken wij een gepassioneerde Plantmanager verantwoordelijk voor het optimaal laten functioneren en de ontwikkeling van de organisatie m.b.t. productie en productiecapaciteit, mensen en materieel rekening houdend met de strategie. Hierbij geef je direct leiding aan twee Productiemanagers, Technisch Dienst en een opleidingscoördinator en indirect aan ruim 400 medewerkers. Consultant: Michiel Dekkers, telefoon 0317-468686 of 06-86805669.



FOR YOUR NEXT CAREER
MOVE IN FOOD

www.dupp.nl | +31 (0)317 - 46 86 86 | info@dupp.nl | Generaal Foulkesweg 66 | 6703 BW Wageningen

KRACHTEN BUNDELEN

Jaarlijks wordt Nederland met Koningsdag weer met de neus op de feiten (en op met *Salmonella* en *Listeria* besmette hamburgers en satéstokjes) gedrukt: op de vrijmarkten is het slecht gesteld met de hygiëne. De Nederlandse Voedsel- en Warenautoriteit (NVWA) zit er bovenop. Ook dit jaar struinden de inspecteurs weer de kraampjes af om voedselverkopers te inspecteren. Waarom? Niet om 'even lekker boetes uit te delen', wat ze zeker wel doen. Wel om de consument te beschermen.

De afgelopen maanden heeft de NVWA nadrukkelijk de zichtbaarheid en aandacht voor voedselveiligheid, ook in de zakelijke sector, verder vergroot: ongeveer 52% van de beschikbare capaciteit wordt ingezet op het terrein van voedselveiligheid. Dat staat in de 'Voortgangsrapportage nr. 1 Actieplan Voedselveiligheid' die door de ministers Schouten van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (LNV) en Bruins voor Medische Zorg en Sport in april naar de Tweede Kamer is gestuurd. In het najaar volgt de tweede voortgangsrapportage van dit Actieplan.

Vanaf 1 juni 2019 heeft Nederland ook een nieuw instituut voor voedselveiligheid. RIKILT Wageningen University & Research en het Laboratorium voor Voeder- en Voedselveiligheid van de Nederlandse Voedsel- en Warenautoriteit (NVWA) vormen vanaf dan samen een nieuw instituut: 'Wageningen Food Safety Research (WFSR)'. Het nieuwe instituut kan de laboratoriumondersteuning voor de NVWA en Rijksoverheid effectiever en kennisintensiever uitvoeren. (Een bundeling van krachten zien we trouwens overal en in de hele keten steeds vaker: bitter noodzakelijk voor een circulaire economie).

Een van de aanbevelingen uit de Voortgangsrapportage luidt: 'Garandeer dat de voedselveiligheid de hoogste prioriteit krijgt en niet afgewogen wordt tegen andere waarden en belangen. Draag er zorg voor dat het primaire belang van voedselveiligheid in de

hele organisatie wordt gedeeld en alle medewerkers daarvan doordrongen zijn.'

Waarom je ook in je bedrijf de krachten moet bundelen? Niet omdat een recall lastig en ingewikkeld is, je geld kost en het bedrijfsimago schaadt. Niet om de gang naar de rechter te voorkomen. Wel om de consument te beschermen. Wie zeg je? 'De' consument? Dat zijn we allemaal. Dat ben jijzelf.

Judith Witte
judith@b2bcommunications.nl



Inhoud

THEMA: VOEDSELVEILIGHEID



14

WETENSCHAP

BEHEERSEN VAN LISTERIA

Zeer geregeld worden producten vanwege een besmetting met *Listeria* uit de markt teruggedroepen. Uit data van het RIVM blijkt dat ook het aantal gevallen van listeriose in Nederland toeneemt. Wat zijn de achterliggende oorzaken? En hoe richt je de productie zo in dat *Listeria* geen probleem wordt?

EN VERDER...

OSV netwerk	6
Column Pieter Vos	9
Droog desinfecteren	18
Aandacht maakt alles schoner	20
Column Herman Bessels	23
Samenwerken in de keten	26
Stoomketels bij Uitgekookt	28
Recall-simulaties	30
Sismatec en Schomaker	33
Online veilen gebruikte machines	36

INTERVIEW

'MISLEID DE CONSUMENT TOCH NIET ZO!'

IJsbrand Velzeboer, voedingsmiddelen-technoloog en eigenaar van onafhankelijk adviesbureau Scienta nova, vertelt in zijn zo kenmerkende rake bewoordingen over de risico's voor de voedselveiligheid en risico-beoordeling.



10



24

RECHTTOE RECHTAAN AANDACHT VOOR ALLERGENEN

Voedselveiligheid gaat hand in hand met een juiste etikettering op verpakkingen. Dat gaat niet altijd goed, het aantal veiligheidswaarschuwingen en allergenenrecalls is onverminderd groot. Noemenswaardig is een kort geding tussen twee producenten van snackfood.

INHOUD KATERN VLEESINDUSTRIE

Column Frans Egberts	38
Simons Halal Food	40
Pieter van Meel	44



39

Vakblad voor ondernemers en managers van foodproducerende bedrijven: **VOEDINGSINDUSTRIE**. Voedingsindustrie verschijnt acht maal per jaar in print en 12 maal per jaar tweetalig online. Het vakblad informeert ondernemers en managers van foodproducerende bedrijven met trends & ontwikkelingen, duurzaam ondernemen, innovaties, verpakken, hygiëne en voedselveiligheid, processing, proces technologie en wetenschap. Meer info: www.vakbladvoedingsindustrie.nl Oplage: 3000. Vakblad **VOEDINGSINDUSTRIE** is een officieel orgaan van de Ondernemers Sociëteit Voedingsindustrie (OSV). **Voorpaginafoto:** ©Lightspring/Shutterstock.com **Aan deze uitgave werkten mee:** Hermien van Bokhorst-van de Veen, Nino Bruggers, Feike Klomp, Mathilde Lentjes, Dick Leseman, Roderick Mirande, Theo Verkleij, Jannetje Vermeulen. **Vormgeving:** After Five BV, Varsseveld **Drukwerk:** JP Offset, Duiven. Vakblad **VOEDINGSINDUSTRIE** is een uitgave van b2b Communications BV. **Hoofredactie:** Judith Witte. **Uitgever:** Saskia Stender. **Traffic:** Kiki Stender. **Sales:** sales@b2bcommunications.nl. **Redactie en administratie:** b2b Communications BV, Arnhemsestraatweg 19, Postbus 50, 6880 AB Velp. KvK 59203455. Telefoon +31(0) 26 3700027, info@b2bcommunications.nl, www.b2bcommunications.nl. **Abonnementen:** Voor opgave abonnement +31(0) 26 3700027, info@b2bcommunications.nl. Prijs per jaar € 80,00 (excl. btw); per los nummer € 15,-. Opzeggen van het abonnement kan alleen schriftelijk en uiterlijk twee maanden voor de eerstvolgende betaaldatum. Abonnementsgeld dient vooruit te worden betaald t.n.v. b2b Communications BV op NL52 RAB0 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 2019:** b2b Communications BV. Auteursrecht: Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden vervoelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch of door fotokopieën, opname of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Uitgever en redacteurs 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.

Man
PROTECTION B.V.

Dé specialist op het gebied van glasfolie.

0299-451130



Warmtewerende folie
Warmtewering tot 90%



Veiligheidsfolie
EN 12600 klasse 2B2 - 1B1 / HACCP



Privacy folie
Diverse kleuren/zandstraal effect



Lichtwerende folie
Geen hinderlijk lichtinval



U.V. werende folie
99,9% U.V. wering



Isolerende folie
's Zomers koel, 's winters warm

www.manprotection.nl

www.penko.nl

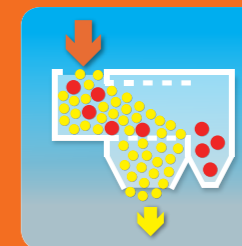


▶ PROCESSING
▶ WEGEN
▶ DOSEREN
▶ METEN

PENKO Engineering B.V.
Schutterweg 35
6718 XC Ede
+31(0)318 525 630
info@penko.com

De voedingsmiddelenindustrie staat voor de uitdaging uit natuurlijke grondstoffen, dus met een wisselende samenstelling, hygiënisch een constant product te bereiden. De controle op en regeling van het gewicht vormt daarbij een waardevol stuk gereedschap. Bij PENKO begrijpen we uw behoefte aan flexibele procescontrole om het rendement van uw bedrijf te maximaliseren. Maak gebruik van onze kennis en ervaring om uw proces te optimaliseren.

Some call it process automation – we call it PENKO



Controle
zeving en
fractionering

AZO® Wervelstroom zeeftechnologie

- betrouwbaar
- bewezen technologie
- universeel inzetbaar



AZO.®
www.azo.com



OSV ZOMERBARBECUE 5 JUNI

Woensdag 5 juni is het weer zo ver; dan verwachten we je op de OSV Zomerbarbecue! Zoals altijd ontmoeten we elkaar bij Buitenzorg (Ede). En net als wij kijken ook zij er weer naar uit om er samen een mooi en smakelijk feest van te maken. De jaarlijkse zomerbarbecue wordt net als de winterbarbecue goed bezocht door ongeveer 180 leden en hun gasten.

WAT KOMT ER OP DE BARBECUE

We zorgen er voor dat je wordt verwend met heerlijke gerechten: mals vlees en smaakvolle vis, gegrild voor jou, of natuurlijk door jezelf. Het rundvlees komt ook dit keer van Rundvlees&Co. Zij sponsorden de winterbarbecue in januari, waarop we zoveel positieve reacties kregen, dat Jos Looman spontaan besloot ook de zomerbarbecue te sponsoren!

Kom naar de zomerbarbecue en neem je relaties mee, laat ze kennis maken met je netwerk.

Meld je aan via www.OSVnetwerk.com

Ken je ons netwerk nog niet en wil je kennis komen maken? Dan is dit dé gelegenheid.

OSV GOLFDAG 17 MEI

Vrijdag 17 mei gaan we samen golfen bij Golf en Businessclub De Scherpenbergh in Lieren. We gaan ervan uit dat het een heerlijk warme en zonnige dag wordt. Ga lekker met ons de baan in, en neem een klant of relatie mee. Laat hen ervaren hoe hecht ons netwerk is en hoe je informeel zaken doet tijdens een relaxte en sportieve dag. Geen golfervaring? Niet getreurd, doe gewoon mee met de clinic, waar je twee uur lang in het bijzijn van een echte GolfPro de basistechniek leert. Ook dit gezelschap wordt elk jaar groter.



©ISTOCK.COM/CARRY

BEDRIJFSBEZOEK YAKULT



In 1935 bracht de wetenschapper dr. Minoru Shirota de eerste flesjes Yakult in Japan op de markt. In 1994 werd Yakult voor het eerst in Europa geproduceerd, in Almere. Sinds die tijd staat hier de productielocatie voor de hele Europese markt. Ga mee op 24

september en beleef het verhaal van Yakult; het kleine flesje met een groot verhaal.

IN GESPREK MET... RONNIE SCHILTMANS

6 jaar geleden maakte ik kennis met Ronnie, de destijds kersverse DGA van Prodoor Benelux B.V.; toen nog een relatief jonge onderneming zonder heldere visie en doelen, wat de markt als 'grillig' ervaaarde. Maar Ronnie is iemand die tegen de stroom inzwemt; na 5 jaar reorganiseren stond er een optimaal kernteam. Samen ontwikkelden zij een visie, missie en cultuur, en een nieuwe formule.

Afgelopen week zaten we bij elkaar om een communicatiestrategie door te spreken. Prodoor staat inmiddels als een huis, met zelfstandig opererende vestigingen in Nederland, Duitsland en België. Petje af Ronnie!

Prodoor: Eén aanspreekpunt voor al uw industriële deuren in de voedingsindustrie.



ROZE CHEVROLET

'Welk merk en welke kleur auto veroorzaken de meeste ongelukken?' Het is een onderzoek uitgevoerd onder verzekeraars. Alsof het van de auto afhangt in plaats van de bestuurder... Op de radio barst de discussie los. 'Wat zou de nummer 1 zijn? Een Audi of BMW! Nee, de VW Golf, in de kleur rood of zwart! Met mijn blik op de weg, ga ik mee in de discussie: Audi en BMW (zwart) worden veel gereden door zakenlui, en zij zitten veel op de weg, dus statistisch gezien kan dat best kloppen. Rood is een fanatieke kleur die past bij fanatieke mensen. En die betaalbare Golf? Echt een auto voor jonge (roekeloze) managers.

Fout. Op nummer 1 staan, volgens dit onderzoek, roze auto's. Van de merken staat Chevrolet bovenaan. Ik schiet in de lach. Wat een onzin!

Moet ik tussen de regels door lezen dat vrouwen vaker dan mannen in roze auto's rijden? Dat Chevrolet een merk is voor bejaarden, dus dat de boosdoeners bejaarde vrouwen zijn? Deze conclusies slaan natuurlijk nergens op, net als het nutteloze onderzoek trouwens.

Ondertussen is er een zwarte BMW naast me gaan rijden, ik rijd vlak achter een tractor. De bestuurder besluit opeens dat hij van de meest linkse baan naar de afslag wil, wild gebarend en slingerend omdat hij er niet tussen wordt gelaten. Alle auto's moeten vol in de ankers. Bijna een kettingbotsing. Gelukkig is iedereen alert deze ochtend. Iets verderop word ik met een noodgang rechts ingehaald door een zwarte Golf. Tja.

Ik hecht toch meer belang aan onderzoeken die ertoe bijdragen dat het eten op mijn bord veilig is. Daar heb je tenminste wat aan!

Saskia Stender





VOEDSELVEILIGHEID
VOLDOEN UW RUITEN AAN DE NORMEN?

