Nr.104 augustus 2021

# kalmeijer®

100 JAAR KALMEIJER

## Informatiebulletin

**Welkom op onze stand nr.167**

kalmeijer

# JONGE BAKKERS IN BELGIË EN NEDERLAND

***Volgens de kamer van koophandel (KvK) Nederland gaan er de komende 10 jaar naar verwachting een kwart van alle ambachtelijke bakkers met pensioen. En dat terwijl uit cijfers van het Nederlands Bakkerij Centrum blijkt, dat we steeds meer brood eten. Ook de Bakkerswereld (vakblad voor de bakkerij), editie juni 2021, spreekt van een positieve groei van broodconsumptie. Genoeg kansen dus voor beginnende bakkers!***

Maar kan dat wel, nu als (kleine) bakkerij starten? Wij worden dagelijks geconfronteerd met verhalen als "mijn bakkerij is niet meer over te nemen" of "er zijn geen jonge bakkers meer". Tegenstrijdige verhalen dus. Aan de ene kant een groep bakkers die stoppen, om welke reden dan ook en aan de andere kant een groep startende bakkers die zich afvragen of ze wel een bakkerij moeten overnemen.
Niet alleen volgens Kalmeijer, maar ook diverse andere instanties zeggen: "Pak je kansen in deze groeimarkt". Consumenten betalen graag voor een eerlijk, gezond en een ambachtelijk product. Er is steeds meer vraag naar gewoon lekker ambachtelijk brood en daarnaast de vraag naar bijzonder brood zoals desembrood. Met een (kleine) bakkerij is prima geld te verdienen.

## Nieuwe bakkerijen

Dat er zeker jonge bakkers zijn blijkt wel uit de cijfers van de afgelopen jaren. Ter vergelijking: van 2017 tot 2020 kwamen er 150 nieuwe bakkers bij. In 2021 werden dat al 185 nieuwe bakkerijen! Natuurlijk zijn dat ook bedrijven die van huis uit brood en banket verkopen. Maar dat de bakkerij een populaire branche is, is duidelijk. Dan de tweede vraag: moeten alle bakkerijen doorgroeien naar groot, groter grootst? Ziet de "kleine" ambachtelijke bakker, met lede ogen, hoe zijn omzet wegvloeit? Of kan hij zich toch op één of andere manier onderscheiden en daarmee zijn hoofd boven water houden?

Omdat in België en Nederland de problematiek gelijk is, hebben wij zowel een Belgische, als een Nederlandse bakker bezocht en geïnterviewd. Bakker Michaël Cremers van Copain en Co. uit Zonhoven (B) en Bakker Marco Nieuwenhuijse van Marco's Bakhuys uit Borssele (NL). Eén ding hebben beide bakkers gemeen; ze zijn beide met Kalmeijer apparatuur begonnen om kwaliteitsbrood te bakken. Ze gaan ervan uit dat je alleen bestaansrecht hebt met onderscheid in kwaliteit. Beide bakkers zijn echter niet meteen met het nieuwste machinepark aan de gang gegaan en dat is begrijpelijk. Maar beide bakkers hebben inmiddels wel een compleet nieuwe Kalmeijer deegverwerkingsset staan. Laten we bekijken wat hun beweegreden waren om als jonge bakker te starten én op zo'n korte termijn ook te kunnen investeren in een nieuwe broodlijn.

## Bakker Michaël Cremers van Copain en Co.

Michaël Cremers heeft zijn bakkerij in Zonhoven (B). Zijn moeder was op deze locatie al een koude bakkerij begonnen. Maar zoals iedere bakker weet is er meer geld te verdienen met het zelf bakken van brood. Michaël besloot in 2013 deze stap te nemen.
Nu 8 jaar later, is hij uit zijn bakkerij gegroeid en staat er een behoorlijke aanbouw bij.
Michaël heeft zijn bakkerij samen met zijn vrouw Birgit en dochter Lina. Iets verder in de straat zat een koude bakkerij, waar zijn moeder werkte, maar de eigenaresse stopte ermee. De keus om de bakkerij over te nemen was snel gemaakt. Echter dan wel in het pand waarin het gezin toen woonde. De klanten stapten mee over en de zaak liep verder. Dat was in 1996.

## Van koude naar warme bakkerij

Michaël besloot in 2007 de koude bakkerij, de BVBA van zijn moeder over te nemen. Een voor de hand liggende keus was dat niet. Michaël is opgeleid tot industrieel ingenieur bij de ontwikkelingsafdeling van Bosch Tienen en Ford Genk, een goed verdienende baan met overzichtelijke werktijden. Toch voelde het niet goed, het werk als bakker en de voldoening daarvan was groter, dan als werknemer. De toekomst van de koude bakkerij was eigenlijk slecht. Te weinig verdiensten, te weinig voldoening uit het verkopen van andermans producten. Maar zoals iedere bakker weet is er meer geld te verdienen met het zelf bakken van brood. Daarom veranderde de koude bakkerij langzaam in een warme bakkerij. Eerst met eenvoudige producten tot in 2010 de echte stap kwam. Michaël schreef zich in voor de opleiding bakker in Anderlecht. Iedere dag 110 km rijden naar school en s' avonds terug om ook nog avondschool te doen.

Door deze twee opleidingen tegelijk te doen was het bakkersdiploma snel op zak. Ook de diverse proefbakkers hebben hem geholpen het vak te leren. Hij heeft niet bij een andere bakker gewerkt, hij heeft alles in de eigen bakkerij geleerd.
Met al zijn spaargeld heeft Michaël de BVBA overgenomen, het pand en de aanpassingen die er nodig waren gedaan.
Birgit heeft gewerkt bij het OCMW (Openbaar Centrum voor Maatschappelijk Welzijn). De steeds meer administratieve taken nodigden niet uit om daarmee verder te gaan. Na de zwangerschap hakte ook zij de knoop door en nam ontslag om fulltime in de bakkerij mee te werken.

