

Win ik
de lotto,
dan
steek ik
alles in
de zaak

*De overpeinzingen
van Hans Heesen.*

Bij Hans Heesen is een gemoedrust ingedaald. Zijn twee zonen krijgen dit jaar een aandelenbelang in het bedrijf, terwijl de ruim eenjarige kleinzoon Fenno Heesen met zijn speelgoed heftruck in de fabriek de fijne kneepjes van het bakkersvak leert. Ook die nazaat van Hans Heesen krijgt ongetwijfeld meel aan de broek, de opvolging is gegarandeerd. "Ik heb dankzij de inbreng van mijn twee kinderen meer tijd om klanten te bezoeken, er af en toe op uit te trekken of met mijn kleinzoon te zijn. Hier zit een tevreden mens", vertelt Hans Heesen van Patisserie Jack Heesen uit het Limburgse Brunssum. Een gesprek.

Hoewel zijn beide zonen Jeroen en Emiel heel veel werk uit handen nemen, begint de werkdag van Hans Heesen traditiegetrouw nog stipt om iets voor zes uur in de ochtend. Een kleine twaalf uur later trekt hij gewoonlijk de deur achter zich dicht. In vergelijking met het verleden, is er echter minder noodzaak om continu van links naar rechts te hollen. Zijn zonen hebben veel taken overgenomen. "Ik heb meer tijd voor mijn hobby's, zoals het verzamelen van oude blikken. Wat ik nog zoek? Nou..., een blik van de koekfabriek Favorieta op de Spoordijkstraat 68 in Tegelen. Dat adres vergeet ik niet, want ik ben er zo vaak geweest. Mijn vader werkte daar een aantal jaren als productiechef. Eind jaren zestig ging de branche over van blikjes naar blisters, maar niet dit koekbedrijf dat trouwens al lang niet meer bestaat. De oude Favorieta-blikken ben ik nog niet tegengekomen; ik zou er graag eentje aan mijn verzameling willen toevoegen", zegt Hans Heesen die aan de ene kant het bakkersambacht van zijn onderneming bewaakt en de traditie hooghoudt, maar tegelijkertijd de blik op de toekomst richt. Een voorbeeld: patisserie Jack Heesen onderzoekt de mogelijkheden van elektrisch verwarmde ovens.

Dijko

"Meer precies hebben we die kwestie neergelegd bij onze goede relatie Dijko waar we twee heteluchtovens van bezitten. Zijn die ovens om te bouwen naar elektriciteit, luidt onze vraag. Dijko verkent de opties." Achtergrond van dit verzoek is niet alleen de Nederlandse gasdiscussie. Heesen: "Recent dienden we een subsidieaanvraag in om ons dak van zonnepanelen te voorzien. Het gaat om een oppervlakte van 4500 vierkante meter en een investering van



Patisserie Jack Heesen kan allerlei soorten speculaas maken. Het bedrijf bezit ruim zestig walsen voor allerlei reliëfvormen.

ruwweg 150.000 euro. Of en hoeveel subsidie we zouden kunnen krijgen, is nog niet bekend. Er zijn twee momenten om subsidie aan te vragen: in het voorjaar en najaar. Het is vreemd genoeg iets lastiger om de voorjaarsaanvraag toegekend te krijgen, maar bij een akkoord gaat het dan wel om een hogere subsidie in vergelijking met die van het najaar. Hoe ik dat weet? Mijn kinderen houden zich hiermee bezig, vooral Jeroen. Hij heeft thuis zonnepanelen op zijn dak. Zo is het balletje gaan rollen."

Diosna

Het balletje is ook gaan rollen voor wat betreft de opvolging. Vanaf dit jaar wordt begonnen om de aandelen van de werkmaatschappij geruisloos over te hevelen naar de beide zonen Jeroen (28) en Emiel (30). "Ik ben 51 jaar, dus zal ook nog lange tijd betrokken blijven bij de zaak.



Gezamenlijk – en met de overige ruim twintig medewerkers – willen we de fabriek uitbreiden en moderniseren. Die weg is trouwens al enige tijd geleden ingeslagen. Een paar jaar terug kochten we twee nieuwe Diosna-wendelknaders. Het betreft een behoorlijke investering, want de exemplaren kunnen maar liefst tweehonderd kilo deeg verwerken. Vervolgens investeerden we een jaar later in nieuwe weegschalen met een technische optie om blokbodemzakjes te sealen. Nog een voorbeeld: tijdens de Interpack in 2017 besloten we – toen we goed en wel een uur op de beurs

waren – een machine te kopen die een doosje pakt, openvouwt en een zak erin doet. Vanuit de weegschaal komt twee kilo koek die erin valt waarna de doos automatisch wordt gesloten. Het is een investering die zich enorm heeft uitbetaald.”

