

**Opdrachtgever:** Hemels publishers voor F. van Lanschot Bankiers  
**Publicatie:** Portfolio  
**Doelgroep:** Cliënten van F. van Lanschot Bankiers  
**Bijdrage:** Artikel over snoepproducent Lonka



*Het auteursrecht op deze tekst berust bij Van Eeghen Tekst.  
Neem voor de overname van (een deel van) deze tekst eerst contact op.*

Snoepproducent Lonka

## **Traditioneel én innovatief**

**Wie kan door een snoepfabriek lopen, ruikend aan de geuren van gesmolten suiker, amandelen en chocolade, zonder zich weer even kind te voelen? Algemeen directeur Aimé de Bock en zijn vader Anton, gedelegeerd commissaris bij snoepproducent Lonka, doen het dagelijks. Ze zijn heel gelukkig met de onstuitbare opmars van traditioneel snoep voor volwassenen.**

De moderne ontvangsthal van Lonka's productielocatie in Roosendaal wijkt niet wezenlijk af van die van andere ondernemingen op het bedrijventerrein. Maar dan die geur! Verfijnde aroma's van zachte roomboter, warme nougat en gesmolten chocolade zweven door de ruimte. Ze roepen gevoelens op van nostalgie: de snoepwinkel waar voor een kwartje al heel wat lekkers te koop was. Lonka bestaat dan ook al sinds 1920. Het heette oorspronkelijk Lonca, de afkorting van London Caramel Works. Dat er voornamelijk caramels en toffees werden geproduceerd, is geen verrassing. Nog steeds vormen deze snoepjes een belangrijk deel van het assortiment van Lonka. Ook de huidige basisreceptuur verschilt nauwelijks van die van ruim 85 jaar geleden. De belangrijkste grondstoffen die in de fabriek worden verwerkt, zijn suiker, glucosestroop, melk en plantaardig vet. Na verhitting tot een kookpunt in de juiste verhoudingen, worden de aroma's handmatig toegevoegd. Hierna koelt de caramelmassa af, wordt gewalst, geplet, gedraaid, gesneden en in wikkels verpakt. Net als vroeger? Bijna net als vroeger: de huidige productielocatie opende in 2002 z'n deuren en er wordt zeer efficiënt en hygiënisch gewerkt, volgens de allerhoogste standaarden. Bovendien staat Lonka niet stil, het is een innovatief bedrijf. De laatste jaren zijn er snoepsoorten en veel nieuwe smaken toegevoegd aan het Lonka-assortiment. Het traditionele Engelse fudge – een heel zachte soort caramel – is nu een van de bestverkopende producten van Lonka. Sinds 2004 produceert Lonka ook nougat – bereid met eiwitschuim en amandel – en gechocolateerd suikergoed.

### **Samenwerken met zoons**

De afgelopen negen jaar is er veel veranderd en vernieuwd bij Lonka. Het hoofdkantoor staat net over de Belgische grens, in Essen, maar de fabriek staat in Roosendaal. De ommekeer ging van start toen Anton de Bock in 1997 het Belgische bedrijf overnam. Al snel zag hij groeimogelijkheden en maakte alledrie zijn zoons ieder voor een kwart medeaandeelhouder. Sindsdien is Lonka een internationaal zelfstandig opererend familiebedrijf, met zo'n 65 medewerkers in dienst. Anton de Bock (60) was jarenlang eigenaar van Jaka, een producent van snoepkogels in een omhulsel van kleurige chocoladehagel. "Ik zocht een manier om mijn werkterrein te verbreden en misschien ook met mijn zoons te kunnen samenwerken. Daarvoor zag ik in Lonka een geschikte mogelijkheid." Oudste zoon Aimé de Bock (36) had tijdens zijn studie z'n vader bij Jaka geholpen bij het opzetten van systemen voor informatiebeheer van voorraden, receptuur, maar ook bij het calculeren van kostprijzen. "Vooral dat laatste zou goed van pas komen tijdens de doorstart van Lonka. De interesses van mijn jongste broer lagen elders: hij wilde de scheepvaart in. Mijn middelste broer heeft enkele jaren op de verkoopafdeling gewerkt, maar besloot drie jaar geleden dat zijn ambities toch anders lagen. Na goed overleg met mijn vader en mij heeft hij voor een compleet andere carrière gekozen. Hij is nu in opleiding voor leraar."

