

# “We bieden hoogwaardige kwaliteit tegen verantwoorde prijzen”

## ‘Buren’ Procema en Rademaker tonen de ultieme vorm van partnerschap

Wat hebben een industriële producent van bake-off producten en een internationale innovator van onder meer laminatoren, croissant- en universeellijnen, pie-lijnen, pizzalijnen en broodlijnen met elkaar gemeen. Op het eerste gezicht niet veel, maar Procema en Rademaker hebben wel degelijk een verwantschap. Niet alleen grenzen de bedrijven aan elkaar in Culemborg, Rademaker heeft Procema door de jaren heen voorzien van een drietal productielijnen. De relatie tussen de twee innovators binnen de bakkerij-industrie gaat verder dan die van een koper en verkoper. Met het oog op kwaliteit, constantheid en innovatie kunnen Procema en Rademaker elkaar de hand schudden. Het beste is niet goed genoeg, er is altijd ruimte voor verbetering en samen weet je meer dan alleen: deze boodschap delen Procema en Rademaker.

“De samenwerking van Procema en Rademaker gaat terug naar het jaar 1992”, zo begint de directeur van Procema, Rob Goorkate. “Procema was destijds nog gesitueerd in De Meern en we kregen via Theo Rademaker een aantal tweedehands lijnen in gebruik. Het vertrouwen van Rademaker in Procema was in ook onze beginjaren erg groot. Dat zal ik nooit vergeten. In 1998, nadat we ook nog enkel jaren in IJsselstein hadden gezeten, vertrokken we naar Culemborg, waar we naast Rademaker terecht kwamen. In 2003 betrokken we nog een extra gedeelte van het pand en zodoende heeft Procema nu een productieruimte van 6500 vierkante meter met nog wat kantoorruimte. Rademaker heeft voor Procema de laminatoren, de croissantmachine en universeellijn geleverd.”

Zoals gezegd gaat de partnerschap van beide ondernemingen verder dan de standaardrelatie tussen twee partijen. “Het is een ultieme vorm van partnerschap. Als je elkaar aanvoelt en elkaar begrijpt kun je

al heel ver komen. Voor Rademaker geldt dat ze bijvoorbeeld een volledig werkende showroom naast de deur hebben en voor Procema geldt dat er geen technische dienst opgezet hoeft te worden, want de specialisten zitten om de hoek. Het zijn diensten die je voor elkaar beschikbaar stelt”, aldus Goorkate.

### Oplossingen

Al sinds het begin van de samenwerking is Sjaak 't Lam verbonden aan Procema. Eerst als monteur, later als After-Sales manager en nu als Regional Office Manager van Rademaker. “We zijn de samenwerking met een aantal kleine producten begonnen. In 1995 plaatsten we de eerste laminator bij Procema en de tweede volgde in 1998. De derde en meest recente plaatsing was in 2003. Maar we hebben ook leuke oplossingen verzorgd voor Procema. Rob is altijd bezig met ontwikkelen en komt zodoende altijd met ideeën op de proppen. Dan is het aan ons samen om die ideeën uit te werken tot een oplossing. Zoals bijvoorbeeld een nieuwe steker in de vorm van een appel en



Kwark-appeltjes van Procema

een nieuwe vorm voor de hartige snacks.”

Zo zijn er talloze ontwikkelingen in samenwerking met Procema op de markt gebracht. Van suikerstrooiers tot oplopende transportbanden. “De samenwerking met Procema leidt dikwijls tot nieuwe producten of oplossingen. Bij het plaatsen van de eerste laminator kwam al snel naar voren dat Rob met een steile transportband in



plaats van een hef- en kiepsysteem wenste te werken. We hebben toen een machine gedemonteerd en het transport daarvan vastgemaakt aan de laminator. Dan ga je kijken bij welke hoek het deeg gaat glijden en uiteindelijk kom je tot een oplossing.”