Om de voedselveiligheid te waarborgen, is de voedingsindustrie verplicht productie en goederen te beschermen tegen glasbreuk of glassplinters. Door toepassing van veiligheidsfolie op glas worden de HACCP, BRC en IFS-regels nageleefd. Plaatsing van deze folie vereist geen bouwkundige aanpassingen. De folie kan gemonteerd worden op de reeds bestaande beglazing, voldoet aan de normen NEN 12600 en NEN 3569 (Glass impact test method) en heeft een UV-wering van 99%. Man Protection is officieel distributeur van LLumar® veiligheidsfolie, dat staat voor kwaliteit en duurzaamheid. De raamfolie wordt door professionele VCA-gecertificeerde installateurs gemonteerd. Zo is men gegarandeerd van een deskundige uitvoering en een optimaal resultaat.

www.manprotection.nl

VOEDSELVEILIGHEID
PRODUCTVEILIGHEID MET CONTROLE EN INSPECTIE

Iedere week is er wel een terugroepactie van een product in het nieuws. Vaak gaat het om verkeerde labeling of materialen die per ongeluk in de verpakking zijn terechtgekomen. Door controle- en inspectiesystemen te integreren in een productielijn, verlaten alleen goedgekeurde producten de band en minimaliseert u het risico op een recall. De Koningh Coding & Labeling heeft onlangs nieuwe controlewegers, metaaldetectie- en röntgeninspectiesystemen aan hun assortiment toegevoegd. Metaaldetectiesystemen detecteren ijzer, (roestvrij) staal en aluminium in producten en verpakkingen. Is er een nauwkeurigere inspectie gewenst, dan is röntgeninspectie de beste oplossing. Deze systemen sporen naast metalen ook materialen zoals plastic, glas, steen, rubber en botresten op.



www.dekoningh.nl

SUBSIDIE
EUROPESE BIJDRAGE VOOR CO₂-REDUCTIE

Het Europese subsidieprogramma OP Oost stelt vanaf 16 mei 17 miljoen euro beschikbaar voor projecten die bijdragen aan 'Slimme CO₂-reductie'. Voor innovaties in de sectoren Agrofood, Health en HTSM is 18 miljoen beschikbaar. Mkb'ers die samenwerken met andere (grote) ondernemingen, maatschappelijke organisaties en overheden zijn de belangrijkste doelgroep. Voor 'Slimme CO₂-reductie' kan subsidie worden aangevraagd worden door samenwerkende organisaties die plannen hebben om grondstoffen en/of energie te besparen, schone energie te winnen en/of op te slaan. Het samenwerkingsverband moet bestaan uit drie of meer onafhankelijk samenwerkende organisaties. Ook kennisinstellingen, gemeenten, waterschappen, of coöperaties kunnen hiervan deel uitmaken. Complete subsidieaanvragen worden op volgorde van binnenkomst in behandeling genomen.

www.op-oost.eu

VOEDSELVEILIGHEID
HYGIËNISCHE (MACHINE) BEKABELING - NEXT STEP



Meer weten over de laatste ontwikkelingen met betrekking tot (machine)bekabeling? Op 21 mei 2019 is er in de middag hierover een bijeenkomst bij Rittal in Zevenaar. In diverse lezingen vertellen reinigingsbedrijf Hago, machinebouwer Selo en voedselproducenten Aviateur en FrieslandCampina over hun ervaringen met de nieuwe wijze van bekabeling. Beeldmateriaal van de nieuwe fabriek van Danone

toont de toepassing in de praktijk. Deelnamekosten: € 99,- excl. btw. Medewerkers van EHEDG Company Members betalen € 49,- ex. btw. Tijdens de bijeenkomst zijn er producenten aanwezig van recent ontwikkelde producten die u helpen de bekabeling naar een hoger niveau van hygiëne te brengen. Aanmelden via onderstaande site.

www.ehedg.nl

WEGEN
INTELLIGENTE VERBINDINGSDOOS

Storingen zijn een bron van ergernis. Ze veroorzaken bedrijfsstilstand, hinderen uw proces en kosten geld. Snel verhelpen is een must. De nieuwe PENKO kabelverbindingsdoos type SJB190 maakt dit mogelijk. Iedere krachtopnemer, tot vier per weegstelsel, wordt individueel bewaakt. Afwijkingen buiten de ingestelde toleranties worden op de display zichtbaar gemaakt en via een potentiaalvrij contact gemeld. Zo nodig kunt u preventief optreden en de defecte opnemer vervangen. De intelligente verbindingsdoos is in plaats van de gebruikelijke toe te passen; er is geen externe voedingsspanning nodig. Er is een robuuste kunststof (IP65) of roestvrij stalen (IP66) behuizing, beide zijn geschikt voor wandmontage.

www.penko.com



VOOR JE EIGEN VEILIGHEID

Een van de doelen van onze wet- en regelgeving is ons beschermen tegen dat wat ons bedreigt. De Nederlandse wet zegt bijvoorbeeld dat wie op een bromfiets of motorfiets rijdt, een goedgekeurde helm moet dragen. Vele internationale studies hebben aangetoond dat door het dragen van een motorhelm de kans op een dodelijke afloop van een motorongeval met ongeveer 42% afneemt, en de kans op ernstig hoofdletsel met ongeveer 69% (www.swov.nl/feiten-cijfers). De draagplicht is na de invoering in 1972 algemeen geaccepteerd en wordt zo goed als volledig nageleefd. Logisch, denkt u misschien: het gaat om je eigen veiligheid.

Niet iedereen laat zich echter 'zomaar' regels opleggen. Sommige wetten en regels worden maar moeizaam nageleefd, vaak afhankelijk van de straf en pakkans. De wijze van handhaven speelt dan ook een belangrijke rol. Ook om de voedselveiligheid te borgen, zijn er wetten, regels en protocollen opgesteld: om 'de consument' te beschermen. Tegen pesticiden, ziekmakende bacteriën, zware metalen of bepaalde allergenen in de producten die ze eten. Toch geven de vele recalls aan dat het geregeld mis gaat. Hoe dat kan? Deels omdat de regels bewust worden overtreden, of onachtzaam niet worden nageleefd.

Feit is: zodra een beslissing je direct raakt, handel je anders. Stel jezelf en je medewerkers eens de volgende vraag: Wat als je nu voor je eigen ouders, partner, kinderen produceert; zou je dan ook product dat van de band af op de grond valt, teruggooien in het productieproces? Zou jij dan nalaten om je handen te wassen en desinfecteren na een lunch of toiletbezoek? Wat als er door jouw onachtzame beslissing een bacterie of allergeen in een product komt, dat jouw partner, ouders, kind, of jezelf verschrikkelijk ziek zou maken; wat zou je dan doen?

Pieter Vos
Directeur Nutrilab



'De consument van nu wordt nauwelijks gehinderd door kennis van voedsel'



'MISLEID DE CONSUMENT TOCH NIET ZO!'

IJsbrand Velzeboer is voedingsmiddelentechnoloog en eigenaar van Scienta nova, een onafhankelijk adviesbureau dat zich bezighoudt met de meest uiteenlopende onderwerpen binnen de voedingsmiddelenindustrie. Kerntaken: advies, opleidingen, houdbaarheidsverlenging en risicobeoordelingen.

De vier werkgebieden (advies, opleiden, onderzoek en inspecties) van Scienta nova vullen elkaar goed aan. IJsbrand: "De ervaringen die we opdoen bij de inspecties van bedrijven en instellingen leveren fraai lesmateriaal op, dat wij uiteraard anonimiseren. Het vergroot ons voortschrijdende inzicht op het gebied van voedselveiligheid en de daarmee verbonden regelgeving." De voedingsmiddelentechnoloog schreef diverse boeken; leuk en vlot geschreven, doorspekt met anekdotes uit het werkveld. Dit najaar verschijnt een nieuw boek van zijn hand 'De witte leugens op mijn bord'. Hierin worden de verborgen reken- en smokkeltrucs op de etiketten van producten die niet

bepaald integer te noemen zijn ontmaskerd. Ondertussen zet hij in zijn talrijke blogs ook nog eens de consument én voedingsindustrie aan het denken, schopt hij heilige huisjes omver, maar draagt ook oplossingen aan. Tijd voor een gesprek over een van de meest heikle onderwerpen van deze tijd: voedselveiligheid. Wekelijks worden we opgeschrikt door terugroepacties vanwege niet vermelde allergenen en mogelijke besmettingen van voedsel met *Listeria* of *Salmonella*, glyfosaat in bier...

DE INDRUK ONTSTAAT DAT HET NIET ZO BEST GAAT MET DE VEILIGHEID VAN HET VOEDSEL IN NEDERLAND? IS HET ECHT ZO SLECHT?

"Nee, eigenlijk is die heel goed, mede door de verplichte audits en controles. Het is jammer dat er zo ontzettend veel tijd in al die audits gaat zitten. Er zou iedere dag een auditer moeten kunnen langskomen zonder dat je je zorgen hoeft te maken. Het moet gewoon altijd op orde zijn. Helaas schieten veel bedrijven er volledig van in de stress."

WAARDOOR KOMT DAT DENKT U?

"Doordat de focus veel te veel op 'het correct zijn van het papierwerk' ligt. Auditoren zoeken in BRC- of IFS-audits steeds meer de trutigheden op; is alles goed verwoord? Ik heb mijn buik vol van dat spijkers op laag water >>

zoeken, die strijd om pietluttigheden. We hebben meegemaakt dat een auditor tijdens een voedselveiligheidsanalyse-audit begon over de maaswijde van het haarnetje. Nergens in de wet staat daar iets over vermeld. Het controleren ervan hoort niet in een audit thuis. Gelukkig wordt er steeds beter gekeken naar het echte proces, of de werkvloer snapt waar het om gaat. Bij de wijze waarop dat wordt gecontroleerd zet ik wel mijn vraagtekens. Stel, er komt een onbekende auditor op de werkvloer, die daar een autistisch persoon aan een vulmachine begint te ondervragen. Die man weet prima wat hij doet en waarom, maar klapt helemaal dicht. Het levert een negatieve aantekening op. Wat zegt dat precies over de voedselveiligheid?"

"Ik sta nog het meest achter ISO 22000 met daaronder gehangen FSSC 22.000, een zelf opgezet managementsysteem dat de organisatie dwingt alle aspecten mee te nemen: van het management, risico-analyses, opleiding en bijscholing, via de klachten en klachtenafhandeling tot en met het schoonmaakplan; het moet allemaal kloppen. En bewijs maar, met microbiologisch onderzoek en harde cijfers, dat de machines en productieruimtes schoon zijn en dat je voedselveilig werkt."

WELKE ISSUES MET BETREKKING TOT VOEDSELVEILIGHEID DIE 10 JAAR GELEDEN SPEELDEN, ZIJN INMIDDELS ONDER CONTROLE?
 "'Productvreemde delen' komen veel minder voor, al blijven ze hoog in de klachten-top-10 staan. Jaren geleden was het vinden van muisen in melkflessen schering en inslag, daar hoor je niet veel meer over. Er zijn effectieve maatregelen tegen genomen. Alles wordt bijvoorbeeld overdekt getransporteerd en geavanceerde machines detecteren de kleinste productvreemde delen. De toegenomen voedselveiligheid vloeit ook voort uit sterk verbeterde oorzaak analyses."

Het tegenstrijdige is: we weten meer, maar ook minder. Consumenten staan veel verder af van hun voedsel dan onze oma's vroeger. Die wisten nog precies van welk vlees je gehakt moest draaien en dat het dof moest ogen. De consument van nu wordt nauwelijks gehinderd door kennis van voedsel. Wie weet er nou hoe het gemaakt wordt, wat er precies in zit, waar de gebruikte ingrediënten vandaan komen? Alleen wie een 'gele kaart' van de huisarts heeft gekregen vanwege een ziekte, of een voedselallergie of -intolerantie, leest het etiket en is zich bewust van wat hij eet. Maar onderschat de kracht van de consument niet! Het kwaliteitsbewustzijn groeit. Ik draag daar overigens graag mijn steentje aan bij. De consument heeft het recht te weten wat er in de producten zit. Waarom gaat er zoveel water in het gehakt en de kipfilet? Het vlees krimpt in de pan als een goedkoop overhemd! Ik vind dat een slechte zaak. Ik denk dat de voedingsindustrie meer kwaliteit kan en moet leveren en integerder moet etiketteren."

JUIST BIJ DAT ETIKET GAAT HET VAAK FOUT, HET REGENT ALLERGENENRECALLS. VAAK GAAT HET IN DE MELDINGEN EN TERUGROEPACTIES OM NIET-VERMELDE ALLERGENEN, OF OM EEN PRODUCTIEFOUT WAARDOOR ER MOGELIJK ALLERGENEN IN HET PRODUCT KUNNEN ZITTEN.

"Ja, dat verrekte allergenenrisico. De NVWA zit er bovenop en AH heeft er zelfs een eigen afdeling voor. Het gaat vaak om kleine foutjes; dat 'peanut' niet goed vertaald is, of dat op een verpakking van couscous niet staat dat het tarwe bevat. Ik wil het allergenenverhaal absoluut niet bagatelliseren, maar vind wel dat het soms erg overtrokken wordt. Couscous wordt nu eenmaal van tarwe gemaakt, logisch toch dat dat er in zit. Wat ik wel echt heel ernstig vind, zijn glas- of metaalsplinters in het product. Daarvan zeg ik: terughalen die hap, gelijk! Dan kan je niet streng genoeg zijn. De norm voor plastic, harde delen en metaal is



7 mm voor volwassenen en 2 mm voor kinderen onder de 3 jaar, maar ik noem een splintertje van 1 mm al een ramp; de grens zou absoluut 0 moeten zijn."

WAAR LIGGEN DE RISICO'S VAN NU?

"Palmolie is een actueel thema, en dan vooral 'palmolievrij', omdat dat beter is voor het milieu. Fabrikanten gebruiken de goedkoopste olie, en proberen dat te verhullen. Het staat wel in heel kleine lettertjes op een etiket, maar je moet er eerst de verpakking voor omdraaien. Misleid de consument toch niet zo! Palmolie is trouwens niet eens zo erg. Wat ik verschrikkelijk vind, is dat als we producten analyseren, we heel vreemde chemische stoffen zien: 3-MCPD esters. Ergens in het raffinageproces gebeuren vreemde dingen, zodat er chloorverbindingen achter kunnen blijven."

"Ook het langdurig gebruik van dezelfde chemische desinfectiemiddelen, zoals hypochloriet en quads (quaternaire ammonium verbindingen), vormen een groot risico. Ik vind dat zorgelijk. De eerste resistente listeria stammen zijn al ontdekt. Alleen met thermische desin-

fectie, met de juiste verhitting, doorbreek je de resistentiecyclus. Misschien zijn fagen een oplossing, daar verdiepen we ons nu in."

EN HOE ZIT HET MET DE KLIMAATVERANDERING?

"Een hittegolf zoals van afgelopen zomer heeft niet alleen impact op de oogsten. Het maakt zichtbaar hoe kwetsbaar ons voedselsysteem is. Nu gaat het om kleinere appels, of kortere frieten, maar de verwachting is dat dit vaker gaat gebeuren. Een ander voorbeeld: pinda's worden in Nigeria van oudsher, voor ze worden verscheept, gedroogd aan de lucht. De regentijd lijkt echter steeds eerder te beginnen, waardoor de pinda's tegenwoordig verregend zijn nog voor ze in de haven aankomen. Dat geeft schimmelgevaar. Ook monoculturen, zoals olijven en bananen, zijn kwetsbaar en gevoelig voor ziektes, droogte of veranderende temperaturen. Als de oogsten kleiner worden, stijgen de prijzen. Maar het zet eveneens de deur open voor fraude. Met veel olijfolie wordt geklooid. Waar het om gaat is dit: in hoeverre zijn dergelijke situaties meegenomen in de huidige risicoanalyses van bedrijven?"

"Essentieel hierbij is een goede Root Cause Analysis (RCA). Deze methode stimuleert het ketenbreed zoeken naar oorzaken en het voorkomen van herhaling, door je te helpen een klacht, kwaliteitsprobleem of incident objectief te onderzoeken. Het mooie is dat RCA niet is gericht op de schuldvraag, maar op verbetering. Elke QA-manager zou dit moeten kunnen. RCA dwingt je ook om je leveranciers te goed beoordelen, want als je die niet in je grip hebt, speel je Russisch Roulette. Het is een feit: in veel landen gaan ze écht anders om met voedselveiligheid en met certificaten. Door al dat gesleep met voedsel over de wereld zijn er veel transportbewegingen die verborgen blijven. Ze vergroten het risico op contaminatie en op fraude."