In die jaren is het woonhuis verbouwd tot bakkerij. De keuken werd de patisserie, de woonkamer is het magazijn geworden en het terras is broodbakkerij geworden.

## De eerste machines

In 2013 is hij echt begonnen met broodbakken. Eerst alles met de hand maken; afwegen, oppunten en opmaken. Die techniek had hij op school geleerd. Echter door de toenemende drukte in de winkel werden de aantallen alsmaar groter. Door die verandering kwam er meer geld in het laatje, voldoende zelfs om de winkel te verbouwen. In datzelfde jaar heeft hij ook Kalmeijer machines gekocht van een bakker die ermee stopte. Het was een sterk verouderde installatie bestaande uit een afmeter, puntenkast, type KRA, en een opmaakmachine, type KTA. De machines waren niet goed meer, daar kwam hij snel achter. Hij gebruikte eigenlijk alleen de afmeetmachine. De rest stond werkeloos aan de kant. Waarom Michaël toch de keus gemaakt heeft voor Kalmeijer, is wel begrijpelijk. Van collega's hoorde hij dat Kalmeijer machines goede machines zijn. En ook op beurzen klopte het gevoel over Kalmeijer. Kalmeijer maakt een echte bakkerij op de beurs om daar het systeem van Kalmeijer uit te leggen. Dat doen ze aan de hand van het motto "informeren is demonstreren". Kalmeijer bakt brood op een bakkersbeurs. Je kan zelf het deeg voelen, aan het brood ruiken, proeven en informatie krijgen.
Overtuigd dat hij toch de juiste machines had gekocht laat hij door een handelaar uit de streek, voor veel, veel te veel geld, de machines reviseren. Helaas kon hij met de opmaakmachine eigenlijk nog steeds niet uit de voeten.

Marc Wesseling, de vertegenwoordiger van Kalmeijer, kreeg in de regio te horen dat de jonge bakker in Zonhoven, die eerst een koude bakkerij had, nu goed aan de weg timmerde. Hij besloot eens poolshoogte te gaan nemen. Wat hij aantrof was een jonge bakker met enorm enthousiasme voor het vak en een positieve energie voor zijn bakkerij. Michaël haalt er energie uit als mensen blij naar buiten gaan met zijn producten.
Helaas trof hij ook een bakker aan, die wat gedesillusioneerd was over zijn oude Kalmeijer machines. Waarom werkten de machines niet zoals hij gezien had op de beurs en bij collega's? Natuurlijk snapte hij het verschil tussen nieuwe machines en zijn machines, maar bij Copain & co werkten ze helemaal niet zoals op de beurs.
Marc heeft uitleg gegeven over de verouderde, gereviseerde machines. Het type opmaker KTA, is al jaren uit het assortiment en daarmee het onderhoud ook. Het type puntenkast, KRA, daarvan is de verkoop ook al jaren geleden gestopt. Recent is ook het onderhoud daarvan gestopt. De materialen zijn niet meer te krijgen of er wordt zo weinig van gebruikt dat de kosten enorm oplopen. Wat de handelaar heeft gereviseerd is niet duidelijk, maar revisie is meer dan schoonmaken, smeren en verven.

*Marc geeft uitleg*

Marc heeft Michaël beloofd dat hij hem op weg zou helpen. In plaats van de opmaakmachine heeft Marc een betrouwbare, goedkope toevouw- en opmaakmachine, type KTO, kunnen vinden.

De servicedienst van Kalmeijer heeft deze aangesloten op de puntenkast en Marc is 's nachts met Michaël gaan bakken. Eindelijk werd hem duidelijk hoe en waarom de machines van Kalmeijer zo werken. Door die begeleiding ging de kwaliteit en efficiëntie met sprongen vooruit. Ineens was hij veel sneller klaar met de broodproductie en hij had naast tijd, ook nog energie over om weer andere soorten brood erbij te maken.

## De bakker als ondernemer

Er wordt tegenwoordig van bakkers ondernemerschap verwacht, als bakker moet je nu echt kijken: hoe is de markt en wie zijn mijn concurrenten?
Er zijn wel degelijk mogelijkheden voor bakkers om zich te onderscheiden, kwaliteit is daarbij de allerbelangrijkste factor. Die kwaliteit uit zich niet alleen in het product maar ook in beleving van de consument. Wordt je prettig bedient, hoe ziet de winkel eruit, kun je makkelijk parkeren. Om aan die randvoorwaarden te voldoen heeft Michaël ook charcuterie, kaas, koffie en thee in zijn winkel liggen. Zo kan hij de consument een complete boterham voor zetten.

*Naast brood ook charcuterie*

Dit zijn zaken die ook een rol spelen, maar kwaliteitsproducten blijven de belangrijkste. Michaël heeft samen met Birgit veel tijd gestoken in de klantenkring. Door goed op te letten wat, maar vooral ook wanneer er gekocht werd, hebben ze de klant kunnen beïnvloeden. Producten die minder verkopen eruit gesaneerd en een alternatief aangeboden aan de klant. Producten die veel productietijd kosten vereenvoudigd of ook vervangen door andere bestaande winstgevende producten. En tot slot ook de juiste prijs vragen voor je product. Een echte prijscalculator is Michaël niet. Maar hij weet wel goed waar wat op te verdienen is. Zijn moppentaart is daar een voorbeeld van, biscuit, soezenbeslag en crème suisse. Eenvoudige grondstoffen, snelle opbouw van de taart en nog lekker ook. Geen poespas maar goede kwaliteit.

