

Capaciteitsslag bij De Koning

Waar De Koning Vlees ooit trots was op 1000 kilo soepballen per dag, zijn ze nu op weg naar de productie van 1000 kilo ballen per uur, die in Nederland en de rest van Europa worden afgezet. Afnemers zijn maaltijdproducenten, restaurants en slagerijen en dat is passend bij de historie van het 107 jaar oude bedrijf met het predicaat hofleverancier.

161 HEIDI PETERS

Naast de balletjes produceert De Koning ook blokjes en staafjes kip, ham en veel andere ingrediënten voor maaltijdproducenten. Aan restaurants levert het bedrijf naast geportioneerd vers vlees ook hamburgers, spiesen, onbijtspek, hammen, spareibs, gehaktballen en meer. De laatste jaren kende De Koning een grote groei in soepballen, vertelt Arjan de Koning, achterkleinzoon van de De Koning die in het Zuid-Hollandse Rijsoord in 1910 de eerste slagerij De Koning opende.

Vacuümvuller brede oplossing

De groeiende vraag naar ballen en balletjes dwong Arjan De Koning op zoek te gaan naar een oplossing. "De vorige machine draaide al een jaar of twintig en bestond uit veel afzonderlijke bewegende delen. In die tijd zijn de eisen op het gebied van hygiëne veel strenger geworden, maar ook zijn de mogelijkheden op het gebied van onderhoud, instellen, wijzigen en natuurlijk de snelheid gigantisch

verbeterd." En dus ging De Koning op zoek naar een oplossing. Vemag Nederland was een van de partijen aan de onderhandelingsstafel. Relatief laat in het traject en er moest enige scepsis overwonnen worden. Dat dit lukte, blijkt wanneer De Koning, voortgaand aan de installatie van de ballenlijn, een Vemag vulmachine aanschafte voor een andere lijn.

VEMAG

Vemag Nederland is zelfstandig leverancier en installateur van Vemag en werkt nauw samen met Vemag in Duitsland. Onlangs is de Nederlandse vestiging verhuisd naar Gasstraat Oost 28 in Oss. Het Duitse Vemag heeft als eerste machineleverancier voor de voedingsmiddelenindustrie in Duitsland een testfaciliteit met EU-registratie. Dit betekent dat producten vanuit het testcentrum met de zelfde hoge kwaliteits- en hygiëne-eisen geproduceerd worden. Tevens kunnen eindklanten zo hun (nieuw) ontwikkelde producten uitzetten bij testpanels of direct bij eindconsument. Dit bespoedigt het hele ontwikkelingsproces voor de klant.

Kennis van machines en product

De Koning: "Wanneer we vervangen, dan doen we het goed. Dat is al jaren onze visie. Vanzelfsprekend hebben wij met meerdere aanbieders gesproken en testen gedaan. Vemag heeft goed laten zien wat hun kracht is. Die zag je terug in de manier waarop de testen werden georganiseerd en welke kennis Erik van Roekel van Vemag bij het traject haalde."

Vemag bereidde de test minutieus voor. Daags voor de test werd de apparatuur al geïnstalleerd en getest. "Niet alleen onze machine bepaalt het resultaat, maar de combinatie van de apparatuur en het product. Daarom hebben wij niet alleen onze technische adviseurs, maar ook onze

vleespecialisten bij het proces betrokken. Temperatuur van het product, consistentie van de vleespasta, alles is van belang voor het eindresultaat", vertelt Erik van Roekel, salesmanager bij Vemag. "Wij vinden dat we meer verkopen dan rvs."

Ervaring gebruiken

Vemag leverde een vacuümvuller met daarbij een eigen ontwerp voorzelmachine die moest communiceren met de vulmachine en moest passen in de beschikbare ruimte. De designafdeling boog zich over een ontwerp dat binnen de bestaande constructie paste. In januari van dit jaar plaatste Vemag de eerste vulbus en in april werd de ballenlijn geïnstalleerd.

"Wij staan altijd op afname bij de fabriek, waarbij een delegatie van het bedrijf inclusief operators, naar ons toekomt", legt Van Roekel uit. "Hiermee verdwijnt vaak eventueel koudwaterrees bij de operators. Ook zien zij vanwege hun kennis en ervaring vaak nog wat punten die net iets beter kunnen. Zo was er oorspronkelijk slechts aan een zijde een waterstraal die de snijplaten schoonhield. Naar aanleiding van het bezoek van de operators hebben wij dat aangepast."

Ruggegraat

Voor een soepele overgang, zonder hinder voor de afnemers, is een voorraad balletjes opgebouwd voor anderhalve week. In deze

tijd zijn alle testen gedraaid en is 80 procent van de recepten ingevoerd. De Koning: "Er was een goede samenwerking. Ook tijdens de testweek van de installatie was er zowel technisch als producttechnisch personeel aanwezig. Zij hebben hun complete kennis en kunde ter beschikking gesteld, wat ik heel sterk vind. Vemag ging er nooit vanuit dat het 'wel goed zou komen.' Ook nu, maanden na de installatie, is er nog contact tussen Vemag en operators van De Koning. "Er wordt me nog regelmatig gevraagd mee te denken over recepten en verbeteringen. Daarom is het ook zo belangrijk dat operators in het hele proces worden betrokken. Zij zijn de ruggegraat van de productie."

Resultaat

Terugblikkend is De Koning tevreden. "We hebben meerdere problemen getackeld met deze investering. We zijn een stuk minder kwetsbaar als het gaat om productverontreiniging, er is geen continue controle meer nodig, vanwege het eenvoudige ontwerp van de machine. Omsleltijden zijn teruggebracht, evenals reinigingstijd en opbouwlijden. Met deze stap zijn we ingericht op de toekomst. We gebruiken nog niet de volledige capaciteit, omdat andere onderdelen van de productie daar nog niet op zijn ingericht. Maar we kunnen dus eenvoudiger nog een stap maken. Al met al zijn we ruim een jaar samen onderweg geweest. Maar dat geeft niet. Zo'n traject doe je zo goed mogelijk. Niet zo snel mogelijk." 🍷