"Nu wordt het publiek bijvoorbeeld weer opgeschrikt door berichten over glyfosaat in bier; is


dat wel voedselveilig? Zij zien de gele akkers veroorzaakt door deze wonder herb, de boer krijgt de schuld. Men realiseert zich niet dat ook dat een ketenprobleem is. De boer zoekt naar een goedkopere manier voor onkruidbestrijding, want de prijzen die hij krijgt voor zijn gewassen zijn schandalig laag. Wie zo weinig krijgt voor zijn producten, moet érgens op bezuinigen. Die ploegen kost een hoop brandstof, dus de keuze valt op een goedkopere oplossing: glyfosaat."

"Ook de voedingsindustrie moet meer marge krijgen, zodat ze hun research en development kunnen verbeteren én kunnen blijven werken aan het verbeteren van de voedselveiligheid. De redelijkheid in inkoopcontracten van supermarkten is vaak ver te zoeken, ik sta af en toe te stuteren als ik ze lees. Neem het 'Grondstofprijzen beding': als de olieprijs stijgt, moet de fabrikant drie maanden wachten voor hij de prijsverhoging mag doorrekenen. Bij een prijsverlaging is hij verplicht deze vrijwel direct door te berekenen. Daarom wordt er ook in de industrie op allerlei zaken bezuinigd, bijvoorbeeld door voor goedkopere glazen potten te kiezen in plaats van iets duurder, dus betere kwaliteit, glas. Feit is dat

het risico dat een goedkope glazen pot breekt, groter is. Probeer dat maar eens in een cijfer uit te drukken. Ook wordt er bezuinigd op de interne opleiding en begeleiding: mensen die in de productielijnen staan, weten daardoor minder goed waar ze mee bezig zijn. Dat kan verstrekkende gevolgen hebben."

EEN PITTIGE TAAK VOOR DE KWALITEITS-MANAGERS VAN FOODBEDRIJVEN...

"Dat klopt. De QA-manager van nu moet breed geschoold zijn: hij moet alles weten over hygiëne, desinfectie en contaminatie, over wetgeving en micro-organismen, maar ook over de risico's wanneer een grondstof door oorlog, klimaatverandering of een schimmel niet meer voorradig is. Vroeger was het voldoende als je het proces beheerste vanaf de poort bij binnenkomst tot en met de uitgang. Tegenwoordig moet je weten waar je grondstoffen precies vandaan komen, hoe ze zijn vervoerd en opgeslagen, hoe ze onderweg waren verpakt en wat de luchtvochtigheid was; het zijn allemaal bepalende aspecten voor de voedselveiligheid én houdbaarheid van je eindproduct."

 www.scientanova.com



RISICOPRODUCTEN ONDER DE LOEP

BEHEERSEN VAN LISTERIA

Zeer geregeld worden producten vanwege een besmetting met *Listeria* uit de markt teruggeroepen.

Uit data van het RIVM blijkt dat ook het aantal gevallen van listeriose in Nederland toeneemt. Wat zijn de achterliggende oorzaken? En hoe richt je de productie zo in dat *Listeria* geen probleem wordt?

Listeria monocytogenes is de veroorzaker van listeriose. *L. monocytogenes* is een bacterie die overal in het milieu voorkomt en in staat is onder ongunstige omstandigheden zoals droogte en lage temperatuur te overleven. Bij droogte kan hij zich niet vermenigvuldigen, dat kan wel bij lage temperaturen. Het meeste risico bij besmetting ligt bij de ongeboren vrucht, want infectie kan leiden tot een miskraam of vroeggeboorte. Ook voor jonge kinderen, ouderen, personen met een verminderde weerstand en consumenten die maagzuurremmers slikken kan listeriose erg gevaarlijk zijn.

L. monocytogenes is aerob, maar kan in aanwezigheid van fermenteerbare koolhydraten facultatief anaerob zijn. Groei treedt op tussen 0 en 45 °C met een optimum tussen 30 en 37 °C. *L. monocytogenes* is relatief hitteresistent. In de literatuur wordt hier veel aandacht aan besteed: er worden overlevingstemperaturen genoemd variërend van een aantal minuten bij 65 °C tot enkele seconden bij 80 °C. Na uitvoerig onderzoek in 1989 is echter geconstateerd dat een verhitting van 2 minuten bij

70 °C in de kern van het product voldoende is om *L. monocytogenes* te inactiveren.

De minimum pH voor groei ligt rond de 4,4. Bij een lagere pH is er geen vermeerdering meer. *L. monocytogenes* kan zich nog wel vermeerderen bij een a_w -waarde van ca 0,92 en overleeft bij zoutgehalten tot 20%. Dit betekent ook dat *L. monocytogenes* in droge producten met a_w -waarden beneden 0,90 zeer lang kan overleven. De bacterie kan biofilms vormen waarin *L. monocytogenes* robuuster is ten opzichte van losse bacteriën.

Listeria komt het meest voor in levensmiddelen van dierlijke oorsprong, maar ook plantaardige producten kunnen ermee besmet zijn. Risicoproducten vormen langdurig gekoeld bewaarde producten die zonder verhitting worden gegeten. Vooral gerookte vis, zachte schimmelkazen en gekookte en/of gesneden vleeswaren worden in verband gebracht met *Listeria*. Maar ook overige vleeswaren, gekoelde paté, hotdogs, gekoelde sandwiches en koelverse kant-en-klare gerechten zoals rauwkostsalades en maaltijden vormen een risico.

BEHEERSING

In de Europese regelgeving, die de NVA in Nederland handhaaft, is vastgesteld dat het aantal *L. monocytogenes* kolonievormende eenheden (kve) beneden de 100 per gram kant-en-klaar product dient te zijn als het een product betreft waar *Listeria* niet in kan groeien. In producten waar *Listeria* zich wel kan vermenigvuldigen dient *Listeria* aantoonbaar afwezig te zijn na productie in 5 monsters van 25 gram of er moet aangetoond worden dat het aantal onder de 100 per gram zal blijven tijdens de gehele houdbaarheid. Met deze bovengrens als uitgangspunt is het van belang om stappen te ondernemen om de bacterie zo min mogelijk te verspreiden. Essentieel zijn: goed product-/ingangsmateriaal (ingredienten) en een strikte proceshygiëne (inclusief effectieve schoonmaak om kruisbesmetting te voorkomen). Waar mogelijk de bacterie doden of te belemmeren in zijn uitgroei. Net als andere micro-organismen kan *Listeria* worden gedood door de producten voldoende te verhitten. Juist dat laatste vormt voor veel bedrijven een grote uitdaging, want verhitten is niet altijd mogelijk.



In dat geval is het belangrijk om de omstandigheden in of om het product zodanig te beïnvloeden dat groei sterk beperkt, of zelfs onmogelijk, wordt. Denk bijvoorbeeld aan het verlagen van de pH naar <4,4. Het product is dan geen voedingsbodem voor *L. monocytogenes*. Een andere optie is de bewaartemperatuur zo laag mogelijk houden, waardoor de groei sterk geremd wordt.

Op basis van de groeisnelheid is het mogelijk de houdbaarheid te bepalen.

Ten slotte kunnen volgens de hordetheorie van Leistner, aan het product additieven toegevoegd worden die gezamenlijk meerdere horden vormen. Denk aan lactaat, diacetaat, bacteriocinen, Lauroyl-L-arginine ethyl ester (LAE), en plantextracten met anti-microbiologische werking.

VOEDSELVEILIGHEID ONDERBOUWEN

Om de voedselveiligheid te borgen, moeten producenten de houdbaarheidsstermijn van producten kunnen onderbouwen met betrek-

king tot *Listeria*. Voor een onderbouwing van de houdbaarheid van een kant-en-klaar product maken we onderscheid tussen twee type producten: producten die niet als voedingsbodem dienen voor *L. monocytogenes*, waardoor de bacterie niet kan groeien, en producten die wel een voedingsbodem zijn voor het organisme. Voor beide typen producten is het doel om na productie *Listeria* zo laag mogelijk te hebben. Voor producten waar groei in mogelijk is, is het criterium afwezigheid in 5 monsters van 25 gram (<0,04 kve/g). Wanneer onderbouwd >>

Wij draaien er niet omheen...

 **HENNEKENTUMBLER**
seit 1977

Ferdinand Henneken GmbH, opgericht in 1977 en inmiddels in handen van de tweede generatie Henneken produceren grote liggende tumbel systemen. Henneken produceert tumbel systemen van 150 liter tot 12.000 liter en pekelinejectoren van 21 naalden tot en met 243 naalden. Naast deze machines produceert Henneken ook pekelmengers, steakers en pletters.

Meer weten?

Ga naar vanuhm.nl en ontdek ons uitgebreide assortiment.

Machine testen?

Dat kan in onze demoruimte of bij u op locatie!
Bel voor een vrijblijvende afspraak
074 - 266 29 05

vanuhm professionals
in food
processing

De Bieffel 3, Borne
T 074 - 266 29 05
E verkoop@vanuhm.nl



KIM
NEDERLAND

K.I.M. Nederland B.V.
Tweelingenlaan 144
7324 BP Apeldoorn

T. +31 (0)55 368 91 91
info@kim-nederland.nl
www.kim-nederland.nl

KOEL- EN VRIESHUISBOUW ❄️ ISOLATIESYSTEEMBOUW

Bij K.I.M. Nederland profiteert u van een unieke expertise in de koel- en vrieshuisbouw en isolatiesysteembouw. Deze is volledig afgestemd op uw logistieke organisatie en de actuele marktontwikkelingen in uw branche.

Dat zorgt voor een eindproduct dat exact aansluit op uw eisen en wensen!



is dat er geen groei mogelijk is, kan er worden afgeweken van deze waarde. Over het algemeen is het noodzakelijk om voor de onderbouwing om de groei van *Listeria* te voorspellen, verschillende invalshoeken met elkaar te combineren: maak gebruik zowel van wetenschappelijke literatuur, als van modellen.

Een eerste indicatie over de potentiële groei of geen groei van *Listeria* kan met modellen verkregen worden. Met aanvullende challenge-testen waarbij je toetst of de grens van <100 kve/g tijdens de gehele houdbaarheid daadwerkelijk gehaald wordt, moeten de modellen gevalideerd worden. Daarnaast geven data van historische gegevens van analytische resultaten specifieke onderbou-

wing. Historische gegevens zijn ook nodig voor het uitvoeren van trendanalyses om tijdig ongewenste ontwikkelingen bij de productie te signaleren en tijdig te kunnen ingrijpen.

Listeria monocytogenes is een serieus gevaar bij met name koelverse producten die geen hittebehandeling meer ondergaan. Een goede hygiëne met een onderbouwde borging en beheersing van het hele productieproces, inclusief houdbaarheidsstraject, is essentieel om het risico op infectie via het product met *L. monocytogenes* te beheersen.

 www.wur.nl

LITERATUUR

- RIVM. STAAT VAN ZOÖNOSEN 2017
RIVM. SURVEILLANCE VAN LISTERIA IN NEDERLAND IN 2017
NVA. INTERPRETATIEDOCUMENT NVA M.B.T. VERORDENING (EG) NR. 2073/2005 INZAKE MICROBIOLOGISCHE CRITERIA VOOR LEVENSMIDDELEN (INFORMATIEBLAD 85, CONCEPT SEPTEMBER 2018)
WALKER, ARCHER, AND BANKS. GROWTH OF LISTERIA MONOCYTOGENES AT REFRIGERATION TEMPERATURES. J APPL BACTERIOL. 1990 FEB;68(2):157-62
EFSA. LISTERIA INFECTIONS INCREASE IN VULNERABLE GROUPS; [HTTPS://WWW.EFSA.EUROPA.EU/EN/PRESS/NEWS/180124](https://www.efsa.europa.eu/en/press/news/180124)
EFSA. (EUROPEAN FOOD SAFETY AUTHORITY), ALLENDE A ET AL., 2018. URGENT SCIENTIFIC AND TECHNICAL ASSISTANCE TO PROVIDE RECOMMENDATIONS FOR SAMPLING AND TESTING IN THE PROCESSING PLANTS OF FROZEN VEGETABLES AIMING AT DETECTING LISTERIA MONOCYTOGENES. [HTTPS://EFSA.ONLINELIBRARY.WILEY.COM/DOI/EPDF/10.2903/SP/EFSA.2018.EN-1445](https://efsa.onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.2903/sp/efsa.2018.en-1445)
HANDBOEK VOOR DE VLEESWARENINDUSTRIE, STEKELBURG FK. ET AL., 2005, HOOFDSTUK M4, PATHOGENE MICRO-ORGANISMEN EN DE RISICO'S VOOR DE VLEESWARENINDUSTRIE.



Peter Blokland (links) en Robert Kostrubiec

BLOKLAND COLD STORES Kiest voor NOCOTECH

OPTIMALE VEILIGHEID

Droog desinfecteren wordt omarmd door de voedingsindustrie. Peter Blokland, directeur van Blokland Cold Stores BV uit Cuijk, verruilde naar volle tevredenheid de handmatige desinfecteringsprocessen binnen zijn bedrijf voor het volledig geautomatiseerde desinfectiesysteem Nocotech.

Peter Blokland is directeur van het 103 jaar oude bedrijf Blokland Cold Stores. "We zijn specialist in het koelen, vriezen en ontdoien van onder andere vlees, vis en vruchtensappen. Als een van de weinige bedrijven in het land, beschikken wij over een erkenning voor invriezen van varkensvlees voor China. We werken samen met slachterijen uit heel Europa." Blokland is naar eigen zeggen geen standaard dozenschuiver. "Nee, integendeel. We onderscheiden ons omdat al onze bedrijfsprocessen volledig aan data zijn gekoppeld: vanaf het moment dat er bij ons vlees binnenkomt tot aan het moment waarop het ons bedrijf weer verlaat naar elders op de wereld, zijn wij in staat om alle details te traceren. Dat is complex maar een bewuste keuze, want kwaliteit en voedselveiligheid zijn onze meest belangrijke kwaliteitsnormen. We zijn een innovatief bedrijf. Zo hebben we twee jaar geleden geïnvesteerd in compleet nieuwe verpakkinglijnen."

'De methode past goed in een duurzaamheidsbeleid'

KWALITEITSSLAG

Vanuit kwaliteitsoogpunt ging Peter Blokland een tijd geleden op zoek naar een alternatief voor de desinfecteringsprocessen van zijn productieruimtes. "We wilden daar een kwaliteits-slag in maken. Niet dat het niet goed ging, maar het kan natuurlijk altijd beter. Een collega-ondernemer werkte al met het desinfectiesysteem Nocotech van het bedrijf Simpel Desinfecteren en was daar heel erg tevreden mee. Dat wekte mijn interesse. Ik heb contact gezocht met Robert Kostrubiec om de mogelijkheden te onderzoeken."