*Moppentaart*

## De verbouwing

Al die investeringen deed Michaël op eigen kracht. Door hard te werken en zuinig te zijn met zijn uitgaven heeft hij voor de verbouwing, die nu zijn einde nadert, voldoende krediet bij de bank kunnen krijgen. Krediet in een daadwerkelijke lening, maar ook krediet in het vertrouwen om de bank terug te kunnen betalen. Natuurlijk heeft hij alle cijfers moeten overleggen van de laatste jaren.

De verbouwing is:
- een verdubbeling van zijn bakkerij in oppervlakte en afwerking;
- nieuwe KOMA remijskasten, bewaarcel en diepvriescel;
- nieuwe Kalmeijer broodlijn;
- bestrating rondom het pand;
- nieuwe Diosna kneder met hefkieper.

## Het productieproces

Michaël werkt volgens het principe remrijzen en pre-bake. Dat houdt in dat hij .het wit en grijsbrood via de remrijskast maakt. De meergranen broden maakt hij $^{2}/_{3}$ afgebakken.

*Pre-bake*

Voor Michaël zijn de voordelen met deze werkwijze erg groot.
Hij maakt van de meergranen soorten altijd volle kneedmachine kuipen. Dus geen deegjes van 10 kilo maar altijd 25 kilo of meer. Daardoor kan hij veel beter het kneedproces sturen. En een goed deeg laat zich makkelijk verwerken tot goed brood. Daarnaast is het zo dat hij altijd, de hele dag door over een breed assortiment brood kan beschikken. Ook de retouren zijn veel minder, juist op de duurdere soorten brood.
Door het wit en het grijsbrood via de remmer te maken kan hij overdag produceren. Hierdoor is zijn sociale leven met zijn gezin ook beter. Hij weet wel dat er bij broodbakken niets boven

een directe werkwijze gaat, maar voor hem is dit zeker acceptabel. Hij verkoopt kwalitatief goed brood dat iedere dag constant is. Het bakproces heeft hij voor beide werkwijzen geoptimaliseerd. Zo bakt hij het rembrood wat kouder en het pre-bake, uiteraard, wat korter. Ook een product wat hier goed loopt is zijn witbrood. Hij leest vaker dat het wit- en grijsbrood wat minder wordt en het meergranenbrood steeds meer is. Bij hem is 50% van zijn brood, wit en grijsbrood.

## De nieuwste aanpassingen in de bakkerij

Uiteraard hebben we Michaël gevraagd waarom hij destijds of nu niet is verhuisd naar een bestaande bakkerij. Immers al deze verbouwingen, aanpassingen hebben toch ook het nodige gekost. Michaël antwoordt dat hij daar zeker over nagedacht heeft, maar de bakkerij zit eigenlijk op een perfecte locatie. Het perceel is groot genoeg, er is parkeerplaats, er is een school dichtbij, de klanten weten de winkel te vinden vanuit het verleden, er zat destijds ook nog een slager, maar die is helaas

*Kwaliteit verkoopt*

vertrokken. Vandaar de keuze om ook charcuterie te verkopen.
Met deze laatste verbouwing hoopt hij klaar te zijn. Hij heeft door ervaring geleerd om de beste apparatuur en machines te kopen en geen tweedehands spullen.
Hij heeft dus voor een Kalmeijer deegverwerkingsinstallatie gekozen en voor de koelingen van Koma. Gelukkig heeft hij ook nu het geld ervoor kunnen lenen bij de bank.
De keuze van de broodlijn zoals die nu is, is in samenspraak met Marc Wesseling, de vertegenwoordiger van Kalmeijer gemaakt. Daarnaast hebben ze ook samen gekeken hoe hij de nieuwe ruimte zo efficiënt mogelijk kon inrichten zodat er een goede routing in zijn bakkerij ontstaat. De routing in een bakkerij is van essentieel belang om jarenlang met plezier te kunnen werken. Er moet altijd een logische lijn zijn van het grondstoffen magazijn tot de ruimte waar de gebakken producten heen gaan, zonder dat alle werkzaamheden zich kruisen. Op deze manier loop je minder en de mensen in de bakkerij lopen elkaar niet steeds voor de voeten. Onze Kalmeijer vertegenwoordigers zijn als geen ander specialist om samen met u en uw wensen de bakkerij in te delen.

Er is gekozen voor deze broodlijn door het assortiment en de hoeveelheid brood en bestaat uit:

- afmeet- en oppuntmachine, type KAO, met grote trechter;
- rijsautomaat, type KRV 272;
- voorvormapparaat, type KVD;
- toevouw- en opmaakmachine, type KVTO;
- en een conische opboller.

## Ervaringen met de nieuwe broodlijn

Na de plaatsing van de broodlijn hebben wij Michaël gevraagd hoe het hem is bevallen.
Hij is super blij met zijn nieuwe broodlijn.
Speerpunten in zijn enthousiaste betoog zijn:

- Eenvoudig om mee te werken. Geen ingewikkelde bediening via computers met touchscreens, gewoon een paar grote knoppen die gemakkelijk te bedienen zijn.
- Door de variabele snelheid op de rijsautomaat kun je de snelheid waarmee het brood opgemaakt (langgestoken) wordt aanpassen aan de broodsoort met of zonder decoratie.
- Kastinhoud is zo veel beter afgestemd op de broodproductie.
- Je kunt de grootbrood productie volledig alleen doen. Hierdoor realiseer je personeelsbesparing, waardoor ook de bank een broodlijn “ziet zitten”.
- Eindkwaliteit van het brood is ongekend goed. Zijn klanten waarderen dat iedere dag weer.
- Met het voorvormapparaat, type KVD, kan hij zijn speciale broodsoorten in zijn eentje maken, vooral de bouleau modellen gaan perfect.
- Met de conische opboller krijgt hij perfect rond brood.
- Volgens Michaël is zijn brood van nature malser. Hij bedoelt hiermee, dat zijn brood een mooie, fijne structuur en een lekkere krokante korst heeft. Hij gebruikt dan ook weinig broodverbeteraars. Vooral de toeplooi- en langsteek machine, type KVTO zorgt hiervoor volgens hem.