Zoet Moment

Resultaat levert ook de samenwerking met Zoet Moment uit Veghel op die de Nederlandse verkoop van de bakkerij grotendeels regelt. “Het zakelijke huwelijk bestaat tien jaar en zette ons in Nederland en België op de kaart. Vanuit het centraal gelegen Veghel – de voedingsstad - bedienen wij de gehele Benelux.”

De Duitse markt doet Hans Heesen voor een belangrijk deel zelf. Daar kan hij nu meer tijd aan besteden. “Sinds de zonen in het bedrijf werken, bemoei ik mij minder met de productie. Die is bij Emiel en Jeroen in heel goede handen. Ik kom daardoor meer buiten de deur, bezoek klanten, ga op de koffie bij collega’s, je hoort meer, je ziet meer en af en toe neem ik een dag vrij.” Kortom, Heesen heeft meer tijd voor reflectie. Wat hij links en rechts hoort, bevestigt de aanpak die zijn bedrijf al langere tijd voert: niet arrogant zijn en ook klaarstaan voor kleinere runs vanaf ongeveer 150 kilo. Hij vertelt: “Dat is mogelijk, omdat we dankzij zeer korte omsteltijden veel flexibiliteit bieden. Mijn inschat-



*Met gepaste trots
Hans en Jeroen
in het magazijn.*

ting is dat zoiets de komende jaren nog meer in belang toeneemt. Per slot van rekening hebben wij aardig wat klanten die wekelijks met een pallet van een bepaald koekje willen worden beleverd”, zegt Heesen die heel veel per stuk verpakte koekjes maakt.

Handen uit de mouwen

Met die aanpak en visie heeft Heesen de consolidatieslag in de bakkerij-industrie – die nog steeds plaatsvindt – overleefd. “Ook ik ben geregeld gebeld met de vraag: ‘als je wilt verkopen, dan bel je ons maar’. Nu is alles natuurlijk voor een bepaalde prijs te koop. Kijk ik echter naar mijn zonen die zo geïnteresseerd en bedreven met het bakkersvak bezig zijn, dan twijfel ik geen moment en draag ik alles met plezier en liefde over. Nu let ik natuurlijk wel op de centen en bewaak ik de cashflow om de zaken ook in de toekomst beheersbaar te houden. Soms is het dan noodzakelijk om in de fabriek mijn handen weer ouderwets uit de handen te steken, zoals toen vorig jaar de boterprijs door het dak ging.”

“Maar goed, ieder jaar is het weer wat anders. Dan is het de boterprijs, dan de suikerprijs, dan amandelschaafsel en dan weer wat anders. Dankzij voortdurende innovaties en modernisering kun je dit soort ontwikkelingen beter opvangen.” Daarbij hanteert de directeur bepaalde grenzen.



"Ik let op de centen..."

“Verpakkingsrobots vormen bij ons geen oplossing. Vanwege onze korte omsteltijden en hoge flexibiliteit zorgen verpakkingsrobots niet voor de extra winst. Stelt Jeroen de dozenmachine om, dan houden wij tussen de tien tot twintig dozen over die we vervolgens vullen. In die periode is de machine weer klaar voor de nieuwe run.



Bovendien..., zou een robot de pallet opvullen en wegzetten, dan ontbreekt de laatste fysieke controle die ik heel belangrijk vind. Vandaar dat wij dit zelf handmatig doen.”

Gasfornuizen

Die handmatige aanpak is iets dat Hans Heesen al heel jong heeft meegekregen. Zijn moeder overleed toen hij zes jaar was, zijn vader werkte toen bij een bakkerij in loondienst. In die tijd bestond er een regeling dat kinderen niet mochten wonen bij alleenstaande vaders die buitenshuis werkten. Vandaar dat Hans – na het verlies van zijn moeder – ‘verplicht’ bij zijn tante in Gouda moest intrekken. Uiteindelijk besloot zijn vader Jack om zelf koekjes te gaan bakken, zodat het gezin bij elkaar kon blijven. “Met zes gasfornuizen achter bij ons in de keuken startte hij het bedrijf op; vandaar de naam Patisserie Jack Heesen. Als kleine jongen keek ik over zijn schouder mee en zag hem kletsmaajors, spritsen en veel andere koekjes bakken: alles wat met de hand is te spuiten op een bakplaat. Op vrijdag en zaterdag ventte hij de koekjes langs de deur. Later stapte hij over naar walsen, nam de productie toe en kwam de focus op vlinderkoekjes te liggen”, vertelt Heesen. Hij heeft de bruine lederen geldtas - die zijn vader al ventend meenam - op kantoor in een vitrinekast staan. Het is een eerbetoon, een dankbare herinnering. In de vitrinekast zijn meerdere