DROOG DESINFECTEREN

Robert Kostrubiec is samen met Hugo ter Hoeve eigenaar van Simpel Desinfecteren en leverancier van het desinfectiesysteem Nocotech. Hij legt uit hoe het systeem werkt: "Het Nocotech-concept is een volledig geautomatiseerd desinfectiesysteem voor productieruimtes en apparatuur en wordt ingezet tegen alle denkbare vormen van microbiologische besmetting. Het systeem is simpel in gebruik: je vult de Nocospray-machine met de speciale Nocolyse Foodvloeistof. Via een slimme combinatie van snelheid (maar liefst 300 kilometer per uur) en temperatuur wordt de vloeistof vervolgens omgezet in een droge geïoniseerde damp. De geïoniseerde damp bereikt alle plekken in een specifieke ruimte: van aanwezige machines tot aan de plafonds, wanden, vloeren en ventilatioeroosters. Met het systeem wordt een productieruimte geheel vrijgemaakt van micro-organismen. Het grote voordeel is dat er geen residuen achterblijven en er hoeft niet nagespoeld te worden. De zuurstofradicalen zijn 100% corrosievrij en 100% biologisch afbreekbaar. De methode past dan ook goed in een duurzaamheidsbeleid. Er zijn verschillende type machines voor ruimtes van 20m³ tot 20000m³. De Nocolyse Foodvloeistof kreeg in 2015 van het CTBG het N-nummer en staat sindsdien als desinfectiemiddel voor de levensmiddelenindustrie geregistreerd onder nummer 15012-N. Hiermee is Nocospray Food gevalideerd voor doeltreffendheid volgens de strengste wettelijke normen die gelden voor desinfectie."



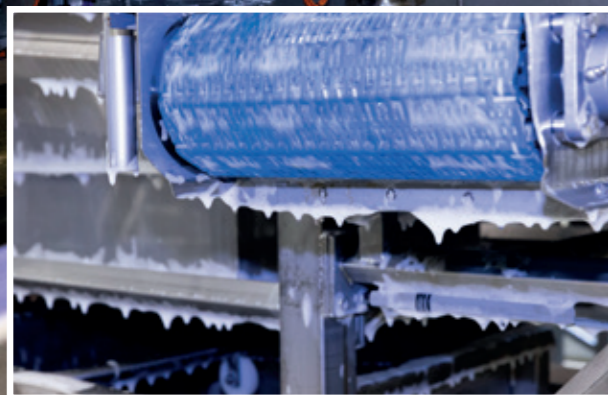
UITGEBREID GETEST

Vanwege de omvang van zijn productieruimtes, koos Peter Blokland voor het Nocomax wandmodel, het geheel geautomatiseerde systeem. "We zijn niet over één nacht ijs gegaan, want het is een behoorlijke investering. In samenwerking met Robert hebben we het systeem gedurende een maand uitgebreid getest op verschillende tijdstippen en vanuit uiteenlopende hoeken. Uiteindelijk besloten we het te implementeren. Aan die beslissing lagen een aantal argumenten ten grondslag: we zijn een innovatief bedrijf en streven ernaar om onze klanten zo optimaal mogelijk te bedienen. Door de kans op welke vorm van besmetting dan ook te reduceren tot nagenoeg nul, garanderen wij nog meer de optimale veiligheid dan wij al deden. Een ander punt is de gezondheid en inzetbaarheid van onze werknemers. In het verleden hadden we twee mensen nodig die gedurende de nacht de productieruimtes desinfecteerden. Dat is zwaar werk en bovendien is het in de huidige arbeidsmarkt steeds lastiger om er mensen voor te vinden. De menselijke hand is en blijft wispelturig, met de beste wil van de wereld kan geen mens op tegen een machine die alle plekken in een ruimte desinfecteert. Of de inzet van de Nocomax ons een financiële besparing oplevert? Fors kan ik niet zeggen, budget-neutraal is denk ik het goede woord."

 www.simpeldesinfecteren.nl
www.bloklandcoldstores.com



Harm Mansveld, Teamleider Kwaliteitsdienst van aardappelspecialist Schaap Holland in Biddinghuizen en Appie Mourabit, directeur van Schoonmaakbedrijf Concreet Hygiëne praten elkaar bij: een mooi voorbeeld hoe het in de praktijk ook kan.



AANDACHT MAAKT ALLES SCHONER!

SAMENWERKING SLEUTELWOORD VOOR BORGEN EN OPTIMALISEREN HYGIËNE

We denken na over duurzaamheid, alternatieve bronnen van energie en een circulaire economie. Het delen van kennis staat hoog op de agenda. Gezocht wordt naar samenwerking om elkaar te versterken. “Samenwerking is ook het sleutelwoord voor het borgen en optimaliseren van hygiëne”, stelt Gert Visscher, directeur/eigenaar van Eco2Clean.

“Schoonmaak is een integraal onderdeel van het bedrijfsproces. Wanneer een bedrijf daar eenmaal van overtuigd is, is een goede samenwerking tussen de productie, TD en schoonmaak mogelijk. Blijvende aandacht van het bedrijfsmanagement en het bewaken van de vastgestelde structuur zijn daarbij cruciaal”, zegt Gert.

In de praktijk ziet hij veel bedrijven worstelen met de schoonmaak door het ontbreken van kennis, tijd en structuur. “De schoonmaak krijgt de opdracht haar werkzaamheden in een zo kort mogelijk tijdsbestek uit te voeren. Op een nieuwe locatie komt er vanuit de productielocatie weinig of geen overdracht hoe de schoonmaak uit te voeren. Een vrijwel onmogelijke opdracht én vicieuze cirkel. We voelden ons af en toe een roepende in de woestijn, maar er zijn meer en meer productiebedrijven die afscheid nemen van deze korte termijn politiek”, constateert hij. “Met overtuigend bewijs: doorlopend goede bacteriologische resultaten en rust in de tent. Spijtig is dat een bedrijf soms pas door een recall wordt wakker geschud.”

PRAKTISCH EN NUCHTER

Het beheersen van de voedselveiligheidsrisico's met tegelijkertijd een verlaging van de schoonmaakkosten lijkt niet realistisch, maar is wel degelijk mogelijk, stelt Gert. Bij het bespreken hoe een bedrijf de borging van de hygiëne kan organiseren, hanteert Eco2Clean een praktische, nuchtere aanpak. “We leggen eerst een aantal vragen voor. Hoe schoon een object of onderdeel moet zijn, is afhankelijk van het soort product waarmee wordt gewerkt. Gaat het om producten die gevoelig zijn voor besmettingen? Hebben micro-organismen in de ruimte waar de producten zich bevinden weinig of geen kans

tot uitgroei? Ook is de besmettingsgraad van het product zelf van belang. Hoe ziet de verdere keten eruit? Zijn er vanaf de productielocatie tot aan de consument nog stappen waarbij een eventuele besmetting weer ongedaan gemaakt wordt? Het beheersen en optimaliseren van hygiëne- en schoonmaakprocessen in de food is onze kracht. Onze uitdaging is een goede balans te vinden tussen risico's en kosten. We vragen onze klanten te kijken naar de schoonmaak in zijn totaliteit en gaan met hen in gesprek zodat zij bewuste keuzes kunnen maken.”

VERBINDING ZOEKEN

Het doel is te komen tot een optimale hygiëne door kennis en knowhow te delen met de producent en het schoonmaakbedrijf. Gert: “Het één kan niet zonder het ander. Als kennisexpert op het gebied van hygiëne hebben wij een verbindende rol tussen de producent en het schoonmaakbedrijf. Het online registratiesysteem HIMS hebben wij voor dat doel ontwikkeld, maar het levert alleen meerwaarde op in combinatie met een duidelijke communicatie- en overlegstructuur”, waarschuwt hij. “Als de productie, schoonmaak en technische dienst voortdurend met elkaar in gesprek zijn, worden actuele knelpunten vlot vastgesteld en verholpen. In een periodiek overleg worden de frequente analyses besproken en afspraken gemaakt over door te voeren verbeteringen. Deze werkwijze voorkomt veel miscommunicatie en ruis. Onze HIMS-app, die op de werkvloer wordt gebruikt, maakt deze communicatie nog eenvoudiger en sneller.”

De hygiëne-inspecties die de hygiënespecialisten van Eco2Clean regelmatig bij hun klanten uitvoeren, geven ook inzicht in de mate van samenwerking tussen alle partijen. Het

RECALL-FEITEN 2018 OP EEN RIJ

In het laatste kwartaal van 2018 werden in Europa 972 recalls en waarschuwingen geregistreerd in de food & beverage-sector: 13% meer dan de 860 in het derde kwartaal, en het op twee na hoogste aantal in de laatste 9 kwartalen.

Noten, notenproducten en zaden voeren de lijst aan met producten die het meest uit de schappen zijn gehaald (148), gevolgd door fruit en groente (131) en vis en visproducten (97).

Aan de recalls lag in de meeste gevallen een bacteriële contaminatie ten grondslag (213), gevolgd door chemische besmettingen (163) en aflatoxinen (schimmels, 115).

De meeste meldingen (33,4%) kwamen uit Nederland, Italië en het Verenigd Koninkrijk. De meeste recalls en waarschuwingen betroffen producten uit Turkije (82), gevolgd door Polen (45), de VS en Frankrijk (beide 43) en Nederland (40).

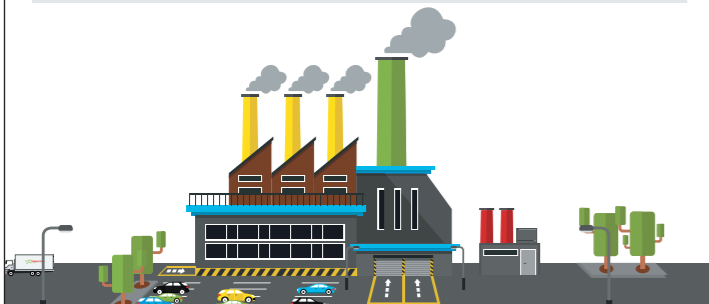
Bron: de European Recall & Notification Index Q4 2018 van Stericycle Expert Solutions

inspectieverslag wordt in een breed overleg besproken. In dit overleg zijn alle betrokken partijen aanwezig: het bedrijfsmanagement, productiemanagement, kwaliteitsdienst, TD, schoonmaakbedrijf of eigen schoonmaakmedewerkers en Eco2Clean. Visscher benadrukt: “Ons hygiëne-inspectieverslag is niet bedoeld om één van de partijen mee om de oren te slaan. Samenwerking is het sleutelwoord. Door dit verslag in breder verband te bespreken, hopen we iedereen te overtuigen van het belang van samenwerken.”

‘Wij zijn de verbindende factor tussen de producent en het schoonmaakbedrijf’

ERP software

Onvoldoende voorraad, dubbel uitgevoerde orders, foutieve klantgegevens, onjuiste kostprijzen, achterstallige facturatie, onderbezetting, foutieve kortingen. Het is de schrik van iedere leidinggevende. De prangende vraag is: hoe dan wel? 4FOOD software biedt een oplossing voor voedselproducerende bedrijven. Het resultaat: méér controle, méér efficiency, méér rust en méér groeimogelijkheden.



www.4foodsoftware.com



Industrial Auctions BV

Professionals in online veilingen voor de voedings- en drankenindustrie

Online veiling machines voor de voedingsindustrie op voormalige locatie Kuijten Verswaren in Eindhoven (NL)
Kijkdag: 14 mei | Sluiting veiling: 15 mei



Registreer gratis Zoek & bied Win Betalen & ophalen

www.Industrial-Auctions.com

tba

transportbandaandrijving.nl

voor elke band de juiste aandrijving



wij hebben ze voor u

Door ons one-stop-shopping concept heeft u met één telefoontje (mailen mag natuurlijk ook) keuze uit meerdere merken trommelmotoren. Op basis van onze jarenlange ervaring hebben wij de beste alvast voor u uitgekozen. Graag laten wij u hiermee kennismaken.



transportbandaandrijving.nl

Industrieweg 5-Y t 0031 (0)38 333 88 04
8263 AA Kampen e info@transportbandaandrijving.nl

VOEDSELVEILIGHEID

Ooit - toen ik jong en wild was – reisde ik door Afrika, door gebieden waar ik nu voor geen prijs meer naartoe ga. Mensen stierven er bij bosjes in de Sahel-droogte, honger terroriseerde het gebied. Wat me echter het meest is bijgebleven, was het ontbreken van toiletpapier. Op een goed moment moet je toch tussen de struiken. En dan? Juist. Daarom is het de grootste belediging om Afrikaanse (en ook bijvoorbeeld Indiaase) mensen jouw linkerhand aan te bieden. Je geeft de rechterhand. De zuivere hand. Een perfect hygiënesysteem.

Wat doen wij Nederlanders? Wij brengen onze schoenen met wellicht een restje hondenpoep eronder naar de schoenmaker en stoppen op de terugweg in dezelfde tas onze verse spinazie.

Permanent vliegen er 150 tot 200.000 vliegtuigen boven ons hoofd, gevuld met miljoenen mensen die alle denkbare bacteriën en ziektes de gehele wereld over transporteren. Staan we eenmaal op de grond, dan zoenen we elkaar uitbundig. Geen mens die na een vlucht eerst zijn handen en gezicht wast. Maar zien we aansluitend in de supermarkt op Schiphol een product in de schappen liggen dat een halve dag over de THT-datum is, dan is de wereld te klein. Voedselveiligheid en menselijk gedrag liggen heel ver uit elkaar.

We eisen van de voedselabrikanten dat ze ons eten door steriele marsmannetjes laten produceren. En wat doen we als consument? Zodra het inspanning en geld kost en de consument er zelf op wordt aangesproken, is het een ander verhaal. Het lijkt wel de CO₂-reductie: moeten we allemaal doen! Tot de portemonnee getrokken moet worden. Dan ligt het toch net even anders.

www.bessels.com

Herman Bessels is architect BNA bij Bessels architecten & ingenieurs B.V.



AANDACHT VOOR ALLERGENEN

Voedselveiligheid gaat hand in hand met een juiste etikettering op verpakkingen. Maar bijna wekelijks is het raak: er zijn veel terugroepacties van producten vanwege de (mogelijke) aanwezigheid van niet-gedeclareerde allergenen. Wat gaat er fout?

De Europese Unie heeft bepaald dat ingrediënten die de meeste overgevoeligheidsreacties veroorzaken - 14 allergenen -, extra duidelijk vermeld moeten worden op het etiket (Verordening 1169/2011 en bijlage II). Dat mag door een onderscheidend lettertype, stijl of achtergrondkleur. Het doel: de voedselveiligheid en het recht van consumenten op informatie waarborgen, en de gezondheid van consumenten (ook die met een voedselintolerantie of -allergie) beschermen.

Het aantal op de website van de NVWA gepubliceerde veiligheidswaarschuwingen en allergenenrecalls is onverminderd groot. Zomaar enkele recente voorbeelden: Plus roept gerookte kipsalade met één Beter Leven-ster terug vanwege de aanwezigheid van melk, selderij en mosterd. Jumbo waarschuwt voor allergenen in Indonesische Rijst-tafel. Of IKEA roept SÖTSAK SKUMTOPP schuimbollen terug omdat het allergen melk niet nadrukkelijk op de ingrediëntenlijst staat. De producent is verplicht consumenten te waarschuwen als het mis is gegaan. De NVWA publiceert deze waarschuwingen op haar website.