### **Stap voor stap**

Al vóór 2002, het jaar van de verhuizing van de fabriek van Essen naar Roosendaal, werd Aimé algeheel verantwoordelijk voor het reilen en zeilen binnen Lonka. “Dat ging niet van de ene op de andere dag, hoor, maar in fases. De voorwaarde die mijn vader en ik altijd hebben gesteld, voordat ik een extra verantwoordelijkheid op me nam, is dat ik die ook werkelijk aankon. Als ik een nieuwe stap zou zetten, voordat ik eraan toe was, dan is dat niet gezond voor het bedrijf en ook onprettig voor mijzelf. We hebben dat dus met beleid opgebouwd. Nog steeds heb ik regelmatig overleg met mijn vader over bepaalde zaken.” Anton de Bock fungeert, zoals hij ’t zelf zegt, vooral als ‘sparring partner’ voor zijn zoon, en adviseert met name nog op financieel gebied. “We bespreken samen het beleid, maar mijn zoon is de algemeen directeur. Op termijn draag ik ook de laatste taken die daarbij horen aan mijn zoon over. De keuze, om al in een vroeg stadium Aimé tot algemeen directeur te benoemen werkt voor ons prettig en voor anderen is het duidelijk om één aanspreekpunt te hebben. Dat Aimé over bepaalde zaken met mij ruggespraak houdt, doet daar niets aan af. Ik heb een jarenlange ervaring in de zoetwarenbranche en kan hem goed adviseren. Wel is deze overdrachtsconstructie ongebruikelijk voor familiebedrijven, heb ik begrepen. Vaker zie je dat de kinderen zich eerst helemaal moeten inwerken en bewijzen voordat ze verantwoordelijkheden krijgen toegewezen.” Aimé vult zijn vader aan: “We zitten op hoofdlijnen eigenlijk altijd dicht bij elkaar. Ik heb natuurlijk ook veel van mijn vader geleerd. Op detail-niveau zijn we het niet altijd eens, dat zou ook raar zijn, want natuurlijk wijken mijn eigen ideeën wel eens af. Mijn vader geeft me alle ruimte om mijn eigen weg te zoeken. Daar ben ik heel content mee.” Anton’s helblauwe ogen sprankelen als hij uitlegt: “Wat het voor mij heel makkelijk maakt is dat Aimé de kansen die hij krijgt aangeboden ook aanpakt. Hij doet dat bovendien op zo’n manier als dat ik het zelf zou hebben gedaan. Dat geeft veel vertrouwen.”

### **Wensen vertalen naar smaken**

Vanaf de overname heeft de familie De Bock de keuze gemaakt voor de productie van zacht, traditioneel en hoogkwalitatief snoepgoed, dat is gericht op volwassen consumenten. Aimé: “We willen ons niet meten met Nestlé of Mars, niet in omvang, noch in type product. We maken niche-producten.” Anton: “Maar we willen wél volume produceren. Daarom verkopen we veel aan het buitenland. Lonka heeft geen rechtstreekse relatie met afnemers, maar werkt met partners die onze producten bij hen afzetten. Met hen hebben we een heel open relatie. We weten precies wie waar wat afzet en tegen welke prijzen en condities. We zijn bereid veel te investeren in de relatie met onze partners. We hebben soms zelfs aandelen in hun bedrijven en we hebben regelmatig overleg over trends en ideeën voor nieuwe producten.” De partners van Lonka kennen hun afzetgebieden goed en weten wat er speelt. Aimé: “Wij ontwikkelen niet een nieuwe smaak om vervolgens onze partners op te dringen dat ze die maar moeten afzetten in hun klantenkring. Het gaat eerder andersom. Zij signaleren een behoefte en wij proberen daarvan een goede vertaling te maken naar ons aanbod.” De zachte, romige consistentie van fudge vraagt om smaken als vanille, chocolade en cappuccino, maar er is ook een rum-rozijnenvariant en fudge met dropsmaak. In Groot Brittannië zijn caramels met traditionele smaakcombinaties als lemon & lime of strawberry cream heel populair. In Nederland is juist meer vraag naar chocolade-combinaties of een mix van sinaasappel en kers. Duitse partners benadrukken het belang van een origineel Duitse uitstraling van de verpakking. “Met hulp van de kennis van onze partners stemmen we ons aanbod zo goed mogelijk af op de markt.”

