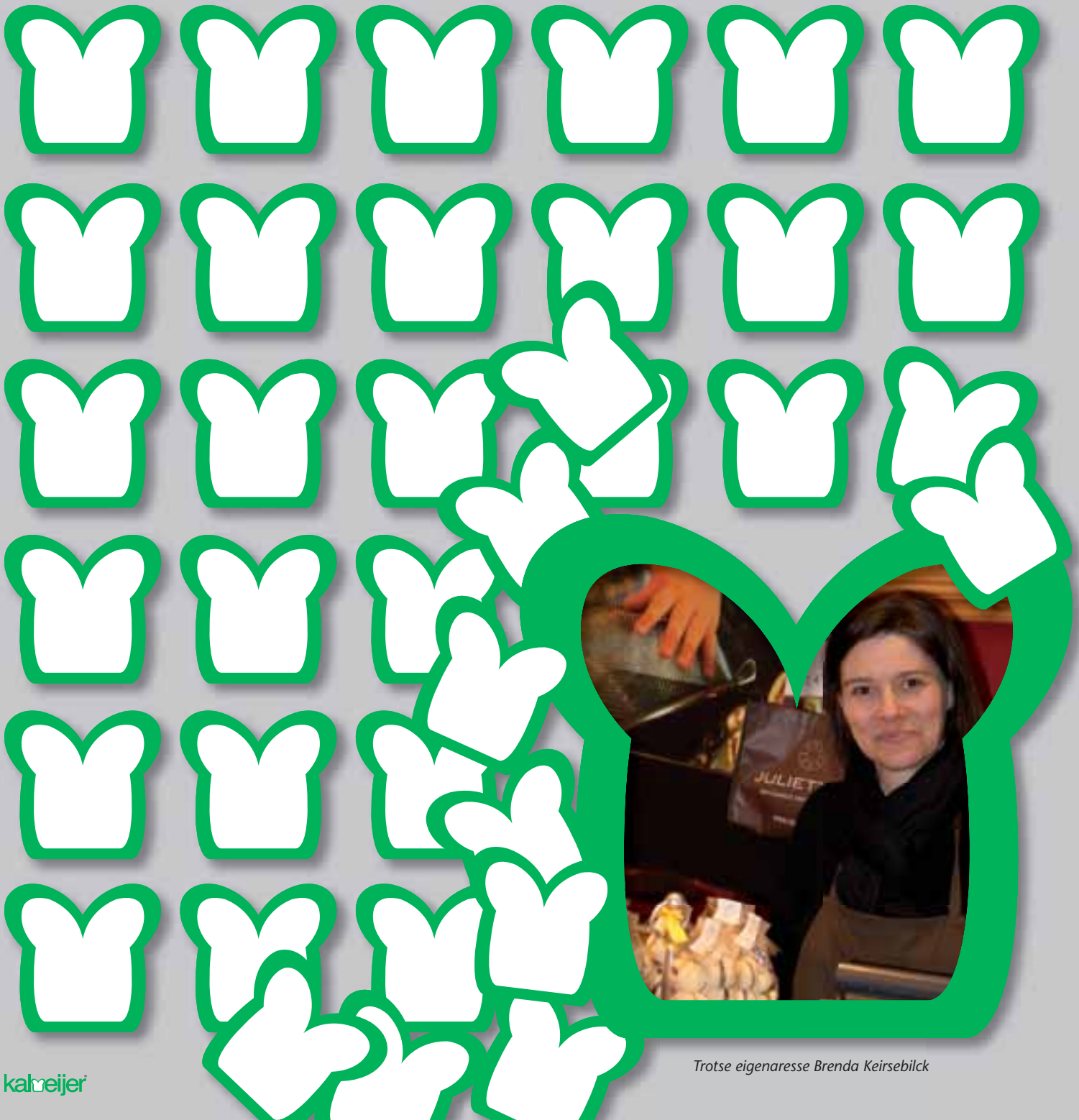


Nr.81 JUNI 2013

kalveijer®

Informatiebulletin



KOEKJES LONEN ZICH OM TE BAKKEN

Juliette's in Brugge is zeker geen traditionele bakkerij, maar wel een bakkerij die opgebouwd is uit een goede combinatie van de 7 P's, waar eigenaresse Brenda Keirsebilck zich door laat inspireren. Daarin past de Kalmeijer koekjesvormmachine heel goed, zoals u verder in het artikel kunt lezen.

Na een carrière in de reclamewereld volgde Brenda Keirsebilck een 3 jaar durende bakkersopleiding in de avonduren. Een meer organisatorische opleiding dan de gewone bakkersopleiding. Het bakvirus wat altijd al sluimerde, sloeg in alle hevigheid toe. Nu is ze zaakvoeder van Juliette's Artisanale Koekenbakkerij in Brugge. De bakkerij bestond al, maar is in de afgelopen jaren uitgegroeid tot een toonaangevende koekenbakkerij in Brugge. De reden dat ze haar reclame carrière opgaf was vanwege het vele reizen en het gejaagde bestaan. Op haar reizen had ze al verschillende koekenbakkerijen gezien en de droom om een eigen koekenbakkerij te hebben bleef bestaan. En nu is Juliette's gevestigd in de Wollestraat in het oude gedeelte van Brugge, vlakbij de markt. Een straatje dat veel toeristen lokt.

Vervanging van inventaris

Toen Brenda in 2009 het bedrijf overnam was de inventaris van de bakkerij een beetje amateuristisch; er stond een kleine thuisbakoven en een kleine klopper/mengelaar. De rest was allemaal handwerk. Geld om nieuwe investeringen te doen was er niet. Het was in de eerste jaren dan ook niet makkelijk om het hoofd boven water te houden. Naast de koeken die ze bakten zijn ze ook chocolade en snoep gaan verkopen. Iets wat ze zeker niet voor ogen had. Er zijn immers voldoende chocolade verkooppunten in Brugge. Maar als de vraag naar koeken groter is dan wat er geproduceerd kan worden, is er een probleem!

Aantrekkelijk ingerichte winkel



Met haar eerst verdiende geld heeft Brenda Keirsebilck een rotatieoven gekocht. Een oven waar precies een karretje met 22 bakplaten vol met koek in gebakken kan worden. Een wat oudere Kalmeijer Koekjesvormmachine, type KGM, had ze van een andere bakker kunnen overnemen. Door deze twee investeringen te doen kon de productie enorm toenemen. De chocolade en snoepverkoop werden steeds minder en bedraagt nu nog maar 20% van de omzet. De rest komt allemaal uit de verkoop van handgemaakte koeken.

Door continue te werken aan nieuwe ideeën met allerlei soorten en vormen koek is haar assortiment gevarieerd. Uiteraard heeft Juliette's ook een vast assortiment koeken, onder andere:

- Kletskop, ook wel Dentelles de Bruges genaamd;
- Speculoos, in 7 verschillende soorten;
- Notenkoek;
- Boterdesserts (boterkoekjes);
- Kokosmacarons;
- Maxi cookies, koekjes met extra veel garnituur zoals chocolade, nootjes of cranberry's.

De presentatie

Naast het werken aan nieuwe ideeën heeft Brenda een andere troef die altijd de boventoon voert; de uitstraling van het bedrijf moet kloppen. De winkel moet passen bij de kwaliteit van het product dat zij verkopen. Natuurlijk moet ook het eindproduct een perfecte kwaliteit hebben, daarom werken ze alleen met roomboter in hun koeken.