HANDHAVINGSBELEID NVWA

Vroeger ging de NVWA uit van een nultolerantie: bij het aantreffen van allergene stoffen in een voedingsmiddel die niet waren geëtiketteerd, beschouwde de NVWA deze als een

'onveilig product voor consumenten met een voedselallergie of -intolerantie'. Na het advies van Bureau Risicobeoordeling & onderzoeks-programmering (BuRO) van 3 juni 2016, heeft de NVWA haar handhavingsbeleid aangepast. Bij de beoordeling of een product onveilig is, werkt de NVWA sindsdien met de in het advies opgenomen referentiedoses. Ligt de waarde boven de referentiedosis, dan is het product onveilig. Ligt de waarde eronder, dan is het product veilig c.q. 'het risico is aanvaardbaar'. Deze uitkomst bepaalt of overgegaan moet worden tot een recall.

De gehanteerde referentiedoses zijn echter geen wettelijke limieten. Voor allergenen waarvan in dit advies geen referentiedosis vermeld is, hanteert de NVWA in principe nog steeds een nultolerantie. De NVWA kan een bestuurlijke boete opleggen. Afhankelijk van de ernst van de overtreding en het aantal werknemers op de dag waarop de overtreding is begaan, ligt het boetebedrag in de regel tussen de € 525 en € 1.050. Maar de instantie kan ook een hogere, omzet-gerelateerde, boete opleggen.

RECHTSPRAAK

Noemenswaardig is een kort geding tussen twee producenten van snackfood (popcorn, nacho's en dipsauzen). Beide partijen verkopen deze producten onder andere aan de retail en de zakelijke markt, zoals bioscopen. Onderdeel van het kort geding is de vordering dat de gedaagde producent haar producten niet op de markt mag brengen zonder de informatie omtrent stoffen die allergieën of intoleranties veroorzaken. Na het uitbrengen van de dagvaarding heeft de gedaagde producent de receptuur en etikettering aangepast. Toch ging het kort geding door, omdat de gedaagde producent weigerde een onthoudingsverklaring (Lees: 'ik zat fout en ik zal het niet meer doen') te ondertekenen. De Rotterdamse voorzieningenrechter wees de vorderingen af. Geoordeeld werd namelijk dat informatie over allergenen conform de Europese



Voedselinformatieverordening is verstrekt. Zo hanteerde de gedaagde producent een flyer met uitgebreide voedselinformatie, waaronder informatie over allergene stoffen. Deze flyers zijn aan de zakelijke markt afgegeven om aan de consument te verstrekken.

MISLEIDEND

Het etiket of de verpakking kan ook onderwerp van discussie zijn bij de Reclame Code Commissie, de instantie die toetst of (reclame) uitingen onjuist en/of misleidend voor de consument zijn. Illustratief is een uitspraak rondom de uiting van een producent waarin werd vermeld dat de tomatensoep (100%) allergenvrij is. Volgens de klager is dat misleidend, omdat er in de soep diverse kruiden zitten, waaronder knoflook en peper, waarvan bekend is dat 2% van de bevolking hiervoor allergisch is. Adverteerder verweerde zich door aan te geven dat de in de uiting vermelde producten geen op grond van de Europese Voedselinformatieverordening verplichte declareerbare allergenen bevatten (lees: de veertien wette-

lijke allergenen). De Reclame Code Commissie gaf de klager gelijk: het feit dat de producten geen declareerbare allergenen bevatten, sluit niet uit dat er desondanks sprake kan zijn van andere, niet op de wettelijke lijst vermelde, allergenen. De uiting '(100%) allergenvrij' is daarom misleidend.

VOORKOMEN

De oorzaak voor allergenenrecalls blijkt in de praktijk vaak te liggen in een gebrekkige interne communicatie: de afdeling Planning wisselt een productierun om en meldt dit niet aan de productiemedewerkers waardoor een verkeerde grondstof of halffabricaat in het product terecht komt. Of producten krijgen een verkeerd etiket doordat iemand in de productie staat te dromen. Wellicht een open deur, maar ik gooi hem toch open: voorkom recalls en fouten op de werkvloer: werk volgens strak omliggende protocollen en zorg voor goed opgeleid en gemotiveerd personeel.

 www.dvan.nl

'CUSTOMER JOURNEY' CENTRAAL UITGANGSPUNT SAMENWERKING LOONT IN VERSKETENS

Voedselketens veranderen: de duurzaamheidsagenda is zeer dynamisch, er is onzekerheid over oogsten, prijzen op de wereldmarkt en de toenemende regeldruk. Juist nu is vertrouwen in ketenpartners van groot belang in de ketensamenwerking. Dat blijkt uit onderzoek van EFMI Business School, uitgevoerd in opdracht van het CBL.

In het onderzoek 'Strategische samenwerking in de versketens' analyseerde het EFMI praktijkvoorbeelden, van toeleverancier tot supermarkt, in drie versketens: 'groente en fruit' (vollegrond en glastuinbouw); 'zuivel' (dagvers en toetjes) en 'vlees' (kip en varken). Uit deze analyses blijkt dat vertrouwen in ketenpartners onderling van eminent belang is om onzekerheden en de steeds sneller veranderende samenleving het hoofd te bieden.

VERANDEREND CONSUMENTENGEDRAG
De versketens worden beïnvloed door een aantal krachten, waarbij met name veranderend consumentengedrag van groot belang is. De consument vraagt in toenemende mate om gemak. Technologische ontwikkelingen dragen bij aan oplossingen om de consumentenvraag in te vullen. Zo groeit het online kanaal voor het bestellen van maaltijden en boodschap-

pen doen. Ook het succes van verspakketten voor het maken van maaltijden toont aan dat consumenten meer kiezen voor gemak. Innovatieve en onderscheidende concepten op de markt brengen en inzicht in de consumentenbehoefte worden steeds belangrijker.

TOEKOMST
De verwachting is dat in de versketens steeds meer sprake zal zijn van toegevoegde waarde concepten. Strategische ketensamenwerking is hierbij een belangrijk instrument. Centraal uitgangspunt wordt de 'customer journey', waardoor ketenpartners beter kunnen inspelen op de veranderende consumentenbehoefte. Met analyses van klantgedrag kunnen concepten worden aangescherpt en kan er steeds meer vanuit netwerken gewerkt worden. Hiermee geven supermarkten invulling aan sterke ketens en duurzame productie.

"Supermarkten hebben als geen ander inzicht in de wensen van de klant en spelen hier uitermate op in", vertelt Marc Jansen, directeur CBL. "Samen met ketenpartners, boeren en verwerkers gaan supermarkten de uitdaging aan om ook in de toekomst te blijven voldoen aan de consumentenbehoefte, ongeacht tijd, plaats of kanaal. Daarbij speelt het goed inzetten van data een grote rol."

"Er zijn meer initiatieven op het gebied van strategische ketensamenwerking dan ooit tevoren", aldus Melanie Murk-Severein, programmadirecteur EFMI Business School. "Er wordt geleerd en doorontwikkeld. Dat is hard nodig, gezien de krachten op de keten en de veranderingen die er nog aan komen."

www.cbl.nl



STOOMKETELS MAKEN HET VERSCHIL

SNELLER OP TEMPERATUUR

Als je het pand van cateringbedrijf Uitgekookt betreedt, proef je na binnenkomst direct de sfeer, de vernieuwing. Hier staat toekomstgericht koken centraal. De elektrische stoomketels van Scharff Techniek zijn voor Uitgekookt een grote meerwaarde.

Uitgekookt heeft sinds begin van dit jaar de deuren geopend van een fonkelnieuw bedrijf aan de Manenberging in IJsselmuiden. Daarvoor was het cateringbedrijf met pakweg 100 medewerkers een paar honderd meter ver-

derop gevestigd. Het pand van meer dan 5.000 vierkante meter maakt indruk. Hier komen meerdere innovaties samen. Eigenaar Johan van Marle is blij met het moderne pand: "Het is een gebouw dat past bij deze tijd. Gasloos,

met zonnepanelen. Maximale warmtewinning is de rode draad. De gewonnen energie wordt bijvoorbeeld teruggegeven aan de vloerverwarming."

ALLES VERS

Uitgekookt is familiebedrijf met een lange historie die terugvoert naar 1830. Het bestaat uit drie pijlers: maaltijdservice, catering en barbecue, en events. 'Vers' staat met stip op één: "Alles wat we hier gebruiken is vers. Onze 20 koks koken vanuit de basis." Dagelijks gaan er minimaal tienduizend verse maaltijden op een efficiënte manier de deur uit op weg naar de klant, die wekelijks kan kiezen uit 20 gerechten. "Uitgekookt staat ook voor puur en lekker eten. We proberen zoveel mogelijk verse ingrediënten van bedrijven uit de buurt te halen. Dat kan niet met alles, maar het is wel onze insteek."

PARTNERSHIP

Het lijkt een open deur, maar als je zoveel maaltijden per dag kookt, heb je natuurlijk efficiënte ketels nodig. Dat was een van de grootste uitdagingen voordat het imposante bedrijfspand hier het daglicht zag. "Dat was inderdaad een belangrijke voorwaarde. Het



is gelukt, mede dankzij het partnership dat we zijn aangegaan met Scharff Techniek uit Utrecht, een specialist in elektrische stoomketels." Over die samenwerking zegt hij: "Een betrouwbare partner is cruciaal in ons proces. Bovendien is een goede relatie wezenlijk. Het team van Scharff heeft goed werk verricht."

Uitgekookt beschikt nu over twee stoomketels van Scharff, compleet met een geavanceerde controlekamer van waaruit de ketels worden aangestuurd. "De ketels sluiten perfect aan bij de gasloze toekomst," benadrukt Johan. "Ga maar na. Meer en meer industrieterreinen worden gasloos opgeleverd. In 2050 moet iedereen, ook het bedrijfsleven, klimaatneutraal zijn. Een



van de grote voordelen van deze ketels is de tijdwinst die onze koks maken. Het eten gaat veel sneller. Bovendien levert dat ook nog eens mooie eindproducten op. Neem bijvoorbeeld broccoli. Doordat je deze groente in rap tempo gaat en weer laat terugkoelen, blijft de kleur prachtig. En de smaak is fantastisch."


DUBBELE WAND

De twee indrukwekkende elektrische stoomketels van Scharff Techniek beschikken over een aantal unieke eigenschappen, benadrukt Johan. "De kookketels hebben een dubbele wand waarin heet water zit, met een gemiddelde temperatuur van 180 graden. Die hitte straalt in de ketel op een slimme manier uit naar de producten die we erin koken." Hij laat enthousiast een voorbeeld zien. Vandaag staat er een onvervalste stampot zuurkool op het menu. Als je het ruikt krijg je al trek. "In relatief korte tijd is de zuurkool gegaard. Dat is natuurlijk heel effectief. Bovendien blijft de smaak op een hoog pijl."

GASLOZE TREND

Directeur Bernard Scharff over het partnership: "Uitgekookt is een mooi voorbeeld van een bedrijf waar wij onze kennis van stoomtechniek voluit kunnen toepassen.

Voorafgaand aan de levering hebben we goede gesprekken gehad over de verwachtingen van het geplande stoomnet. De aanpassingen en onze voorstellen tijdens de installatieperiode, zijn door Johan van Marle goed opgepakt. Met twee van onze Certuss E100 elektrische stoomketels is Uitgekookt een van onze nieuwe relaties die heeft gekozen voor een gasloze stoominstallatie." Het past helemaal in de maatschappelijke energiediscussie en sluit bovendien aan bij de gasloze trend, benadrukt Bernard nog. "Verduurzamen, zonder dat je nog gebruik maakt van fossiele brandstoffen, is vanaf nu het motto. Gasloze elektrische stoomketels zijn dus de ultieme oplossing. Een groot voordeel is daarnaast dat rookgassen ontbreken. Ook is het rendement van de Certuss elektrische ketels met 100% altijd hoger dan gasgestookt. Uiteraard is er de discussie dat elektriciteit moet worden opgewekt. Ons standpunt is dat je ergens moet beginnen." Een mooi voorbeeld van een win-winsituatie. Dat smaakt naar meer! Dankzij de innovatieve 'groene' stoomketels van Scharff Techniek kan het enthousiaste team van Uitgekookt nog jarenlang 'gas geven'.

 www.scharfftechniek.nl
www.uitgekookt.nl

DE IMMENSE COMPLEXITEIT VAN (DREIGENDE) RECALLS

‘DROOG OEFENEN HELPT’

Het was even wennen voor de twintig medewerkers van voedingsmiddelenbedrijven die op 5 april 2019 meededen aan een simulatiespel. De simulatie, georganiseerd door Willis Towers Watson in samenwerking met Recall Solutions, belichtte de complexiteit van een recall.



De deelnemers kropen tijdens de simulatie in de huid van functionarissen op sleutelposities in een fictieve koekjesfabriek. De kwestie: wat te doen met een partij uitgeleverde koeken waarin een onbekende, potentieel gevaarlijke stof was aangetroffen?

“Recalls hebben een grote impact op organisaties”, vertelt Kaj van Tetering, Account Executive Food & Drinks bij Willis Towers Watson. “Wanneer je met een melding wordt geconfronteerd dat de voedselveiligheid in het geding is, gaan de raderen draaien. Elke beslissing die je vanaf dat moment neemt, doet ertoe, moet ráák zijn. Want de schade – denk alleen al aan imago en reputatie – kan enorm zijn.” Om klanten meer inzicht te bieden in recalls organiseerde WTW in 2017 al een seminar over recalls en het fenomeen ‘onveilige producten’. “Nu wilden we het onderwerp praktisch behandelen, aan de hand van een simulatie.”



INZICHT IN DYNAMIEK

Dat gebeurde in conferentiecentrum De Hamermolen in Ugchelen. Hier speelden de deelnemers in kleine groepen een rollenspel onder leiding van vertegenwoordigers van Willis Towers Watson en juristen, schade-experts en communicatiedeskundigen van Recall Solutions. Kaj: “Doel was om het crisisbewustzijn te vergroten en inzicht te bieden in de dynamiek, de hectiek en de druk van een recall.” Want – zo bleek ook tijdens deze simulatie – een dreigende recall is als een snelkookpan: er moeten onder stressvolle omstandigheden en tijdsdruk besluiten wor-

VIER PARTNERS, ÉÉN MISSIE

De recall-simulatie was een initiatief van de Food & Drinksdivisie van wereldwijde consultant, broker en solutions provider Willis Towers Watson. De divisie helpt klanten onder meer bij het omgaan met terugroepacties. In Recall Solutions vond Willis Towers Watson een partij die met gebundelde expertise in juridische bijstand, schade-expertise en crisiscommunicatie bedrijven bijstaat bij stille en publieke recall-acties. Recall Solutions is een samenwerking van schade-expertisebureau Sedgwick, communicatieadviesbureau Bex en advocatenkantoor Kennedy Van der Laan.*

den genomen. Ook als er ‘nog maar’ een verdenking ligt en de beschikbare informatie uit halve feiten bestaat.

ROZE KOEKEN

De kwestie waarmee de deelnemers tijdens de simulatie te maken kregen: een afwijkende stof in het glazuur van roze koeken die het fictieve bedrijf Dutch Biscuits groot hadden gemaakt. Elke deelnemer speelde een MT- of directielid van de fabriek. In drie aktes ontdekten ze de waarde van een geolied proces en kordate besluitvorming (‘Zo gaan we het doen. Punt’). Ook ervaren ze hoeveel ballen ze tegelijk hoog moeten houden om een vermeende voedselbesmetting in de grip te krijgen. De simulatie bracht ook uit-het-leven-gegrepen plotwendingen met zich mee, zoals bemoeienis van de NVWA en media. En wat te denken van bedrijfsinformatie die twee directieleden onder de pet houden tijdens het crisioverleg?

