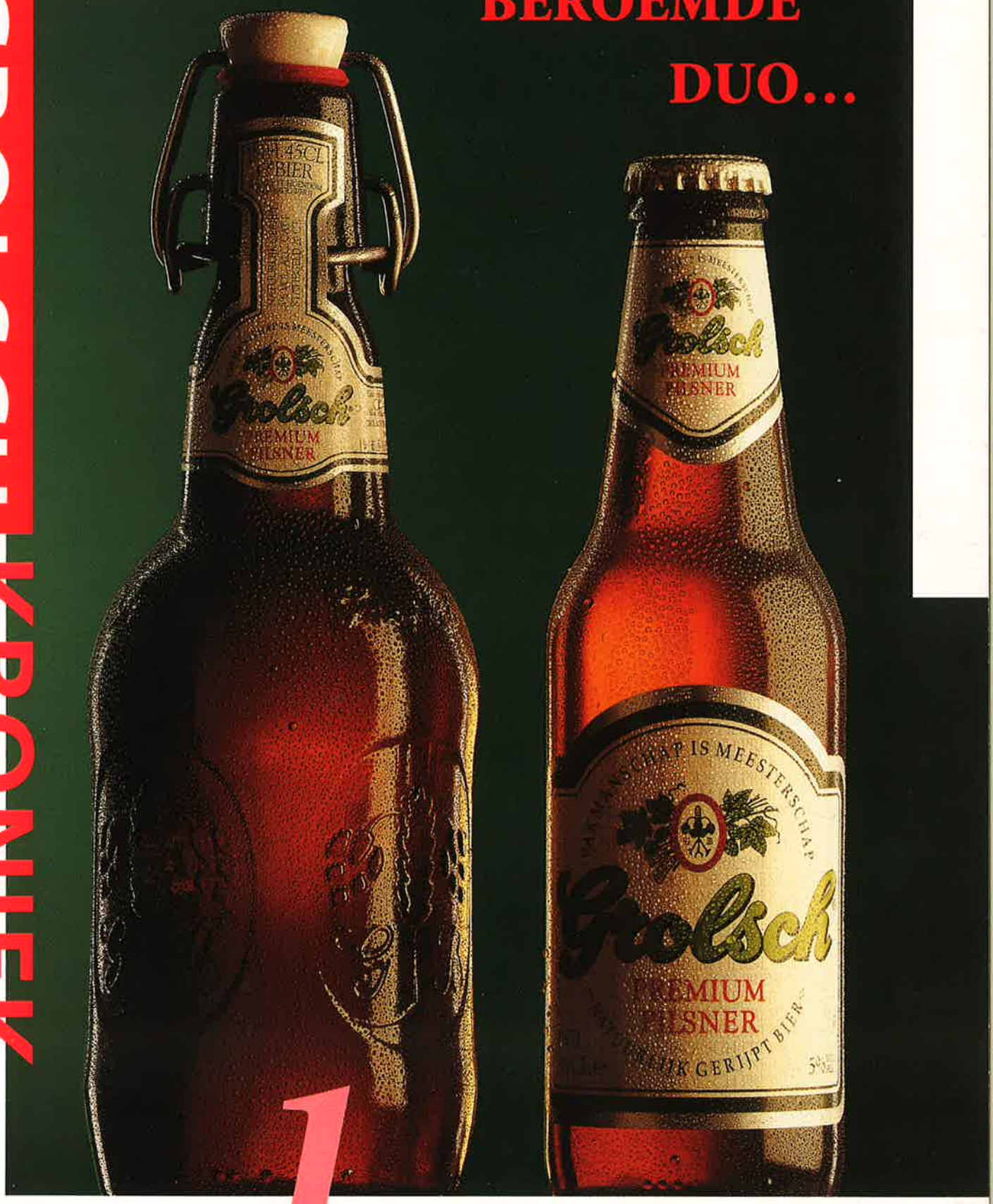
maart 1994

GROLSCH KRONIEK

jaargang 14

Lees op blz 5 over dit

BEROEMDE DUO...



1

Redactie
Grolsche Bierbrouwerij Nederland B.V.
Kantoor Enschede
Postbus 55, 7500 AB Enschede

Grolsch

Grolsch Kroniek
Nr. 1, 14e jaargang,
maart 1994.
Een driemaandelijkse uitgave, bestemd voor het personeel van Grolsche Bierbrouwerij.

Redactie-adres
Grolsch Kroniek
Postbus 55
7500 AB Enschede

Redactie-raad
J. Analbers
P. van Rooijen
L. Wevers
A.J.M. van Lith
E. Kouwen
H. Holstein
G. ten Cate
P.E.A. Könings

Vaste medewerkers
H. Meijer
P.R.C.M. Schnellen
A. Wopereis
H. Schovers
J. Oude Breuil

Ontwerp
Concepts Design,
Amsterdam
(Renate Jonker,
Huib van Opstal)

Foto pagina 10:
Hans Groene
(Gelders Dagblad)

© 1994 – Nadruk van deze uitgave in welke vorm ook, geheel of gedeeltelijk, in het Nederlands of in enige andere taal, is zonder schriftelijke toestemming van de uitgever niet toegestaan.

Maar het blijft mensenwerk

Jaargang 14, nummer 1. Voor u ligt alweer het eerste nummer van de 14e jaargang van uw Grolsch Kroniek. Het eerste nummer van het jaar 1994 en handelend over het eerste kwartaal.
En in dat eerste kwartaal zijn er heel wat gebeurtenissen die het vermelden waard zijn.

van de Redactie

U zult er op de volgende pagina's veel over kunnen lezen. Naast een uitgebreide toelichting van directie-kant en een uitgebreid overzicht van een groot aantal commerciële activiteiten, zult u informatie en achtergronden tot u kunnen nemen over diverse zaken, die ons regelmatig, zo niet dagelijks bezighouden.
Daarbij is opnieuw getracht zowel Groenlo als Enschede gelijkelijk aan bod te laten komen. Dat dit afhankelijk is van onze verschillende correspondenten 'on the spot' spreekt voor zich. En als u de volgende pagina's eens goed doorleest, dan zult u zich realiseren, dat brouwen en verkopen van bier meer inhoudt dan alleen maar een beslagketel en een 28 palletoplegger.
Daarvóór, daar tussen en daarna zijn er nog zoveel facetten waarmee wij als werknemers van Grolsch te maken hebben, dat je er pagina's en pagina's over vol kunt schrijven.
Daarom kunt u lezen over inkoop, over afvalwaterzuiveringsinstallatie, over nieuwe computerprogramma's, over opleidingen, over ideeënbus-beloningen. Maar ook over kaartavonden, over koken én over muizen op zolder.
Eén ding hebben al deze onderwerpen met elkaar gemeen: het gaat over mensen, mensen die bij Grolsch werken, mensen op hun werkplek of mensen thuis , met hun hobby of hun vrije tijdsbesteding. Want hoe je het ook wendt of keert: het blijft mensenwerk.

De redactie



Kleren maken de man

Tijdens de brouwersdagen op 25 en 26 november 1993 werden de medewerk(st)ers van de afvulling kleinverpakking te Groenlo verzocht een wit overhemd te dragen.
De heren *Frank, Lammers* en *Roerdink* hadden voor die gelegenheid ook nog een stropdas voorgedaan. Naar wij vernamen waren de collegabrouwers hiervan zeer onder de indruk!

Grolsch sterk in beweging

Er is de afgelopen maanden heel veel gebeurd binnen onze brouwerij-groep. Kort op elkaar volgden de bekendmaking van de efficiency-maatregelen, de samenwerking met *Bass* in Engeland, het distributiecontract met *Brau und Brunnen* in Duitsland in combinatie met de verkoop van de *Wicküler Groep* en medio maart de bekendmaking van de jaarresultaten 1993 van Grolsch NV. Wij zochten de heer *Snoep,* voorzitter van de Raad van Bestuur van Grolsch NV op om al deze zaken voor u nog eens op een rij te zetten.

van de Directie

Meneer Snoep, beginnend met het netto-resultaat vorig jaar, namelijk f 43,5 miljoen, hoe beoordeelt U dat?

Er was in 1993 sprake van een moeilijke biermarkt in Noordwest Europa; door de zeer slechte zomer en de zwakke economie. Dat gold ook voor onze onderneming. Wellicht meer specifiek voor Grolsch kwamen daar de lage koers van het pond sterling en andere valuta-nadelen nog bovenop. Het stemt daarom des te meer tot tevredenheid dat Grolsch NV er, ondanks het moeilijke jaar 1993, in is geslaagd om – overigens in lijn met de prognoses – een netto-resultaat te behalen dat zelfs nog fractioneel hoger was dan in 1992 (f 43,4 miljoen, red.)

Hoe moeilijk was de biermarkt in 1993?

Dit kan ik het beste aantonen met enkele cijfers.
De volumedalingen op de totale biermarkten bedroegen ongeveer 8% in Duitsland, circa 3% in Engeland en bijna 5% in Nederland. U weet dat deze drie landen tezamen ons kerngebied vormen, want ongeveer 90% van al ons bier wordt hier afgezet. Behalve dat er dus sprake was van een lagere consumptie, werd het bier door een enorme prijsconcurrentie bovendien tegen lagere prijzen verkocht, soms met stuntkortingen. Aan dit laatste heeft Nederland zich overigens gelukkig weten te onttrekken.

Wat had dit voor consequenties voor de brouwerijen binnen Grolsch?

De afzetontwikkelingen binnen onze werkmaatschappijen kan ik als volgt karakteriseren: Grolsch Ruddles Brewing Company volgde met haar premium 'ale' bieren ongeveer het marktbeeld. De verkopen in Engeland van het in Nederland gebrouwen en afgevulde Grolsch Premium Pilsner stonden flink onder druk. De afzet van de Wicküler Groep liep verder terug onder meer door de afbouw van de B-merken en de reeds genoemde marktproblemen. Grolsch Export wist het volume van 1992 ongeveer te evenaren. Dat is een goede prestatie wanneer we in ogenschouw nemen dat valuta-nadelen consequent in de verkoopprijzen zijn doorberekend. Grolsch in Nederland deed het aanmerkelijk beter dan het marktgemiddelde en heeft dus het marktaandeel wederom weten uit te breiden; dit is ook een welgemeend compliment waard.



P.P. Snoep.

Ziet U 1993 als een kentering, na jaren van een onbewolkte hemel?

Nee, en er is beslist geen reden voor pessimisme. Om in uw beeldspraak te blijven: op een slechte zomer volgen ongetwijfeld weer normale of zelfs fraaie zomers en de economie zal vroeger of later weer de wind in de zeilen krijgen. Maar het is wel zo dat de mooie biermarktstijgingen in Noordwest Europa voorbij zijn en dat algemeen

'...Grolsch in Nederland deed het aanmerkelijk beter dan het marktgemiddelde en heeft dus het marktaandeel wederom weten uit te breiden...'

wordt aangenomen dat het bierverbruik de komende jaren niet zal toenemen. Dat geldt voor de biermarkten in totaliteit. Hierbinnen vinden echter veranderingen plaats die voor ons bedrijf zeer interessant zijn en ons volop kansen bieden. We zien namelijk ook in Noordwest Europa dat de bierconsumptie verschuift: Er is een categorie consumenten die overgaat op de goedkopere bieren, op de 'private labels'; tegelijkertijd kiest een groeiend aantal bierliefhebbers voor de topkwaliteiten of voor een bijzonder merk. En Grolsch is in de ogen van de consument een absoluut topbier. Dat bewijst geregeld onderzoek. De bieren in het middensegment de zogeheten standaardbieren, verliezen dus aan twee kanten terrein, naar beneden aan de private labels en naar boven aan de premium bieren. Deze ontwikkeling is ook goed te zien in de gestage uitbreiding van ons marktaandeel in Nederland.

...lees verder op pagina 4...

...vervolg van pagina 3...

van de Directie

En buiten Europa, hoe moeten we tegen onze export aankijken?

