

Zukunft als Systemlieferant

Die Rademaker B.V. aus dem niederländischen Culemborg ändert die Unternehmensausrichtung. Statt wie in der Vergangenheit vor allem Maschinen und Anlagen zu liefern, setzt man künftig als Lieferant und Dienstleister auf das Systemgeschäft. brot+ backwaren sprach mit Geschäftsführer Jeroen van Blokland, Algemeen Directeur of Rademaker B.V., Culemborg.

b+b: Herr van Blokland, beginnen wir mit einer Art Ortsbestimmung für Rademaker. Sie haben sich Anfang des Jahres von der Tochtergesellschaft Den Boer getrennt. Wo steht Rademaker heute?

Blokland: Seit einigen Jahren realisieren wir weltweit zunehmend Gesamtprojekte und die Tendenz ist weiter steigend. Mit Den Boer konnten wir lediglich direkt oder heißluftbeheizte Öfen anbieten, keine Steinplattenöfen, keine Thermoöfen, keine Paternosteröfen, keine Serpentinaöfen usw. Die Rücksichtnahme auf die Tochtergesellschaft Den Boer hat uns häufiger behindert als geholfen. Deshalb war es eine schwere, aber letztlich notwendige Entscheidung, sich von Den Boer zu trennen.

b+b: Nicht alles selber bauen, sondern zukaufen und die Engineering-Leistung in den Vordergrund stellen – heißt das, Rademaker will weg vom Image des reinen Maschinenbauers?

Blokland: Wir verstehen uns als System-Integrator und bieten dem Markt Gesamtkonzepte an. In der physischen Herstellung konzentrieren wir uns auf unsere Kernkompetenzen in der Aufarbeitung von Broten, Pizzen, Feinbackwaren, Dumplings etc. über Ausrollanlagen und im Sondermaschinenbau für spezielle Applikationen.

b+b: Was haben die Kunden davon?

Blokland: Der Kunde bekommt eine maßgeschneiderte Lösung, die seinen Bedürfnissen optimal entspricht und dennoch muss er sich nur mit einem Ansprechpartner auseinandersetzen, der alle Planungs- und Koordinationsaufgaben übernimmt und wenn gewünscht, auch Service, Schulung sowie technologische Unterstützung bietet.

b+b: Was meinen Sie mit technologischer Unterstützung?

Blokland: Die Bäckereitechnik ist heute relativ ausgereift und auch die Probleme mit der Verknüpfung der Steuerung, die es früher einmal gab, sind jetzt zu bewältigen. Auf den Backwarenmärkten dagegen liegen heute Erfolg und Misserfolg sehr nah beieinander, so dass der Frage, welche Verfahren eingesetzt werden, hohe Bedeutung zukommt. In Schwellenländern fehlt es außerdem oft



Jeroen van Blokland, Algemeen Directeur (Geschäftsführer) of Rademaker B.V., Culemborg

an ausgebildeten Fachleuten, so dass nicht nur die Wirtschaftlichkeit des Verfahrens entscheidend ist, sondern auch dessen Beherrschung. Wir haben uns deshalb dafür entschieden, uns auf diesen Feldern stärker zu engagieren und Technologie und Schulung ebenfalls zu Kernkompetenzen von Rademaker zu machen.

b+b: Wenn Sie die Engineering-Leistung für ein Gesamtkonzept in den Vordergrund stellen, machen Sie sich dann nicht abhängig vom Qualitätsverständnis anderer Anbieter?

Blokland: Wir können, wollen und werden nicht mit jedem Lieferanten zusammenarbeiten. Es gibt ein Qualitätsniveau, das erreicht sein muss. Wir wollen schließlich keine Probleme liefern. Ein wichtiges Kriterium dabei ist u.a. die Verfügbarkeit der Anlagen. Der Markt lässt Backwarenherstellern heute keine großen Kostenspielräume und die Stillstandszeiten einer Linie können über Ertrag oder Verlust entscheiden. Die Qualität einer Anlage bemisst sich heute nicht mehr nur in der Qualität des Produkts, das darauf produziert wird, sondern

auch darin, auf welchem technologischen und damit auch wirtschaftlichen Niveau die Anlage arbeitet bzw. wie die Produktion organisiert ist.

b+b: Sie sprachen außerdem vom Sondermaschinenbau für bestimmte Applikationen. Was muss man sich darunter vorstellen?

Blokländ: Das sind spezielle Maschinen oder Anlagenteile, die zur Herstellung spezieller Produkte oder zur Anwendung spezieller Verfahren benötigt werden und kein Standard sind. Darin schlägt sich häufig eine Mischung aus Technik und Technologie nieder, für die der Kunde dann Exklusivität genießt.

b+b: Als Kernkompetenz von Rademaker als Maschinenbauer haben Sie die Ausrolltechnik definiert. Von wo bis wo reicht dieser Begriff?

Blokländ: Das beginnt bei der Teigbandherstellung und dessen Aufteilung zu Brot und Brötchen – ein weltweit wachsendes Einsatzgebiet für Ausrollanlagen – über die klassische Laminiertechnik vom Blätterteig bis zum Plunder im Feingebäcksortiment, die industrielle Herstellung von Pizzen aus einem Teigband bis hin zu Kartoffelteigen, aus denen Chips gefertigt werden und Spezialitäten wie den chinesischen Dumplings. Aber auch hier gilt, dass das, was wir anbieten, nicht einfach eine Maschine oder Anlage ist, sondern eine Kombination aus Technik und Technologie. Die Entwicklung hier im Haus beginnt praktisch bei den Rohstoffen und der Rezeptur, die verwendet werden sollen und manchmal sogar noch früher, so dass wir heute mit großen Kunden gemeinsam in unserem neuen Technologiezentrum Produkte und dazu dann die Technologie und die Anlagen entwickeln.

b+b: Wohin geht die Entwicklung dabei?

