

ANSTED ROEMT BETROKKENHEID BAKKER: GEVOEL VOOR KWETSBARE HANDEL

“De regie ligt bij ons, de uitvoering bij hen”

ALS JE ZOALS ANSTED KOEKJES, BESCHUITEN EN ANDERE BAKKERSPRODUCTEN OVER DE WERELD VERSCHEEPT, WIL JE EEN BETROUWBARE PARTNER DIE MET OOG VOOR HET PRODUCT CONTAINERS SAMENSTELT. DAT IS WAAROM ANSTED EN BAKKER AL MEER DAN TWINTIG JAAR ZAKEN DOEN.

Stroopwafels, speculaas en beschuiten liggen bij Bakker altijd op voorraad. Niet voor algemeen gebruik in de kantine, maar om in opdracht van Ansted verscheept te worden naar wereldwijde bestemmingen. Nederlandse emigranten kunnen van tijd tot tijd smachten naar die typische Hollandse producten. “Die heimweemarkt is de basis van onze handel”, vertelt Theun Dijkstra van Ansted. “Intussen vinden onze producten ook hun weg naar veel andere bestemmingen.” De exporteur is gevestigd in een verbouwde boerderij in het kleine Olterterp. Het uitzicht over de landelijke omgeving is inspirerend. Maar het is geen plek om voorraad te houden. “Dat hoeft ook niet”, lacht Theun. “Daar hebben we Bakker voor.”

‘ONZE HANDEL VRAAGT OM AANDACHT’

Het principe is eenvoudig. Ansted verkoopt wereldwijd een uitgebreid assortiment bakkerijproducten, chocolade en snoep. Afkomstig van Nederlandse, Belgische en Duitse fabrikanten. De leveranciers zorgen voor de aanlevering in Heerenveen. Ansted consolideert, wat betekent dat zij de inhoud van de gemengde containers

samenstelt. Bij Bakker worden de containers vervolgens geladen. “De regie ligt bij ons, de uitvoering bij hen.”

Ook al oogt het op papier eenvoudig, de praktijk is ingewikkelder dan het lijkt. Koekjes bijvoorbeeld, zijn kwetsbare producten. “Je wilt natuurlijk wel dat deze producten, soms na maanden transport, op de plaats van bestemming ongeschonden uit de container komen. Het product verdient zorg.” Dijkstra weet ook hoe het is, wanneer die zorg ontbreekt. Hij liet het samenstellen van de containers eerder ook wel in de Rotterdamse haven uitvoeren. Niet altijd met succes. “We maakten mee dat mensen het ‘vol en weg is weg’ principe hanteerden. Dat kan niet. Dan moet je achteraf weer allerlei problemen oplossen. Dat kost tijd, geld en ergernis. Onze handel vraagt om aandacht, dat is belangrijker dan de laatste euro.”

VERRASSENDE COMBINATIES

Ansted heeft haar eigen buitenlandse klanten voor een breed assortiment van verschillende fabrikanten. Daarnaast organiseert ze de export voor fabrikanten die zelf geen exportafdeling hebben of voor fabrikanten die de verkoop en distributie naar nichemarkten overzee graag uitbesteden. Theun: “Wij hebben de knowhow. Met veel kennis over bijvoorbeeld de juiste verpakkingen of de eisen die aan producten en etiketten worden gesteld.” Het levert soms verrassende combinaties op. Zo gaan er Nederlandse pepernoten naar een Zweeds adres.



Niet omdat er veel Nederlanders wonen, maar omdat ze de vorm en smaak van de pepernoten bijzonder vinden. “Zij stoppen blauwe kaas tussen twee pepernoten en hebben zo een heel nieuw interessant product.”

Anne Bakker en Theun Dijkstra kenden elkaar al uit eerdere werkkringen. “Toen ik 1997 voor mijzelf begon met export van levensmiddelen, hebben we al snel bekeken wat we voor elkaar konden betekenen”, licht Theun toe. “Sinds 2003 werken ze samen en houdt Ansted voorraad in Heerenveen.”

VERDERE UITBREIDING

Heerenveen ligt voor Dijkstra op een prettige afstand. Het komt natuurlijk wel eens voor dat medewerkers van Bakker vragen hebben over binnenkomende producten. Bijvoorbeeld omdat het beschadigd is of een label niet klopt. “Een fotootje sturen is zo gedaan. En als het moet ben ik snel in Heerenveen om zelf de lading te bekijken.”

De samenwerking heeft meer voordelen. Bakker transport & warehousing is helemaal ingespeeld op levensmiddelen. Dijkstra: “Dat is voor ons belangrijk. Ik heb ooit wel producten opgeslagen in de nabijheid van rubber. Die rubbergeur kan sterk zijn, je wilt niet dat jouw product naar rubber gaat ruiken. Bovendien zijn de opslagloodsen temperatuur gecontroleerd, heel handig als je met chocolade werkt.” Ansted heeft een groeiende groep binnenlandse klanten voor haar eigen merk The Old Mill. De voorraad ligt in Heerenveen, de medewerkers van Bakker picken dan de orders, vervoerders halen de producten vervolgens op of Bakker zorgt zelf voor het vervoer.

Er liggen volop kansen om de samenwerking tussen beide partijen verder uit te breiden. Ansted ontwikkelt op dit moment een webshop waar particulieren van over de hele wereld hun ‘heimweeproducten’ kunnen bestellen. Het is een nieuwe activiteit die het bedrijf eerst in eigen regie opstart. Theun: “Maar ik weet dat Bakker ook steeds meer vragen over deze zogenaamde fullfilment service krijgt. Ik ben er van overtuigd dat ze dat op termijn ook heel goed kunnen. En alles bij elkaar op één plek heeft voor ons natuurlijk wel voordelen.” ●

THE OLD MILL

Ansted werkt onder andere met een eigen private label: the Old Mill. Koffiekoekjes, speculaasje, stroopwafels worden origineel verpakt in een Hollandse sfeer. Met het prachtige van de tegeltjes bekende blauw en herkenbaar aan die typische Hollandse molen. www.the-old-mill.nl

“Ons product verdient zorg”