De toog (toonbank) was al in de winkel aanwezig en past goed bij haar idee van een koekenwinkel. "Het moet een winkel zijn waar je op je gemak voelt, een nostalgische winkel, zonder dat het oubollig is; een moderne winkel past niet bij het product wat ik verkoop", zegt Brenda. Er zijn in de loop van de tijd diverse tafels en kasten bij gekomen, allemaal in dezelfde stijl. De presentatie van alle producten is overzichtelijk geplaatst en nodigt uit om te pakken.

Brenda besteedt veel aandacht aan het presenteren van geschenkartikelen. Veel van haar klanten zijn toeristen. Wat is er nu leuker dan een klein presentje mee te nemen voor de familie of vrienden thuis. Een kleinigheidje voor de burens die op de hond passen of de post opruimen. Zo heeft Brenda een koekblik/trommel hoekje en koekhartjes met tekst prominent in de winkel geplaatst. Klanten kunnen deze trommels naar hartenlust vullen. Ook doet Brenda veel om bijzondere dagen nog specialer te maken; met de

feestdagen benadert ze verschillende bedrijven of er interesse is in haar Paas- of Kerstpakketjes.

Toch geeft Brenda aan dat veel van haar klanten vaste klanten zijn, de lokale bevolking.

Naast Brenda zijn er nog 2 winkeldames die goed weten waar ze mee bezig zijn. Zo spreken ze aardig buitenlandse talen, maar weten ze bovendien goede informatie te geven over het product dat verkocht wordt. Daarnaast zijn ze altijd vriendelijk en behulpzaam.

Op de 1^e foto is goed te zien dat Brenda de winkel zo heeft aangepast dat de klanten altijd kunnen kijken naar de twee bakkers die aan het werk zijn. Juist die doorkijk geeft een positieve beleving in de winkel:

- Men ziet dat de producten vers zijn.
- Er is altijd actie in het bedrijf.
- De geur van verse koeken ademt door de winkel en waaiert uit over de straat (de winkel deur staat immers altijd open!).
- De bakkers zien welke producten bijna op zijn en kan er direct actie genomen worden.

Dit vereist dat er altijd netjes en schoon gewerkt moet worden. Brenda geeft aan: "Kwaliteit begint met een nette bakkerij".

De degen voor de koekjes die met de Kalmeijer koekjesvormmachine verwerkt worden, maakt Katrien in grotere hoeveelheden. Wanneer er dan vraag is naar een dergelijk product kan dit snel gemaakt worden. Katrien is samen met Frank één van de bakkers die bij Juliette's werken.

Efficiënt produceren

Omdat de prijs die Brenda vraagt voor haar producten op niveau liggen, moeten de producten efficiënt geproduceerd worden. Met de oude koekjesvormmachine, die Brenda enkele jaren geleden had gekocht werd dat steeds moeilijker, zeker toen in december 2012 het mesraam afbrak. Dat gebeurt dan ook altijd in de drukste tijd van het jaar, maar gelukkig kon Kalmeijer ze snel uit de brand helpen.

Aangezien de oude machine toch wel versleten was na al die jaren van intensief gebruik en een rvs model veel meerwaarde had om efficiënt, veilig en hygiënischer te gaan werken, hebben ze een nieuwe Kalmeijer Koekjesvormmachine, type KGM gekocht. Die meerwaarde zit hem vooral in:

- de langere aanvoerbaan om deegplakken in te voeren (efficiënt);
- de automatische voorverwarmunit (efficiënt);
- de bakplaatfabels uit 1 stuk rvs/ inox (hygiënisch);
- de mes beveiliging (veiligheid);
- een aan beide zijden in hoogte instelbaar transportbandje (efficiënt);
- betere contactschakelaars voor zowel bakplaat als deeginvoer (efficiënt);
- sterkere constructie voor het plaatsen van de figuurwals (eindkwaliteitsaspect).

De machine kon binnen twee dagen geleverd worden. De productie kon verder gaan. Natuurlijk wisten ze hoe de KGM werkt, maar zoals het Kalmeijer betaamt, komt Peter Geertsema, de vertegenwoordiger in het



gebied Brugge, de machine in bedrijf stellen. En dan leer je toch altijd weer wat bij over het gebruik van de machine.

Het maken van een deegblok

De niet al te grote bakkerij is in de loop der jaren voorzien van moderne machines die nodig zijn; kneedmachine, goede klopper-mengelaar en een kleine roltafel. En nu dus ook de nieuwste Kalmeijer koekjesvormmachine. Het is maar goed dat deze machine in opgeruimde toestand slechts 56 bij 57 cm meet en daardoor in ieder hoekje past. Want ruimte is schaars bij Juliette's koekenbakkerij.

Van deegplak tot koekje

Dat Frank en Katrien efficiënt kunnen produceren met de KGM is wel duidelijk.

In het foto overzicht kunt u zich een beeld vormen van de werkwijze.

- Het deeg wordt gevormd tot een groot rechthoekig deegstuk, waarna er plakken deeg van worden gesneden, om in de machine te voeren. De bakplaten, die precies in de wagen van de rotatie oven passen, staan klaar.
- Als het gewicht van de deegfiguren is gecontroleerd, wordt de ovenwagen in 5 tot 6 minuten 'vol gedraaid' en kan er gebakken worden.
- De gebakken koekbloemetjes worden vlak bij de winkel gezet zodat de verse baklucht de aanwezige klanten doet watertanden en hen tot impulsaankopen aanzet. "Zo verkopen de koeken zichzelf", merkt een tevreden Brenda Keirsebilck op.

Mocht u meer ruimte hebben in de bakkerij dan is het goed te weten dat Kalmeijer ook een platenbankje, type KBP 50 verkoopt. In dit werktafeltje kunt u 50 bakplaten opbergen; eigenlijk een onmisbare hulp bij het werken met de machine.

Alles bij de hand, de platen in het wagentje en het deeg er bovenop. Het platenbankje naast de Kalmeijer koekjesvormmachine rijden en draaien maar!

Mini walsen van Kalmeijer

Speciaal voor de gelegenheid hebben wij vanuit



Klaar om te bakken



KPB 50

Kalmeijer een drietal walsen meegenomen die nieuw in ons assortiment zijn;

- Mini bloemen nr. 1612-920;
- Mini kerstkransjes nr. 1120-935;
- Mini speculaasjes nr. 1600-915.

Wij zien dat de vraag naar klein steeds groter wordt.

De mini speculaaswals hebben wij al enige tijd in ons assortiment, de positieve reacties daarop zijn erg lovend.

Veel bakkers komen er achter dat een mini koekjeswals veel voordelen heeft voor zowel de productie- als voor de verkoopkant.

Als we kijken naar de productie kunnen we niet anders constateren dan dat je binnen een mum van tijd heel veel koekjes op de bakplaat hebt liggen. Immers, er gaan veel meer koekjes op de bakplaat. De koekjes kunnen vrij dicht op elkaar liggen doordat deze nauwelijks vloeien; de koekjes zijn klein en dun.

Verpakkingsidee

Om deze kleine koekjes netjes in een bakje te verpakken heeft u veel geduld nodig, wij raden dan ook aan om ze gewoon lekker nonchalant te storten in bijvoorbeeld mooie, al dan niet voorbedrukte,

Assortiment mini koeken



Mini gevulde koeken



shakebekers. Doe hier 250 gram koekjes in en zet ze op de toonbank u zult zien, ze vliegen de deur uit. Bakkers met een lunch gedeelte in hun winkel waar veel koffie wordt geserveerd, hebben nog een extra mogelijkheid om zo hun vers gebakken koekjes te promoten; door twee minikoekjes erbij op het schoteltje te presenteren. Twee minikoekjes lijken immers meer dan één normaal koekje maar is in gewicht wel minder, dus dubbel profijt.

