

# Koopmans Meel vindt rust bij ECNed



In 1846 kocht Uilke Klazes Koopmans een rosmolen voor het nu symbolische bedrag van 1500 florijnen. Hij had niet kunnen vermoeden dat dat de start zou zijn van een koninklijk bedrijf.

Het in Leeuwarden gevestigde Koopmans Meelfabrieken BV vierde onlangs haar 160e verjaardag en is klant bij ECNed. In 2006 realiseerde ECNed forse besparingen voor de meelfabriek. Koopmans Meel, over vakmanschap en energie.



### Geen fratsen

De nostalgie en rijke geschiedenis spatten van het in hartje Leeuwarden gesitueerde bedrijfspand. In die 160-jarige geschiedenis van de naar eigen zeggen 'degelijke en voorzichtige bedrijfsvoering', is veel gebeurd. En dat proef je in de fabriek die begin vorige eeuw werd gebouwd. Goede tijden en slechte tijden wisselden elkaar hier af. Het bedrijf maakte bijvoorbeeld twee wereldoorlogen mee, economische tegenslagen en nadelige wetgeving. Degelijk is het, geen fratsen, maar gewoon staan voor kwaliteit en hoogwaardige producten. En het gebouw: "Ik denk dat we hier nog jaren vooruit kunnen. We zitten hier goed en hebben nog ruimte genoeg", aldus directeur drs. ing. M. Dijkstra vanuit een vergaderruimte met prachtige oudblauwe tegels aan de muur. Daar waar het in 1846 begon met het malen van tarwe en het produceren van bloem, is dat nog steeds de core-business, al is dat een term die niet echt past in de schrijfstijl van het Friese bedrijf.



In de tussentijd werden wel uitstapjes gemaakt naar bijvoorbeeld de diervoedersector om het bijproduct van gemalen tarwe te benutten. Die afdeling van het bedrijf werd in 1989 verkocht, wegens enorme schaalvergroting en hoge noodzakelijke investeringen. De consumentenproductie werd begin deze eeuw ook afgestoten en overgenomen door Oetker.

### Bloem

Zo concentreert Koopmans zich anno 2007 op dat waar het goed in is; het maken van bloem. Er is ook een bedrijf dat zich bezighoudt met paneermeel: Laco Crumbs. Daarnaast is er Merchant Food, het enige bedrijf dat zich nog richt op de consumentenmarkt, met gebak en bladerdegen die we in supermarkten tegenkomen. Merchant Food richt zich uitsluitend op het buitenland. In totaal werken bij de drie bedrijven zo'n 110 werknemers. Koopmans Meel bv doet vooral zaken met de ambachtelijke bakkerijen. "Die gaan voor kwaliteit en niet voor de aanbieder met de mooiste reclamecampagne."

### Vakmanschap

Daar onderscheidt Koopmans zich: "Vakmanschap. We zijn dan wel niet de grootste, wel de beste. De kwaliteit van ons product is ondanks wisselende oogsten elk jaar nagenoeg hetzelfde. En daar gaat een heel proces aan vooraf. We nemen monsters, gaan proefmalen in ons laboratorium en in de proefbakkerij testen we onze producten. Uiteindelijk vinden we de juiste mix van verschillende tarwesoorten die weer leidt tot hetzelfde product als het jaar daarvoor." Na Meneba is Koopmans de best verkopende Nederlandse marktpartij in bloem en paneermeel. Dat betekent dat op jaarbasis zo'n 130 miljoen kilogram tarwe en rogge wordt gebruikt. Dit wordt ingekocht in met name Duitsland en Frankrijk. De klimaatveranderingen zorgen wel voor problemen. De oogsten wisselen sterk en door de droogte kan de omvang van de oogst sterk afnemen, zoals in de zomer van 2006 te zien was. Andere ontwikkelingen dragen ook bij aan sterke prijsfluctuaties. Bio-ethanol, een belangrijke toekomstige autobrandstof, wordt gewonnen uit verschillende granen, waaronder tarwe. Dijkstra: "De

tarwemarkt wordt steeds ingewikkelder, met meer spelers en sterk wisselende omstandigheden." Niet alleen aan de inkoopkant heeft Koopmans te maken met concurrentie, uiteraard ook aan de verkoopkant. "De marges zijn heel klein. Graan vermalen is bijna het oudste beroep op aarde; daardoor enerzijds uitgekauwd en anderzijds bol van vakmanschap; we zien op deze markt daarom geen nieuwe spelers, maar wel sanering en schaalvergroting."



### Dilemma

Degelijkheid, voorzichtigheid en kwaliteit, dat is waar het Leeuwarder bedrijf in al zijn voorkomen voor staat. Maar ook innovatie om de rol van specialist te kunnen waarmaken. Hierin wordt momenteel fors geïnvesteerd. Een scherp oog op de kosten hoort bij een gezonde bedrijfsvoering." De kosten die we maken bestaan vooral uit de inkoop van grondstoffen, personeel, technische ontwikkelingen en energie. En het energieverhaal is geen kernactiviteit van ons." Dus stonden de Friezen in 2001 voor het eerst sinds de liberalisatie van de markt voor een dilemma; welke energiemaatschappij? "We hadden verschillende aanbiedingen, maar geen enkel overzicht. De aanbiedingen verschilden op zoveel fronten. We hadden er geen comfortabel gevoel bij." Toen op dat moment ECNed

zich presenteerde, was de keuze snel gemaakt. "Ik had er vertrouwen in dat zij ons geld zouden gaan opleveren. Maar dat we in 2006 zulke grote besparingen zouden realiseren, had ik vooraf zeker niet gedacht."

### Forse besparing

In dat jaar ontdekte ECNed na lang speurwerk ernstige fouten in het door de netwerkbeheerder doorberekende tarief waar Koopmans een contract mee heeft. Dijkstra beschrijft zijn emoties na het bekendmaken van de fouten: "Eerst was ik heel blij met het bedrag dat we terug zouden krijgen. Het is zo hoog dat ik het hier maar niet noem. Je vraagt je wel af hoe het zo ver heeft kunnen komen dat onze netwerkbeheerder ons jarenlang teveel heeft berekend. Het is voor ons zelf lastig te controleren, omdat we geen vergelijking kunnen maken met andere bedrijven. Maar het loont dus wel degelijk om e.e.a. te laten checken door een derde." En dus is de samenwerking met ECNed er één waar hij zeer tevreden over is. "Zij hebben wel die specifieke marktkennis en helpen ons om dit soort zaken te verijdelen of te voorkomen. Met name de communicatie onderling spreekt me aan. Korte lijnen en dus plezierig samenwerken. De intentie was om ECNed de contracten met de energiemaatschappijen te laten sluiten, maar we hebben gemerkt dat de controle op de netwerkfacturen ons heel veel rust brengt."