Naast de West Europese biermarkten als 'volgroeide' markten spreken we over Azië, maar ook over Zuid-Amerika als groeiregio's, waar met de economische vooruitgang de bestedingen en dùs het bierverbruik per hoofd van de bevolking zullen toenemen. In deze regio's heeft Grolsch reeds de eerste stappen gezet met zijn export. We zijn al enkele jaren – via een eigen verkooporganisatie in Singapore – aanwezig in Japan, Maleisië, Singapore en Hong Kong.
Het afgelopen jaar hebben we ons Premium pils geïntroduceerd in Venezuela en Brazilië. Allemaal natuurlijk nog in een zeer bescheiden omvang, maar met het vooruitzicht dat zich ook hier meer opportunities voor Grolsch zullen gaan voordoen. Die komen op ons af, daar ben ik van overtuigd.

Betekent dit dat we het over een geheel andere boeg gaan gooien?

Zo zou ik het niet willen uitdrukken. We spelen in op de sterk veranderende marktomstandigheden en passen dus onze strategie rustig aan. Wij zullen onze koers nog meer dan in het verleden richten op het benutten van het krachtige Grolsch merk voor autonome groei in de landen waarin wij aanwezig zijn en op verdere internationalisatie. Het accent zal daarbij liggen op verdere uitbreiding van distributie, waar wenselijk en mogelijk, in samenwerking met andere brouwerijen. Deze samenwerking kan wat Grolsch betreft op vele manieren worden vormgegeven: Joint ventures, allianties, distributie-contracten en licenties. Ook acquisities sluiten wij niet uit indien een overname de verdere verbreding van het Grolsch merk rendabel ten goede komt of kan versnellen. In het licht van onze koersaanpassing zien wij de overeenkomsten met Bass in Engeland en Brau und Brunnen in Duitsland als een eerste bekroning op deze strategie.

'... De biermarktverhoudingen veranderen en onze branche wordt tevens internationaler...'

Waarom heeft Grolsch de Wicküler Groep verkocht?

Vooral door de sterke concentratie-tendens in Duitsland kwam Grolsch steeds duidelijker voor een belangrijke strategische keuze te staan: òf met de Wicküler Groep via één of meerdere acquisities te streven naar de vereiste schaalgrootte en daarmee een betere rentabiliteit van deze Duitse dochter, òf de distributiebasis voor het sterke Grolsch merk te verbreden en sneller tot stand te brengen, dan via de Wicküler Groep mogelijk zou zijn geweest. Wij hebben voor deze laatste langere termijn strategie gekozen. Deze keuze werd vooral ingegeven door twee factoren:
De voorspoedige ontwikkeling van Grolsch Premium Pilsner, na een uitstekende testfase, eerst via een eigen verkoopkantoor en vervolgens via de Wicküler distributie-organisatie. En het bod dat Brau und Brunnen AG wilde uitbrengen op de Wicküler Groep.

Hiermee kwam het distributienetwerk van een van de grootste Duitse brouwerijen voor ons Grolsch merk beschikbaar, middels het afsluiten van een, ook voor Duitsland, uniek distributie-contract. Aan de ene kant dus een geheel geherstructureerde Wicküler Groep met een sterk verbeterde kostenstructuur als de vrucht van 3 jaren arbeid, maar aan de andere kant een 'offer we couldn't refuse', zoals de Engelsen zo mooi zeggen.

U bent optimistisch en, zeker niet op de laatste plaats, over onze positie in Nederland. Waarom dan toch die 130 arbeidsplaatsen schrappen?

De lezers zullen er begrip voor hebben dat ik binnen de ruimte van dit interview niet alle argumenten en overwegingen kan gaan herhalen, die we reeds eerder hebben toegelicht aan de ondernemingsraad, maar bijvoorbeeld ook in de brieven op de huisadressen. Maar ik wil er graag nog eens twee essentiële punten uitlichten. De biermarktverhoudingen verschuiven en onze branche wordt tevens internationaler. Dit betekent dat – nu de 'grenzen geheel open zijn' – wij meer en meer moeten opboksen tegen de grote nationale en zelfs internationale biermerken. Om daarin blijvend en succesvol onze partij mee te blijven spelen, zullen we ons ook op het gebied van de kosten moeten aanpassen; dat wil in ons geval zeggen: sterk omlaag brengen. Een tweede essentieel punt is dat, willen we die kansen die op ons afkomen ook daadwerkelijk benutten, dan zullen we allemaal in onze functies, waar we ook werken, een maximum aan flexibiliteit moeten opbrengen. Anders gezegd, we zullen de zekerheden van vroeger moeten willen en durven inruilen voor de uitdagingen van de toekomst.

Tot slot, hoe zijn de vooruitzichten voor 1994?

De verwachtingen voor dit jaar zijn gunstig. In 1993 en begin 1994 zijn belangrijke maatregelen genomen tot voortgaande efficiency-verbetering en is de basis gelegd voor verdere distributie-verbreding van het Grolsch merk. Denk onder meer aan de samenwerkingsvormen met Bass in Engeland en Brau und Brunnen in Duitsland. Op grond hiervan en uitgaande van een normale zomer verwachten wij – ondanks de huidige zwakke economie in enkele landen waarin wij opereren – voor 1994 een duidelijke verbetering van het netto-resultaat ten opzichte van 1993. Onze prognose is natuurlijk, als altijd, onder voorbehoud van onvoorziene omstandigheden zoals bijvoorbeeld belangrijke valuta-nadelen.

De redactie

De winter van 1993/1994 was de natste van de eeuw. Toch konden we schaatsen in november en februari. Wanneer u deze Grolsch Kroniek leest geniet u van de Paasdagen en op de eerste dinsdag in april wordt Grolsch Meibok uitgeleverd. Ook de voorbije maanden is er weer veel gebeurd. Zowel horeca als thuisverbruik waren op diverse beurzen aanwezig: de *Horecava, Roka* en *Horesca*.



Nieuws van Commercie

Thuisverbruik scoort uitstekend in de industributietrofee en bereidt zich met *Storwars* voor op de toekomst. Wij hebben ons blikbier-assortiment uitgebreid met een 50 cl blik en onze vrachtwagenboarding is geactualiseerd. In april zal Marketing u aangenaam verrassen met een nieuwe tv-commercial, een nieuwe printcampagne waarin de kwaliteit van onze produkten extra benadrukt wordt en nieuwe buitenreclame. Een voorproefje hiervan vindt u met het 'beroemd duo' op de voorpagina van deze Grolsch Kroniek. Horeca brengt u verder nog nieuws over talrijke horecarelaties en gaat ook niet voorbij aan de wateroverlast in Limburg. In de reeks over onze agenten is Drankenhandel *Boonekamp* in Leiden aan de beurt en *Op een dag...* komt de droogste en warmste zomer van de eeuw; en daar moeten wij permanent voor klaar staan.

J. Troch

Horesca 1994

Van 28 februari tot en met 3 maart 1994 werd in Zuidlaren de horecavakbeurs voor Oost en Noord Nederland voor de 35e keer georganiseerd. Ook Grolsch was hier van de partij met een vertegenwoordiging van de horeca-districten Noord en Oost.

'...Een groot compliment voor onze Bouwkundige Dienst...'

Het promotie-winkeltje op de hoek van de stand trok veel belangstellenden.



**Tot dusver werd de stand voor deze beurs gebouwd door een externe standbouwer. Aangezien een week voor de Horesca de Roka plaatsvond, konden we geen gebruik maken van de externe beursstand.
Dit was echter geen probleem voor ons bouwburo. Nadat *Rob Roelofs* een erg leuk ontwerp had gemaakt en bovendien vertelde dat onze timmer- en schilderwerkplaats in staat zou zijn dit tegen een zeer scherpe prijs te realiseren hebben we met dit voorstel ingestemd. Na afloop kunnen we inderdaad constateren dat de Beurs erg succesvol is geweest en we veel positieve reacties hebben gekregen van onze relaties over onze stand. Een groot compliment voor onze Bouwkundige Dienst. Voorts trok de promotie van Meibok middels de daarvoor door *Noël Ebbers* ingerichte hoek erg veel aandacht. De inspecteurs hebben tijdens deze beurs de eerste orders voor Meibok dan ook mogen noteren en als de orders voor Meibok blijven volgen als in deze week dan wordt 1994 een prima Meibok jaar.**

J. Oude Breuil



Op de beurs van Zuidlaren was een royale plaats ingeruimd voor de Meibok-promotie-activiteiten.

Het industributie-onderzoek in 1993

Ook vorig jaar is in de Grolsch Kroniek uitvoerig stilgestaan bij het onderzoek dat jaarlijks gedaan wordt door het vakblad *Foodmagazine* in samenwerking met *Interselling Training BV* naar de relatie tussen fabrikant en supermarkt. De uitkomsten van het onderzoek van dit jaar en dat van voorgaande jaren willen we eens naast elkaar leggen. Eerst wat over de achtergronden.

In 1993 gaf men in de Nederlandse levensmiddelenbranche ongeveer 36 miljard gulden uit aan voedings- en genotmiddelen.
De macht van de detailhandel is groot. De industrie levert een groot deel van de consumentenomzet aan slechts zes grote inkooporganisaties. De afnemer heeft hierdoor een steeds grotere macht in het distributiekanaal. Een groot deel van de verkoop uit de supermarkt bestaat uit omzet uit de eigen winkelmerken. Toch blijft de rol van het A-merk belangrijk. Door de reclamedruk en superieure produktkwaliteit weten zij de consumenten aan zich te binden en naar de winkel te lokken.

'…Een vijfde plaats die wij als Grolsch medewerkers met z'n allen hebben gerealiseerd…'

De machtsverhoudingen zijn dus min of meer in balans. Vergeleken met omringende landen is de samenwerking tussen handel en industrie in Nederland dan ook voorbeeldig. *Stichting het Merkartikel* en het *Centraal Bureau Levensmiddelenhandel* spelen hierin een grote rol. Hogere marges moeten komen uit kostenbeheersing op het gebied van distributie, voorraadbeheer, optimale schapbenutting enzovoort.

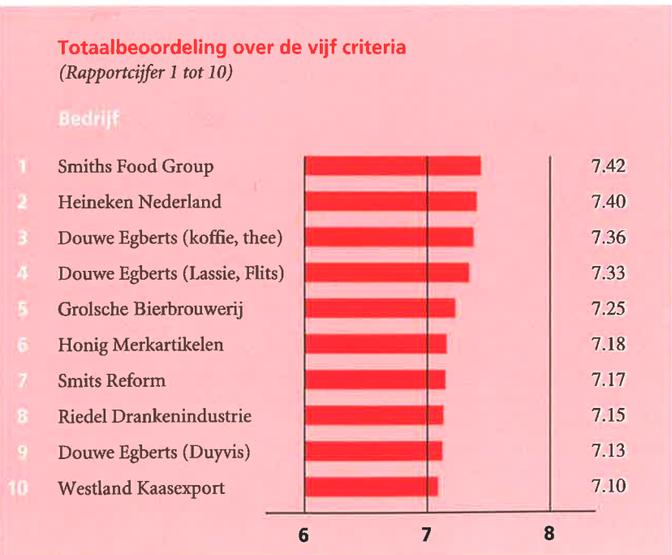
De handel verwacht dat wij meedenken in het zoeken naar innovatieve en creatieve oplossingen.
Hiervoor zijn zowel aan de zijde van de industrie als de handel inspanningen nodig. Samenwerking kan alleen als de relatie goed is. Het industributie-onderzoek dient dan ook als barometer voor individuele prestaties van bedrijven op het gebied van relatie-management. Aan ongeveer 60 handelsorganisaties is gevraagd om aan circa 170 handelspartners een rapportcijfer toe te kennen op basis van de volgende criteria:

1 vakmanschap van het accountmanagement;
2 de betrouwbaarheid en de attitude;
3 het meedenken in marktresultaten;
4 het meewerken in efficiency-verbetering;
5 het uitvoeren van de gemaakte afspraken.

