

Apfeltaschen und Käsecroissants gibt es hier am laufenden Band: Herzhafte wie süße Snacks dieser Culemborger Firma sorgen im Endverkauf für Back-Düfte und Umsatz.

Procema

Der Imbiss, der aus der Kälte kommt

Frische Brötchen an der Tankstelle kaufen – vor einigen Jahren war das eine Sensation. Der Geruch frisch gebackener Croissants und knuspriger Apfeltaschen im Ladenlokal verspricht Frische und regt zum Kauf an. In den letzten Jahren öffneten zunehmend Discountbäcker,

seinem Vater gründete er die Firma 1992. Das Unternehmen hat seine Produkte auf das höhere Marktsegment abgestimmt. 75 verschiedene Produkte sind derzeit im Angebot, süße wie herzhafte. Sollte dennoch nichts Passendes dabei sein, ist Goorkate offen für Neues: „Wenn ein Interessent gemeinsam mit uns ein neues Produkt entwickeln möchte, stehen wir dem aufgeschlossen gegenüber“, so der Firmenchef. „Wir übernehmen auch gern eine beratende Rolle.“

In knapp 20 Jahren Firmengeschichte ist das Unternehmen kräftig gewachsen: 1992 begannen Goorkate und sein Vater auf einer Fläche von 250 Quadratmetern, vier Jahre später brauchten sie das Vierfache. Heute werden auf 6000 Quadratmetern und drei voll-



Rob Goorkate (48) hat zunächst im Versicherungswesen gearbeitet und wechselte dann zu einem Backwarenhersteller, bis er seine eigene Firma gründete. Zu seinen Hobbies zählt er Jagen, Angeln und Radfahren.

Mundpropaganda am wirksamsten
Goorkate möchte mit seinen Produkten etwas liefern, was einen Unterschied ausmacht: „Bäcker müssen immer stärker mit Supermärkten konkurrieren. Es wäre gut, wenn sie Platz machen für Neues, was sich nicht im Supermarktregal finden lässt.“ Wenn Procema ein neues Produkt auf den Markt bringt, erfahren Kunden und Interessenten dies über eine Annonce im Fachmagazin und per Telefon: Direkter Kontakt wird groß geschrieben. „Wir verschicken auch Warenproben,

„Es wäre gut, wenn Bäcker Platz für Neues machen.“

zusammen mit einer detaillierten Backanleitung“, so der Geschäftsführer. „Aber am wirksamsten ist die Mundpropaganda.“

haben auch rein pflanzliche Produkte im Angebot. Derzeit schauen wir nach Möglichkeiten, den Fettgehalt zu reduzieren.“

Der Firmenchef selbst beschäftigt sich kontinuierlich damit, seine Firma umweltfreundlicher zu machen. Sämtliche Abfälle werden getrennt und dem Recyclingkreislauf zugeführt. Das Firmengebäude wird durch ein Wärmerückgewinnungssystem geheizt. „Wenn unsere Kühlräume eingeschaltet sind, dann sind sie auch voll.“ Auch eine eigene Windenergieanlage wurde getestet, stellte sich allerdings als nicht effektiv genug heraus.

Deutsche Kontakte gesucht

„Es wäre sicherlich interessant, unsere Produkte auf den deutschen Markt zu bringen“, findet Goorkate. Er exportiert derzeit nicht ins Nachbarland. Der Unternehmer, der selbst Deutsch spricht, kann sich vorstellen, mit deutschen Lieferanten und natürlich Kunden zusammenzuarbeiten. „Allerdings bräuchten wir dafür noch einen Kühllogistiker“, sagt er. Innerhalb der Niederlande



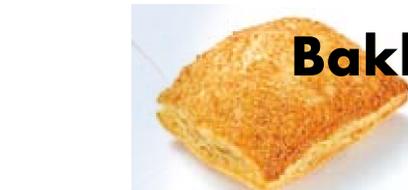
Eins von 75 Produkten im Programm

fährt das Unternehmen seine frischen Produkte und verkauft Düfte in die Läden zu bringen.



PROC

Bakkerij-haltig



Für das komplette Angebot

Blätterteigprodukte