Heeft Michaël spijt om van industrieel ingenieur over te stappen en bakker te worden? Dat is duidelijk voor hem. De passie voor het vak, de blije gezichten van mensen die uit de winkel komen, eigen baas zijn en zijn gezin de hele dag om zich heen, is hem veel meer waard. Ook zijn geloof in zichzelf en zijn vrouw pakt tot nu toe bijzonder goed uit. Zijn vrouw Birgit is zijn klankbord.
Al die verhalen die groot, groter, grootst heeft hij ook gehoord. Michaël zegt: “Waag die sprong, laat je goed informeren/adviseren door

de juiste mensen. En maak/verkoop kwaliteit. Je kan echt niet alles maken. Zeg nee, tegen producten die te veel tijd kosten of als je de tijd niet hebt. Klanten achteraf teleurstellen is erger dan een alternatief bieden. Probeer goede machines te kopen die besparen op arbeidsloon in plaats van goedkopere tweedehands machines die net niet genoeg helpen".
Natuurlijk moest (en moet) er keihard gewerkt worden door Michaël en Birgit om zoveel mogelijk te kunnen besparen op personeelskosten. Doordat deze besparingen direct ten goede komen aan het bedrijf was er steeds ruimte om nieuwe investeringen te doen. Het bedrag dat hij nu aan aflossing betaalt voor de verbouwing en de broodlijn zijn veel minder dan de loonkosten per maand van een volslagen kracht

Het inwerken met de broodlijn was geen probleem, omdat bakker Michaël de lijn al kende. Maar als u geen ervaring heeft met het werken met een broodlijn, onze vertegenwoordigers kunnen u snel vertrouwd maken met alle ins en outs van de Kalmeijer broodlijn. Al onze vertegenwoordigers zijn volleerd bakkers. Zij maken hun beloften waar bij u in de bakkerij. Zij dienen als aanspreekpunt voor alle baktechnische vragen over de broodlijn die net geplaatst is, of al vele jaren in gebruik is. Zij kunnen u zodanig adviseren dat u het brood kunt bakken zoals uw klanten dat graag van u willen kopen.

Het succes van de bakkerij en een paar kernachtige uitspraken van Michaël daarover, willen wij u niet onthouden:

- Ken je klant; maak wat verkoopt en waar geld mee te verdienen is;
- Investeer in machines; personeel maakt minder geld om te investeren;
- Koop wat goed is, de machines moeten geld opbrengen;
- Geloof in jezelf; zorg voor een dagelijks klankbord zoals je partner;
- Zorg voor de juiste mensen om je heen; vraag, informeer, bezoek beurzen.

Op de vraag: "Wat zou je in de bakkerij(branche) veranderd willen zien", antwoordt hij het volgende:
"Ik zou graag zien dat er veel positiever over het vak wordt gesproken. Iedereen klaagt in de branche zoals toeleveranciers, collega's, enzovoorts, terwijl het alleen maar beter kan worden. Verder zou ik positieve reclame willen zien om mensen enthousiast te maken voor het bakkersvak. Iedereen kan met genoeg inzet voor zichzelf beginnen".

Bakker Michaël is een jonge bakker met visie. Een bakker, die de grote stap van werknemer in een heel andere branche, naar eigen baas gemaakt heeft. Een bakker, die bewezen heeft dat de bakkerijbranche ook voor de kleine bakker springlevend is en met een goede toekomst die naar zijn eigen zeggen alleen maar beter kan worden.

*Het gelukkige gezin met de nieuwe installatie*

## Bakker Marco Nieuwenhuijse van Marco's Bakhuys in Borssele (NL)

De tweede bakker die wij bezocht hebben in het kader van een kleinere, jonge, warme bakker is bakkerij Marco's Bakhuys.

Marco heeft op 3 november 2013 zijn winkel met open bakkerij aan de Oostsingel in Borssele geopend. Door toewijding, kwaliteitsproducten en vriendelijke bediening werd al na enkele jaren de bakkerij te klein. Deze is toen verhuisd binnen Borssele. Samen met zijn vrouw Willeke runnen ze de bakkerij en winkel. Ze hebben ook enkele verkoopwagens, waar zij verschillende markten mee bezoeken om hun brood en banket te verkopen. Tot slot leveren ze nog aan twee

*Bakker Marco*

supermarkten in Borssele en Nieuwdorp. Marco is het bakkersvak ingerold door zijn broer, die werkte al bij een bakker een dorp verderop. Marco is een paar keer mee geweest en de vonk van het vak die toen oversloeg op Marco heeft zijn leven veranderd. Hij was toen 16 jaar en is gaan werken en leren tegelijk. De praktijk bij Bakkerij Bliek in Middelburg, maar zeker ook bij Bakkerij Vroonland in Yerseke, hebben bijgedragen aan zijn opleiding. Bij Bakkerij Vroonland, heeft hij de hele overname meegemaakt, door een jonge bakker die zelf een bakkerij wilde leiden. Toch leuk te noemen; ook de heer Vroonland is begonnen met een oude installatie van Kalmeijer en heeft deze ondertussen vervangen door een compleet nieuwe set!