In bijgaande figuur ziet u de totaal-beoordeling over de vijf criteria van de tien fabrikanten met de beste score. Winnaar is de Smiths Food Group. Van een 65e plaats in 1991, een 16e plaats in 1992 en een 11e plaats in 1993 staan wij nu op een 5e plaats.
Het is natuurlijk heel interessant om te weten hoe wij op de individuele onderdelen scoren. Geconcludeerd kan worden dat het meewerken in efficiency-verbetering en het meedenken in marktresultaten nog verbeterd kan worden. Wij zullen ons in de toekomst nog meer moeten richten op het meedenken met de leverancier bij de uitwerking van zijn doelstellingen. Doel is te komen tot een verbetering van het marktaandeel en/of omzet. En is dat ook niet ons doel?
Efficiency is gerelateerd aan winst en rendement. Concreet betekent dit dat wij moeten streven naar een goede informatievoorziening, voorraadbeheersing, goede distributie en kostenbesparingen. Opmerkelijk is het te constateren dat op bovengenoemde punten Heineken erg hoog scoort. Heineken doet het in het totaal trouwens uitstekend met een tweede plaats. De andere brouwerijen doen het minder goed: Oranjeboom staat 67e, Bavaria 96e en Dommelsch 158e.
We doen het niet slecht. Nee, zeker niet, we kunnen trots zijn op de vijfde plaats. Een vijfde plaats die wij als Grolsch medewerkers met z'n allen hebben gerealiseerd. Maar de marktomstandigheden, de ontwikkelingen bij onze handelspartners gunnen ons geen tijd om op onze lauweren te gaan rusten. We zullen aandacht moeten blijven besteden aan het vakmanschap van ons accountmanagement. Een A-merk fabrikant moet betrouwbaar zijn en bereid zijn mee te denken met zijn klanten. Efficiency is een moeilijk gespreksonderwerp. Wat voor de ene partij efficiënt is hoeft voor de andere kant van de tafel geen voordeel op te leveren. In de toekomst zal het boven aan alle agenda's met onze gesprekspartners staan. Niet alleen met de handel maar ook met toeleveranciers, en andere relaties. En tot slot, afspraak is afspraak. Doe wat je zegt om de kwaliteit van het merk ook in je handelswijze naar voren te laten komen. Kortom: Vakmanschap is Meesterschap.

J. Wanders

Totaalbeoordeling over de vijf criteria
(Rapportcijfer 1 tot 10)

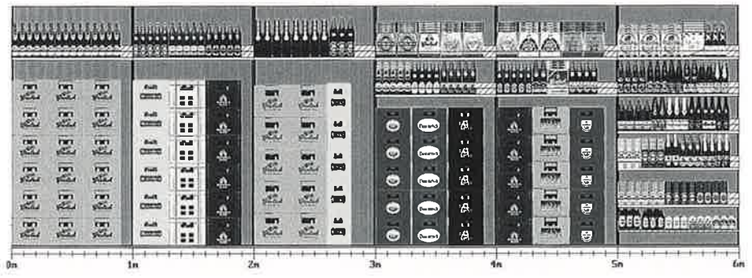


ROKA '94 in Utrecht

Grolsch schappenplan

De belangrijkste food-beurs voor thuisverbruik is met afstand de ROKA. Deze vakbeurs heeft de afgelopen jaren een enorme kwalitatieve ontwikkeling doorgemaakt. Professionele wijze van communicatie in de breedste zin van het woord heeft ervoor gezorgd dat er dit jaar meer bezoekers dan ooit deze beurs hebben bezocht. Naar verwachting zullen ongeveer 42.000 mensen de beurs bezoeken.

Thuisverbruik



Hoofdzakelijk zijn dit de detaillisten in levensmiddelenland. U begrijpt dat dit een unieke kans voor Grolsch is het imago en profiel als kwaliteitsbrouwer uit te stralen en te bevestigen. Een goede 'boodschap' naar de handel, waarmee Grolsch zich kan onderscheiden is evident voor het slagen van de beurs. Met name de voorbereiding op een dergelijke beurs brengt veel werk met zich mee. Niet alleen de zorg over de opbouw van de stand en alle daarbij behorende logistieke zaken, maar juist de eerder genoemde boodschap, als belangrijkste communicator vereisen de nodige inventiviteit. De ROKA stond voor ons in het teken van een verdere uitbouw van de bestaande contacten met onze afnemers. Op onze prachtige stand werden de gasten getracteerd op de nieuwste ontwikkelingen op het gebied van schaptechniek- en indeling. Op de grafiek kunt u het schappenplan zien. Op de stand zorgde dit voor een enorme belangstelling. Uiteraard ben je er niet met het opstellen van het schap. De organisatie moet klaar zijn voor de implementatie van dit schap op winkelniveau, hetgeen betekent dat de buitendienst volledig op de hoogte moet zijn van alle 'ins en outs'. Voor deze ROKA is er een speciale folder ontwikkeld, waarin de voordelen voor de ondernemer op een overzichtelijke wijze worden beschreven. De afdeling thuisverbruik kan voor elke ondernemer een schap op maat ontwikkelen, met als doel optimaal rendement voor de ondernemer en de brouwerij. Op produktniveau heeft ons 50 cl blikje extra aandacht gehad op de beurs. Het vakblad *FOOD Personality* bekroonde onze nieuwe verpakking met een 'pluim' voor een geslaagde verpakkingsinnovatie. Uiteraard heeft de beurs een sterk relationele functie.
Het simpele feit dat ondernemers buiten hun supermarkt kunnen praten met de vertegenwoordiger van Grolsch versterkt de relatie. In die zin kwam de ROKA op een ideaal moment in het jaar, want zowel Meibok als blikbier worden de komende weken door de buitendienst voorverkocht. Ook de account managers ontvingen vele relaties op de stand. Door de functionele indeling van de stand kunnen de inkopers van de grote organisaties in alle rust met de account managers bijpraten. De sfeer op de beurs en met name in de stand was voortreffelijk. Er werd keihard gewerkt door alle medewerkers. Naast werk is ontspanning ook noodzakelijk.
De schaarse privé-uren werden gevuld onder het genot van een heerlijk glas van ons eigen merk in het schitterende horecapunt Luden.

W. Webbink



Wateroverlast Venlo

Ongetwijfeld heeft u de televisiebeelden gezien over de overstroming in Limburg. Bijgaande foto welke genomen is uit ons pand, de *Grolsch Quelle* te Venlo, geeft een zeer trieste aanblik op de *Roermondse Poort* (een belangrijk verkeersknooppunt naar o.a. Blerick en Roermond). In de periode van 23 december tot en met 28 december kon men de panden niet verlaten, gezien de hoge waterstand. Op deze lokatie was men verstoken van voedsel, telefoonverbinding, elektra en verwarming. Veel schade is toegebracht aan elektrische apparatuur.

In het naast gelegen Spaans Restaurant *Andalucia* (ook een Grolsch relatie) dat onlangs is geopend, kon de complete vloerbedekking naar de vuilcontainer. Voor de Venlonaren die getroffen zijn door deze overstroming was het inderdaad een zeer 'donkere' Kerst. Schade en omzetverlies brachten een zware klap toe aan de Venlose horeca. Uiteraard hebben wij onze klanten zoveel mogelijk gesteund in deze moeilijke tijd.

P. van der Pol

Mogen wij u voorstellen aan...

Drankengroothandel Boonekamp te Leiden

De één heet *Aad*, de ander *Jacques*, de heren *Boonekamp*, direkteuren van bovengenoemde drankengroothandel. Waar de één een broertje dood aan heeft – neem dit alstublieft niet letterlijk – dat vangt de ander met zijn kennis en kunde moeiteloos op. De heren lijken namelijk in veel opzichten totaal niet op elkaar en misschien schuilt daar nu wel juist de kracht in van dit ondernemersduo.



Het begin van wat uitgroeide tot drankenhandel *Boonekamp*.





De eerste paal van het nieuwe pand ging officieel de grond in.

Naast een gemeenschappelijke drang naar veel Grolsch bier verkopen en een warm hart toedragen aan de DON zorgt een duidelijke taakafbakening voor een eendrachtige samenwerking. De eerste overeenkomst is gesloten op 28 mei 1980. Een Oranjeboom/ Grolsch vestiging wordt omgetoverd tot een exclusief (jawel toen al!) Grolsch agentschap. Het wagenpark bestond uit twee auto's en de omzet Grolsch was 700 hl.
Het missionariswerk in dit Heinekengebied kon beginnen. 'A strugle for life' oftewel een strijd van kroeg tot kroeg (harde horeca) leidde tot een verhuizing naar de Rooseveltstraat 38 in Leiden: vloeroppervlak 650 m^2.
De eerste bestelling Grolsch bier was er één die logistiekmanagers in die tijd geen slapeloze nachten bezorgden maar van trots deden glimmen:

- 12 vaten
- 36 kratten beugels
- 48 kratten pijpjes

Navraag leert dat niet de logistiekmanager maar de assistent depôthouder van Utrecht *Rein Harreman* verantwoordelijk was voor deze operatie en glimmen deed hij ook maar of dit nu van trots of iets anders was kwam niet helemaal boven tafel.

De omzet groeide explosief. 750 hl was vijf jaar later het tienvoudige en weer vijf jaar later werd zelfs de magische 10.000 hl grens gepasseerd. Tot en met 1984 was het de Grolsch-Kroniek Puzzel-Koning *Kees Kuipers* die samen met Aad het veldwerk deed.
Later liepen *Aad Boonekamp* en *Hans Verboog* menige kroeg binnen, met succes, zodat er thans een flinke hoeveelheid Grolsch wordt gedronken in Leiden en omstreken. Drankengroothandel Boonekamp is DON-lid vanaf het eerste uur en (mede)-grondlegger van het exclusieve-distributienet. *Jacques Boonekamp* is sinds 1984 zowel voorzitter van de vereniging als direkteur van de DON bv. De meest originele verklaring voor dit feit horen we van broer Aad: 'Jacques had vanaf het begin de grootste mond van het hele gezelschap en werd daardoor automatisch/democratisch tot voorzitter gekozen'. Waarvan akte!
Ondergetekende wil daar graag aan toevoegen dat naast veel woorden, veel tijd, energie en inzet door Jacques in de DON is geïnvesteerd waarvoor heel veel respect op z'n plaats is. Ongeveer 15 jaar na oprichting is er nu sprake van een fantastisch bedrijf gevestigd in een eigen pand waar met in totaal 14 medewerkers iedere dag weer met veel service en aandacht voor de klanten Grolsch bier verkocht wordt.

J.G. Westendorp

Grolsch Premium Pilsner

in 50 cl blik

Sinds maandag 7 februari is de Grolsch familie weer een lid rijker. Vanaf die datum wordt het Grolsch 50 cl blik uitgeleverd. De belangrijkste reden voor deze introduktie is dat een interessant deel van de blikbiermarkt bestaat uit de 50 cl blikken. Opvallend is dat de Nederlandse consument bij flessebier meer en meer de 30 cl fles prefereert. Bij het blikbier daarentegen wordt vooral in de zomermaanden steeds vaker de grotere 50 cl verpakking gekozen. Bovendien groeit dit deel van de markt. Aangezien Grolsch aanwezig wil zijn binnen elk interessant segment van de biermarkt hebben wij het 50 cl blik geïntroduceerd.

N. Pauli



Nieuwe horeca

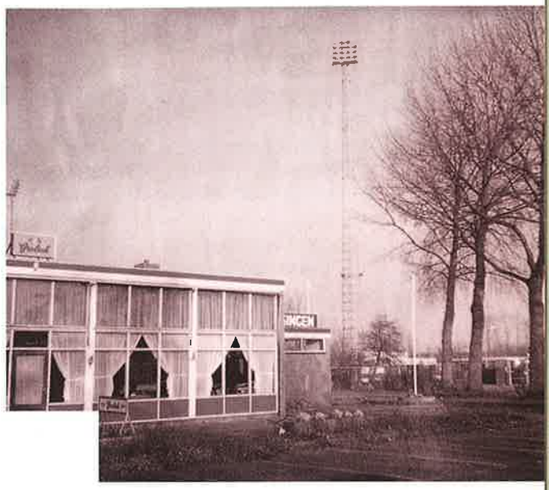
Pepi's Bussum
Deze zaak is al meer dan 20 jaar een Grolsch relatie, echter tot voor kort nog met een zeer geringe bieromzet. Maître *Pierre den Iseger* heeft na veertig jaar in de horeca gewerkt te hebben zijn levenswerk overgedragen aan zijn zoon.
Het begrip 'nieuwe bezem' was op dat moment van toepassing, de zaak is met behulp van *Rob Roelofs* veranderd in een moderne zaak met lichte, natuurlijke kleuren en een pracht van een bar. De opening heeft op 19 november plaatsgevonden en de eerste berichten aan het HL-front zijn goed. Indien u in het Gooi bent en u wilt een hapje en een drankje nuttigen dan is Pepi's een aanrader!