Wanneer er een shakebeker thuis op de tafel komt worden er al snel drie koekjes genomen. Resultaat: de verpakking is eerder leeg.

Het mini bloemetje kunt u natuurlijk het hele jaar door verkopen en is zeker niet seizoensgebonden.

Het verwerken van deeg met een mini figuur heeft wel aandacht nodig. De deegplakken die u normaal invoert in de koekjesvormmachine zult u dunner moeten houden, doordat de figuren kleiner zijn en minder diep als in de gemiddelde figuurwals en dus zal het deeg minder snel worden verwerkt. Bij teveel toevoer van deeg kan het gaan opstropen voor de figuurwals en zullen de koekjes minder mooi uit de koekjesvormmachine, type KGM komen. Wij adviseren om de deegplakken niet dikker dan 5 mm te snijden. Voor het werken met de mini koekjeswalsen hoeft u niet het recept van uw degen aan te passen.

Bakboeken en reisgidsen

Naast dat Brenda eigenaar is van Juliette's koekenbakkerij is zij ook fanatiek schrijfster van bakboeken. Inmiddels heeft zij meerdere boeken geschreven over het bakken van koekjes. In het boek 'Speculoos' staan haar speculoos recepten. In het eerste deel vinden we tien basisrecepten van speculoos, zoals vanille speculoos, gember speculoos, gevulde speculoos en twee speculoos pasta's. De informatie over de gebruikte kruiden, de benaming speculoos of speculaas is boeiend. In het tweede deel staan allerlei recepten met speculoos, zoals cheese cakes, speculoos muffins, soesjes met speculoos slagroom, enzovoort.

Ook probeert Brenda haar bedrijf te promoten via diverse reisgidsen. Ze heeft geluk gehad dat er eens een artikel over haar bedrijf heeft gestaan in een reisgids. Vaak worden deze later weer gekopieerd en zodoende staat Juliette's er nu vaker in vermeld. Ook diverse tijdschriften geven haar de nodige aandacht. Dat is gratis reclame voor haar. Aan andere reclame geeft zij geen geld uit. "De kwaliteit van mijn producten moet van mond tot mond gaan". Via de website <http://www.juliettes.be> kunt u informatie vinden over haar boeken.

De "7 P's"

Als u het artikel leest, ziet u dat Brenda de "7 P's" goed heeft ingepast in haar bedrijfsvoering:

1. Plaats (Brugge; drukke toeristische straat)
2. Product (kwalitatief goed product)
3. Presentatie (overzichtelijk & uitnodigend)
4. Personeel (zorgt voor vriendelijke uitstraling en heeft verstand van het product)
5. Prijs (goede prijs-kwaliteit verhouding)
6. Productie (efficiënt produceren)
7. Promotie (eigen boekwerken & reisgidsen/tijdschriften)

Zoals u begrijpt is Juliette's zeker geen traditionele bakkerij, maar wel een bakkerij die opgebouwd is uit een goede combinatie van de 7 P's waarin de Kalmeijer koekjesvormmachine heel goed past. Die 7 P's heeft koekenbakkerij Juliette's, zeker geen windeieren gelegd en zonder haar Kalmeijer koekjesvormmachine zou zij de productie van koeken nooit klaar krijgen.

Wij weten dan ook zeker dat in uw brood- en banketbakkerij het hele jaar door de koekenverkoop ook succes kan hebben, mits er efficiënt geproduceerd kan worden. Door ervoor te zorgen dat er een lage kostprijs is, kunt u ook eens een leuke (weekend) aanbieding maken voor de klanten die dan eerder geneigd zijn iets extra's mee te nemen en de euro's in uw kassa achterlaten.

Maakt u rationele producten (bv. gevulde koeken) met de Kalmeijer koekjesvormmachine dan heeft u een aantal voordelen n.l.:

- kortere productie tijden (met minder personeel meer produceren);
- iedereen kan de producten maken met de machine (eenvoudige bediening);
- constante kwaliteit;
- geen verlies door uitval van slechte producten;
- geen gebruik van bloemstrooiers of iets dergelijks.

Investerings en besparingen

Om u een indruk te geven van de totale investering geven wij hier onder een rekenvoorbeeld.

Stelt u investeert een totaal concept bestaande uit:

- Kalmeijer Koekjesvormmachine, type KGM;
- 30 bakplaten van 80 cm lengte (rotatieoven);
- 4 verschillende walsen.

Een prijsindicatie voor deze totale investering is (afhankelijk van de walsen die u kiest) € 13.000, -. Op dit moment is de rente zeer laag, waardoor financiering van de machine aantrekkelijk is. Op basis van een looptijd van de financiering van 5 jaar zijn de kosten (rente en aflossing) dan circa € 250, - per maand.

Als wij uitgaan van een loonkosten som van ca. € 30,- per uur, moet de machine ± 8 uur aan werk besparen per maand wil de investering rendabel zijn.

Als U normaal 13 uur per maand werkt aan allerlei boterkoekjes, stukswerk en taai producten en u zou deze producten met behulp van de koekjesvormmachine produceren in 5 uur per maand heeft u een economisch resultaat van:

- Loonkostenbesparing
8 uur à € 30, - € 240, - per maand
- Kosten machine (te betalen
financieringskosten) € 250, - per maand

Deze bedragen vallen min of meer tegen elkaar weg, dus de machine kost u in dit voorbeeld (bijna) niets. N.B. na 5 jaar vervallen de financieringskosten, dan wordt de besparing (= extra opbrengsten) zelfs € 240, - per maand.

Daarnaast kan de machine extra omzet generen; in ons voorbeeld:

- extra omzet
(=brutowinst) € 150, - per maand

We geven het wel eens vaker aan; oude niet goed functionerende machines kosten geld!

Soms zien we collega's werken met een verouderde machine, waarbij veel figuren niet mooi gevormd zijn en dus veel uitval geven of waarvan bijvoorbeeld het bakplaattransport niet goed werkt. Dergelijke machines geven niet het rendement van wat ze wel moeten geven. Tel dit op bij de voordelen van het nieuwste type machine en het arbeidsgemak en u zult zien dat investeren loont!

Omdat de besparingen verschillen door meer of minder omzet in de genoemde producten, is het break-even point per bedrijf verschillend. Een break-even point berekening is het bepalen op welk moment een machine rendabel is. Om dit in uw specifieke situatie te kunnen berekenen hebben onze vertegenwoordigers een formulier waarbij zij samen met u deze berekening kunnen maken aan de hand van uw assortiment en omzet.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met uw rayon vertegenwoordiger of rechtstreeks met Kalmeijer in Den Haag tel. 070 3888950 of vanuit België 0031 70 3888950.

Trotse eigenaresse Brenda Keirsebilck



DE WEG NAAR KREDIETEN EN LENINGEN

Als er in uw bedrijf geïnvesteerd moet worden is het goed te weten hoe en waar u een lening kunt krijgen. Aangezien de banken op dit moment minder makkelijk een lening verstrekken zal dat meer moeite kosten. Daarom is het goed om te weten waar de banken op letten. Waarom is de kredietverlening nu moeilijker?