## Het begin van de eigen bakkerij

Die overname zette hem aan het denken. Hij is in de eerste jaren begonnen het brood van bakkerij Vroonland te verkopen in Borssele. Maar zijn klantenkring breidde steeds verder uit. Daarom heeft hij samen met zijn vrouw Willeke de slagerij met het woonhuis in het dorp Borssele gekocht. Daar zijn ze toen steeds meer zelf gaan maken; van brood tot eenvoudige patisserie. Dat leverde snel succes op. Hij heeft daar twee jaar geproduceerd en allerlei machines en bakkerij benodigdheden op het internet gekocht, vaak via veilingen.

## Een marktwagen erbij

De afzet was de  eigen opgebouwde klantenkring en een supermarkt een dorp verderop. Echter de eigenaar van de supermarkt ging met pensioen. Ze konden het stukje supermarkt blijven huren om hun producten te blijven verkopen. Maar huren, het kostte te veel geld. Daar is het idee van de marktwagen geboren. Ook weer op een veiling hebben ze een marktwagen gekocht en voor de supermarkt zijn ze gaan verkopen. Uiteraard hadden ze wel de goedkeuring nodig van de gemeente, en kregen die voor 4 dagen. Dat betekende dat ze nog twee dagen over hadden om de marktwagen op een andere plaats te kunnen zetten. Zeker achteraf gezien, was die marktwagen nog niet zo'n domme zet. Ze zitten in een gebied met veel kleine dorpskernen. Te klein om een pand te huren of te kopen, maar met een marktwagen goed te bereiken. Je bereikt enorm veel mensen in een relatief groot gebied en je hebt het voordeel dat je niet allerlei panden moet huren. Daarnaast is het winkelpersoneel ook veel beter inzetbaar. Soms doen ze twee dorpen op één dag. Door de mensen te informeren, komen die dan ook op die tijden.

Ondertussen zijn er twee marktwagens en de winkel in Borssele die aan de bakkerij zit. Zoals geschreven heeft Marco een slagerij omgebouwd tot bakkerij en heeft vier jaar hier geproduceerd, maar de bakkerij werd te klein om alles te kunnen blijven maken. Gelukkig had zijn schoonvader op hemelsbreed 200 meter afstand een grote loods staan waarin spullen van zijn bedrijf stonden. De loods was veel te groot voor hem alleen, maar voor Marco perfect. De loods is in 2017 leeggeruimd, omgebouwd tot bakkerij en de groei van de bakkerij kon verder.

## De eerste machines

De oven heeft hij destijds nieuw gekocht en laten plaatsen in de oude bakkerij en nu dus meeverhuisd naar de nieuwe bakkerij. De overige machines staan meestal op wielen. Zo ook de installatie van Kalmeijer die hij destijds ook via een veilingsite heeft gekocht. Hij heeft toen voor Kalmeijer gekozen om twee redenen. De eerste was de kwaliteit moet goed zijn en ten tweede de ruimte die ter beschikking was. Maar wat je op een veiling of internet koopt kan je nooit vergelijken met nieuw.

Het was een installatie die Kalmeijer in de jaren 70 heeft ontwikkeld. Investeren in productiemiddelen was toen ook al belangrijk om de personeelskosten te drukken (niets nieuws onder de zon dus). Deze set bestond uit een rijsautomaat 133, een opmaakmachine, type KTA en een Kalmeijer oppunt- en opmaakmachine, type KOO. Voor die tijd een enorme vooruitgang. De deegstukken hoefden niet op de werktafels te rijzen. En na het met de hand afwegen werden de deegstukken automatisch opgepunt en vielen in een schommeltje. De deegstukken lagen te rijzen in een kast met een inhoud van 133 schommels voorzien van een klima installatie, die met de hand aan en uit moest worden gezet, maar wel zorgde voor voldoende warmte en vocht. Na de rijstijd, die bestond uit een bepaald aantal keren rond laten gaan door de rijsautomaat werden de broden automatisch uitgewalst en opgemaakt. Een voor die tijd ongekende automatisering, omdat er voor de kleine bakker niets anders te koop was. Ook toen al was Kalmeijer zijn tijd ver vooruit en verkocht apparatuur waarmee de bakker veel tijdsbesparing kon bereiken.
In de jaren zeventig waren de handmatige bewegingen van de bakker, de basis voor de uitvinding van de nieuwe machines, een concept waar Kalmeijer nooit vanaf is geweken. Nu anno 2021 worden de nieuwste machines nog steeds ontwikkeld vanuit deze gedachte.

## Vernieuwing en verbetering van de kwaliteit

Marco heeft later het met de hand inwegen vervangen door een afmeet- en oppuntmachine, type KAO. In de nieuwe bakkerij is er nog een oven bijgekomen, waardoor de rijskast niet meer aansloot bij de oveninhoud. Als je 200 broden kan bakken, maar je kan er per charge maar 180 maken, kom je iedere charge 20 broden te kort. Je kan dus beter zorgen dat de inhoud van de rijsautomaat groter is dan de ovencapaciteit. Lucien van der Zijden, de vertegenwoordiger voor de regio Zeeland heeft Marco uitgenodigd om eens op een beurs te komen kijken. Marco heeft nog steeds contact met bakker Vroonland, die ook een nieuwe installatie heeft staan.
Bij een beursbezoek heeft hij de nieuwste Kalmeijer toevouw- en opmaakmachine, type KVTO, in werking gezien en was de beslissing gauw genomen. Mede door de vooruitstrevendheid van Marco werd ook gelijk de rijsautomaat vervangen voor een nieuw exemplaar; een KRV 306 én beide machines direct in roestvrijstaal (INOX) besteld. De oude rijsautomaat werd vervangen en omdat de klima-installatie niet meer goed werkte, kwamen er ook steeds meer kosten aan. Maar belangrijkste reden was; de kwaliteit van het brood moest nog beter en een langere rijstijd zonder problemen te kunnen toepassen.