GOED OF FOUT?

De simulatie was bedoeld om hiermee ervaring op te doen. Ze toonde aan dat een ‘goed’ of ‘fout’ antwoord op recall-situaties niet bestaat. Wat ze ook duidelijk maakte, is dat de factoren ‘feitelijke informatie’, ‘snel handelen’, ‘prioriteiten stellen in belangen’ ertoe doen – en tegelijkertijd op gespannen voet staan met elkaar. Handreikingen op juridisch gebied,

communicatie en schadevergoedingen kunnen wel helpen om in welke situatie dan ook beslissingen te nemen.

‘LEERZAAM EN WAARDEVOL’

De deelnemers, die bijna allemaal al eens te maken kregen met een echte recall, noemden de simulatie leerzaam. Eén deelnemer herkende de chaotische verwarring die er met name aan het begin van de simulatie ontstond. “Zonder duidelijke taakverdeling en afspraken over wie bij besluiten de knoop doorhakt, kom je niet verder. Dat proces is hartstikke belangrijk. Ik ga zo’n simulatie absoluut een keer met mijn collega’s doen zodat ook zij ervaren waar onduidelijkheid toe leidt.”

Andere zaken die deelnemers meenamen naar hun eigen praktijk van alledag:

- Het opstellen van scenario’s (“Om de situatie in de grip te houden, moet je weten welke gevolgen bepaalde besluiten hebben. Dat maakt helder welk pad je gaat volgen.”)
- Eerder en proactief communiceren (“Aan het begin van het proces is nog niet alle informatie bekend. Je imago is dan je grootste asset. Daarom is een slimme communicatiestrategie cruciaal. Je kunt er je vertrouwen of geloofwaardigheid mee behouden.”)
- Deelnemers van een crisisteam moeten bekend zijn met de missie en visie van een onderneming (“Als het in het ondernemings-DNA zit dat de gezondheid van klanten prevaleert boven bedrijfseconomisch belangen, moet je dit in je recall-oplossing terugzien.”)
- Draaiboeken zijn niet de heilige graal, maar bieden wel houvast, mits ze up-to-date zijn en recall-situaties worden geoefend.
- In crisissituaties zijn de hoofdzaken belangrijk. (“We moeten in die eerste uren de bijzaken echt laten voor wat ze zijn om doortastend op te kunnen treden.”)

 www.WillisTowersWatson.com



Egbert Roerink (links) en Dennis Schomaker

MACHINES VAN SCHOMAKER ONTBREKENDE SCHAKEL BIJ SISMATEC

SAMENWERKING GAAT VERDER DAN EEN PARTNERSHIP

Simatec levert een breed assortiment aan machines van hoge kwaliteit voor de voedselindustrie, maar miste op het gebied van bewerken en bereiden van voedsel een partner. Schomaker levert die machines en vindt in Simatec die ideale partner voor de Beneluxmarkt.

‘Eén aanspreekpunt, één technische dienst’

Simatec uit Almelo integreert verschillende machines van louter A-merken voor het bereiden, bewerken, portioneren, vullen, doseren, wegen en verpakken van met name voedsel. Door hun aanpak kan het complete proces van bereiden tot en met verpakken van voedsel in één lange productielijn gebracht worden. “Wij koppelen de verschillende processtappen aan elkaar”, verduidelijkt Egbert Roerink, sales- en marketingmanager bij Simatec. “Daardoor wordt het proces geoptimaliseerd, is de output hoger en zijn er minder handjes nodig in het proces. Met als gevolg dat het waardevolle personeel op andere plekken ingezet kan worden en een bedrijf kan doorgroeien.” Egbert Roerink ziet in de praktijk dat het steeds moeilijker wordt goed personeel te werven in de voedingsmiddelenindustrie. De proceslijnen die Simatec samenstelt zijn vooral voor de voedingsindustrie op de segmenten AGF, brood, vlees en vis, wild en gevogelte en zuivel. “En een beetje farmacie”, vult hij aan. “Door de samenwerking zijn we een nog bredere leverancier geworden. Het grote voordeel voor de klant is dat ze één aanspreekpunt en één technische dienst hebben.”



GAS OF ELEKTRISCH?

Met de machines van Schomaker Technik kan Simatec ook op het gebied van het bereiden van voedsel de processen verder optimaliseren. “Het is een welkome aanvulling. We bieden nu een productgroep op het gebied van garen, frituren, wellen, paneren, kruiden en bakken”, somt Egbert op. “We kunnen daarvoor allerlei hittebronnen gebruiken. We kijken naar de beschikbaarheid van energie bij de klant om zo gunstig mogelijk te produceren.” Hij noemt het voorbeeld van een gaarlijn, een oven, die uiteraard op gas kan draaien. “Dat is op dit moment kostenteknisch het meest gunstig, maar dat kan op termijn, gezien de situatie in Nederland met het steeds meer dichtdraaien van de gaskraan in Groningen, veranderen. Voor bedrijven die daarop vooruit lopen bieden we ook elektrische gaarlijnen. Net over de grens in Duitsland krijgt de voedingsindustrie subsidie voor gas, dus Europees is er nogal wat discrepantie in beleid”, merkt hij op. “We bekijken in samenspraak met de klant wat vanuit hun visie het optimale scenario is. We maken bespreekbaar wat er in de toekomst met gas gaat gebeuren.” Het ene bedrijf heeft een groener hart dan het andere volgens hem. “Je ziet steeds meer bedrijven die vaker rekening houden met de CO₂-footprint en een positieve bijdrage willen leveren aan de klimaatdiscussie”, aldus Egbert.

HOGE SERVICEGRAAD


Schomaker Convenience Technik is sinds 1999 actief op het gebied van machines voor de voedingsindustrie. In eerste instantie door het opknappen, aanpassen en verkopen van gebruikte machines. “Mijn vader en moeder hebben het bedrijf in de afgelopen 20 jaar stap voor stap opgebouwd en ontwikkeld tot een specialistisch productiebedrijf in wikkelmachines, kruiden- en marineersystemen, paneerinstallaties, friteuses en kookovens, en koel- en spuitsystemen”, vertelt Dennis Schomaker. Langzaam neemt Dennis het stokje van zijn vader Herman over. Het familiebedrijf is gevestigd in Hilter am Teutoburger Wald, nabij Osnabrück. “We maken machines van hoge kwaliteit en bieden een hoge servicegraad aan



onze klanten”, verduidelijkt Dennis. “Voor de Nederlandse markt zochten we naar een sterke partner die dezelfde servicegraad kan bieden. Het werd Simatec, omdat ze een uitstekende servicedienst hebben die door het hele land snel bereikbaar is.” De samenwerking gaat dus veel verder dan een partnership voor verkoop in Nederland en België. “Onze servicemonteurs worden bijgeschoold door de monteurs van Schomaker. Deels in de productiehal van Schomaker, maar ook door ‘learning on the job’”, schetst Egbert.

OP MAAT GESNEDEN

Het valt niet mee om technisch personeel te vinden, maar Simatec heeft daar nog geen moeite mee. “We zijn een erkend leerbedrijf en pikken bij de stagiaires de ‘technische pareltjes’ ertussenuit”, zegt hij. “We hebben korte lijnen en een platte organisatie. Dat vinden onze monteurs wel prettig. Ze werken zelfstandig en krijgen veel vrijheid. Dat brengt verantwoordelijkheid met zich mee. Ze moeten niet alleen technisch heel goed zijn, maar ook sociaalvaardig en klantgericht kunnen denken.” De servicedienst van Simatec is 24 uur per dag 7 dagen in de week bereikbaar. “Bij ons mag de klant rekenen op een professionele service, omdat we weten hoe belangrijk dit is voor productiebedrijven”, legt Egbert uit. “Het onderhoud dat we uitvoeren is veelal preventief. Dit kan op aanvraag, maar ook volgens een ‘op maat gesneden’ service-overeenkomst.”

 www.simatec.nl
www.schomaker-tec.de

FOOD, FOOTPRINT EN FINANCING

‘FOOTPRINT IS THE NEW CURRENCY’

Er is veel te doen rondom het klimaatbeleid en CO₂-reductie. Hoe ga je hier als foodproducent mee om? Catering en supermarkten vragen nu al om inzicht in de CO₂-footprints van hun leveranciers: hoe ga je ze dat inzicht geven?

Speciaal voor haar relaties organiseerde PS in foodservice met Ecochain en ABN AMRO een event over CO₂-reductie. Tijdens een dynamisch ochtendprogramma werd kennis gedeeld en vertelden diverse ondernemers hun verhaal. Daarna was er ruimte voor netwerken en napraten onder het genot van duurzame en gezonde lunch; PS in foodservice had enkele producenten gevonden die actief bezig zijn met duurzaamheid, bijvoorbeeld door ingrediënten van reststromen te verwaarden.

SCHAARSE GRONDSTOFFEN

Nicole Kleuskens, directeur PS in foodservice, vertelt dat ze zo'n 2 jaar geleden voor het eerst frequent vragen kreeg over de beschikbaarheid van CO₂ waardes in de PS database. Ze liet er geen gras over groeien. "De eerste waardes, van Ecofields, zijn inmiddels beschikbaar. Hopelijk volgen snel meer producenten, want de (catering)markt vraagt erom." Rob Morren, Sector Banker Food bij ABN AMRO, onderstreept nog eens het belang van de circulaire economie en

de 17 Sustainable Goals. "Niet alleen groeit de wereldbevolking explosief waardoor grondstoffen schaars worden, ook de klimaatverandering zet de beschikbaarheid van grondstoffen als graan en soja onder druk", betoogt hij. "Met een lineaire economie redden we het niet. We moeten wel naar een circulair systeem."

METEN IS WETEN

"Iedereen moet verantwoording afleggen, ook wij als bank", vervolgt Rob. "De Centrale Bank vraagt ons aan te tonen dat we een positieve bijdrage leveren aan onder meer CO₂-reductie. Onze CO₂ footprint is deels het product van wat onze klanten doen. Datzelfde geldt voor supermarkten; hoe duurzaam zij zijn, is een optelsom van de footprint van de producten in de schappen, een onderdeel dus van je concurrentiepositie. Een lage footprint voegt waarde toe aan je product. Ofwel: Footprint is the new currency." Christian Oudijk, commercieel directeur van Vermaat Catering, ziet dat in zijn bedrijf al gebeuren: "Het in kaart brengen van

je duurzaamheid begint bij 'meten is weten'. We vragen naar toegevoegd zout, suiker en plantaardige en dierlijke eiwitten. We meten ieder kwartaal en kunnen daar actief op sturen. Sommige cijfers zijn eenvoudiger te genereren, zoals verspilling. CO₂ reductie is lastiger in kaart te brengen; daarvoor zijn we afhankelijk van data van onze leveranciers." Drees Willem van den Bosch, de oprichter van Willem & Drees adviseerde om de grondstoffen in een matrix te zetten en te focussen op het kwadrant met de hoogste milieu-impact en het grootste volume. "Realiseer je dat de footprint slechts beperkt inzicht geeft. De True Price vinden we 'eerlijker'; die neemt ook de ecologische en sociale voetafdruk mee."

FEITEN VERSUS FRAMING

Harold Theunissen, manager chain programs bij Vion Food, vertelt over hun duurzaamheidsdoelen en hoe zij footprinting hebben aangepakt. Dat het om keuzes maken gaat. "Extensieve systemen hebben bijvoorbeeld een

lagere footprint. Kies je voor meer diervriendelijkheid, bijvoorbeeld door dieren langer te laten leven, dan zit daar automatisch een hogere CO₂-uitstoot aan vast. Ook andere kernwaarden beperken onze mogelijkheden voor energiebesparing. Het garanderen van de voedselveiligheid bijvoorbeeld, staat bij ons altijd op één. We doen hierin absoluut géén concessies. Koelen is in onze branche dus een hoofdproces, en dat kost nu eenmaal veel energie." Hij vertelt dat Vion's ambitie is om vanaf 2021 de CO₂ emissies, die zijn terug te voeren op dat stukje vlees, als footprint-getal op elk pakje vlees te kunnen plaatsen. "De grote vraag is: hoe doe je dat? Wat neem je wel en wat niet mee in de berekeningen? Onze tip: zorg voor betrouwbare data, doe geen aannames en gebruik goede tools, software en consultancy", adviseert hij. "Wat het je oplevert is objectieve informatie en kwantitatief inzicht. Feiten versus framing."

NIEUWE METHODE

Helemaal vanaf 'scratch' hoefde Vion niet te

beginnen: Ecochain heeft een methode ontwikkeld voor het meetbaar maken van circulariteit. Ook andere bedrijven werken en experimenteren er al mee. Directeur business development EcoChain Boudewijn Mos: "Hoe duurzaam je als foodproducent of -leverancier bent, wordt steeds vaker onderdeel van aanbestedingen door de overheid. Het bepaalt straks of jouw producten wel of niet door een cateraar of supermarkt in het assortiment worden opgenomen. Maar je moet dit allemaal niet doen omdat de retailer of overheid het vraagt, wel omdat je zélf wil weten hoe duurzaamheid relateert aan je kosten. Gebruik de cijfers als basis om actiegedreven te verbeteren. Het verlagen van je CO₂-footprint kan hogere winsten opleveren en meer groei. Maar dan moet je wel weten aan welke knoppen je moet draaien."

DOORLOOP DAT PROCES

Nicole Kleuskens besluit: "De CO₂-footprint is een nieuwe en zeer complexe productinhoudelijke maat. We staan aan het begin en de data

die we van leveranciers krijgen, is nog minimaal. We verwachten dat dit de komende jaren flink zal verbeteren en toenemen."

Waar iedereen het wel over eens is, is dit: begin gewoon! Doorloop dat proces van passen en meten, vallen en opstaan en het voortdurend herhalen daarvan; zo bereik je stapsgewijs een hoger handelingsniveau. Of, zoals Harold Theunissen werken aan de footprint omschrijft als 'It's a journey!'. Footprint is niet alleen 'the new currency'; duurzaamheid wordt ook, volgens Boudewijn Mos, 'the new license to operate'.

 www.PSinfoodservice.nl

PROFESSIONALS IN ONLINE VEILINGEN

VOOR DE VOEDINGS- EN DRANKENINDUSTRIE

Hergebruikt, Marktplaats, Speurders: een tweede leven geven aan je spullen is populairder dan ooit. Dat geldt ook voor machines voor de voedingsindustrie. Het online veilingbureau Industrial Auctions is in een paar jaar tijd gegroeid als kool.

Ze zijn gefocust op de voedings- en drankenindustrie en vastbesloten marktleider te worden. Het online veilingbureau organiseerde afgelopen jaren honderden veilingen en verkocht duizenden machines over de hele wereld. In hun hoofdkantoor in Eindhoven verrichten zij hun zakelijke activiteiten. Naast de snelweg en vlakbij de luchthaven ligt ook de hal van 5.000 m², vanwaar ze hun werk effectief en efficiënt kunnen uitvoeren. Met een jaarlijkse toename van veilingen in heel Europa en een wereldwijd netwerk van kopers, bewijst het bedrijf zich waardevol voor de sector.