Banken moeten een hoeveelheid eigen vermogen aanhouden die in verhouding staat tot de hoeveelheid verleende kredieten en de risico's van die verleende kredieten. Vanwege het risico van het verleende krediet berekent de bank een opslag op de normale rente door aan de klant. Hoe hoger het risico, des te hoger de opslag. Door de huidige crisis hebben de banken bovendien minder vermogen en kunnen ze dus ook minder kredieten verlenen dan voorheen en willen ze minder risico nemen. De banken moeten extra selectief zijn: alleen de bedrijven met weinig risico krijgen nog krediet. De geldverstrekking wordt daarom gekoppeld aan het stellen van zekerheden. De bank kijkt nauwkeurig of de geldzaken van uw bedrijf gezond zijn en/of er voldoende waarborgen zijn voor de afbetaling van het krediet.

Dit betekent voor een kredietzoekende bakker dat hij zich goed moet voorbereiden en zich sterk dient te presenteren om zo de kredietverstrekker te overtuigen. Men zal de bank moeten tonen dat het bedrijf financieel gezond is, zodat de bank krediet zal toekennen. Hoe lager het risico voor de bank, des te eerder zij het krediet zullen verlenen. Hoe hoger het risico en hoe minder de zekerheden, des te hoger zal de opslag op het rentepercentage zijn (des te duurder de lening), of de bank wil helemaal geen lening verstrekken.

De Argumenten

De bakker zal de kredietverstrekker op basis van feiten moeten overtuigen als hij een lening wil voor de aanschaf van nieuwe machines:

1. Wat kunnen de Kalmeijer machines waardoor het risico van de kredietverstrekker zo klein mogelijk is. Met andere woorden, formuleer zo nauwkeurig mogelijk wat de nieuwe Kalmeijer installatie voor uw bedrijf betekent, bijvoorbeeld:
 - Arbeidstijdbesparing; probeer aan te geven aan de hand van voorbeelden hoeveel man uren u gaat besparen.
 - Uitval; geef aan hoe vaak u nu stilstaat, omdat uw verouderde installatie storingen heeft. Benadruk de onderhoudskosten die u uitpaart. Daarnaast ook het verlies doordat uw producten niet aan de kwaliteitseisen voldoen. Benadruk de derving van weggegooid wat dan niet meer nodig is.
 - Hygiëne; aan de hand van voorbeelden kunt u laten zien dat uw huidige installatie niet meer aan

de HACCP normen voldoet. Er zitten dan veel meer uren in het schoonhouden van de installatie en een grotere kans op boetes.

- Arbo; geef aan dat uw huidige installatie niet meer Arbo technisch verantwoord is. De grotere kans op ziekte van uw werknemers waarmee hoge kosten gemoeid zijn. Denk hierbij niet alleen aan gevaarlijke situaties, maar ook aan minder zware arbeid bij een nieuwe installatie.
- Kwaliteit; draag aan dat u met een nieuwe installatie veel beter (klein)brood bakt wat meer klanten en dus meer omzet c.q. geld in het laatje zal brengen.
- Besparing op grondstoffen; reken voor hoeveel u op grondstofkosten kunt besparen.

Bereken dus zo nauwkeurig mogelijk wat het totaal aan besparingen is. Uw Kalmeijer vertegenwoordiger kan u hierbij assisteren.

2. Bepaal met behulp van uw accountant hoeveel geld u zelf vrij kunt maken, zodat u nauwkeurig weet welk bedrag u moet lenen. Het zal duidelijk zijn hoe groter het percentage eigen geld, hoe gemakkelijker de lening te verkrijgen is. Let hierbij ook op eventuele subsidie regelingen en/of fiscale regelingen, dat kan het te lenen bedrag weer verlagen. Daarnaast is meer geld lenen dan nodig niet verstandig. Bij langere levertijden kunt u bijvoorbeeld ondertussen al wat sparen voor de uitgave die u gaat doen, dit kunt u van het te lenen bedrag aftrekken.
3. Het ondernemers plan actueel maken. U hebt een ondernemingsplan gemaakt toen u begon met uw bakkerij. Is dat ondernemingsplan nog up-to-date? De bank moet een financieel beeld van u en uw bakkerij hebben. Als u dat beeld zelf kunt schetsen en de financiële gevolgen van de marktontwikkelingen en uw beleid hierin kunt aangeven, dan hebt u aanzienlijk meer kans op krediet. U kunt aangeven hoe u de ontwikkeling in de bakkerijbranche ziet, wat de recente ontwikkelingen zijn en hoe u in uw bedrijf daarmee bent omgegaan. Geef aan of uw missie en uw strategie zijn veranderd en zo ja, wat dat betekent. Als u dat concreet kunt vertellen komt u 'sterk' over.
4. Bepaal met de accountant de looptijd van de lening. Een langere periode betekent lagere jaarlijkse kosten, maar in zijn totaliteit hogere kosten door de rentelasten.
5. Leg uit hoe uw bedrijf ervoor zorgt dat het risico nog kleiner is voor de kredietverstrekker.
 - Uiteraard horen daar de winst- en verliesrekening bij en de balans.
 - Maak een omzetprognose. Stel: door de nieuwe investering kunt u een grote klant aannemen of een filiaal openen. Reken dan voor wat dit betekent voor uw financiën in een zogenaamde liquiditeitsbegroting.
 - Laat aan de hand van kengetallen zien hoe uw bedrijf ervoor staat ten opzichte van gelijksoortige bedrijven (banken maken graag vergelijkingen, benchmarking). De bank weet dat u in het verleden alles heeft betaald, maar het gaat erom of u in de toekomst alles kunt gaan betalen! Maar pas op voor de valkuil dat u het optimistisch voorstelt. Het maakt een betere indruk als u later kunt laten

Een goed business plan



zien dat u uw planning naar boven heeft kunnen bijstellen.

- Bedenk ook welke negatieve kanten het verhaal heeft en probeer daar positieve punten tegenover te zetten als voorbereiding op het gesprek.
 - Bepaal voor uzelf welke zekerheden u kunt inbrengen, maar ook vooral wilt inbrengen. Stel u hebt een pand van € 500.000, - en de bank wil het als zekerheid. Op het moment dat u 'krap' zit, voor bijvoorbeeld € 50.000, - en de bank laat uw pand verkopen is het wel een hele zure afspraak geweest. Wees dus reëel in de zekerheden die u geeft.
 - De verhouding tussen eigen en vreemd vermogen moet u duidelijk laten zien zodat u kunt aantonen dat u een gezond bedrijf hebt.
6. Bepaal, in samenspraak met uw boekhouder, welke soort financiering u wilt aangaan. Zo kan een langlopende lening voordeliger zijn dan een kortlopende lening.

Er zijn voor Nederland ook nog andere mogelijkheden:

- De BMKB regeling (Borgstellingregeling Midden- en Kleinbedrijf). De BMKB is bedoeld voor middelgrote en kleinere bedrijven die bij een kredietaanvraag te weinig zekerheid (onderpand) kunnen bieden aan een bank (in de vorm van gebouwen of machines). In een dergelijk geval kan de overheid via de BMKB een garantie afgeven voor een deel van de lening. Daardoor is de bank eerder bereid een lening te verstrekken.
- Microfinanciering. Microkredieten zijn bedoeld voor startende ondernemers en andere kleine ondernemers die een kleine lening (microkrediet) nodig hebben. Het gaat vooral om bedrijfjes die ook met een borgstelling niet in aanmerking komen voor een lening. Een microkrediet bedraagt maximaal € 50.000, -. Dergelijke kleine (eenmans) zaken kunnen ook een beroep doen op begeleiding (in de vorm van coaching of advies), bijvoorbeeld om een goed ondernemingsplan te schrijven.
- Crowd Funding, Business Angels of Informal Investor. Dit zijn particuliere investeerders die geloof hebben in uw bedrijf. Verschillende bedrijven bemiddelen hierin:
www.crowdaboutnow.com
www.mkbcrowdfunding.nl
www.investormatch.nl
- Het Nederlands MKB fonds
Helaas is dit fonds nog in opbouw. De bedoeling is dat dit fonds achtergestelde financieringen gaan verstrekken. Hierdoor is uw bedrijf interessanter om financiering te krijgen bij banken.