*Rijstijden aanpassen*

Hij heeft ook overwogen om een ander systeem te kiezen, maar de doorslag van kwaliteit heeft het toch gewonnen. Met Kalmeijer maak je nu eenmaal sneller kwalitatief beter brood, zeker met de nieuwste toevouw- en opmaakmachine, type KVTO.

*Voldoende krul en stand in het desemdeeg*

## De installatie in de bakkerij

Na het installeren in zijn bedrijf kwamen er direct een aantal opmerkingen van Marco:

- Ondanks dat hij geen hele grote productie heeft, geeft de machine veel tijdsbesparing.
- Het brood was al niet slecht, maar de structuur en de malsheid zijn nog beter geworden.
- Het desembrood is veel mooier dan vroeger, vooral de krul en de stand in het deegstuk.
- Ook het vruchtenbrood gaat nu door de lijn, net zoals het rogge-rozijnenbrood.
- Er is nu een langere rijstijd mogelijk in de rijsautomaat.

Kortom hij is super tevreden.
Het inwerken ging probleemloos en na afloop was Marco zeer blij met het eindresultaat.

De tweede nacht werd duidelijk dat de nieuwe rijsautomaat met zijn optimale klima zorgt voor een beter brood. Door de betere klimatisatie in de nieuwe rijsautomaat komen de deegstukken veel sneller los. Eigenlijk waren de deegstukken in driekwart van de rijstijd al meer gerezen (losgekomen) dan in de oude rijsautomaat. Eens te meer een bewijs dat klimatisatie belangrijk is voor een goed ontwikkeld deegstuk.
Het grootste verschil tussen zijn vorige installatie en deze is toch wel de toevouw- en opmaakmachine, type KVTO. De tolerantie die deze machine heeft is zeer groot. Daarnaast zorgt de werking van de machine op het deeg voor een perfect brood.

*Toevouw beweging KVTO*

Ook de andere voordelen vindt hij geweldig:

- Variabele snelheid. Je kunt zo optimaal de rijstijd instellen.
  Ook tijdens het opmaken kun je de snelheid aanpassen voor het decoreren. Bij uit- en inwegen tegelijk is de afmeetmachine bepalend.
- De gehele installatie is verrijdbaar. Alle machines staan op wielen. Na het opzij rijden van de installatie kun je makkelijk de vloer en wanden schrobben.
- Ook de naloop is het ideaal dat je de ruitjes dicht kunt laten en toch droogt de rijsautomaat. We nemen nog even verschillende functies van de naloop door:
  - Starten van de verwarming voor het drogen van de Kalmolux zakjes
  - Starten van de afzuigventilator voor het afvoeren van de vochtige lucht
  - Het aangaan van de UV lamp met de bacterie dodende werking.
  - Het in de laagste snelheid rondgaan van de rijsautomaat.
  - Als de schommeltjes één rondgang hebben gemaakt stopt de rijsautomaat automatisch en worden alle functies uitgeschakeld.
- De hogere uitvoer bij de opmaakmachine voorkomt een onprettige houding voor het oppakken van de opgemaakte deegpillen.
- De rollenbaan aan de zijkant van de opmaakmachine voor o.a. de rogge-rozijnendeegstukken.

## Meekijken in de bakkerij

De ochtend dat wij hebben afgesproken heeft de broodbakker net het desemdeeg en het rogge-rozijnendeeg ingewogen. Na de rijstijd wordt eerst het desemdeeg opgemaakt. Na het opmaken rollen de bakkers er een rouleau model van door de koppen wat puntig te rollen. Hier wordt de variabele snelheid goed toegepast! De rogge-rozijnen deegstukjes lopen via de rollen-baan op de werkbank alwaar deze met de hand worden opgemaakt. Ook hier zijn de vormen wat bouleau-achtig.

Het recept van deze broodsoort hebben wij voor u genoteerd.

| Rogge- rozijnenbrood | |
|---|---|
| 45% | patentbloem |
| 55% | roggebloem |
| 20% | verbeteraar voor vruchtenbrood |
| 4% | gist |
| 2,2% | zout |
| 10% | desem op basis van rogge |
| 1% | krokantbroodpoeder |
| 60% | water |
| 80% | gewassen en gewelde rozijnen |

Ze maken hier bijna alles iedere dag opnieuw, slechts een enkele (kleine) soort komt vanuit de vriezer. De meeste meergranen degen laat hij goed mengen en daarna 10 minuten in de rijs staan. Zo kan het water goed opgenomen worden. Ook het volwegen van de rijsautomaat is hiermee een stuk makkelijker. Dat moet ook omdat ze in- en uitdraaien tegelijk. Het zou dan heel ongemakkelijk zijn als de ze telkens moeten wachten op de volgende soort deeg.