M. van Toorn



Het Nieuws van Apeldoorn
Apeldoorn
Op 18 februari officieus, op 10 maart officieel, is in Apeldoorn Eetcafé het Nieuws van Apeldoorn geopend.
Met de opening, die overigens door *Paul Witteman* geschiedde, is de stad weer een waardige Grolsch relatie rijker. Sinds 1 januari 1994 is er in nauwe samenwerking met het *Grolsch Bouwburo* en de biertechnische dienst gewerkt aan een café met een perfekte Grolsch uitstraling.
De diverse biersoorten, waaronder Grolsch Premium Pilsner, Grolsch Special Malt, Amber van Grolsch, Dentergems, Grimbergen en Diebels Alt zorgen samen met een kwalitatief goede maar kleine eetkaart voor een perfekte nieuwe Grolsch relatie. Het Nieuws van Apeldoorn, gelegen aan het *Leienplein*, is door zijn goede ligging gemakkelijk te bereiken. 's Zomers kan de verkoopoppervlakte van ongeveer 150 m^2 worden uitgebreid met een terras van 50 m^2. Het is een welkome toevoeging binnen de al bestaande (Grolsch) horecabedrijven in Apeldoorn.

A. Evenhuis



VC Vlissingen
Vlissingen
***PSV, Ajax, FC Twente...* en zo hebben we nog wel een aantal goede voetbalclubs als relatie. Zo ook sinds kort *VC Vlissingen* in Vlissingen.**
Deze club heeft een seizoen in het betaald voetbal gespeeld, maar door allerlei omstandigheden heeft dit geen stand mogen houden. Wel de bieromzet; die heeft er niet onder geleden. En omdat Grolsch ook in Zeeland actief is, heeft VC Vlissingen voor Grolsch en onze agent gekozen. Mocht u in de gelegenheid zijn op zondag in Vlissingen naar deze goede amateurclub te komen, laat het ondergetekende even weten, zodat het een gepast bezoek kan worden.

Adri Kas

A Bientôt Maastricht
Niet alleen Grolsch maar ook Maastricht is een nieuw Grand Café rijker. Na maanden van verbouwen en inrichten konden de poorten voor de gasten op deze dag geopend worden zodat iedereen zich ervan kon overtuigen waartoe al dit gezwoeg geleid had.
Gelegen aan de *Wycker Brugstraat* is hier in hartje Maastricht een prachtige zaak verrezen. Alle Grolsch bieren kunnen hier op de juiste wijze gedegusteerd worden, ook de beugel zal indien gewenst op passende wijze geserveerd worden.
Als rasechte Maastrichtenaar ontvangt *Pascal* zijn gasten op bourgondische wijze en zal hun bij het verlaten van de zaak op hartelijke wijze à bientôt toewensen. A Bientôt is tevens de naam van de zaak, niet vreemd als je eenmaal binnen bent geweest, want je zult zeker bij een volgend bezoek aan Maastricht hier weerom keren. Dus: A bientôt in Maastricht bij A Bientôt!

H. Hermans

Grolsch thuisverbruik in Storwars



Grolsch heeft op basis van exclusiviteit afspraken gemaakt over het gebruik in Nederland van het wetenschappelijke programma *Storwars* van de Universiteit van INSEAD te Fontainebleau. Storwars is een simulatie van de dagelijkse praktijk van retailers en fabrikanten in hun markten. De afgelopen weken hebben op uitnodiging van Grolsch, twee retailteams en drie fabrikantenteams met elkaar gestreden om de gunst van de consument.
Dit gebeurde onder de bezielende leiding van professor *Marcel Corstjens* en zijn wetenschappelijk team.
De deelnemers aan Storwars bestonden uit het top-management van alle *Intergro-leden, Van den Bergh Foods* en *Grolsch.*
De deelnemers van Grolsch waren: *Bert Baron, Toon van Galen, Andries de Groen, Jos van den Hoven, Bertil van Lith, Paul van Sprang, Leo van der Stappen, Ton Wender en Jaak Troch.*

De doelen die wij wensten te bereiken, waren:
1. **vergroting van onze (theoretische) kennis èn professionaliteit,**
2. **versterking van de teamgeest,**
3. **verbetering van de (persoonlijke) relatie met onze grote afnemers.**

Al met al een bijzonder geslaagd initiatief waarbij al onze doelstellingen werden gerealiseerd.

Drs. Jos van den Hoven

Nationale Biertapwedstrijd

Grolsch relatie uit Doetinchem winnaar



Marcel en *Diand Hueskes* achter hun eigen tap in Café Ketz.

Ieder jaar worden tijdens de Horecava in Amsterdam, de finales van de Nationale Biertapwedstrijden gehouden. Daar komen de winnaars van de 60 regionale voorronden in de categorieën *Team* en *Individueel* elkaar tegen. Zij strijden om de hoogste eer in Biertapland: winnaar Nationale Biertapwedstrijden.
De kwaliteit van het tappen en serveren van bier staat centraal in deze competitie. Vandaar dat wij als brouwerij er niet genoeg van krijgen het belang van een dergelijke competitie te onderstrepen. Het was dit jaar een waanzinnig spannende finale. De winnaar moest geselecteerd worden op snelheid van handelen. De kwaliteit van het serveren van de nummers 1 en 2 was namelijk gelijk beoordeeld. De uitslag van de finale werd ruim na sluitingstijd van de Horecava bekend gemaakt: *Marcel* en *Diand Hueskes* van *Café en Zalencentrum A. Ketz* uit Doetinchem waren de winnaars. Marcel en Diand zijn in hun dagelijks leven gewend een heerlijk Grolsch biertje te tappen bij Café Ketz in Doetinchem. De winnaars zijn gehuldigd door het Centraal Brouwerij Kantoor en uitgenodigd op de Grolsch-stand, waar de tap opnieuw aangesloten werd en er nog een gezellig uurtje volgde met de winnaars en hun collega's en vrienden. Marcel en Diand kregen beiden van Grolsch een weekend Center Parcs aangeboden.

Het winnen van de Nationale Biertapwedstrijden onderstreept nogmaals dat kwaliteit hoog in het vaandel staat bij Café Ketz uit Doetinchem.

'…Zij strijden om de hoogste eer in Biertapland: winnaar Nationale Biertapwedstrijden…'

Eerder bleek dat ook al uit het feit dat A. Ketz jr. het eerste jaar van de Grolsch Horeca Academie volgt. Wij mogen blij zijn met zulke professionele en toegewijde afnemers, en feliciteren Café Ketz en de gebroeders Hueskes langs deze weg nogmaals. En… voor het best getapte biertje in Nederland gaan we in 1994 naar Café en Zalenbedrijf A. Ketz in Doetinchem.

Afdeling Horeca

Nieuw computer-programma SAP/R3

Meer integratie en mogelijkheden

Vanaf 1 december 1993 wordt het programma SAP/R3 gebruikt voor de financiële administratie en voor inkoop. De heer *Snoep* heeft daarvoor met een druk op de knop het startsein gegeven. Daardoor is het programma *FIBU,* waarmee jaren lang de financiële administratie is gedaan, buiten gebruik gesteld terwijl inkoop nu over een goed inkoop-systeem beschikt. In dit artikel willen wij u iets vertellen over de achtergronden van SAP/R3, te beginnen met de vraag waarvoor informatie nodig is.

Waarvoor is informatie nodig?
Informatie is nodig voor het nemen van goede beslissingen. Iedereen bij Grolsch neemt dagelijks beslissingen op basis van allerlei gegevens uit zijn omgeving, onder andere gegevens uit de computer. Al deze beslissingen tezamen zijn bepalend voor het succes van Grolsch en dus is het belangrijk juiste gegevens te krijgen.

Wat is informatie?
Vaak praten we over informatie die uit computers komt. Dat is eigenlijk niet het geval. Informatie heeft namelijk een betekenis die voor een ieder verschillend kan zijn. De computer zorgt alleen maar voor gegevens zoals getallen en grafieken. Pas als deze gegevens door iemand gelezen worden, krijgen ze voor die persoon een bepaalde betekenis.

Waarom is verbetering van de huidige informatievoorziening noodzakelijk?
Verbetering van de huidige informatievoorziening is nodig om de volgende redenen:

- een goed informatiesysteem ontbreekt;
- huidige programma's voldoen steeds minder aan de veranderende behoeften aan informatie van de gebruikers;
- er is onvoldoende ondersteuning door de leverancier;
- er zijn allerlei losse systemen waardoor gegevens dubbel worden vastgelegd en allerlei koppelingen nodig zijn;

Met de invoering van het computer-programma SAP/R3 willen we bovengenoemde problemen verhelpen.

Hoe verliep de invoering van SAP/R3 in 1994?
Goed! Dankzij de inzet van de afdelingen financiën, inkoop en automatisering is de geplande datum van 1 december 1993 gehaald en is vervolgens de jaarafsluiting zonder problemen gelukt met SAP/R3.
We hebben daarbij hulp gehad van het advies-bureau *Andersen Consulting* dat veel ervaring heeft met dit soort projecten. Voor de knappe prestatie die Inkoop leverde was een projectmatige aanpak nodig met een stuurgroep en twee projectgroepen. Een geslaagd project dus dankzij de inzet en motivatie van die personen en hun collega's die regelmatig extra druk waren in verband met dit project.
Projectgroep financiën: *A. Groothuis, A. van der Horst, F. Milané, E. Moll, D. van Piekartz.*
Stuurgroep: *B. Bakker, B. Dickhoff, E. Moll, G. Oudejans, H. Smelt, T. Wender.*
Projectgroep inkoop: *H. Kroep, M. Niehof, D. van Piekartz en H. Smelt.*

…lees verder op pagina 12…

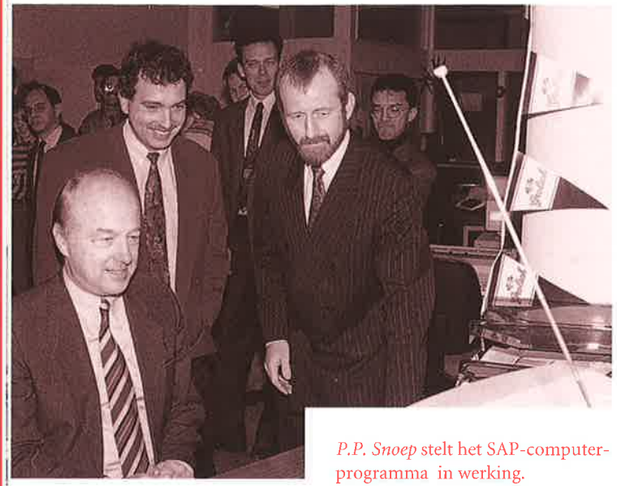
Vrachtwagenboarding



Dit jaar zullen de Grolsch vrachtwagens wederom worden voorzien van regelmatig wisselende reclameplaten. Deze platen vormen een goedkope en efficiënte manier van reclame maken die erg positief gewaardeerd worden door consumenten.
In de betreffende seizoenen zullen de vrachtwagens uiteraard voorzien worden van Meibok en Bokbierreclames. Ook Amber en Grolsch Special Malt komen aan bod.
Voor Pils hebben we een bekend gezicht teruggehaald: de schuimende beugel met tekst.
Hiervoor zijn enkele teksten ontwikkeld. In deze teksten staat het woord 'dag' centraal, hetgeen een leuke invulling geeft aan ons thema: *'Op een dag …'*.

N. Pauli

...vervolg van pagina 11...



P.P. Snoep stelt het SAP-computer-programma in werking.

Waarom is gekozen voor SAP/R3?