### Oordeel

Ook als het gaat om nieuwe producten wordt Goorkate regelmatig om zijn mening gevraagd. “Rob is positief kritisch. Het oordeel van Rob en van Procema is voor Rademaker dan ook belangrijk. Als zij zeggen dat het goed is, dan durven wij het ergens anders ook te plaatsen. Kijk je hier binnen het bedrijf rond, dan is alles altijd spic en span. Procema is als industriële producent in alle opzichten een voorbeeld voor anderen en we zijn blij dat wij als Rademaker daar aan mogen bijdragen”, aldus 't Lam.

Rademaker werd ruim 34 jaar geleden opgericht door wijlen Theo Rademaker. Het familiebedrijf is uitgegroeid tot een internationale multinational als het gaat om het bouwen van flexibele lijnen en turnkey oplossingen voor alle deeg- en bakkerijgerelateerde producten. laminatoren, croissantlijnen, de Crusto broodlijnen en universeellijnen behoren tot het zeer evenwichtige assortiment van Rademaker. Het topsegment is net als bij Procema het doel en met minder wordt geen genoegen genomen.

Het internationale karakter wordt onderstreept door de cijfers. Maar liefst 95 % van de activiteiten vindt plaats buiten de landgrenzen van Nederland. “Nederland is voor ons een kleine markt, maar zeker niet onbelangrijk”, zo stelt Commercieel Directeur van Rademaker, Gerard Muermans. “We richten ons de laatste jaren bijvoorbeeld meer en meer op onze Crusto broodlijnen. We hebben daarin heel veel geïnvesteerd, omdat we daar mogelijkheden zien in Nederland en in de wereld. Rademaker is

door de jaren heen enorm gegroeid. Dat blijkt ook uit het feit dat we een eigen fabriek hebben opgezet in Slowakije. Het is eigenlijk een kopie van onze fabriek in Culemborg, met als doel om meer productiemogelijkheden te creëren.”

De overeenkomsten tussen Procema en Rademaker zijn duidelijk. Beide bedrijven hechten veel waarde aan efficiënt werken en geven de voorkeur aan kwaliteit boven snel geld verdienen. “We zijn beiden niet de goedkoopste leveranciers in de branche, maar we bieden wel een constante en vooral hoogwaardige kwaliteit. Bij zowel Rademaker als Procema geldt dat oplossingen altijd worden gevonden. Het komt allemaal goed”, vertelt 't Lam. “Dat kan ik inderdaad honderd procent beamen”, zo geeft Goorkate aan. “De goede naam in de markt van Procema en Rademaker komt niet vanzelf. Daar is hard voor gewerkt.”

### Toekomst

De toekomst ziet er voor Procema en Rademaker rooskleurig uit. Een rondleiding door de bedrijven laat dat duidelijk zien. De industriële productieruimte van Procema is klaar voor de toekomst en ook

Rademaker heeft veel geïnvesteerd om de komende jaren een slag te kunnen slaan. De Crusto broodlijnen spelen daarbij een belangrijke rol, zonder de core business – laminatoren en croissant- en universeellijnen – uit het oog te verliezen. “Het is een kwestie van de markt overtuigen van de nieuwe mogelijkheden die Rademaker biedt. Wij zullen klantspecifiek blijven bouwen. Het is de kracht van Rademaker om klantspecifieke ideeën om te zetten naar kwalitatief hoogwaardige producten”, zegt Muermans.

Procema gaat qua ambitie Rademaker achterna. “Wij zijn in Nederland gesetteld. We verruimen onze blik nu richting het buitenland, om te beginnen bij Duitsland. Het is een vraag van: ‘Waar kunnen we nog onze groei halen?’ Onze producten worden altijd gegeten, ongeacht een economische situatie. Zo veel is wel gebleken”, zegt Goorkate tot slot.

**Meer informatie: Procema,**  
tel. 0345 – 53 47 48,  
[www.procema.nl](http://www.procema.nl), **Rademaker,**  
tel. 0345 – 543 543,  
[www.rademaker.com](http://www.rademaker.com)



De laatste lijn geplaatst door Rademaker bij Procema