*Smaakvol rogge-rozijnenbrood*

## De bakker als ondernemer

Waarom Marco uiteindelijk de stap gemaakt heeft naar een eigen onderneming, vindt hij moeilijk aan te geven. Er zijn zoveel aspecten die hij heel leuk vindt. Hij heeft nooit een echte stap gezet, het liep eigenlijk vanzelf zo. Maar de productie van bloem tot brood vindt hij prachtig, het organiseren van de bakkerij, de

processen nog efficiënter laten lopen, dat zijn de dingen waarom hij ondernemer is geworden. Natuurlijk zitten er ook nadelen aan. Denk alleen al aan alle regelgeving die is veranderd. Hij begrijpt dat wel, maar vaak als hij denkt dat alles op orde is, komt er weer een nieuwe regel aan. Doordat hij altijd veel zelf heeft gedaan en zuinig is omgegaan met zijn uitgaven, is het ook makkelijker bij de bank aan te kloppen. Voor de aanschaf van het woonhuis met winkelruimte zijn ze bij de bank geweest en nu hebben ze de Kalmeijer machines ook bij de bank gefinancierd, maar je moet bij de bank wel met sterke cijfers komen.
Ook vragen we Marco naar de reden om juist hier zijn bakkerij te beginnen. Marco geeft aan dat hij wel bij andere bakkerijen is gaan kijken, maar vaak was het machinepark verouderd en kon je de bakkerij huren. Dat huren levert niets op en het machinepark heeft dan telkens weer onderhoud nodig. Ook een andere bakkerij die hij kon kopen, had hetzelfde probleem. Hij kon wel geld lenen voor de aankoop van het pand maar als hij daarna ook geld moest lenen voor de aanschaf van machines, dat voelde niet prettig. Hij moest dan meteen veel omzet maken. Op de manier waarop hij het nu bereikt heeft past veel beter bij hem; de omzet laten groeien door de investeringen die hij heeft gedaan. Hij heeft nu een bepaald niveau van omzet, waardoor hij ook een financiering kon aanvragen.

Tips die Marco heeft voor bakkers die ook een eigen bakkerij willen, zijn vergelijkbaar met de tips van Michaël:

- investeer alleen in het noodzakelijke;
- geloof in jezelf;
- maak alleen producten waarmee geld te verdienen is;
- ken je klant en pas de producten aan.

Als we naar de markt rijden waar zijn vrouw Willeke de wagen runt, zien we een komen en gaan van klanten. De vriendelijke bediening en de uitleg van de producten, maakt dat de klant weet wat hij koopt. Ook de vaste klanten worden nadrukkelijk aangesproken: “Dag Henk, het vaste recept of zie je nog iets anders liggen wat je mee wilt nemen?” Op deze manier is kwaliteit op allerlei gebied gewaarborgd en voelt de klant zich thuis.

## Eindconclusie

Met deze twee bakkers als voorbeeld, proberen wij u te laten zien, dat de Nederlandse en Belgische bakkerij branche springlevend is. Maar niets gaat vanzelf. Als ambachtelijke bakker moet je ervoor zorgen dat de klant voor je wil omrijden. Uw kwaliteit moet perfect zijn!
Kent u ook bakkers die de sprong naar eigen ondernemer willen maken, wellicht dat dit bulletin een extra stimulans kan zijn. Ook onze vertegenwoordigers kunnen startende ondernemers verder helpen met raad en daad. Daarnaast kunnen zij u voldoende voorbeelden geven van startende bakkers en besteden we er in ons bulletin aandacht aan door deze bakkers aan het woord te laten.
Tot slot geven we nog een paar websites waar informatie te verkrijgen is.

www.kvk.nl;
www.ikwileenbakkerij.nl;
www.unizo.be;
www.bakkersvlaanderen.be

*Willeke geeft uitleg*

# VAKBEURS BROODWAY 2021

***Zondag 26 september t/m woensdag 29 september***
***Expo hallen, Doorniksesteenweg 216, 8500 Kortrijk, België***
***Openingstijden: zondag van 10:00 uur tot 19:00 uur, maandag, dinsdag en woensdag van 11:00 tot 19:00. Kalmeijer stand nummer 167, Hal 1.***

Eindelijk na 4 jaar is er weer een beurs! En wat voor een beurs, de "BROODWAY" opent de deuren om u te verwelkomen. We kijken er enorm naar uit om de bakkers weer te zien op de Broodway 2021. Het zal mogelijkerwijs anders zijn dan de editie van 2018. Wellicht moeten we ons nu aanpassen aan de huidige regels maar door deze regels op een positieve, creatieve en veilige manier toe te passen, kunnen wij er toch weer zijn voor elkaar. Kalmeijer gaat deze uitdaging niet uit de weg en we hebben er enorm veel zin in!

*De KKL*

Broodway is vier dagen lang het decor waar ambacht, passie en een gezellige sfeer centraal staan. Menig bakker noemt de Broodway dé bakkersbeurs van Belgie. Daar wilt u toch ook bij zijn! Samen met de Broodway is ook de slagersbeurs Meat Expo en de delicatessenbeurs Taste of Tavola georganiseerd. Vakbeurzen die prima aansluiten bij de bakkerij.
Uiteraard is Kalmeijer van de partij om u te informeren en te adviseren. We doen dat door onze stand op te bouwen als bakkerij waar u zich thuis voelt. U kunt voelen aan deeg, ruiken en proeven aan brood en zelf uw mening geven over het brood-bakproces zoals wij dat demonstreren. Immers : "informeren is demonstreren".

## De stand van bakkerij machine fabrikant Kalmeijer staat weer in het teken van (b)activiteiten!

Zoals altijd is de Kalmeijer stand, dé stand waar een complete bakkerij dagelijks in bedrijf te zien is. Onze proefbakkers laten de gehele dag zien waar het eigenlijk in de bakkerij allemaal om draait, namelijk kwaliteitsproducten bakken. Er is maar één reden waarom de consument dagelijks naar de warme bakker gaat: om zijn "oven-verse", overheerlijke producten te kopen. Het is voor u als voor de warme bakker dan ook een uitdaging om dagelijks aan de hoge verwachtingen van de consument te kunnen voldoen.