Blokländ: Rademaker ist Lieferant für Großbetriebe des Handwerks und für die Industrie. In beiden Sektoren sind die Anforderungen an die Qualität des gefertigten Backprodukts deutlich gestiegen. Wir stellen heute Laminieranlagen her, auf denen Teige verarbeitet werden, die zwei Stunden Ruhezeit hinter sich haben. Der Wert, der einer zeitintensiven Teigentwicklung beigemessen wird, ist stark gestiegen.

b+b: Wo macht Rademaker heute geografisch gesehen seine Umsätze?

Blokländ: Die grobe Verteilung schreibt rund 50% Europa inklusive Russland zu, 25% Nordamerika und 25% dem Mittleren Osten und Asien.

b+b: Welches sind für Sie die wachstumsstärksten Märkte in Europa?

Blokländ: Einerseits ist der russische Markt für uns sehr wachstumsstark. Seit Anfang des Jahres gibt es in Russland

Rademaker B.V.

Das niederländische Unternehmen wurde 1977 von Theo Rademaker gegründet. Sein Schwiegersohn Jeroen van Blokländ führt das Familienunternehmen heute. Das Hauptwerk steht in Culemborg, wo rund 300 Mitarbeiter beschäftigt sind. Ein zweites Werk nahe Bratislava in der Slowakei beschäftigt weitere 100 Mitarbeiter. Diese Niederlassung wurde 1998 gegründet und konzentriert sich auf Metallfertigung. Über einen regen Austausch zwischen Bratislava und Culemborg sorgt Rademaker für einen einheitlichen Qualitätsstandard. In Deutschland, UK, USA, Russland und Frankreich ist Rademaker mit eigenen Verkaufsbüros vertreten. Das Unternehmen setzt mit der Eigenproduktion weltweit rund 60 Mio. € um.

eine eigene Rademaker-Niederlassung. Darüber hinaus beobachten wir in Italien und Spanien ein deutliches Wachstum. Hier macht sich die steigende Bedeutung des Lebensmittelhandels als Absatzkanal für Backwaren bemerkbar. Dieser Markt wird überwiegend von industriell oder semiindustriell produzierenden Betrieben bedient.

b+b: Wird Europa der Kernmarkt bleiben?

Blokländ: Der europäische Backwarenmarkt hat eine sehr starke Tradition und ein sehr hohes technisches und technologisches Niveau. Darin liegt eine Bedeutung, die so schnell auch nicht schwinden wird. Natürlich erleben wir eine Konsolidierung der Märkte in Europa, wobei sich die Kapazitäten immer stärker konzentrieren und ein großes Wachstum auf Märkten wie China, Russland, dem Mittleren und Fernen Osten herrscht. Gleichzeitig tun sich immer wieder neue Nischen auf, die manchmal sogar sehr groß werden. Wer hätte vor zwanzig Jahren daran gedacht, Brot und Brötchen aus dem Teigband zu machen?

b+b: Herr Blokländ, vielen Dank für das Interview.

Das Unternehmen liefert z.B. Anlagen zur Herstellung laminiertes Teige.





Dies ist ein Artikel aus der Fachzeitschrift **brot+backwaren, die 6-mal jährlich erscheint.**

Als Abonnent erhalten Sie die Fachzeitschrift mit Praxisreportagen, Berichten aus Forschung und Entwicklung, Marktanalysen und Firmenportraits sofort nach Erscheinen. Damit haben Sie einen fundierten und umfassenden Überblick über den aktuellen Stand der Technik sowie der Backbranche.

Interessierte können die Zeitschrift unter
www.brotundbackwaren.de

zum Kennenlernen kostenlos und unverbindlich
zum Probelesen bestellen.

In unserem Archiv auf dieser Homepage finden Sie sämtliche Berichte auch als PDF-Datei. Die Fachartikel finden Sie dort nach Jahrgängen sortiert; sie können per Volltextsuche durchsucht werden.

++ Copyrights, Texte zitieren und nutzen

Bitte beachten Sie, dass das einfache Zitieren unserer Texte erlaubt ist, solange sich die Länge des Zitats im Rahmen hält. Dabei halten wir drei Sätze für eine gute Grenze. Verlinken Sie bitte auf unseren Text. Nur wenn Sie mit dem Zitat Werbung machen oder es gewerbsmäßig an Dritte weitergeben wollen, fragen Sie uns bitte erst unter info@foodmultimedia.de.

Längeres Zitieren oder Übernehmen unserer Texte ist nur nach Übereinkunft mit f2m erlaubt. Bilder aus unseren Texten sowie Videos dürfen nur nach Lizenzierung mit den Rechteinhabern weiterverwendet werden.

Ansonsten gilt das übliche Copyright: Wir, die f2m food multimedia gmbh, behalten uns alle Rechte an den Beiträgen auf unserer Seite vor.

++ Haben Sie noch Fragen? Dann wenden Sie sich bitte an uns.