BETROUWBAARDER

Waarom kiezen voor een tweedehands machine? “De kosten en snelle beschikbaarheid spelen een belangrijke rol”, vertelt Ad van Kollenburg CEO en eigenaar van Industrial Auctions. “Een gebruikte machine is goedkoper dan een nieuwe en kan al binnen een week na de veiling worden afgehaald. Een voor de hand liggend argument, maar vaak niet aan gedacht, is dat gebruikte machines zelfs betrouwbaarder kunnen zijn dan nieuwere machines en minder complicaties geven. Complicaties die mogelijk zijn opgetreden, zijn al gevonden, getest en gerepareerd. Een gebruikte machine kan, als hij goed wordt onderhouden, nog jaren worden gebruikt.” Ook het gegeven dat mensen gemakkelijker online kopen, draagt bij aan de goede ontwikkeling van het online veilingbureau.

KIJKDAGEN

Het niet verholde nadeel van het kopen van machines op een veiling, is het feit dat het niet met garanties komt. Industrial Auctions streeft er echter naar om de klanttevredenheid bij een aankoop te garanderen door veel foto's, beschikbare video's en uitgebreide technische beschrijvingen van de machines te verstrek-



ken. Met de kennis die in de loop der jaren is opgedaan over de voedings- en drankenindustrie, oog voor detail en geboden niveau van service, willen ze hun professionaliteit van begin tot eind hoog houden. Ad: “Dit komt ook tot uiting door per veiling een kijkdag te organiseren, onze klanten op locatie persoonlijk te ontmoeten, hen een uitgebreide brochure te verstrekken en een team op locatie te hebben om elke vraag te beantwoorden. Wanneer iemand niet in staat is om zelf een bezoek te brengen, bieden we een online-brochure aan en beantwoorden we vragen per e-mail en telefoon. Ons logistiek team staat iedere veiling

weer klaar om te helpen met het laden tijdens ophaaldagen. Als onderdeel van de aftersales regelen we tegen een meerprijs ook de demontage en wereldwijd transport.”

VOORDELEN VAN EEN NICHE

Industrial Auctions organiseerde veilingen voor gerenommeerde productiebedrijven zoals FrieslandCampina, Nestlé, Koninklijke Peijnenburg, Vion Food Group en vele meer. Van complete verwerkingslijnen voor groenten, fruit, zuivel, vlees en vis tot de meest specialistische verpakkinglijnen. Ook voor menig (machine)handelaar zijn losstaande machines, zoals snijmachines, thermoformers, metaaldetectoren, hygiënestationen en bijvoorbeeld vleesmolens ofwel op locatie ofwel in eigen huis geveild. “Het voordeel van een niche is dat we kennis hebben van de machines en dat we beschikken over precies het juiste netwerk om ze te kunnen verkopen,” aldus Ad van Kollenburg. “Daardoor kunnen we een hoger rendement voor de opdrachtgever garanderen. Dit leidt tegelijkertijd tot een groter vertrouwen, een betere benaderbaarheid en dus een gezonde manier van zakendoen.” Het bedrijf bewijst zichzelf door de jaren heen; door ernaar te handelen: “We zullen nooit doen alsof we alles al weten, feitelijk leren we van de alledaagse praktijk,” zegt Ad. “We schrikken niet terug voor problemen en hoewel we regels en voorwaarden hebben opgesteld, verbergen we ons er niet achter. We willen eerlijke handel en proberen ervoor te zorgen dat we daar zo goed mogelijk naar handelen en staan altijd open voor verbeteringen.”

REGISTRATIE ZO GEMAAKT

Industrial Auctions wil haar klanten op een bijzondere en inventieve manier laten deelnemen aan een online veiling. Hun manier van werken, de ongedwongen sfeer, hoge betrokkenheid en het enthousiasme van de medewerkers doet geloven dat een samenwerking meer dan de moeite waard is. “Ben je als voedingsfabrikant



op zoek naar een specifieke machine, maar staat die nog niet op de site? Stuur eens een mail of doe eens een belletje. De kans is groot dat we zo'n machine binnen afzienbare tijd

aangeboden krijgen. Bovendien is een registratie snel gemaakt.”

 www.industrial-auctions.com

TERUG NAAR DE OORSPRONG

In een nog niet zo ver verleden waren voedingsproducten lokaal en seizoensgebonden, en dus niet het hele jaar beschikbaar. Er was geen koelkast, alleen een kelder. Het beheersen van de temperatuur was toen een stuk lastiger. Groenten en soms ook vlees werden door de consument zelf geconserveerd; door inwekken bijvoorbeeld. Welke consument kent dit proces nog?

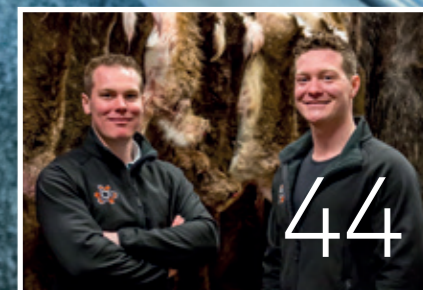
Tegenwoordig zijn veel voedingsmiddelen het hele jaar door beschikbaar. Ze komen uit alle hoeken van de wereld. Dit vergt een uitgekiende logistieke operatie en temperatuurbepaling. Zo nodig zijn recepturen aangepast, om gedurende de lange reis de producten vers, houdbaar en veilig te houden. Dit is ons tot nu toe goed gelukt. Ons voedsel was nooit zo veilig als tegenwoordig. In Nederland is het vanzelfsprekend. Welke consument maakt zich er serieus zorgen over?

Maar de consument wil 'terug naar de oorsprong'; naar lokaal, kleinschalig, seizoensgebonden. Dit wordt verbonden met een nieuwe trend: producten moeten minder vet, minder zout, met minder suikers. En: zonder additieven, zonder E- nummers. E-nummers die juist waren geïntroduceerd om van de chemische benamingen af te komen. E-nummers die door officiële instanties zijn gecontroleerd én veilig bevonden. Maar de consument eist dat het anders moet.

Om aan die trend te voldoen, worden vele producten nu 'geherformuleerd'. In dit proces wordt het belang van bepaalde toevoegingen voor de voedselveiligheid lang niet altijd op waarde geschat. Het aanpassen van zoutgehalten en het weglaten van additieven met een conserverende werking is morrelen aan de voedselveiligheid. Een veiligheid die jarenlang gewoon een zekerheid was. Daarbij komt, dat het terugbrengen van de houdbaarheidstermijn niet in het huidige logistieke bestel past. Het zou daarom verstandig zijn als producenten en retailers de consument gaan uitleggen hoe het écht zit: dat sommige producten alleen te maken zijn met additieven, en dat we dat doen om de voedselveiligheid te garanderen. Welke consument weet dat nou?

Wij fabrikanten willen toch dat de consument de voedingsindustrie kan vertrouwen, en voedselveilige producten consumeert? Probeer hem dan niet alleen te pleasen om daarmee de voedselveiligheid in gevaar te brengen. Geef de informatie-hongerige consument gewoon het eerlijke en betrouwbare verhaal. En ja, daar is moed voor nodig.

Frans Egberts is vice-president Food Drink Europe en Managing Director at Vleeswarenfabriek Henri van de Bilt B.V.



CULTUURROMSLAG

DE UITZONDERLIJKE ANTENNE VOOR KANSEN VAN **SIMONS HALAL FOOD**

In 1991 begon Simons op kleine schaal met de productie van halal-vleeswaren. Anno 2019 opereert het bedrijf wereldwijd op grote schaal. Wat gebeurde er in de tussentijd?



‘De relatie is voor moslims veel belangrijker dan wij als Nederlanders gewend zijn’

Simons Halal Food is de grootste leverancier van private label halal vleeswaren in Europa. Dat komt vanzelfsprekend door de ondernemende spirit die het bedrijf kenmerkt en die ook de klanten uitermate aanspreekt. “Wij zijn doeners met een plan, en hebben een duidelijke visie en strategie”, vat John Seegers, directeur en eigenaar van Simons Halal Food de mentaliteit samen. “De meeste leads komen op basis van onze uitstekende reputatie en onze niet aflatende zoektocht naar mooie partners. Onze antenne voor kansen is uitzonderlijk te noemen. Als je dan een kans tegenkomt, moet je de boel niet gaan over-analyseren, dan loop je de kans dat je te laat bent. Tegelijkertijd moet je wel zorgvuldig zijn zodat je aan de verwachtingen van de klant kunt voldoen.”

CURRYWORST

Simons is de vleeswarenfabrikant die in het verdere verleden furore maakte met de Echte Limburgse braadworst en de originele curryworst. Het merk en de productie daarvan zijn overgenomen door Maasland en die producten zijn nog altijd door het hele land heen verkrijgbaar bij snackbars en andere out-of-home-verkooppunten. Dat erfgoed is belangrijk voor Simons. “Daar komen we vandaan en daar zijn we trots op.”

STORMACHTIG

De eerste aanzet tot de transformatie van het bedrijf was in 1991, toen Simons op kleine schaal asielzoekerscentra beleverde via (toen nog) Gastronom (nu Bidfood). “Dat was voor ons een ver-van-mijn-bed-show, en we wisten nog niet exact waar we aan begonnen. We wisten wel dat varkensvlees niet toegestaan is, en dat het dus kip, lam of rund moest zijn, maar voor de rest moesten we alles leren.” Een nieuwe beleidsmaatregel gooide echter roet in het eten. De centrale keukens in de AZC's werden gesloten en er kwamen persoonlijke budgetten voor de asielzoekers. Seegers: “Om onze halal producten alsnog te verkopen, ben ik



in het weekend rond gaan rijden op zoek naar geschikte partners en vond ik iemand die handel dreef in Nederland en Duitsland met islamitische groothandelaren. De verkoop verliep boven verwachting. Dat was het begin van een stormachtige groei.”

VARKENSVLEES

Simons had in 1994 in de gaten dat halal wel eens heel groot kon worden, en bereidde de stap voor om de productie van varkensvleesproducten af te stoten. “Als het je ernst is met halal, gaat dat niet met varkensvlees samen. Een claim van halal is heel eenvoudig: Je bent het of je bent het niet.’ Bedrijven die naast halal ook nog varkensvlees verwerken, worden steeds meer gewantwoord in de halal-wereld en laat men links liggen.”

JAKIM STANDARD

Simons heeft dan ook ingezet op de hoogste standaard en doet daaraan geen enkele concessie. Om de hoogste certificering - de Jakim Standard, afgegeven door de islamitische autoriteit in Maleisië - te behalen, werd in de nieuwe fabriek (2008) bijvoorbeeld een granieten productievloer aangelegd, die zonder bindingsmiddelen uit varkenscomponenten is vervaardigd. “Aanzienlijk duurder, maar wel conform de allerhoogste standaarden in halal.” Bij de schoonmaak wordt gebruik gemaakt van

biologische non-alcoholische reinigingsmiddelen. En Simons heeft eigen DNA-testapparatuur in gebruik die de aanwezigheid van paarden- en varkens-DNA test en volledig uitsluit dat er producten die mogelijk gecontamineerd zijn de fabriek verlaten. “Wij als niet-moslims moeten ons dagelijks extra bewijzen”, zegt Seegers.

HARMONIE

Al deze eisen hebben een impact op onze bedrijfsvoering. Zij voegen kosten toe die uiteindelijk in de kostprijs meegenomen moeten worden. Denk daarbij onder andere aan het faciliteren van audits vanuit Maleisië. Maar aan één wens kon en wilde Simons niet tegemoetkomen. ‘Aanvankelijk werd de voorwaarde gesteld dat onze werknemers geen varkensvlees op het brood in hun eigen lunchtrommel mochten hebben. Maar dat konden we niet van onze medewerkers vragen. Daar is de autoriteit in meegegaan, mede ook door de inzet van de DNA-testapparatuur. Er werd overigens niet geëist dat alle medewerkers islamitisch zijn. Wel moet iedereen een geloof aanhangen. Er werken in volle harmonie dan ook mensen met verschillende religies met en door elkaar op de productievloer van Simons Halal Food.

KLIK

Het moge duidelijk zijn dat de klantenkring van Simons Halal Food nagenoeg uit moslims >>

fobis®

Het ERP systeem voor de FOOD
ontwikkeld door specialisten!

Uw oplossing voor automatiseringsvraagstukken!

Standaard software voor de food industrie

Software voor elk niveau:



Modern, stabiel en gebruiksvriendelijk

Geschikt voor kleine tot grote foodbedrijven

Modulair en naar eigen wens aan te passen

rbk group

Op de IFFA!
Stand B41
Hal 9.1

TAP

MACHINEBOUW BV

Hamburgervormmachines
Stavenvormmachines
Ballenvormmachines
Verpakkingslijnen
Dekselsluiters
Vulmachines
Ontnesters
Draaitafels



Nieuw model:
TVM260N

Hamburgervormmachines:
- diverse hamburgervormen
- hygiënisch ontwerp
- buizenframe
- foodgrade materialen

Pneumatisch:
TVM140N: 45 burgers /min.
TVM260N: 80 burgers /min.
TVM400N: 120 burgers /min.

Servo:
TVM400SE: 135 burgers /min.
TVM520SE: 180 burgers /min.