## Daar kunt u best een beetje hulp bij gebruiken!

Kalmeijer levert dan ook bakkerij machines op die u bij deze uitdaging kunnen assisteren. Maar niet alleen de machines bieden u hulp, ook de totale Kalmeijer organisatie staat steeds aan uw zijde. Onze vertegenwoordigers zijn allemaal bakkers, niet alleen om u vertrouwd te maken met het apparatuur, maar ook om al uw bak-technische vragen te kunnen beantwoorden. Samen met u zorgen zij ervoor dat uw klanten niet teleurgesteld worden. Uiteraard hebben wij ook een servicedienst: 24 uur per dag, van 7 tot 7.

## De broodmachines op de beurs

Op de stand kunt u een volledige lang- en rond-broodlijn dagelijks in bedrijf zien. Natuurlijk met de laatste generatie toevouw- en opmaakmachine, type KVTO. Lees daarvoor de andere artikelen in dit bulletin. Ook de automatische sandwich- en pistoletlijn, type KKL, is de gehele dag in bedrijf.
Met de andere kleinbroodmachine, de KDS, zal ook volop gedemonstreerd worden. U kunt ruiken en proeven aan (desem)producten, die de gehele dag worden geproduceerd met behulp van deze machine. Uiteraard kunt u met al uw vragen bij onze mensen terecht. Dan zult u merken, dat Kalmeijer weet waar het om draait in de ambachtelijke bakkerij, namelijk: perfecte producten tot in detail".
Kalmeijer machines kunnen bijdragen aan het economische rendement van uw bedrijf door een efficiëntere productie. Als u Kalmeijer machines inzet ervaart u minder problemen bij het werven van geschoold personeel, die momenteel erg schaars zijn, terwijl uw kwaliteit beter wordt. Door de eenvoudige bediening kan iedereen er mee werken.

*De KVTO*

*De KDS*

Ook zal er gedemonstreerd worden met de sandwich- en frans- broodmachine, type KPS.

## De koekjesvormmachine met walsen

Het is belangrijk om je als bakker te onderscheiden. Dit kan op vele manieren, kwaliteit is het meest belangrijk. Met de koekjesvormmachine, type KGM, kunnen we een voorbeeld geven van onderscheidend bezig zijn. Door zelf uw roomboter koekjes te produceren, bepaalt u niet alleen de kwaliteit, maar ook uw assortiment. Ook kunt u een speciaal wals laten graveren met uw eigen bedrijfsnaam of logo. Uw vertegenwoordiger heeft veel foto's met voorbeelden van eerder gemaakte speciaal walsen. Misschien komt u zo tot het juiste model! Zo kunt u bij de koffie of thee een echte reclame meegeven; een koekje (met uw naam of logo) van eigen deeg!

## De broodsnijmachine

Voor in de winkel is er de ideale broodsnijmachine, type KBE. Goed en vers brood moet ook mooi gesneden worden en wel met minimale inspanning van uw winkelpersoneel. Uw klant wil uiteindelijk een mooi gesneden brood hebben en niet een ingedrukt, kapot gesneden brood. Op onze stand kunt u het snijden zelf uitproberen.

Kortom, stand nummer 167 in hal 1 is de stand met de meeste (b)activiteiten voor de warme bakker, die kwaliteit hoog in het vaandel heeft staan. Redenen genoeg om onze stand te bezoeken. Informeren is tenslotte demonstreren! De tijden van de diverse demonstraties leest u in dit bulletin. U ziet een complete bakkerij die de hele dag in bedrijf is, elke machine wordt met deeg gedemonstreerd, zoals u dat van Kalmeijer gewend bent.

De organisatoren hebben al meer dan 290 exposanten met een meer dan een volledig aanbod voor de bakkerijsector. Op www.broodway.be vindt u informatie over deze vakbeurs en kunt u zich alvast registreren om gratis toegangskaarten te verkrijgen. Uiteraard vindt u daar ook de plattegrond van de hal om u wegwijs te maken naar onze stand.


kalmeijer

B.V. Haagse Bakkerij-machinefabriek
"Arnold Kalmeijer"
Fruitweg 11-13
NL-2525 KE
's-GRAVENHAGE
T: 070 388 89 50
F: 070 389 02 38
info@kalmeijer.com
www.kalmeijer.com

**Redactie-secretariaat**
D. Boer
**A. Westmaas**

**Medewerkers**
S. Bon
E. Diemel
E. Tweebeeke
E. de Koning
S. Curwiel

FSC www.fsc.org MIX Papier van verantwoorde herkomst FSC® C017135


**Demonstraties sandwiches en piccolomachine, type KRP**

| | Sandwiches | Piccolo's |
|---|---|---|
| Demonstratie | 13.00 en 17.30 | 10.10 en 14.40 |
| Uit de oven | 14.50 en 19.25 | 12.35 en 17.10 |

**Demonstraties kleinbroodmachine, type KKM**

| | Pistolets | Sandwiches | Pistolets | Sandwiches |
|---|---|---|---|---|
| Demonstratie | 10.00 | 12.50 | 14.50 | 17.40 |
| Uit de oven | 12.35 | 14.50 | 17.10 | 19.45 |

**Demonstratie Kalmeijer deeg- en snijmachine, type KDS**

| | Ciabatta | Triangel | Desembroodjes/ stokjes | Kampioentjes | Desembroodjes/ stokjes |
|---|---|---|---|---|---|
| Demonstratie | 12.00 | 14.00 | 16.45 | 18.15 | 18.45 |
| Uit de oven | 13.15 | 15.30 | 17.50 | 19.20 | 20.10 |

**Demonstraties volautomatische deeglijn**

| | Grijs | Donker meergranen | Wit |
|---|---|---|---|
| Demonstratie | | | |
| Afmeten | 11.15 | 15.05 | 16.00 |
| Langsteken/rond maken | 12.00 | 15.45 | 16.45 |
| Uit de oven | 14.15 | 16.30 | 18.50 |