Voor België:

- De waarborgregeling
De Vlaamse overheid kan tot 75% van de lening waarborgen. Bij het onverhoopt niet betalen van de lening wordt het verlies van de bank gereduceerd.
- De win-win lening
Hierbij wordt een krediet door een vriend of een familielid gegeven. Deze geldverstrekker heeft bepaalde belasting voordelen. Bij onverhoopt niet

betalen kan hij een deel van de schuld aftrekken van de belasting.

- Het participatiefonds
De bakker moet minimaal 10% eigen geld inbrengen, het participatiefonds kan driemaal de eigen inbreng lenen met een maximum van € 250.000, - en de bank moet de rest lenen.
- Subsidie
Soms is het ook mogelijk om voor een subsidie in aanmerking te komen. Bijvoorbeeld wanneer de arbeidsomstandigheden verbeterd worden, of het geluidsniveau kan verlaagd worden, of de milieu eisen kunnen beter worden nageleefd, kan het mogelijk zijn om subsidie te krijgen.

Voor Nederland en België:

- Een leverancierskrediet is soms beschikbaar, als een ondernemer er netjes en goed onderbouwt om vraagt. Vaak kan een leverancier bereid zijn hieraan mee te werken indien de bakker er wat tegenover zet. Over het algemeen zal dit duurder zijn dan bij een bank, omdat een leverancier geen geldverstrekker is.
- Een lease overeenkomst is een vorm van krediet, speciaal voor de machine die u nodig heeft. Ook hier blijft overeind staan dat u met de besparing of de winst voortvloeiende uit de extra omzet het lease bedrag per maand kunt betalen. U kunt kiezen voor renting/ operationele/ off-balance lease enerzijds of financiële/on-balance lease anderzijds. Bij *operationele lease* blijft de geldverstrekker juridisch- en economisch eigenaar. U kunt de machine niet in de balans opnemen en dus niet er op afschrijven. Naast de leasetermijnen/huur betaalt u vaak ook nog een bedrag voor operationele kosten zoals onderhoud. Deze kosten lopen via uw winst- en verliesrekening. Bij *financiële lease* wordt de bakker economisch eigenaar en mag hij afschrijven, het juridische eigendom blijft bij de leasemaatschappij. In het laatste geval kunt u dus ook in aanmerking komen voor fiscale subsidies en investeringsaftrek. Kalmeijer werkt in Nederland en België samen met verschillende leasemaatschappijen op het gebied van financiële lease. Vandaag de dag is lease een volwaardig en betrouwbaar alternatief, ook de traditionele banken verstrekken vaak liever een lease product dan een traditionele lening. Het risico is namelijk bij een gewone lening voor de bank. Bij lease blijft de bank (juridisch) eigenaar van de machinerie! Uw eigen kapitaal en uw leencapaciteit bij de bank blijft intact, al kijken ze wel naar uw maandelijkse (betalings) lasten. Daarnaast, zoals wij eigenlijk altijd doen, is bij financiële lease de btw op de machine in een keer gefactureerd en derhalve in een keer terug te ontvangen (in België factureren wij zonder btw). Ook kan de machine afgeschreven worden voor de fiscus.

7. Daarnaast zal de kredietverstrekker u beoordelen, hoe gaat u met geld om? Wanneer u in staat bent een liquiditeitsprognose te overhandigen maakt u een goede indruk. Hierin vermeldt u namelijk hoeveel inkomsten u (met de investering) kunt krijgen en de kosten die u betaalt (die met de investering gemoed zijn).



Op de kleintjes letten!



Sparen en lenen

Daarnaast spelen de volgende aandachtspunten een rol op de beoordeling:

- **Facturatie**
Zeker bij de bakkers die leveren aan derden kan dit een rol spelen. Als u maar één keer per maand factureert dan is dat prettiger, omdat u niet zo vaak achter de computer zit. Bedenk wel dat u dan de kredietverstrekker bent van uw afnemer. Wanneer u wekelijks factureert, heeft u uw geld véél eerder binnen en betekent dit dat u meer geld op de bank heeft.
- **Voorraadbeheer**
Voorraad en opslag (stellingen en ruimte) kunnen ongemerkt veel geld gaan kosten. Een vol magazijn betekent dat men veel ruimte moet aanhouden en bovendien dat men het risico van veroudering of daling van de verkoopprijs van de voorraad loopt. Het geld wat in de voorraad zit of in de opslagruimte kan niet voor andere dingen gebruikt worden.
- **Kostenbewust zijn**
Zolang alles goed gaat zijn we geneigd wat minder op de kosten te letten. We laten de kritische blik een beetje varen. Eerlijk is eerlijk, als je hard werkt dan is het fijn jezelf een beetje te verwennen. Zo ontstaan er allerlei kostenposten die niet nodig zijn om een bedrijf succesvol te laten draaien. Denk hierbij aan het stroom/gas verbruik van de oven, die onnodig lang aan staat of de verlichting in de bakkerij terwijl er niemand aanwezig is. Het kunnen veel kleine dingen zijn die samen een groot bedrag vormen.
- **Waar spaart en leent u geld**
Hebt u een hypotheek voor uw woonhuis, leasecontracten voor uw auto's en andere vervoersmiddelen en/of computers? Kijk eens naar uw bankrekeningen. Alles waarvoor u in termijnen betaald wordt rente over berekend. Al deze financieringen kunt u bij één bank onderbrengen. Die heeft dan beter inzicht in alle risico's en krijgt dan meer rente van u. Dat geeft u een argument om iets terug te vragen in de vorm van krediet of een lagere rente!
Zo geldt het ook voor het besparen; kijk naar alles wat u vooruit betaalt als dat niet hoeft of wat u geen voordeel oplevert. Denk hierbij aan snelle betalingen, aan belasting (btw), crediteuren en voorraden. Ook kan het verstandig zijn om na te kijken of u bij verschillende banken rekeningen aanhoudt waarbij het kan zijn dat u bij de ene bank rood staat terwijl u bij de andere tegoeden heeft.

Een belangrijk criterium voor een bank is of de bakker een persoon is, die de kwaliteit bezit van een ondernemer. Komt hij daadkrachtig over en kan hij zijn plannen aanpassen aan gewijzigde omstandigheden. Hoe goed heeft hij/zij zijn zaakjes voor elkaar? Dat begint al bij de kwaliteit van de aangeleverde cijfers. Zijn deze reëel of stelt de betreffende bakker de situatie te mooi voor. Nu u de voorbereidingen in orde heeft gemaakt is het vervolg traject aan de beurt. Laat u op tijd informeren door verschillende goede financiële adviseurs. Dit kan u later in het traject geld besparen.

Wat gebeurt er met uw kredietaanvraag?

De eerste stap is een gesprek over de kredietaanvraag met uw boekhouder. Hij/zij beoordeelt uw plannen op basis van uw investeringsplan, de onderbouwing ervan

en uw persoonlijkheid (inschatting van uw ondernemerskwaliteiten). Over het algemeen zal uw boekhouder uw plannen ook voorleggen aan een collega. Immers twee boekhouders met een 'ja' komt sterker over bij de bank.