aandenkens te vinden. Heesen: “Mijn vader is al heel wat jaren terug overleden, maar ik denk nog geregeld aan hem. Wat zou mijn vader trots zijn geweest als hij het bedrijf nog eens zou kunnen zien. Dat gevoel, die gedachte..., overvalt mij zo nu en dan.”

Koekjes

Wat begon met vlinderkoekjes, is inmiddels uitgebreid naar een breed assortiment van speculaas, taaitaai, sprits, kransjes, krakelingen, bladerdeeg, koffiekoekjes tot de meer recentere gezondheidskoekjes met extra eiwitten voor sporters. “Het is een kanaal met veel concurrentie en veel veranderingen: hypes waar je snel op dient in te spelen. Eerst moesten de koekjes zonder suiker, dan weer een ander ingrediënt: de ontwikkelingen volgen elkaar snel op. Momenteel is het de trend om maltitol eruit te halen, zodat we weer suiker toevoegen met als uitgangspunt om niet boven de tien procent suiker uit te komen. In vergelijking met de maltitol neemt de zoetkracht dan niet af. Maar goed, de meest uitdagende stap was om de suiker er helemaal uit te halen, nu keren we weer terug naar een bekende productiemethode van sportkoekjes met suiker.” “Biologisch? Hebben we overwogen, maar is vooralsnog een te kleine markt. Daar staat tegenover dat wij wel degelijk ook kleinere markten kunnen bedienen. Niet voor niets



Hoewel private label het leeuwendeel van de omzet bepaalt, liggen de koekjes onder de naam Jack Heesen ook bij de Limburgse Jan Linders supermarkten.



Het schilderij op de achtergrond is een dankbare herinnering aan zijn vader, Jack Heesen.

staat bij ons logo de slagzin: 'Groot geworden door klein te blijven'. Gaat bij ons de telefoon en neem ik op, dan zeg ik: ik ben de beste koekenbakker van Nederland. Het woord koekenbakker gebruiken sommigen helaas neerbuigend, maar ik stoer mij daar niet aan. Want ik ben trots op mijn vak, steek graag de spreekwoordelijke handen in het deeg en verdiep mij in de technologie."

Nachtrust

"Een voorbeeld van die technologische interesse: samen met mijn technisch geschoolde zonen ontwikkelen we momenteel een machine om nog iets betere ambachtelijke koekjes te maken waarmee wat grotere stukken fruit en noten zijn te verwerken. Voor de zomervakantie moet die machine klaar zijn. Jeroen en Emiel werken er vaak aan, ze zijn enorm gedreven. Ik moet ze soms wat afremmen. Niet alles wat kan, moeten we ook doen. Het financiële plaatje dient te passen. Zou ik de lotto winnen en twee miljoen ontvangen, dan steek ik het geld volledig in de zaak. Dan kunnen de jongens naar hartenlust nog meer ontwikkelen." "Welk koekje ik nog zou willen maken? Het liefst een appelkaneel koekje met stroop van Canisius uit Schinnen. Dan heb je een echt Limburgs product", besluit Heesen die de provincie een warm hart toedraagt en met een reclamebord zijn voetbalclub Roda JC sponsort. "Ik heb drie seizoenkaarten, maar je vindt ons op Zuid, niet de Eretribune.

We blijven zoveel mogelijk gewoon. Dankzij die gedachte is ons bedrijf groot geworden. Een ander kenmerk: ik kan heel goed afschakelen. Sluit ik op het einde van de werkdag de fabriek af, dan neem ik de zaak in mijn hoofd niet mee naar huis. Of de boterprijs nu torenhoog is of niet, en of een machine stuk is die we eigenlijk nodig hebben..., ik slaap er géén nacht slechter van. Je kunt er thuis in bed toch niets aan doen. Dan is het maar beter om een goede nachtrust te pakken. Waarom zou je er over blijven piekeren", besluit hij.



In bedrijf: de verpakkingsmachine die is gekocht tijdens Interpack 2017.