Edisonstraat 7
2723 RS Zoetermeer
T +31 79-3416646

info@tapmachinebouw.nl
www.tapmachinebouw.nl



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
- Papierlaminaten met of zonder venster
- Vacuümzakken sterk en helder
- Tot 10 kleuren bedrukt plus papertouch-effect

Global Flexibles Europe B.V. T +31 (0) 180 - 55 11 33
Stormsweg 94, 2921 LZ F +31 (0) 180 - 52 41 31
Krimpen aan den IJssel E info@globalflexibles.com

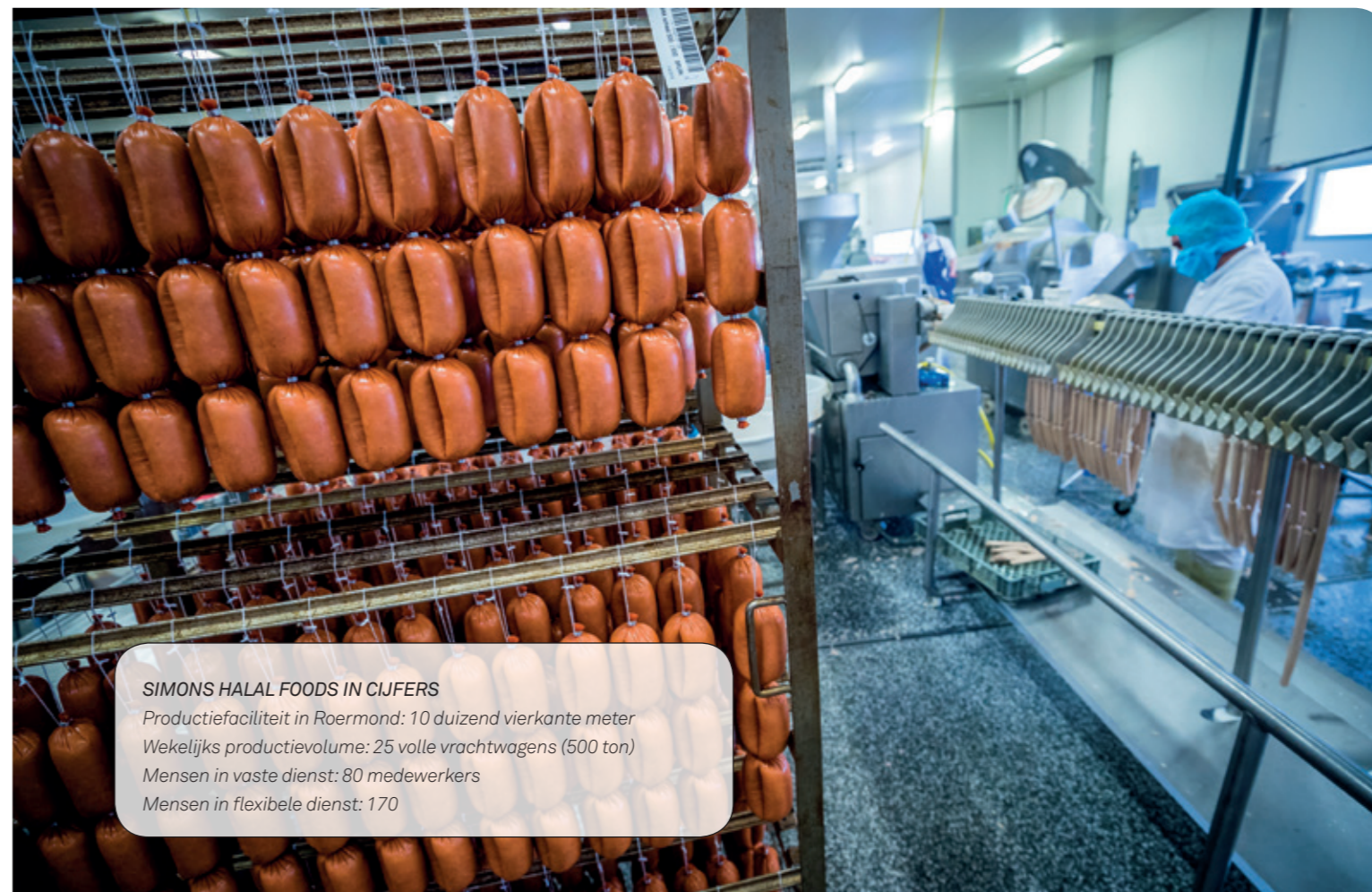
www.globalflexibles.com



Flexibele
Verpakkingen

Duurzame
Verpakkingen

Assortiment
Zakken



SIMONS HALAL FOODS IN CIJFERS

Productiefaciliteit in Roermond: 10 duizend vierkante meter
Wekelijks productievolume: 25 volle vrachtwagens (500 ton)
Mensen in vaste dienst: 80 medewerkers
Mensen in flexibele dienst: 170

bestaat. En dat is wezenlijk anders zakendoen dan gebruikelijk in de 'normale' vleeswarenmarkt. "Kijk, de basisvoorwaarden, de kwaliteit, prijs, service en dergelijke, moeten net als altijd kloppen als een bus. Maar dan nog wordt er alleen handel gedaan als er een klik is. De relatie is veel belangrijker dan wij als Nederlanders gewend zijn. Het kan vijf uur gaan over per-

soonlijke dingen, over familieaangelegenheden, het laatste half uurtje wordt dan over zaken gepraat. Het is dan ook niet ongebruikelijk om te worden uitgenodigd voor islamitische bruiloften of andere islamitische feesten. Dat past ook goed bij ons. We willen langdurige en intensieve persoonlijke relaties opbouwen binnen ons bedrijf. Op alle niveaus in de organisatie."

IVOORKUST

Het heeft Simons geen windeieren gelegd. Simons heeft een leidende positie in de meeste Europese landen, in de Balkan, de Kaukasus, Marokko en GCC. "Kleine kans dat je een etnische supermarkt tegenkomt waar onze producten niet liggen. In de nabije toekomst zullen er stappen worden gezet in Azië, onder meer in Maleisië en Indonesië en in stabiele Afrikaanse landen als Nigeria, Ghana, Zambia en Ivoorkust. We willen onze jaarlijkse groei van zo'n tien procent vasthouden. We hebben voldoende capaciteit en breiden deze ook nog steeds verder uit. We houden van een uitdaging!"

www.simonsholland.nl



Op 25 april bracht de OSV een bezoek aan dit innovatieve bedrijf. Bedankt John Seegers voor de gastvrijheid!

www.osvnetwerk.com



Wijnand en Thomas van Meel

‘De familieleden steunen elkaar door dik en dun’

CULTUUROMSLAG BIJ FAMILIEBEDRIJF PIETER VAN MEEL

ZELFSTURING HULPMIDDEL NAAR MEER VERANTWOORDELIJKHEID

Als 21-jarige student stapte Thomas van Meel na het wegvallen van zijn vader in het poeliersbedrijf Pieter van Meel. Voor iedereen wennen, niet in de laatste plaats voor hemzelf.

Coach Jolande van Driel van CoachHouse hielp hem de werkcultuur te veranderen.

Nu huizen ze nog op drie verschillende locaties op het Food Center Amsterdam (een locatie voor grofwild, voor klein wild en voor verpakken), maar over een paar jaar komt alles onder één dak. “Dan verhuizen we naar iets verderop. Een volgende verandering die op stapel staat.” Aan het woord is Thomas van Meel, die met zijn twee broers eigenaar is van poeliersgroothandel Pieter van Meel. Het bedrijf voorziet de hoofdstedelijke horeca van wild en gevogelte. Thomas is verantwoordelijk voor de ‘schone kant’: pr, contact met de NVWA en overig kantoorwerk. Broer Wijnand staat als hoofd productie op de werkvloer. Derde broer Maurits is (nog) niet actief in het bedrijf.

OOSTVAARDERSPLASSEN

Thomas' bescheiden kantoor – aangekleed met opgezet wild – kijkt uit op de productieruimte waar net een paar karkassen van edelherten uit de Oostvaardersplassen uithangen. Inmiddels hebben ze er zo'n 1235 verwerkt. Staatsbosbeheer, eigenaar van het natuurgebied, schreef een aanbesteding uit voor de verkoop. Pieter van Meel kreeg de eer. “We moesten onder meer vragen beantwoorden over hoe we het proces voor ogen zagen en hoe we de missie van Staatsbosbeheer – mens en natuur met elkaar verbinden – wilden invullen. Dat doen we nu door een deel van het vlees aan de voedselbank te doneren.” Ook werd het bedrijf gevraagd naar de visie op de Oostvaardersplassen. “Een

belangrijke ethische waarde voor ons is evenwicht in de natuur. Daarom werken we veel met wild. De jacht wordt alleen in beheer gedaan, waarbij een gezonde populatie het uitgangspunt is.”

VAN BRON TOT RESTAURANT

Behalve herten verwerkt het bedrijf ook wilde eenden, zwijnen, patrijzen en Schipholganzen. Het kleine wild wordt afgenomen van Nederlandse jagers, het grofwild van grote terreinbeheerders zoals de waterleidingduinen en defensie. De dieren worden na binnenkomst eerst één à twee weken gerijpt, dan gevild en daarna gekeurd door de NVWA. Vervolgens worden ze verwerkt naar vlees. Vanuit Frankrijk >>

Voor elk vloerprobleem een passende oplossing



Onze vloeren zijn:

- > HACCP gekeurd
- > Naadloos
- > Leverbaar met antislip en gladde uitvoering
- > Bestand tegen -40 graden tot + 120 graden Celsius
- > Bestand tegen grote temperatuurwisselingen
- > Snelle ingebruikname
- > Bestand tegen meeste oplosmiddelen en chemicaliën
- > Conform de richtlijnen 93/43/EG
- > Zwaar belastbaar

Multipox levert vloer & wandssystemen op basis van:

- > Epoxy: sterk en decoratief
- > Polyurethaan cement gebonden: zwaar belastbaar
- > Acrylaat: beloopbaar na 2 uur
- > Vinyl Esther: zwaar chemisch resistent



Multipox
Kunststof vloeren b.v.
Industriële en Decoratieve Kunststofvloeren

ULFCAR
World leading flooring technology

Met ingang van 14 augustus 2018 is Ulfcar Benelux BV overgenomen door Multipox

Multipox Kunststof Vloeren: Voltastraat 27 A - 8013 PM Zwolle - Nederland - Tel: 0578 - 69 67 55 - info@multipox.nl - www.multipox.nl
Ulfcar Benelux: Voltastraat 27 A - 8013 PM Zwolle - Nederland - Tel: 06 - 250 195 45

SISMATEC

process & packaging solutions

PROCESSING MET SISMATEC! MENGEN, CUTTEREN EN WOLVEN



Twentepoort Oost 8
7609 RG Almelo, The Netherlands

T +31 (0)546 87 41 11
F +31 (0)546 86 45 46

info@simatec.nl
www.simatec.nl

wordt het leeuwendeel van het gevogelte geïmporteerd, zoals duif, parelhoen en kwartel. Thomas: "Het aanbod daar is groter en meer divers dan hier. En we nemen af van kleinschalige, goede fokkers die dezelfde waarden hebben als wij. Het geïmporteerde gevogelte is al geplukt. Maar voor het wild doen we alles zelf, vanaf de bron tot restaurant. Dat maakt ons werk dynamisch en complex. Er zijn alleen weinig goede vakmensen beschikbaar." Dat betekent onder andere dat nieuwe medewerkers – inmiddels telt het bedrijf 38 fte – binnen het bedrijf worden opgeleid. "Gelukkig zijn onze medewerkers loyaal, mede dankzij de goede werksfeer", aldus Thomas. "Een bekend verschijnsel bij familiebedrijven", vertelt Jolande van Driel, als coach twee à drie dagen per week werkzaam bij Pieter van Meel. "De familieleden steunen elkaar door dik en dun. Ze doen het echt samen. Die sociale werksfeer en positieve omgangsvormen zie je door het hele bedrijf."

VERANTWOORDELIJKHEID

Jolande kwam in beeld toen Thomas ruim twee jaar geleden op een burn-out afstevende. Toen in 2012 zijn vader en oprichter van het bedrijf



vrij plotseling overleed, kregen Thomas en zijn broers ineens het poeliersbedrijf in handen. Thomas studeerde nog bedrijfskunde in Rotterdam. Hoewel hij min of meer opgroeide in het bedrijf, was hij niet voorbereid op zo'n grote verantwoordelijkheid. Ook de rest van het bedrijf moest zijn draai vinden zonder Pieter. Thomas: "Mijn vader deed hier elke dag de deur open en dicht. Hij was ervaren in het vak, had een echte hands-on mentaliteit en als er iets misging, ving hij het op. Hij wás het bedrijf." Thomas ontbeerde de praktische ervaring van zijn vader. Bovendien veranderde de markt: winkelopeningstijden werden verruimd, de economie verbeterde en de omzet van het bedrijf groeide. Het bedrijf floreerde, maar de organisatie groeide niet mee. Daarbij ambieerde Thomas een andere manier van werken, met meer verantwoordelijkheid voor de medewerkers.

STRUIKELBLOKKEN

Dat ging niet zonder slag of stoot. "Het bleek een uitdaging om de balans te vinden tussen het behouden van de tradities van het familiebedrijf enerzijds, en het doorvoeren van veranderingen én iedereen daarin meekrijgen anderzijds. De medewerkers moesten eraan wennen om verantwoordelijkheid te dragen. Puntje bij paaltje werd er toch vaak omhoog gekeken", aldus Thomas. Hij worstelde met zijn managementstijl. Daarom schakelde hij Jolande in, die gespecialiseerd is in het begeleiden van veranderingsprocessen bij familiebedrijven.

Ze vertelt: "Er moest een cultuuromslag komen. Daar zijn we mee bezig, door het aanleren van zelfsturing. Dat kost tijd en vraagt om een open houding en een groter bewustzijn. Op die manier kan je jezelf een andere leiderschapstijl aanmeten. Zo moest Thomas leren om leiding te geven in plaats van altijd leiding te nemen." Jolande heeft contact met vrijwel iedereen binnen het bedrijf, maar begeleidt vooral de leidinggevenden. Thomas: "Jolande

Jolande van Driel en
Thomas van Meel



heeft me ook geleerd een stapje terug te doen en meer áán het bedrijf te werken in plaats van ín het bedrijf. Ze houdt ons een spiegel voor en kan issues met een afstand bekijken. En ze stimuleert ons om fricties uit te spreken en grenzen aan te geven." Jolande vult aan: "Uit-eenlopende visies, verschillende karakters en blijven hangen in systemen; dat zijn typische struikelblokken in familiebedrijven. Af en toe moet je de confrontatie aangaan en oude werkwijzen loslaten. Hier is de welwillendheid er absoluut, maar soms zijn medewerkers onzeker over hun kunnen of moeten ze de grenzen aftasten: durf ik dit? Hoe pak ik dat aan? Ik geef ze handvatten."

Het gaat de goede kant op volgens Thomas: "Iedereen is verplicht hier een haarnetje te dragen. Laatst liep ik snel binnen zonder haarnetje, toen een medewerker tegen me zei: Je mag dan Van Meel heten, je moet wel een netje op!"

www.pietervanmeel.nl
www.coachhouse.nl



Kwaliteit is geen keuze

Dagelijks produceert u producten van onberispelijke kwaliteit. Garanties over de smaak, kwaliteit en voedselveiligheid zijn u niet vreemd. Dat maakt het beheersen van ongedierte geen keuze maar een must.

Are you connected?

Naast de productgaranties aan uw klanten, wilt u voldoen aan alle veiligheids- en gezondheidseisen die auditororganisaties stellen. De vraag is of uw ongediertebeheersplan zo scherp is als u zou wensen. Ongediertebestrijding staat wellicht niet bovenaan uw lijst van dagelijkse werkzaamheden.

Stelt u zichzelf weleens de vragen: Is mijn ongediertebeheersplan volledig en volgens de laatste richtlijnen? Sluit mijn ongediertebestrijder nog aan bij mijn wensen en behoeften? Maken we gebruik van de meest innovatieve producten?

Wellicht is het tijd om eens kennis te maken met de innovaties van Rentokil Pest Control. Daarom bieden wij u de mogelijkheid van een second opinion. We voeren een inspectie uit, waarbij we ook uw huidige ongediertebeheersplan toetsen.

Wij staan voor u klaar

Rentokil is de ongediertebestrijder die vooroploopt in de markt met nieuwe technologieën en productinnovaties. Met innovatieve producten zoals PestConnect en Lumnia helpen wij u veilig af van overlast. Samen werken we aan preventie zodat overlast in de toekomst wordt voorkomen.

We beschikken over producten en pakketten die passen bij uw situatie en hebben een oplossing voor ieder ongedierte probleem. Met meer dan 200 continu getrainde en gecertificeerde servicemedewerkers garanderen we een landelijke dekking en zijn wij snel ter plaatse om u te ontzorgen.

0800 022 6600 | www.rentokil.nl

Rentokil