1. Uw aanvraag gaat naar de accountmanager van de kredietverstrekker.

Uw boekhouder kan zijn positieve indruk vertalen in een brief om zo een kredietaanvraag op basis van uw verhaal aan de bank te overhandigen. Uiteraard kunt u dit ook doen, waarbij een samenspraak met de boekhouder een pre is. Op basis van het beleid van de bank en de interne regels geeft de accountmanager uw aanvraag door aan de kredietbeoordelaar. Die beoordelen uw aanvraag. Het is dus van groot belang dat deze accountmanager goed de voordelen ziet van uw aanvraag. Om uw verhaal kracht bij te zetten kan het zinvol zijn om hem of haar uit te nodigen bij u in de bakkerij. De aanvraag gaat dan veel meer leven. U profileert zich als goede betrouwbare vakman!

2. Na enige tijd verneemt u (via uw accountmanager bij de bank) de uitslag van uw kredietaanvraag.

Na overweging van uw cijfers en uw zekerheden zijn er in principe drie uitslagen mogelijk: goedkeuring, twijfel of afkeuring.

- Als de kredietaanvraag is goedgekeurd heeft u nog een keus:

Akkoord gaan met de kredietverstrekker en de contracten ondertekenen of nog even shoppen langs verschillende kredietverstrekkers. Wellicht is de rentevoet te hoog of wenst u niet met de voorgenomen zekerheden in te stemmen.

Als u de kredietverstrekker meer diensten en producten laat leveren, dan geeft u iets weg. Er is niets mis mee daar iets voor terug te vragen. Houdt daarbij wel voor ogen dat een goede relatie ook iets waard is. U kunt de hulp van de bankier ook nog eens nodig hebben. Het is dus verstandig om redelijk te blijven, maar het kan erg lucratief zijn om te onderhandelen.

- Bij twijfel zal uw accountmanager u vragen om met bepaalde informatie te komen. In dat geval wordt uw kredietaanvraag nog niet verstrekt. U levert de gevraagde informatie en daarop zal uw vraag worden goedgekeurd. Zoals al eerder gemeld, is ook lease een vorm van krediet krijgen.

- Mocht uw kredietaanvraag zijn afgekeurd dan is het raadzaam aan de kredietverstrekker te vragen op welke punten het is afgekeurd. Licht het aan uw ondernemingsplan of is het de eerste keer dat u een zakelijk gesprek voerde, waardoor u misschien wat onzeker overkwam. Een kredietverstrekker moet geloof in u en uw plannen hebben, dat moet u zelf natuurlijk ook uitstralen. Leer van de afwijzing.

Conclusie

Uiteraard verwijzen wij u voor de exacte regelingen naar uw boekhouder en/of bankaccountant. Deze kan u zeker verder helpen. Verder heeft de rijksoverheid diverse loketten voor meer advies. Wij hopen met dit artikel u enig inzicht te hebben gegeven wat er allemaal bij een gedegen krediet aanvraag komt kijken, nu de kredietcrisis daarbij ook een rol speelt. Mocht u nog vragen over dit onderwerp hebben of op één of andere manier ondersteuning wensen, meldt u zich dan bij uw rayonvertegenwoordiger en hij zal u zeker verder kunnen helpen of door kunnen verwijzen.

De sleutel tot het succes



EERLIJK IS HEERLIJK

Wanneer we tegenwoordig de vakbladen openslaan, of dit nu Nederlandse of Belgische vakbladen zijn, zien we dat desemproducten en streekproducten enorm populair zijn. Een bakker kan zich met dergelijke producten onderscheiden van andere broodverkopers. Zeker streekproducten zijn bij de supermarkt niet altijd te koop. Desemproducten zien we steeds meer, maar zijn vaak erg arbeidsintensief.

De producten die uit uw bakkerij komen moeten zich duidelijk onderscheiden. Maar er zijn meer dingen die meetellen; o.a. kwaliteit, prijs, klantvriendelijkheid en assortiment. Daarnaast speelt vertrouwen ook steeds meer een rol. De klant wil zeker weten dat hij eerlijke producten koopt die hij kan vertrouwen. Dit heeft mede te maken met de schandalen rondom de "biologische" eieren, het varkensvlees - en het paardenvleeschandaal. Er klinkt daarom een steeds bredere roep naar authentieke (h)eerlijke producten. Als bakker moet dit koren op uw molen zijn; u als vakman kan zich hiermee onderscheiden. U hebt de kennis en de apparatuur in huis om (h)eerlijk ambachtelijk brood te bakken.

We moeten zeker niet vergeten dat de "normale" witte en bruine boterham het belangrijkste product blijft in de broodbakkerij. Dit brood wordt door de weeks gegeten al dan niet uit de broodtrommel (brooddoos). De kwaliteit daarvan moet dus onberispelijk zijn en blijven.

Daarnaast is het verstandig om, met name richting het weekend, uw assortiment uit te breiden, met bijvoorbeeld authentieke streekproducten en desembrood.

Qua prijs moet u nooit willen winnen van de supermarkten. Zij kunnen het "gewone" brood veel goedkoper aanbieden dan u. Ook verkoopt bijvoorbeeld de Delhaize of de Albert Heijn broden die evenveel kosten of zelfs duurder zijn dan bij de bakker. Het betreft dan speciale broodsoorten die het imago hebben van de warme bakker. Een tijdje geleden had Albert Heijn die speciale broden in de verkoop, zoals Pain Céréale of Boule Beurre. Deze hadden een prijs van (zonder bonuskaart) € 2.45 per stuk. Het gebakken gewicht was ongeveer 600 gram. Een goede prijs gezien het gewicht! (Bron Allerhande folder eind maart 2013)

Een bakkerswinkel heeft naast de verkoop vaak ook een sociale functie. Veel gebeurtenissen in het dorp of de wijk worden besproken bij de bakker. Klantvriendelijkheid is een belangrijk aspect, verlies dat niet uit het oog! U kent uw klanten, help de klant met haar boodschappen naar de auto dragen, houdt de deur eens open of geef uitleg over een product. U onderscheidt zich daarmee ook nog eens als vakman.

Met uw assortiment kunt u zich ook onderscheiden. Het wit en bruin brood zijn tegenwoordig overal te koop, u zult dus ook andere broodproducten moeten aanbieden die uw "collega's" niet verkopen. Dan hebt u nog een troef in handen, naast de verse kwaliteit,

waarvoor de consument naar u moet komen. Ook Albert Heijn heeft broodproducten die alleen daar te koop zijn. Aan het product van Albert Heijn kleefde echter 1 nadeel (wat wij als bakkers zien), het brood wordt ter plaatse slecht afgebakken en warm verpakt. Wij schrijven "wat wij als bakkers zien", ervaart de consument dat ook zo?

Bakkerij Johan in Opitter (België)

Om u een idee te geven wat wij bedoelen met "andere broodproducten" waarmee u zich kunt onderscheiden zijn wij op bezoek bij bakkerij Johan in Opitter, de gemeente waar toptennisster Kim Clijsters ook woonachtig is. Opitter is een deelgemeente van Bree en ligt recht onder de grens met Nederland bij Weert. In 1999 is de heer Johan Dictus hier begonnen met zijn bakkerij. Vanaf niets opgebouwd tot wat het nu is: een moderne bakkerij die in de loop van de jaren de juiste investeringen heeft gedaan om alleen te kunnen werken.

De heer Dictus kende het bakkersvak al van vroeger; zijn ouders hadden ooit een eigen zaak in de plaats Kiewit bij Hasselt. Echter door privé omstandigheden is de bakkerij verkocht. Daarna heeft bakker Dictus bij diverse bakkerijen gewerkt om alsnog in 1999 in Opitter zijn eigen bedrijf te starten.