Het programma SAP/R3 is een pakket dat bestaat uit veel verschillende modules. Al deze modules werken samen en vormen een geheel. Juist deze integratie is zeer belangrijk omdat het past bij de ontwikkelingen binnen Grolsch. Voorraden worden steeds lager, leveringen aan de klant moeten steeds sneller. Het werk wordt daarom kritischer qua tijd en onderlinge afstemming. Snel de juiste informatie krijgen is noodzakelijk. SAP/R3 vormt hiervoor een belangrijk stuk gereedschap!
Daarnaast heeft het pakket veel functies en kan veel meer dan de huidige programma's bij Grolsch, zodat het beter past bij de behoeften aan informatie van de gebruikers. De leverancier van het pakket is een van de grootste op zijn gebied in de wereld waardoor goede ondersteuning en verdere ontwikkelingen van het pakket gewaarborgd zijn.

Wat merkt u van de invoering van SAP/R3?

- Een overgang: als u werkt met een programma dat vervangen wordt door SAP/R3 krijgt u uiteraard te maken met een overgang. U wordt hierin intensief begeleid door middel van bijvoorbeeld opleidingen.
- Integratie: omdat de modules van SAP/R3 geïntegreerd zijn, gebruikt iedereen die met SAP/R3 werkt dezelfde gegevens. Dit geldt bijvoorbeeld voor artikel-gegevens, voorraad-gegevens, financiële gegevens, etc. Door deze integratie ontstaat grotere onderlinge afhankelijkheid: men wordt afhankelijk van wat anderen in de computer hebben ingegeven. Een vergissing kan van begin tot eind doorwerken in ieders taken. Ieders verantwoordelijkheid reikt dus verder dan alleen het eigen gebied!
- Tijdelijk meerdere systemen: SAP/R3 wordt gebruikt naast andere nog in gebruik zijnde systemen. Dit betekent tijdelijk extra koppelingen, bijvoorbeeld met MM3000. Echter daarna zal SAP/R3 veel voordelen bieden.
- Niet alles tegelijk: aangezien invoering geleidelijk plaatsvindt, zijn bepaalde gebieden eerder aan de beurt dan andere. Alles tegelijk invoeren zou een enorme inspanning betekenen van veel medewerkers en geeft niet de mogelijkheid om geleidelijk ervaring op te doen met SAP/R3. Daarnaast is de urgentie per gebied verschillend.

Wat gebeurt er verder met SAP/R3 in 1994?

Het systeem is volop in gebruik en voldoet ruimschoots aan de verwachtingen. Daarom zullen we ook in 1994 verder gaan met de invoering van SAP/R3. Voorzien zijn de invoering van onder andere de volgende functies van SAP/R3:

- Registratie vaste activa (machines e.d.);
- Betere analyse mogelijkheden van kosten en opbrengsten;
- Betere inkoop-informatie;
- Leveranciers-beoordeling;
- Artikel-classificatie en bestelteksten;
- Voorraad-beheer reclame artikelen.

Wij houden u hiervan op de hoogte in de komende Grolsch Kronieken.

B. Bakker



Heinz belandt per tijdmachine in de Middeleeuwen en vertelt over de 20e eeuw.

door ***Eddie de Jong*** en ***René Windig***

Gezondheid en Werken

Stress! We lezen er veel over maar wat is het nu eigenlijk? Het was in ieder geval zodanig belangrijk dat ons vorig kabinet er een onderzoek naar liet doen door *TNO*. Een onderzoek met name naar 'stress in arbeidssituatie' (Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid; 1987). De toenmalige staatssecretaris schreef in het voorwoord van het eindrapport dat 'het om een actueel thema gaat dat in de toekomst nog veel belangrijker zal worden'.

Gezondheid

Verder vermeldde hij: 'want aanzienlijke verschuivingen in het arbeidsbestel, automatisering en andere technologische ontwikkelingen zullen immers hoge eisen stellen aan het aanpassingsvermogen en de belastbaarheid van grote groepen werknemers en niet alleen van managers, zoals nog vaak wordt gedacht'.

Hij had een vooruitziende blik. In de afgelopen jaren is het aandeel van psychische aandoeningen bij intrede in de WAO alleen maar gestegen en groeide uit tot één van de grootste categorieën. Stress wordt in het rapport omschreven als 'een toestand van disharmonie (gebrek aan overeenstemming) tussen door de situatie aan een individu gestelde eisen of opgelegde belasting enerzijds en de mogelijkheden tot aanpassing hieraan anderzijds'. Aan de definitie kan men aflezen dat het niet iets is wat passief ondergaan wordt. Men is er zelf als mens actief bij betrokken. Dit betekent dat wat voor de één wel als stress wordt ervaren voor de ander helemaal niet als stress wordt herkend. Een rol hierin spelen zaken als persoonsfactoren (leeftijd, opleiding, flexibiliteit), levenswijze (zoeken van uitdagingen en spanningen) en omgevingsfactoren (bijvoorbeeld ondersteuning uit de sociale omgeving). Zo kan het voorkomen dat iemand die werkloos is de energie kan ontbreken om bijvoorbeeld het gras te maaien. Terwijl iemand met een 'drukke' baan datzelfde grasmaaien er tussen de middag even bij doet. Maar ook kan het gebeuren dat een persoon die niet 'nee' kan zeggen tegen allerlei klussen bij kennissen al stressklachten kan gaan vertonen als hem op het werk een kleine functiewijziging wordt aangeboden.
Welke (gezondheids)klachten zijn het gevolg van stress? Veelal is een bepaald patroon van klachten te onderkennen. Men is eerder uit zijn normale doen (meer irritaties en ruzie, sneller bang en futloos, sneller tegen dingen opzien). Men kan sneller gaan ademen en een versnelde hartslag krijgen. Ook een verhoogde bloeddruk kan optreden en een verhoogde zweetafscheiding. Duurt de stress-situatie langer dan kan dat leiden tot erge vermoeidheid, slaapstoornissen, hoofdpijn en zelfs depressies.

'...Stress kan leiden tot erge vermoeidheid, slaapstoornissen, hoofdpijn en zelfs depressies...'

Bij stress-verwekkende factoren in het werk kijkt men niet alleen naar overbelasting, maar ook naar onderbelasting. Tevens is van belang welke beslissingsruimte mensen in de organisatie hebben. Ook spelen bij stress in het werk organisatiefactoren een rol (sociaal klimaat, structuur, loopbaanmogelijkheden) en niet te vergeten uiteraard de arbeidsomstandigheden (ploegendiensten), ergonomische aspecten enzovoort.
Dat het voorkomen van stress in organisaties belangrijk ging worden onderkende men al langer. De arbowet voorziet daarin met de 'welzijnsbepalingen'. Deze bepalingen zijn het laatst ingevoerd na de veiligheid- en gezondheidsbepalingen van de wet.
Het zou ons niet verbazen als de laatste bepalingen van de wet in de toekomst de belangrijkste blijken te zijn geworden.

De bedrijfsartsen van Grolsch

Über der Grolsch-Club, Schweiz

Einer Gruppe junger Schweizer war in ihrem Stammlokal, dass *Klösterli-Pup* in Münsingen, die überaus schöne Bügelflasche von Grolsch aufgefallen. Von diesem Moment an, hat diese Gruppe nur noch Grolsch-Bier getrunken.

Sie waren von diesem feinen, erfrischenden, wohltuenden Bier so sehr fasziniert, dass sie beschlossen, den ersten und einzigen *Grolsch-Club* der Schweiz zu gründen.

Am 28. September 1992 kamen alle zusammen und hoben in einer feierlichen Zeremonie den ersten und einzigen Grolsch-Club der Schweiz aus der Taufe. Inzwischen zählt der Club 46 Mitglieder. Diese treffen sich immer bei Vollmond im Klösterlis-Pup. Der bisherige Höhepunkt des Clubs ist eindeutig die Reise zu den Grolsch-Werken in Holland vom 23. April 1993 – 27. April 1993. Diese Reise haben 20 Mitglieder mitgemacht. Bei den Grolsch-Leuten in Holland hat diese Gruppe sicher einen bleibenden Eindruck hinterlassen. Nicht zuletzt deshalb, weil alle Mitglieder ihren Grolsch-Pullover trugen, anlässlich der Werkbesichtigung. Unvergesslich bleibt den 'Grolsch-Clüblern' auch der Aufenthalt im tollen Dish-Hotel in Enschede. Da diese Reise ein Riesenerfolg war, wird sie dieses Jahr vom 25. April – 29. April erneut durchgeführt. (Achtung Grolsch, die Schweizer kommen!) Nebst vielen gemeinsamen Freizeit-Aktivitäten wie Skifahren, Bräteln, Freizeit-Parks besuchen usw., ist es ganz selbstverständlich, dass jedes Mitglied einen selbstentworfenen, phantasievollen Grolsch-Trainer besitzt und trägt.

Wir hoffen Alle, dass ein Club, der sich einem so wertvollen Ziel verschrieben hat wie gemütlich bei Grolsch-Bier zusammen-zusein, noch möglichst lange weiterbesteht. *Grolsch, we love you!*

Roland Dähler
Toni Steiner



Enkele goedgeluimde *Grolsch-clubleden* bezoeken de Grolsch-stand op de vakantiebeurs in Bern.

De ervaringen van een Grolsch-medewerker in Amerika

Na enige maanden in Chicago geïnstalleerd te zijn als *Division Manager* voor Grolsch Importers, liep ik met het plan rond om eens een stukje op sturen naar Enschede betreffende mijn ervaringen, zodat 'uit het oog' nog niet noodzakelijkerwijs 'uit het hart' hoeft te betekenen. Deze spontane gedachte nam een definitieve gestalte aan toen de redactie van de Grolsch Kroniek mij met een soortgelijk verzoek benaderde. Onderstaand wordt beschreven hoe de Grolsch organisatie in Amerika is opgezet, wat de taken en verantwoordelijkheden van een Division Manager zijn, alsook hoe de Amerikaanse markt verschilt van die in Nederland.

Grolsch Importers Inc.

Grolsch heeft een lokale verkooporganisatie, *Grolsch Importers Inc.*, in Amerika, die gevestigd is in Atlanta, Georgia. Van hieruit worden de Grolsch activiteiten in heel Amerika geleid en gecoördineerd door een volledig Amerikaans team in samenwerking met de Exportafdeling in Enschede. Grolsch Importers brengt via de bestaande distributiekanalen ook nog het Britse *Fuller's*, een premium ale, gebrouwen in Chiswick, een buitenwijk van Londen en het Duitse merk *Dinkelacker*, gebrouwen in Stuttgart, op de markt. Beide merken zijn van bijzonder hoogwaardige kwaliteit, in overeenstemming met de Grolsch produkten. De ritmische Dinkelacker slogan 'Drink a Dink a Day'



Drankenhandel *Louis Glunz Beer Inc.* in Chicago oganiseert een proeverij voor alle bieren uit hun assortiment. Uiteraard waren ook de merken Grolsch, Fuller's en Dinkelacker aanwezig.
V.l.n.r.: *Frits Bokma* van Grolsch met *Pat* en *Jack Glunz*.

Export

Oost Europa News

Om eens aan te geven, hoe leuk het is om zaken te mogen doen in Oost-Europa, ziet u hieronder afgedrukt een aanvraag van Grolsch Bier uit Samara, Rusland.

Frans de Groen Jr.

'Dear Gentlemen,
Until the present time our company is specialised in import to Russia such product as gas(signal) handguns, air rifles, knives, ammunition, sporting goods for indoors and outdoors, camping equipement etc. According to our plans of diversifying activities we are going to develope such business line as import of beer and soft-drinks from european located manufacturers.
We kindly ask you to inform us about your product line, export prices, delivery terms etc…

With best regards,
Uniarms Co. Samara, Russia'

Grolsch in Zweden

Waarschijnlijk is het nog niet bij iedereen bekend, maar Grolsch Premium Lager is al twee jaar op de Zweedse markt verkrijgbaar.Hoewel de beugelfles daar erg duur is, scoren we toch geweldig. Zowel in de horeca als in de thuisverbruik (99% distributie) staan we er goed voor.
Ons bier wordt geïmporteerd en gedistribueerd via de Zweedse overheid (wettelijk verplicht) en gepromoot door onze agent, *Philipson & Söderberg*.
De verwachting voor 1994 is, dat we opnieuw succesvol zullen zijn.