### **Staan in het schap**

De keuze voor traditionele snoepproducten en de succesvolle samenwerking met partners hebben Lonka goed in het zadel geholpen. Maar ook de snoepverpakking heeft daaraan bijgedragen. “Wij waren de eersten die snoep in het schap zetten in een sta-verpakking met sluitstrip. Inmiddels zie je dat bij andere merken ook steeds meer gebeuren en het werkt heel goed. Hierdoor valt je product sterk op in het schap. Ook belangrijk: met onze producten richten we ons vooral op volwassen consumenten en dat is af te lezen aan het rustige uiterlijk van de verpakking. Omdat snoep bij uitstek een impuls-aankoop is, zijn we heel kritisch op vormgeving en de verpakking van onze snoep. Die stemmen we af op het verkoopkanaal waarin we de producten afzetten: retail, groothandel of horeca.”

Een goede productkwaliteit en mooie verpakking staan bij Lonka hoog op het prioriteitenlijstje, net als een kritische blik op de manier van produceren. Daarom werkt Lonka volgens een

kwaliteitssysteem dat voldoet aan de hoogste eisen. Er wordt gewerkt in een nieuw pand met nieuwe apparatuur en ook het milieu wordt in de productiemethode zoveel mogelijk ontzien. Aimé: “Natuurlijk scheiden we ons afval, zoals plastic, papier en karton. Snoep dat tijdens de productie op de grond valt of product dat een verkeerd aroma heeft meegekregen, wordt verwerkt tot veevoeder. Snijresten hergebruiken we in ons productieproces. Omdat we leveren aan de magazijnen van onze partners, kunnen we altijd met volle vrachtauto’s rijden en hebben we nooit meer voorraad dan slechts voor een paar dagen. We zoeken voortdurend naar methodes om zo kwalitatief mogelijk te produceren, voor consument, medewerkers en milieu.”

### **Uitbreiding**

“We hebben partners in heel West-Europa, en onderzoeken voorzichtig de mogelijkheden daarbuiten. Onze focus ligt desalniettemin op Nederland,” zegt Aimé “We willen eerst hier het merk Lonka op een hoger niveau tillen. We doen veel consumentenonderzoek om te bepalen op welke vlakken we ons nog verder kunnen ontwikkelen. In februari 2007 komen we met een bijzonder lekker nieuw snoepje op caramelpbasis.” En er staat nog meer op stapel voor die maand. Ook de uitbreiding van de fabriek is dan een feit. Het huidige pand in Roosendaal van zesduizend vierkante meter wordt anderhalf keer zo groot, zodat er ruimte is voor meer kantoren, meer magazijnen en extra productiecapaciteit. En, op een meer persoonlijk vlak: de De Bock dynastie wordt voortgezet. “In februari word ik vader. Mijn vader wordt dan voor het eerst grootvader!” vertelt Aimé. Ook voor het hoofdkantoor in het Belgische Essen zijn er plannen. Het staat in een winkelstraat en op de begane grond willen Aimé en Anton een snoepwinkel openen. Hun gezichten glunderen bij de gedachte: een plek om nieuwe producten uit te testen en consumenten van nabij te kunnen observeren.

[kader]

Lezersaanbieding:

### **Ook eens proeven?**

Wilt u ook eens proberen hoe de vanille fudge, nougat en chocolade caramels van Lonka smaken? Of bent u gewoon gecharmeerd van deze bijzondere, nostalgische blikken doos – een reproductie van een originele Lonka-verpakking uit de jaren vijftig? Stuur u dan een briefkaart of e-mail met uw contactgegevens naar Van Lanschot Bankiers NV, Postbus 1021, 5200 HC 's-Hertogenbosch. Vergeet niet te vermelden waarom u graag kans maakt op een van de tien Lonka-blikken.