"Ik ben heel klein begonnen" zo vertelt de bakker. "Met een oude Kalmeijer broodlijn waarmee ik handmatig de deegstukken moest afwegen en invoeren in de puntenkast." "Ook had ik destijds de Kalmeijer 'gouden handjes', toevouw- en opmaakmachine (uit de jaren 70 en 80) kunnen kopen van een collega bakker."

Zo ook met een oude pistolet verdeel-opboller en roltafel.



Authentiek brood

De afgebakken sandwiches





De Kalmeyier Gouden Handjes

“Kort erna heb ik de oude Kalmeyier lijn bij Mark Wesseling, vertegenwoordiger van Kalmeyier in Belgisch Limburg kunnen inruilen voor een moderne versie” zegt bakker Johan.

De nieuwe lijn bestaat uit:

- Kalmeyier Afmeet- en Oppuntmachine, type KAO;
- Kalmeyier Rijsautomaat, type KRV 204;
- Kalmeyier Toevouw- en Opmaakmachine, type KTO.

Inmiddels was aan de bakkerij een stukje bijgebouwd en daar werd een vriescel geplaatst. “Ik heb altijd geprobeerd om het geld dat ik verdiende terug te stoppen in mijn bedrijf”, zo zegt bakker Dictus. De 5 voordelen hiervan zijn:

1. makkelijker werken;
2. zonder extra mankracht werken;
3. de vraag vanuit de winkel bijhouden;
4. meer vrije tijd;
5. lichamelijk niet te zwaar.

De heer Dictus geeft de volgende uitleg van deze 5 voordelen:

1. Wanneer je met de juiste machines het werk makkelijker kan doen, blijft het werk ook leuk! De uitdaging is om steeds een beter product te maken en steeds efficiënter te gaan werken. Of waar het nu om gaat, de machines in te zetten voor een breder assortiment.
2. Het alleen werken is natuurlijk niet altijd even makkelijk. Gelukkig komt zijn vader nog regelmatig langs. “Maar ik moet eerlijk zeggen dat ik liever in machines investeer dan in een bakkersknecht”, zegt bakker Johan, “iedereen is wel eens ziek en wil op vakantie, mijn machine niet”!

Een mooie open krul



3. Gelukkig is de vraag naar zijn producten in de loop der jaren goed gestegen. Ook al is Opitteer een klein dorp, 2000 inwoners, brood eten doen ze allemaal! Een bestelling die laat binnen is kan hij gemakkelijk maken. Door de investeringen is hij dus flexibeler.
4. Door zijn Kalmeyier machines in te zetten kan hij efficiënter werken. Zo houdt hij ook tijd over voor zijn privé bezigheden. Veel tijd is dat niet, maar dus des te belangrijker!
5. Lichamelijk is het bakkersvak een zwaar beroep. Als de mogelijkheden er zijn om dit te verlichten moet je deze zeker benutten. “Straks als ik met pensioen ga, ben ik nog fit. Zou ik alles handmatig blijven doen dan moet ik dat nog maar afwachten”, zegt bakker Johan.

In 2010 heeft bakkerij Johan wederom bij Kalmeyier een investering gedaan, een Kalmeyier Kleinbrood-machine, type KKL. De meest recente investering is een Hein Stoneroll oven.

“Nu ben ik wel even klaar met investeren”, zo geeft bakker Johan aan, “alles is up-to-date”. Wij kunnen niet anders zeggen dat de bakkerij inderdaad perfect op orde is.

De producten

Terug naar de reden van ons bezoek. Bakkerij Johan verkoopt een perfecte kwaliteit wit en bruin brood, dat blijkt ook wel gezien de stijgende verkopen in de loop der jaren. “Maar met alleen wit en bruin red je het niet meer”, zo geeft de heer Dictus aan. “Je moet daarnaast, zeker voor het weekend, ook andere producten verkopen, authentieke eerlijke producten, zoals bijvoorbeeld brood met dessem.”

Nu had de heer Dictus eerst niet zoveel zin om met dessemproducten te beginnen. Dessemproducten kosten nogal wat tijd, een goed deeg met dessem moet heel nauwkeurig gemaakt worden; juiste temperatuur, juiste tijd en een goede starter. Wij van Kalmeyier kunnen dat beamen. Desembrood kan zeker een toegevoegde waarde hebben voor uw assortiment, als het efficiënt en kwalitatief goed gemaakt kan worden. Dat is niet altijd het geval. Soms zijn bakkers niet tevreden over de kwaliteit van hun desembrood of vinden zij dat er veel tijd in gaat zitten. De kwaliteitsklachten zijn dan; snel droog en kruimelig. Bij onderzoek blijkt dan dat er een verkeerde of een te hoge dosering van eigengemaakte dessem wordt gebruikt. Dit heeft inderdaad een negatief effect op de kwaliteit.

De grondstoffenindustrie is daar op in gesprongen en verkoopt nu diverse soorten dessemproducten, al dan niet op vloeibare basis. Door nu een deel dessem toe te voegen kan je toch dessemproducten verkopen. Echter het desembroodje, of dat nu klein- of grootbrood is, kan moeilijk machinaal te verwerken zijn. Dat is op zich niet erg, maar efficiënt werken is het zeker niet. En daar wringt nu net de schoen, kwaliteit en een divers assortiment is zeer belangrijk, maar efficiënt produceren ook! De bakker moet dus zoeken naar producten die een ambachtelijke, authentieke uitstraling hebben maar wel makkelijk te maken zijn. Innovatieve producten die anders dan anders zijn en waarmee je klanten trekt, maar die wel efficiënt te produceren zijn.

De heer Dictus heeft dergelijke producten voor zijn bakkerij gevonden!

“Gelukkig wist ik dat mijn vader vroeger originele Duitse Schnittbrötchen bakte. Ik zag mijn kans om hier eens mee te beginnen. Ik heb mijn vader om de recepturen en werkwijze gevraagd en samen hebben we deze aangepast tot een broodje wat in deze tijd past zonder concessies te doen aan de authentieke smaak en vorm!”, zegt bakker Johan.

Onderstaand de receptuur van een aantal broodjes die bakker Johan maakt met behulp van de Kalmeijer Kleinbroodlijn, type KKL.

Met de receptuur kunnen we met bakker Johan het deeg gaan maken voor de Schnittbrötchen. Met betrekking tot de waterhoeveelheden merken wij op dat het om een bloemkwaliteit gaat 12.5/680. Voor Nederland is dit een goede patentbloem. Ook is er voor de sandwiches een gedroogde bloem gebruikt, hier kan ongeveer 7% meer water aan toegevoegd worden.

Omdat de werkwijze zeer belangrijk is voor het eindresultaat zullen wij hier extra aandacht aan besteden.

Werkwijze:

- Maak van alle grondstoffen een goed afgekneed en soepel deel.
Kneedtijd 6 minuten langzaam en 6-7 minuten snel. Deegtemperatuur ± 27°C.
- Een bankrijs past bakker Johan alleen toe als zijn product zonder onderbreking in de remmer gebakken wordt. Deze is dan afhankelijk van de grote van het deeg, tussen de 10 en 15 minuten.
- Het deeg verwerken met de KKL.
Voer het deeg in de geteflonneerde trechter van de KKL in. Het voordeel van teflon is dat je de trechter niet hoeft in te vetten.
- Stel het gewicht in op 60 gram per deegstukje.
- Stel de cuphoogte in. Middels een draaiknop kunt u kiezen uit 19 standen. De juiste stand is afhankelijk van het gewicht en is bij 60 gram ongeveer op stand 9 of 10.
- Stel de opboltijd en de naboltijd in.
De opboltijd geeft stand aan het bolletje, de naboltijd geeft het juiste model aan het bolletje zodat het mooi rond is.
- Opbollen niet te strak, omdat de bolletjes nog lang gestoken moeten worden.
- De bolletjes rechtstreeks in het rijkastje laten lopen.