Frans de Groen Jr.
Area Manager Europa



Promotie tijdens het *Stockholm University Beer Festival* in de zomer van 1993.

heeft de positie van dit merk absoluut geholpen. Voor de distributie van bovengenoemde produkten is Amerika opgedeeld in drie gebieden, te weten West, Noord-Oost en Zuid-Oost. Elke regio wordt geleid door een Regionaal Manager die rapporteert aan het management in Atlanta, en die behoorlijk wat kilometers bij elkaar vliegt, omdat hij continu met zijn Division Managers actief is in de lokale markten. De Regionale Managers hebben de beschikking over in totaal 13 Division Managers, die elk een aantal staten onder hun hoede hebben.

Wat doet een Division Manager?

Een Division Manager is verantwoordelijk voor een winstgevende groei van *Grolsch, Fuller's* en *Dinkelacker* in de hem toegewezen staten. Om dit te realiseren moet hij op de hoogte zijn van de verkoopcijfers en trends van zijn eigen produkten, alsook die van de concurrentie, voor zowel horeca als thuisverbruik. Hoe staan zijn produkten gepresenteerd, voor welke prijs en hoe verhoudt zich dit tot concurrerende merken?
Uiteraard kan één Division Manager niet alleen zijn grote marktgebied bewerken (ter illustratie: mijn relatief kleine gebied behelst de staten Illinois en Indiana, qua oppervlakte nog altijd vergelijkbaar met de Benelux). Hij werkt nauw samen met de drankenhandels die de Grolsch produkten in hun assortiment hebben.
Regelmatig gaat de Division Manager met één van de drankenhandel-vertegenwoordigers op pad om hem over je produkten te vertellen, om te kijken hoe de produkten er bij staan en om te zorgen dat hij vooral aan Grolsch-produkten denkt temidden van alles wat hij kan verkopen. In de bijzonder concurrerende Amerikaanse biermarkt is voor de Division Manager een goed contact en een goede samenwerking met zijn drankenhandels van essentieel belang.

Positie van Grolsch in Amerika

Een prettige overeenkomst met Nederland is dat Grolsch ook in Amerika als een absoluut kwaliteitsbier wordt beschouwd. En dat is in een bedrijfstak waar image zeer belangrijk is, een prettig gegeven. Hoewel veel mensen denken dat Grolsch een Duits bier is, zijn ze in elke geval eensluidend in hun oordeel: een prima bier! Verschillend is echter dat wij hier niet de tweede brouwer van het land zijn. Nog afgezien van de Amerikaanse bieren, die tezamen meer dan 95% marktaandeel hebben, moeten wij het opnemen tegen meer dan 400 andere importbieren. *Heineken, Amstel Light, Becks* en *Corona* zijn de import-toppers, terwijl Grolsch een goede positie inneemt net buiten de Top Tien.
Verder krijgen we steeds meer concurrentie van succesvolle kleine, lokale brouwerijen (micro-breweries) en van de door Amerikaanse brouwerijen ontwikkelde speciaalbieren. In een stagnerende biermarkt met afnemende winstmarges leveren de speciale bieren, geholpen door een toenemende populariteit, een aardige winstmarge op. Voor ons betekent dit, dat het op de plank, in de cooler of in de

…lees verder op pagina 16…

Internationale introductie van Grolsch Meibok



Amerikaanse consumenten van geïmporteerd bier raken meer een meer geïnteresseerd in speciaalbieren. Om aan deze behoefte te voldoen werd in de herfst van 1993 Grolsch Autumn Amber als een speciaal herfstbier op de Amerikaanse markt geïntroduceerd. Om het unieke van het produkt extra te benadrukken was het slechts beperkt verkrijgbaar en dus snel uitverkocht.

In navolging van het succes van Autumn Amber is besloten om dit jaar een voorjaarsbier te introduceren. Het Nederlandse Meibok is daartoe afgevuld in eenmalige exportverpakkingen en reeds onderweg naar de Verenigde Staten en naar Brazilië, waar ook een levendige belangstelling voor speciaalbieren bestaat.

Het produkt is slechts beperkt verkrijgbaar, ongeveer 360.000 flessen zullen in de periode maart tot en met mei hun weg vinden naar Amerikaanse en Braziliaanse consumenten ergens tussen New York en San Francisco en van SaoPaulo tot aan Rio de Janeiro.

G. ten Cate

Brouwerij Eichhof importeur Grolsch Zwitserland

In oktober 1993 is brouwerij *Eichhof* aangewezen als de importeur van ons bier in Zwitserland. Brouwerij Eichhof werd opgericht in 1834 en is gevestigd in Luzern.

De brouwerij is van een kleine onderneming uitgegroeid tot de vierde grootste brouwerij in Zwitserland. Het bewerkingsgebied strekt zich uit van Zürich in het noorden, via Luzern in het midden, naar Locarno in het zuiden van het land. Speciaal voor geïmporteerde bieren werd in 1989 de *Bier-Import AG* opgericht. Deze firma, waar ook Grolsch Premium Lager is ondergebracht, heeft een beperkt assortiment van Premium geïmporteerde bieren. Bier-Import AG is verantwoordelijk voor de marketing, sales en logistieke activiteiten op nationale basis, onafhankelijk van de Eichhof brouwerij. Zij heeft in totaal acht regionale vertegenwoordigers, een speciaal accountmanager en een verkoopleider in dienst. Het Grolsch Premium Lager bier is erg enthousiast ontvangen en met deze gedegen organisatie kan er gebouwd worden aan een mooie Grolsch toekomst in Zwitserland.

Frans de Groen Jr.



De brouwerij in Luzern.

'...De slogan 'Drink a Dink a Day' heeft de positie van dit merk absoluut geholpen...'



Chicago, 'The Windy City'.

bar steeds meer dringen wordt om een plaats te bemachtigen. De concurrentie is in Amerika bijzonder sterk. Als je hier een produkt kunt verkopen, dan kun je dat waarschijnlijk ook elders in de wereld.

Distributie

Sinds 1933, het einde van de drooglegging, moet het bier verplicht van de brouwerij aan een drankenhandel worden geleverd die het doorverkoopt aan horeca of thuisverbruik. Deze strikte scheiding in drie groepen werd in het leven geroepen om overconsumptie of corruptie (denk aan *Al Capone* in Chigaco) tegen te gaan. In Nederland wordt vanwege kostenbeheersing en efficiëntie vaak rechtstreeks geleverd aan grote horeca- (kelderbier) en thuisverbruikklanten. In Amerika is dit zoals gezegd niet toegestaan en neemt de drankenhandel dus een belangrijke plaats in.
De drankenhandel levert zowel aan de horeca als aan thuisverbruik. Veel drankenhandels hebben slechts één soort drank in huis, dus of alleen frisdrank, of alleen bier, of wijn, of sterke dranken. Voor ons betekent dit, dat we vaak samenwerken met een drankenhandel die alleen bier verkoopt, waarbij één groot Amerikaans biermerk, zoals *Budweiser, Miller* of *Coors,* het merendeel van de omzet oplevert.
Dan zitten er verder nog vele andere import-bieren, lokale bieren en speciale bieren in het assortiment.
De drankenhandel krijgt van elke brouwer een exclusief geografisch gebied, waar alleen die aangewezen drankenhandel, vergelijkbaar met de DON-afspraken in Nederland, het betreffende biermerk mag verkopen.
Het contractueel vastgelegde gebied kan echter per biermerk verschillen. In de staat Indiana zijn de gebieden niet afgebakend en dus kan elke drankenhandelaar daar heftig concurreren met zijn buurman. Gevolg is lagere bierprijzen, een profiterende consument en een toenemend aantal aanslagen op collega drankenhandelaars in het verder zo rustige Indiana.

Export

De Grupo Cruz Campo uit Spanje



De Grupo Cruz Campo in Enschede.

Sinds 1991 is *Guinness PLC* eigenaar van *Grupo Cruz Campo,* één van de grootste brouwerij conglomoraties in Spanje met negen brouwerijen. Hij ondernam een ambitieus reorganisatieplan om de diverse brouwerijen tot één bedrijf te smeden; een proces dat binnenkort voltooid zal zijn.
Ondanks de enorme recessie in Spanje zag men een potentieel voor premium import bier en werd vorig jaar een distributie overeenkomst met Grolsch gesloten. Het merk Guinness, tot 1 januari 1993 nog onder contract bij concurrent El Aguila, werd samen met Grolsch ondergebracht bij een aparte premium import verkooporganisatie. Enkele vertegenwoordigers bezochten de brouwerijen in Enschede en Groenlo om specifieke kennis op te doen van Grolsch. Inmiddels zit het eerste seizoen erop en heeft Grolsch een goede en hoog kwalitatieve distributie in de grote steden als Madrid, Valencia, Barcelona, Sevilla en Burgos.

Prijs

Gaan we in Nederland, ondersteund door een uitgekiend reclamebeleid, doelbewust aan de bovenkant van de prijsbreedte zitten, in Amerika zijn wij in het speciaalbier segment met zijn gigantische aanbod, slechts één van de duurdere bieren. Prijs is echter zeer belangrijk, ook in het exclusievere speciaalbieren segment. Een dollar meer of minder per sixpack ten opzichte van de andere bieren betekent een totaal verschillende verkoop van je produkt. De Amerikaanse consument is weinig loyaal, heeft een enorme keuze en is zeer prijsgevoelig. Voor Grolsch betekent dit, dat we als kwaliteitsbier niet te goedkoop, maar ook zeker niet te duur geprijsd moeten zijn.
Het continu werken aan het vinden van de juiste middenweg is net zo moeilijk als essentieel in Amerika. Prijs is hier veel belangrijker voor Grolsch dan in Nederland, vanwege een groter aanbod en een mindere bekendheid en loyaliteit dan in Nederland.

Promotieactiviteiten

De grote Amerikaanse brouwers kunnen elk jaar gigantische bedragen besteden aan nationale reclamecampagnes om hun bier op radio en tv, in tijdschriften, kranten, etc. onder de aandacht te brengen. Daar kunnen wij in Amerika nooit tegen op. Wij vechten hier meer een gestructureerde guerillastrijd. Wij hebben de beschikking over een lokaal budget, waarmee we een uitgekiend prijsprogramma opstellen, dat de drankenhandel een bepaalde vergoeding per verkochte doos bier oplevert tijdens bepaalde maanden in het jaar. Ook stellen we in samenwerking met grote supermarkt- en slijterijketens bepaalde programma's samen die er voor zorgen dat onze produkten, ondersteund door een Grolsch-advertentie in hun winkelfolders, voor de juiste prijs op de plank staan. Verder organiseren we programma's, waarmee de vertegenwoordigers van de drankenhandel geldprijzen of vakanties kunnen winnen. En uiteraard kunnen de drankenhandels reclamematerialen bestellen ter ondersteuning van de verkoop in winkel of café.

Geen contracten in de Horeca

Als oud-horeca-inspecteur wil ik vermelden dat contracten in de Horeca niet zijn toegestaan in Amerika, waardoor onze commercieel-juridische dienst het een stuk rustiger zou hebben. Er zijn meerdere concurrerende bieren op tap verkrijgbaar en het drinken van bier-uit-de-fles rechtstreeks aan de mond is zeer geaccepteerd en wordt lang niet alleen door de ruigste hardrockers gedaan. Terugkomend op de afwezigheid van contracten kan dit betekenen dat de ene dag een biermerk onder de tap zit wat de volgende dag weer verdwenen is.
Hoewel er behoorlijk wat verschillen bestaan, is er gelukkig één constante factor: Grolsch heeft ook in Amerika een uitstekende reputatie en smaakt ver van huis even lekker als in Nederland. Zij die de proef op de som willen nemen zijn van harte welkom bij ondergetekende in Chicago!

Frits Bokma

Hoe houd ik mijn Katterug in originele staat?

Liefhebbers van old-timers, en met name liefhebbers van oude Volvo's zullen meteen begrijpen wat met deze vraag wordt bedoeld. *Gerrit ter Haar* is zo'n iemand. Een Volvo-fanaat in hart en nieren.
Gerrit, in het dagelijks leven allround storings- en onderhoudsmonteur bij de technische dienst in Enschede, is de trotse bezitter van een Volvo personenwagen uit 1963 van het type PV 544/110, oftewel een zogenaamde *Katterug*.
Een gesprek met hem over zijn hobby levert voldoende stof op voor het vullen van een hele kroniek. In het nu volgende zijn de aardigste verhalen en anekdotes beschreven.

