



© SCANA NOLIKO

SPECIALIST IN CONSERVEREN VIA WARMTEBEHANDELING

Met een breed assortiment groente- en fruitvariëteiten, kant-en-klare voeding en een jaaromzet van 206 miljoen euro behoort Scana Noliko uit Bree tot de top 5 van conservenbedrijven in Europa. Een van de sleutels tot het succes is de goede samenwerking met de internationale vereniging van industriegroentetelers B.N.D. – *Jan Van Bavel*

In 1960 bracht de Zwitserse Scana Holding zijn productie van voedingsconserven en kant- en klaargerechten over naar Hulshout. Vier jaar later beslisten Noord-Limburgse landbouwers om via de start van de fabriek Noord-Oost Limburgse Konserven (kortweg Noliko) in Bree hun oogst te verwerken. De 2 bedrijven fuseerden in 1980. Via enkele overnames breidde Scana Noliko zijn activiteiten verder uit. In 1989 verhuisden alle productielijnen naar het vernieuwde bedrijfscomplex in Bree. Het aandeelhouderschap wijzigde geregeld. Via MRBB is Boerenbond overigens van bij de start van het bedrijf aandeelhouder. In 2011 werd Scana Noliko onderdeel van de groep PinguinLutosa Food Group. Toen die dit voorjaar zijn aardappelafdeling Lutosa verkocht, betekende dit de start van Greenyard Foods, een internationale

.....
Via telersvereniging B.N.D. werkt Scana Noliko samen met 325 landbouwers in de regio rond Bree.

voedingsgroep die focust op de productie en levering van oogstverse groenten en fruit in diepvriesverpakking of conserven (blik en bokaal) én kant- en klare diepvries- en conservenbereidingen.

Drie productie-eenheden
 De totale oppervlakte van de site in Bree bedraagt ongeveer 43 ha, goed voor bijna 90 voetbalvelden. “Daarvan is 13,4 ha bebouwd, waarmee Scana Noliko het

grootste bedrijf in de Europese voedingsindustrie onder één dak is”, vertelt Dominiek Stinckens, algemeen directeur van Scana Noliko. “We hebben een actieradius van 1000 km.” Scana Noliko telt 3 productie-eenheden: groenten en fruit, verpakking en verzending en *convenience food*. Vanuit deze laatste afdelingen vinden bereide maaltijden, soepen en sauzen de weg naar de klant. Naast pastasauzen werd er een heel gamma aan dipsauzen ontwikkeld voor diverse klanten.

Waterverbruik
 “De naam Scana is afgeleid van een oud Keltisch woord voor water”, vervolgt Stinckens. “Die naam is niet toevallig gekozen, want we gebruiken liefst 3500 m³ water per dag. We wassen, koken, schillen, blancheren en pasteuriseren met water, en steriliseren en slui-

ten onze verpakkingen met waterstoom. We zuiveren het zelf tot oppervlaktewater. Hiervoor bouwden we een gesofisticeerde waterzuiveringsinstallatie, met een capaciteit van 150.000 inwonerequivalenten. Dat betekent dat we dagelijks het afvalwater van een stad van 150.000 inwoners kunnen zuiveren.”

Uitgekiende strategie

Naast België (22% van de totale omzet) richt Scana Noliko zich vooral op de rest van de Europese markt. “Binnen Europa zijn onze klanten vooral retailers (groot-distributie), foodservice- of catering-bedrijven en business-to-business (andere industrietakken zoals grootwerkers van salades). Toen het aandeel ravioli en spaghetti in blik daalde in de markt ten voordele van de droge pasta's, besloten we om pasta- en andere sauzen te maken. Zo produceren we bijna 30%



Na de oogst worden de veldverse bonen meteen naar de fabriek in Bree gebracht voor verwerking.

van de Europese markt van dipsauzen. Scana Noliko is geen merkhuys; we maken geen reclame en hebben geen marketingafdeling. Dat is een bewuste strategische keuze, omdat we een private labelfabrikant zijn. Verkoop aan de consument onder onze eigen merknamen (St. Antoine, Noliko bio ...) vormt slechts een klein deel van de omzet. Toch zijn onze producten wijd verspreid door heel Europa. Vaak vinden ze als huismerk hun weg naar de consument, of als A-merk geproduceerd in opdracht van derden. We hebben dan ook bijna 4000 verschillende soorten labels in huis. Onze grote concurrenten zijn de Franse groepen Bonduelle en Cecab en het Nederlandse Hak. We proberen de Europese markt stap voor stap te veroveren, want elk land heeft een

andere markt en eigen eetgewoonten. Zo zijn Engeland, en in mindere mate ook Frankrijk en Duitsland, 'bliklanden' terwijl Nederland een echt 'glasland' is.