Bakker Johan maakt een goede plaatverdeling

- Bakker Johan zegt hier heel veel tijd mee te besparen, zeker wanneer hij sandwiches maakt. Hij liet de bolletjes altijd goed loskomen, dan moeten ze altijd netjes op planken met een kleedje gelegd worden.
- Nu vallen ze vanzelf in de schommeltjes per 4 stuks.
- De standaard rijstijd van 12 minuten is hier voldoende.
- Uitwalsen op stand 6. Drukplank achter- en voor op stand 8.
De puntjes- of langsteek machine wordt standaard geleverd met drie drukplankjes:
 - o Rechtdrukplankje; voor een langere rechte sandwich (puntje).
 - o Drukplankje met een “flauwe” knik, model dat in het midden iets dikker is.
 - o Drukplankje met een “scherpe” knik, model dat dik is in het midden en stomper uiteinden heeft.
 Op deze manier kunt u altijd het Sandwich (Puntjes) model maken van uw keuze.
- Het walsen van de Schnittbrötchen gebeurt heel laag; stand 6. Hoe meer je walst hoe groter de “krul”, des te meer windingen er in het broodje komen. We willen juist weinig windingen hebben. Daarnaast heeft bakker Johan überhaupt geen drukplankje in de machine, het slot moet niet vast gerold worden maar juist openbarsten tijdens het bakken.
- De puntbroodjes gaan met het slot naar onderen, op houten planken met een laagje

Grondstof	Sandwiches	Pistolets	Schnittbrötchen
Bloem (gedroogd)	18.000 g	10.000 g	6.000 g
Water	8.800 g	5.700 g	3.500 g
Verbeteraar (luxafresh)	2.500 g	250 g	200 g
Gist	1.000 g	200 g	120 g
Ei	1.000 g		
Suiker	900 g		
Zout	300 g		100 g
Zemelen (alleen voor bruine broodjes)			600 g
Zuurdesem poeder (Ireks)			200 g
Roggebloem			200 g



Kwaliteitsverschil bij de Schnittbrötchen

rijststrooibloem. De verdeling op de planken is belangrijk voor de verdere verwerking. De bolletjes moeten allemaal de juiste afstand hebben zodat ze tijdens de rijst niet tegen elkaar aan rijzen. Een mooi Schnittbrötchen is rondom gebakken en komt niet tegen elkaar (Dit is belangrijk voor de korstvorming in de oven). De rijststrooibloem geeft, naast het tegengaan van plakken ook nog een lekkere smaak aan het broodje.

- Na een rijsttijd van 2-3 minuten worden de broodjes gekeerd zodat ze met het slot naar boven liggen.
- Dan volgt de laatste 1-3 minuten van de rijsttijd, in totaal ongeveer 80 minuten en kunnen de broodjes gebakken worden. Bakker Johan geeft aan dat de deegstukjes eigenlijk iets afgedroogd moeten zijn voor dat deze worden gebakken, dan scheuren ze nog iets mooier!
- Hierna de Schnittbrötchen bakken bij ongeveer 220°C. met voor- en nastoom.
- Baktijd is ca. 17 minuten. (De laatste twee punten zijn afhankelijk van de oven).

Of het nu minibroodjes zijn van dit model of de normale pistolet, voor de KKL maakt dit geen verschil; even vlot en even goed!

Onder het kneden geeft de bakker nog wat uitleg over de gebruikte grondstoffen; het zuurdesempoeder is van Ireks afkomstig, Dit is de Duitse fabrikant, die specialist is voor (zuur)desempeiders, volgens bakker Johan. Juist dat zuurdesempeider geeft die extra fijne smaak aan zijn broodje. De roggebloem die hij toevoegt geeft het broodje een wat vastere kruim en een iets grauwere kleur. Eigenlijk zoals we dat ook bij onze Duitse Oosterburen zien.

Toen hij met deze broodjes begon gebruikte hij dezelfde temperatuur als voor zijn pistolets, 25°C. Echter kreeg hij geen goed resultaat. Hij hoorde van Mark Wesseling dat naarmate er meer rogge toegevoegd wordt, de deegtemperatuur hoger gehouden moet worden. Dat is hij gaan doen en inderdaad het resultaat werd mooier.

Waar moet een goed Schnittbrötchen aan voldoen?

Het Schnittbrötchen moet vers zijn. Dus het best, zo laat mogelijk bakken en meerdere malen per dag. De productie moet zo ingedeeld worden dat de Schnittbrötchen bij het openen van de winkel net uit de oven zijn gekomen.

Zelf komt bakker Johan vaak in Duitsland en bekijkt bij verschillende bakkers hun Schnittbrötchen. Er is veel verschil en je ziet snel genoeg hoe het broodje zou moeten zijn! In Duitsland worden de hele dag door Schnittbrötchen gebakken. Over vers en klantbeleving gesproken!

In het weekend past bakker Johan het bakschema aan, zodat hij meerdere baksessies heeft op een dag. De Schnittbrötchen laat hij voor 2/3 rijzen en zet deze dan in de koeling. Naar behoefte haalt hij de broodjes eruit, draait ze en laat deze nog even rijzen. Het afbakmoment kan hij zo perfect sturen. Altijd verse broodjes die perfect afgebakken zijn!

Uiterlijk:

- Heerlijk aroma van de korst;
- Rondom los gebakken;
- Goudbruine kleur;
- Dunne krokante korst;
- Mooi model; kruim moet als het ware naar buiten komen (niet blind gebakken);
- Rond opgetrokken voetje.

Innerlijk:

- Heerlijk aroma van de kruim;
- Mooie regelmatige wat vaste structuur;
- Geen witte maar licht grauwe kleur;
- "Vlezige" structuur;
- Korte afbeet (geen taaie kruim).

Conclusie

Nu wij de efficiënte verwerking hebben gezien van dit desemproduct weten wij dat er veel meer mogelijkheden zijn. Bijvoorbeeld grootbrood met desem dat met de lijn verwerkt kan worden. De klant vraagt om authentieke producten. Producten met een andere vorm die kwalitatief goed zijn, daarmee kunt u zich onderscheiden.

Zo ook met streekproducten, maak eens een (h)eerlijke boerenbol van het meel van de molen bij u uit de streek. Lekker op de vloer gebakken, een hele andere broodkorst. Natuurlijk kan desem daar een rol in spelen, maar let wel op dat de efficiëntie hoog blijft. Vertel uw klanten hoe u dat authentieke brood maakt, vertel waar het meel vandaan komt en andere bijzonderheden! Zo overtuigt u de klant dat deze te maken heeft met eerlijke en heerlijke producten die hij kan vertrouwen.

Ongetwijfeld zal dit niet voor iedere bakker kunnen opgaan, maar kijk eens naar wat er wel mogelijk is in plaats van niet mogelijk. Kom in de winkel en communiceer met uw klanten, geef hun informatie beantwoordt hun vragen en blijf doen waar u goed in bent; (h)eerlijk ambachtelijk brood bakken!

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
I. Peters

Medewerkers

S. Bon
L. Doorduyn
E. de Koning