

VAN GRONDSTOF TOT IN DE WINKEL

VOLG DE VERPAKKING, KEN IEDER DETAIL

Bij Kolkman Verpakkingen Hedel weet je op elk moment waar een verpakking zich bevindt, waarvan deze is gemaakt en waar deze wordt afgeleverd. Een geautomatiseerd proces waarmee het bedrijf voldoet aan de gestelde kwaliteits- en duurzaamheidseisen. Maatwerk dat zich steeds verder ontwikkelt.

Kolkman is gespecialiseerd in het maken van champignons-, groente- en vleesverpakkingen. Het bedrijf werd in de jaren '80 door vader Kolkman opgericht, nu zwaaien drie broers er de scepter. "Onze roots liggen in Noord-Holland", vertelt Jan Kolkman. "Wij woonden tegenover ons bedrijf dat destijds thermoform producten maakte. Als zoons ga je al snel in het bedrijf meewerken. In 2007 namen we de zaak over."

INZICHT
Vader Kolkman zag de markt in champignons opkomen en startte samen met een grote kweker en Albert Heijn de productie van de bekende blauwe champignons-bakjes. Hij produceerde deze op eigen gemaakte machines. Met succes. Groei bracht het bedrijf in 1991 naar Hedel. De groei houdt aan door verbreding van het assortiment met groente- en vleesverpakkingen, flexibiliteit door eigenhandig de machines aan te passen op klantvraag, én innovatie. Een weg die inzichtelijk wordt gemaakt door FOBIS, het automatiserings-programma voor foodbedrijven van RBK uit Deventer.

'HET MOEST ANDERS'
Jan Kolkman houdt zich bezig met inkoop, verkoop en automatisering. Hij kent de regels rondom inkoop grondstoffen, verwerking, tractering, recycling en aflevering goed, en werkt continu aan innovatie. Volgens Jan had hij de informatie zonder FOBIS dan ook goed op orde, totdat twee

jaar geleden een auditeur een rol plastic uit het magazijn pakte en vroeg voor welke partijen deze was gebruikt. "Wij hadden het antwoord, maar pas na een omslachtige, handmatige zoekklus. Dit moest anders. Op dat moment besloten we te gaan automatiseren. Via AFAS kwamen wij in contact met Jan Wilbrink, klantmanager RBK. De klik was er meteen en we gingen samen aan de slag om voor Kolkman het beste uit het FOBIS-systeem te halen." "Kolkman moet aan de eisen van haar kwaliteitscertificaat en het convenant verpakkingen voldoen", legt Jan Wilbrink uit. "Dat betekent op ieder moment kunnen aantonen wat er gebeurt met zijn producten. Daarnaast is het ook belangrijk om in te spelen op de wens van de klant. De supermarkt wil bijvoorbeeld op doosniveau weten welke grondstoffen en welke verpakkingfolie gebruikt zijn, op welke pallet de doos staat en wanneer deze wordt afgeleverd. Dit wordt allemaal eenvoudig vastgelegd met FOBIS."



AANPAK
Na drie maanden van implementatie en testen, startte Kolkman met het systeem. Jan Kolkman had er goed geloof in en betrok de medewerkers bij de nieuwe werkwijze. Een uitdaging, omdat zij doeners zijn en in de praktijk tegen hick-ups kunnen aanlopen. "De orderpickers leiden we bijvoorbeeld via wifi-signalen door het magazijn. Met behulp van tablets op de heftruck informeert FOBIS de orderpickers welke producten waar vandaan gepickt moeten worden ten behoeve van verlading of productie."



Bij ieder bedrijf realiseert RBK met FOBIS meer efficiëntie en kostenbesparing zoals de SSCC-labels bij Kolkman. "Voorheen plakten we labels op de dozen met een handmatige controle bij aflevering en ontvangst", licht Jan Kolkman toe. "Nu scannen we de labels en matchen de bestelling en aflevering automatisch. Deze ontwikkeling ontstond na veel samen 'sparen'. Er is nu een sluitende controle ingebouwd."

ONTWIKKELING
Gaandeweg leert Jan Kolkman het systeem goed kennen en toepassen. Jan Wilbrink knikt bevestigend: "Je gaat de voordelen inzien, zoals het feit dat je voorraden laag kunt houden door goed inzicht in houdbaarheid en beschikbaarheid." Ook kan Kolkman nu geautomatiseerd aantonen dat hij voldoet aan de eis dat 70% van de producten recyclebaar moet zijn. "Voor ons geen issue maar vanzelfsprekendheid. Alle plastic is goed recyclebaar." Het automatiseringstraject gaat verder, de vervolgstappen zijn geformuleerd:

productieplanning, track & trace visueel maken, en kwaliteitsrondes digitaliseren.

UITDAGING
Jan Kolkman komt terug op de aandacht voor recycling. "Het gaat eigenlijk niet om het plastic zelf, maar om de consument. We maken mooie plastic verpakkingen met een doel. Merendeel kent dit doel niet. We kunnen champignons zonder verpakking aanbieden, maar dan vermindert de houdbaarheid en moeten we eten weggooien. Er ligt dus een uitdaging bij de branche om consumenten nog beter te informeren. Net zoals wij dit doen bij onze medewerkers bij veranderingen in ons bedrijf." Jan Wilbrink haakt hierop aan met het nieuws dat RBK een gebruikersvereniging foodbedrijven wil oprichten. Om informatie te delen, samen ervaringen te bespreken en aan verbeteringen te werken. "Want ieder detail telt!"

 www.kvh.nl
www.rbk.nl