Teeltgebieden

De teeltgebieden situeren zich in België, Nederland en Duitsland, in een straal van 150 km rond Bree. “Ongeveer 325 landbouwers in deze regio zijn aangesloten bij onze telersvereniging B.N.D. (Belgische, Nederlandse en Duitse telers). In december en januari plegen we via infoavonden overleg met hen. Onze groentetelers zijn allemaal contractuele telers, wat aardappelen betreft zijn er wel vrije telers. Dankzij de geografische spreiding en campagnes van 8 weken tot 3 maanden kunnen we de fabriek het hele jaar door bevoorraden met verse groenten. Onze 6 teeltbegeleiders selecteren het zaadgoed en evalueren de groei van de groenten op het veld. Sommige groenten, zoals erwten, worden in 1,5 uur tijd geoogst, waardoor we vaak verser zijn dan de versmarkt. Na de oogst volgen gespecialiseerde voedingstechnologen de grondstoffen op de voet gedurende het volledige productie- en opslagproces. Alle producten worden gevolgd tot ze verpakt zijn en klaarstaan voor transport naar de klant.”

Verwerking

Tijdens een rondleiding in de fabriek kregen we een mooi beeld van de manier waarop Scana Noliko is uitgegroeid tot dé specialist in het conserveren van groenten via warmtebehandeling. Het bedrijf verwerkt jaarlijks zo'n 1900 ha erwten. Bij de aanvoer vindt een elektronische sortering plaats, waardoor slechte erwten worden weggeblazen. In de fabriek gebeurt een X-ray- en kleurmeting en wordt de hardheid van de erwten gemeten. Ook wortelen en bonen worden elektronisch gesorteerd op kleur. “We combineren klassieke methodes als appertisatie (of sterilisatie) en pasteurisatie met een breed en up-to-date verpakkingsgamma”, aldus Stinckens. “Jaarlijks vullen we zo'n

220 miljoen l af in diverse recipiënten. Na de opgieter vindt er een controle via metaaldetectie plaats, waardoor we ijzer- en nonferrorestanten verwijderen. De flessen worden met hete stoom gesloten in de sluitmachine. In onze sauskeuken koken we ook met stoom en gebeurt het proces computergestuurd.”

Voortdurende innovatie

“We hebben een heel flexibel machinepark, omdat we constant moeten overschakelen van recipiënten (bijvoorbeeld van klein naar groot blik) en van lijnen. We lopen voorop bij de implementatie van de hoogste kwaliteitsstandaarden. Daarom investeren we elk jaar zo'n 4 à 5 miljoen euro in nieuwe machines, gebouwen, opslagtechnologieën en 'groene energieprojecten'. We plannen 2 windmolens, een biomassacentrale en we hebben zonnepanelen op onze gebouwen. Onze onderzoeks- en ontwikkelingsafdeling ontwikkelt jaarlijks bijna 1700 recepturen, waarvan er 60 op de markt komen. Een derde van onze omzet halen we uit producten die we de laatste 5 jaar in de markt hebben gezet. Een groot deel van onze omzet komt dus uit innovatie. We werken samen met instituten zoals UGent, KU Leuven en VITO, maar we doen niet zelf aan fundamenteel onderzoek. We proberen voedingsgewoonten in diverse landen aan te scherpen in andere regio's. Zo brachten we de tex-mexcultuur uit de VS over naar hier via een partner (die de chips maakt) om daarna zelf de dipsauzen te produceren. Om de 4 jaar maken we een strategisch plan op, waarmee we aan ons personeel uitleggen waarom we, bijvoorbeeld in onze verpakkingsafdeling, voortdurend moeten ombouwen zodat we kunnen doen wat de klant vraagt. Steeds meer klanten willen hun eigen etiket of glas voor hun product. Er is een duidelijke trend naar kleine en grote verpakkingen, terwijl het middensegment (1 l-verpakkingen) daalt. De klant is bereid hiervoor extra te betalen.” ■

SCANA NOLIKO

Locatie: Bree

Specialisatie: groenten- en fruitconserven, deegwaren, soep en sauzen in glas en blik

Personeel: 580

Website: www.scana-noliko.be