Auto's



In 1975 werkte Gerrit als praktikant (MTS-werktuigbouwkunde) bij Grolsch. Na zijn diensttijd kwam hij in november 1976 in vaste dienst bij Grolsch. Hij woont in Enschede met zijn vrouw *Gerda*, dochter *Willemien* (9) en zoon *Sander* (6). In de zomer gebruikt hij een groot gedeelte van zijn vrije tijd om rondom huis o.a. de tuin te bewerken. Maar in de winter is hij veel te vinden in de ruime schuur/garage bij zijn huis. Daar kan hij zich uitleven op zijn hobby, de Volvo old-timers, waarvan er meerdere te vinden zijn in de garage.

Ik Rol

Dit is letterlijk de Nederlandse vertaling van het latijnse woord Volvo. De Zweedse kogellagerfabriek *SKF* bezat in de jaren twintig een (alleen op papier bestaande) kleine dochteronderneming, genaamd *NV Volvo*, oftewel *NV Ik Rol*. Een wel zeer toepasselijke naam voor een kogellagerfabriek. De toenmalige verkoopleider en een ingenieur van SKF hebben met hun enthousiasme aan de basis gestaan van de oprichting van de automobielfabriek *AB Volvo*. In 1927 rolde de eerste Volvo van de band. Achterwaarts weliswaar, maar dit foutje werd door de monteurs snel verholpen. Dat de Volvo een echt rij-ijzer is bewijst het alom bekende Volvo-embleem. Dit embleem bevat namelijk een oer-oud Rune-symbool (uit het germaanse alfabet) wat 'ijzer' betekent.



Meerdere Volvo's

Gerrit bezit meerdere oude Volvo's. Naast de al genoemde Katterug heeft hij ook een Amazone (P131 uit 1966) en een P1800 ES uit 1973. Allen in originele staat. Momenteel werkt hij aan de restauratie van een PV 210 Duett Combi uit 1965. Deze auto is de grootste hartewens van zijn vrouw Gerda. Alle auto's vergen meerdere jaren restauratiewerk. Dat Gerrit nog jaren vooruit kan met zijn hobby wordt duidelijk als we naast de genoemde types ook nog enkele ongerestaureerde Volvo's zien staan.

De Volvo-club

Gerrit is sinds 1980 lid van de Volvo-club, de *V-44 vereniging*. Deze grootste old-timer vereniging van Nederland (3000 leden) heeft tot doel het in stand houden van de diverse types Volvo. Onder andere de PV 444, wat staat voor Person Vagn, met 4 zitplaatsen, 4-tact-motor en 4 cylinders. Een sterk punt van deze vereniging is het Verenigings Onderdelen Depot in Elshout. Dit door vrijwilligers gerunde depot, heeft meer dan 60.000 verschillende onderdelen in voorraad ten behoeve van de leden.

Gerrit ter Haar, de trotse bezitter van een Volvo personenwagen.

De mooie frontlijnen van de PV 544/110 links en van de Amazone P131.



Lid van de technische Commissie

Nadat Gerrit in 1979 zijn eerste Volvo koopt en al snel daarna lid wordt van de vereniging, stoort het hem dat er in het Oosten van het land geen officiële Volvo-taxateur te vinden is. De leden van de technische commissie van de Volvo-vereniging mogen officiële taxaties uitvoeren. Na een korte inwerkperiode wordt Gerrit in 1984 toegelaten tot lid van de uit twaalf personen bestaande technische commissie en is derhalve bevoegd om officiële taxaties uit te voeren.
Nu hoeven Tukkers en Achterhoekers niet meer westelijk uit te wijken om hun favoriete Volvo te laten taxeren en/of goed advies te verkrijgen. Het hoeft geen betoog dat leden van deze commissie de diverse Volvo's tot in de puntjes kennen. De leden van de technische commissie komen regelmatig bij elkaar om hun kennis te vergroten en om te controleren of ze allemaal op dezelfde wijze taxeren. Op verkoopdagen van de vereniging is Gerrit vaak te vinden als technisch adviseur voor beginnende en gevorderde Volvo-restaurateurs.

Restaureren

Naast het rijden in de diverse Volvo's is Gerrits echte hobby het restaureren van Volvo's. De meeste werkzaamheden voert hij zelf uit. Behalve het strakmaken en spuiten van de auto's. Helaas voor de spuitbedrijven weet Gerrit al vantevoren dat ze het werk niet perfect genoeg zullen uitvoeren. Er is altijd wel een plekje te vinden waar Gerrit zich aan ergert, zodat een deel van deze werkzaamheden opnieuw uitgevoerd moeten worden. Voor een leek volkomen onbegrijpelijk en waarschijnlijk niet eens zichtbaar.

'…Kennis van zaken, eigen gereedschap, een werkplaats bij huis en een vrouw die achter je staat…'

Frustrerend is ook dat toen hij vier jaar aan zijn Amazone had gewerkt deze al na twee weken – buiten zijn schuld – bij een aanrijding was betrokken. De bestuurder die de aanrijding had veroorzaakt, had van Gerrit enkele minder aangename woorden gehoord. Ik kan me daar wel iets bij voorstellen. Echter enkele weken later nadat de Amazone weer hersteld was, was alles vergeven en (bijna) vergeten.

Het succes van de hobby

Op de vraag wat deze hobby nou tot een succes maakt, krijgen we een heel duidelijk antwoord: 'Kennis van zaken, eigen gereedschap, een werkplaats bij huis en last but not least een vrouw die achter je staat'. En dit laatste wordt me volkomen duidelijk als Gerrit één van zijn vakanties in Denemarken beschrijft van circa tien jaar geleden. Samen met zijn vrouw ging hij van sloper naar sloper op zoek naar Volvo-onderdelen. Binnenkort wil hij met zijn gezin weer naar Denemarken. Niet voor onderdelen, maar naar *Legoland* in Billund. Ik ben benieuwd.

Jos Oostendorp



Rendementsverbetering van de beugelmachine

Aan het eind van de vorige eeuw verlieten de eerste beugelflessen onze brouwerij, vol met dat goudeerlijke Grolsch bier. Nu, bijna een eeuw later vult Grolsch nog steeds miljoenen beugelflessen af met datzelfde bier met die volle smaak. In die honderd jaar is die beugelfles op het oog nauwelijks veranderd. En zeker de beugelsluiting niet. Die bestaat nog altijd uit een sierlijk stuk gebogen chroom staaldraad en een knop met rubberring. En dat geheel zit geklemd op de beugelfles. En de fles kan open, en weer dicht, kan open en weer dicht. Werkelijk een unieke sluiting.



De verbeteringsprojektgroep voor de beugelmachine. V.l.n.r.: *Willem Vos, André Beerten, Harry ten Dam, Gerard Hekelaar, Robert te Focht en Hans Abbink. Jos Oostendorp* staat niet op de foto.

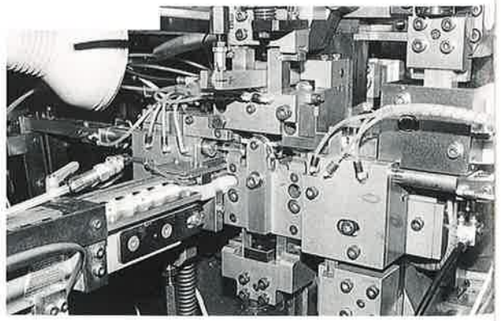
Miljoenen van die beugelflessen worden per jaar bij Grolsch afgevuld, bruine flessen – de statiegeld flessen – en de groene flessen die voor de export bestemd zijn. De export-flessen zijn éénmalig, ze komen niet meer terug in Groenlo. Al die flessen moeten dus eerst worden klaargemaakt om afgevuld te kunnen worden. Dat wil zeggen dat op elke fles een beugel geplaatst moet worden.
Tot ongeveer vijf jaar geleden gebeurde dat allemaal met de hand. In 1988 startte de heer *M. Homan* een belangrijk project: de beugelmachine. Een beugelmachine die beugels in elkaar kon zetten én op de fles kon plaatsen.

Net als het unieke karakter van de beugelfles, is het ontwikkelen van een beugelmachine uniek. Zo'n apparaat bestond eenvoudig niet, die moest dus feitelijk worden uitgevonden. Dat nam natuurlijk wel de nodige tijd in beslag. Ruim anderhalf jaar later was de beugelmachine gereed en kon in Groenlo geplaatst worden. Door zijn vrij ingewikkelde werking en zijn afhankelijkheid van maar liefst vier totaal verschillende halffabrikaten, namelijk ijzerdraad, knoppen, ringen én flessen, kon de capaciteit pas na verloop van tijd voor een goed deel gehaald worden.
In het kader van 'Verbeteringsprojecten' werd daarom vorig jaar een projectgroep bijeengebracht, die het rendement van deze beugelmachine eens goed onder de loupe moest nemen. Deze projectgroep is als volgt samengesteld: *Hans Abbink* (chef Werktuigbouw), *Harry ten Dam* (monteur TD), *Willem Vos* (monteur TD), *André Beerten* (Operator beugelcolonne), *Robert te Focht* (lijnchef), *Jos Oostendorp* (Hoofd Verpakkingsontwikkeling) en *Gerard Hekelaar* (Hoofd Verpakkingen) tevens projectleider. In 1993 startte de groep met dit project. Begin april van dit jaar wordt een tussenrapport aan de Directie Produktie uitgebracht. Het uiteindelijke doel van dit project is: optimaliseer de werking van de beugelmachine en wel zodanig dat de capaciteit van de machine, te weten 22.500 beugels per dag maken én op de flessen zetten, gehaald wordt. Naast deze kwantitatieve doelstelling zal ook de kwaliteit geoptimaliseerd worden.

'…En de fles kan open, en weer dicht, kan open en weer dicht…'

Zoals al eerder opgemerkt: er is hier sprake van vier onderdelen: **1** het staaldraad waarvan de beugel wordt gebogen, **2** de knop, **3** de ringen en **4** de fles zelf.
Met alle leveranciers is overleg gepleegd. De leveringsvoorwaarden werden aangescherpt. Normen waaraan de halffabrikaten moeten voldoen, werden nog preciezer omschreven en vastgelegd. De beugelmachine werkt immers zeer nauwkeurig, dus moeten de halffabrikaten ook nauwkeurig worden aangeleverd met een uiterst kleine tolerantie.
Het maken van de beugels is nu al sterk verbeterd. Alle aandacht wordt nu geschonken aan het opzetten van de beugel op de fles. Ook dat zal zeker gaan lukken. En dit betekent, dat de beugelmachine zijn capaciteit van 22.500 beugels-op-fles per dag zal kunnen gaan halen.
Willem Vos, die als monteur van de TD het hele traject van de beugelmachine als zijn broekzak kent, gaat in de loop van dit jaar met de VUT. Zijn opvolger *Harry ten Dam* heeft in deze projectgroep meegelopen om straks het werk van *Willem Vos* soepel over te nemen.

P. Könings



De machine maakt van de knoppen en het staaldraad een beugel.

Heftruckcapaciteit als deelproject van Logistiek 1993



**Bier brouwen is één, bier distribueren is twee!
Over het brouwen van bier wordt veel gezegd en geschreven. Ook bij Grolsch. Uiteraard. Want het bier van Grolsch staat in zeer hoog aanzien en dat zal altijd zo blijven. Maar dat premium bier moet – als het eenmaal is afgevuld in flessen en fusten – naar onze klanten getransporteerd worden. In dit proces speelt de afdeling Logistiek een hoofdrol.**

In 1993 zijn grote onderzoeken gedaan naar de optimalisering van het transport. Vele facetten rond dit transport zijn 'van voor tot achteren' bekeken. Een deelproject van dit totale transport-gebeuren is als onderwerp voor een Verbeteringsproject eruit gelicht en wel de heftruckcapaciteit op de brouwerij Enschede. Daartoe is een projectgroep samengesteld onder leiding van *Martin Commandeur* (Afd. Transport) en verder *Harry Snippert* (lijnchef), *Nico Slot* (heftruck chauffeur), *Theo te Marvelde* (Mag. Haven), *Gerard Amelink* (heftruck chauffeur), *Bart Buiting* (stagiair) en *Bob Dietrich* (Produktie Control).

VerBETERingsprojecten

Het belangrijkste aspect waarmee deze werkgroep zich heeft beziggehouden is het 'reduceren van wachttijden en handlingskosten door het invoeren van directe belading'. Want hoe is in grote lijnen het gebruik van heftrucks georganiseerd? Een groep heftrucks zorgde voor aanvoer van pallets leeg goed naar de bottellijnen en voor afvoer van pallets met gevulde flessen naar de biermagazijnen. Een andere groep heftrucks werd ingezet voor het lossen en laden van de vrachtauto's. Dat hield in, dat pallets meerdere keren werden opgepakt en neergezet.
Als dat efficiënter zou worden aangepakt zou dat tijdwinst opleveren. Anders gezegd: Pallets leeggoed gaan vanuit de vrachtwagens direct naar het aanname-punt van de bottelarij en pallets-vol-bier gaan vanuit de bottelarij direct de vrachtwagens in. Het zijn juist deze handelingen waarmee de grootste tijdwinst gemaakt kan worden. Daartoe moest wel een aanpassing gemaakt worden van de palletbaan van kolonne 7 en 10. De pallets bier gaan nu op een verlengde palletbaan buitenom.

Op de hoek van het biermagazijn I kunnen de pallets nu direct gepakt worden en zo in de wagens worden geladen. Op die manier is de produktie van bier direct gekoppeld aan het transport van bier en kan er efficiënter en sneller geladen worden. Als er geen vrachtwagens binnen zijn om beladen te worden dan worden de pallets eerst als kleine 'buffervoorraad' onder de overkapping gezet tot de volgende vrachtwagen binnenkomt. Een ander belangrijk voordeel dat deze verlengde palletbaan heeft opgeleverd is, dat er in het biermagazijn een grotere nuttige ruimte is ontstaan.
De vorkheftrucks hoeven niet meer zo veel in en uit te rijden. Minder heftruckbewegingen vragen minder rijruimte voor heftrucks. De werkgroep *Heftruckcapaciteit*

'…Het bier van Grolsch staat in zeer hoog aanzien en dat zal altijd zo blijven…'

heeft dus goed werk geleverd. De verlengde palletbaan kon op een redelijk goedkope wijze worden aangelegd, omdat elders stukken palletbaan overbodig waren geworden.

P. Könings

Nieuwe medewerkers
Groenlo

Holleman, Simone Evelien Maria
Geboren 15 maart 1969 te Bergh.
Functie: Administratief medewerkster drankenhandel de Graafschap.
In dienst 01-04-'92.



Kuster, Marcus Arnoldus Maria
Geboren 14 februari 1974 te Wehl.
Functie: Medewerker drankenhandel de Graafschap.
In dienst 01-11-'92.

Personeel

'...Van Horeca-inspecteur tot Projectleider...'



Thijssen, Mayk Hendrikus Wilhelmus
Geboren 27 augustus 1970 te Wehl.
Functie: Medewerker drankenhandel de Graafschap.
In dienst 15-03-'92.

Nieuwe medewerkers
Enschede



Van Oeveren, Cornelis
Geboren 8 september 1942 in Rotterdam.
Functie: Horeca-inspecteur Zuid West.
In dienst 01-01-'94.



Scheenstra, Bert Frederik
Geboren 2 juni 1962 in Steenwijk.
Functie: Projectleider op de afdeling Administratieve Automatisering.
In dienst 01-12-'94.

Uitslagen kaarten

10 januari 1994 in Enschede

Hartenjagen
1e prijs
Mevrouw *C. Asbroek* 201 punten
2e prijs
J. Nijhuis 202 punten
3e prijs
W. Kelder 212 punten
poedelprijs
F. Roolink 252 punten

Kruisjassen
1e prijs
Mevrouw *T. Kosse* 4122 punten
2e prijs
C. de Vos 4004 punten
3e prijs
Mevrouw *T. Asbroek* 3856 punten
poedelprijs
De heer *Olde Daalhuis* 2939 punten

7 februari 1994 in Enschede

Hartenjagen
1e prijs
A. Hummel 171 punten
2e prijs
J. Nijhuis 197 punten
3e prijs
J. Grashof 208 punten
poedelprijs
Mevrouw *G. Ordelmans* 272 punten

Kruisjassen
1e prijs
B. Dijks 4168 punten
2e prijs
Mevrouw *T. Asbroek* 3898 punten
3e prijs
E. Broekhuizen 3874 punten
poedelprijs
S. Blokhuis 3014 punten



Jubileumkalender

Uit dienst
Enschede

Van Roessel, F.J.M.
Functie: Inspecteur Horeca.
Uit dienst 31-12-'93.

Meppelink-Keuning, J.J.
Functie: Vertegenwoordiger Thuisverbruik.
Uit dienst 31-12-'93.

Rook, J.W.
Functie: Vertegenwoordiger Thuisverbruik.
Uit dienst 31-12-'93.

Jorg, D.A.E.
Functie: Verkoopassistente Horeca.
Uit dienst 31-01-'94.



Jubileum, *G. Hielkema.*

Wennink, J.R.
Functie: Amber Sales Promotor.
Uit dienst 31-01-'94.

Westendorp, J.
Uit dienst 01-01-'94 wegens het bereiken van de pensioengerechtigde leeftijd.

Jongsma, T.L.
Uit dienst 01-02-'94 wegens het bereiken van de pensioengerechtigde leeftijd.

Uit dienst
Groenlo

Rootinck, T.G.
Functie: Voorman schilder.
Overleden op 09-01-'94.

Bleumink, L.G.A.
Functie: Operator.
Overleden op 24-01-'94.

Ruiken, B.H.M.
Functie: Heftruckchauffeur.
Uit dienst 31-12-'93.

Te Vruchte-Sonderen, L.C.M.
Functie: Operator.
Uit dienst 31-12-'93.

Kolkman, A.B.
Uit dienst 10-01-'94 wegens het bereiken van de pensioengerechtigde leeftijd.

Terugblik
Enschede

Hielkema, G.
25 jaar in dienst.
Receptie 09-12-'93.

Van Raaij, G.P.M.
25 jaar in dienst.
Receptie 09-12-'93.

Steinmeijer, B.H.
Na 40 jaar in de Vut.
Receptie 20-01-'94.

Komende recepties 1994 Enschede zijn nog niet bekend.

Zilveren insigne
Enschede

Boom, J.A.M. kreeg op 01-01-'94 het zilveren insigne voor zijn 12,5-jarig dienstverband.



Jubileum, *G.P.M. van Raaij.*

Kruisjassen in Groenlo



Tijdens de maanden oktober tot en met april wordt er in de kantine van Groenlo een maandelijkse kaartavond georganiseerd. Na de zeven avonden wordt balans opgemaakt en vindt de prijsuitreiking van het totale seizoen plaats. De opkomst van deze kaartavonden is werkelijk zeer goed; elke avond wordt bezocht door minimaal vijftig collega's, partners en introducés. De basis voor dit succes is ongetwijfeld de sfeer en entourage tijdens die avonden. De algemene leiding is al jaren in handen van het trio *Henny Oesterholt, Hans Berentsen* en *Peter Grooten.* Namens de deelnemers willen we de organisatie van deze gezellige avonden bedanken.

J. Analbers



L.A.V.G. van der Stappen feliciteert de jubilaris van harte met zijn 40-jarig jubileum, rechts Mevrouw *C. van Zon.*

Tijdens een bijeenkomst in huiselijke kring ontving *Theo Rootink,* voorman schilder van de Bouwkundige Dienst te Groenlo, op 31 december 1993 uit handen van mevrouw *C. van Zon-Langelaar,* burgemeester van Groenlo het eremetaal in brons, verbonden aan de orde van de Nederlandse Leeuw.
Op 9 januari 1994 overleed Theo Rootink na een ernstige en landurige ziekte op de leeftijd van 57 jaar.

De haven is meer dan mout-opslag alleen!

Treinreizigers die station Enschede naderen, zien aan hun rechterhand een groot industrie-terrein liggen, met hoog daarbovenuit torend de moutsilo's van Grolsch. In de midden jaren zestig zocht de Grolsche Bierbrouwerij naar uitbreiding. Aan de Brouwerijstraat was toen immers geen plaats. De binnenhaven in Enschede bracht uitkomst. Daar konden de boten aanmeren om hun mout te lossen. In 1969 was het complex gereed en stonden twaalf torenhoge silo's op de eerste boot *De Alma* te wachten die 210 ton mout van zomergerst kwam brengen. *Jan Küpers Sr.* zorgde voor het lossen. Weldra moest de capaciteit vergroot worden. De brouwerij groeide immers. In 1975 werden maar liefst tien silo's erbij gebouwd, zodat er twee rijen van elf dus tweeëntwintig silo's kwamen te staan. Jan Küpers had inmiddels assistentie gekregen van *Bertus Morsink,* thans de huidige beheerder van het Grolsch Haventerrein.



Berus Morsink houdt alles in de gaten, desnoods met zijn draagbare telefoon.

Begin 1973 kwam Bertus bij de Grolsche Bierbrouwerij. Al na een half jaar, in oktober, ging hij voorgoed naar de haven en heeft daar intussen alles meegemaakt. Zo kwam het reclame-magazijn van Grolsch, dat ooit midden in de stad in een veel te klein pand was gevestigd, naar de haven toe. De evenementen-service – toen nog met houten promotiestands – volgde daarna, evenals de afdeling CADI-export (het tapmateriaal voor alle veldoefeningen in Duitsland).

De haven was toentertijd een parkeer- en bewaarplaats. De toenmalige Horecava/Roka-stand (met bielzen en houten tonnen en koperen lantaarns) lag er opgeslagen. Zo ook allerlei brouwerij-onderdelen, machines e.d. lagen er in opslag. En partijen nieuwe kratten, nieuwe flessen, oude fusten. Wat lag er niet op de haven?
Ondertussen had de brouwerij ook het complex aan de Hulsmaat erbij gekregen. Dat werd één groot biermagazijn, later aangevuld met het reclame-magazijn (dat dus wegging van de haven). Ook op de Hulsmaat – dichter bij de brouwerij dan de haven – werden grondstoffen op voorraad gehouden, glaswerk enzovoort. Totdat er besloten werd om de Hulsmaat af te stoten. Rond de jaarwisseling '93/'94 kwam de grote verhuizing op gang.
Het reclame-magazijn ging naar het voormalige biermagazijn aan de Roomweg (óp de brouwerij dus) en de rest van de opslag-functie werd weer overgenomen door de haven. Nu liggen daar weer grondstoffen en andere partijen opgeslagen zoals kiezelgoer (voor de filtratie), hop, maar ook nieuwe flessen, kratten, glaswerk en machine-onderdelen.

'...Partijen nieuwe kratten,
oude fusten,
wat lag er niet op de haven?...'

Maar de hoofdfunctie van de haven, het opslaan en voorraadbeheer van mout is onaangetast gebleven. De boten lossen echter niet meer bij onze ligplaats maar worden door het overslagbedrijf *Sesam* gelost, en veertien ritten met de moutwagen zijn goed voor de inhoud van één schip. Het gehele beheer staat onder de leiding van Bertus, geassisteerd door *Theo te Marvelde* en *Johan Fiering*. En daarmee heeft *de Haven* opnieuw zijn belangrijke functie weer veroverd.

P. Könings

Interview

Hans Heinen

inkoper in Groenlo

Al meer dan een jaar werkt *Hans Heinen* als initieel inkoper in Groenlo. 'Een initieel inkoper houdt zich bezig met het inkooptraject dat zich afspeelt vóór de eigenlijke produktie. Je moet denken aan zaken als verpakkingen, blikken, trays en etiketten. Je onderhandelt met leveranciers over prijzen, condities, leveringsvoorwaarden en kwaliteit. Voorwaarde voor een goed functioneren is een optimale samenwerking met m'n directe collega *Jelle Sloterdijk* in Enschede en met de verschillende hoofden van diensten hier in Groenlo.'

Hans Heinen, 35 jaar geboren in Aalten waar hij nog steeds woont, is getrouwd en vader van drie kinderen in de leeftijd van 5 tot en met 9 jaar. Hij heeft na z'n MTS opleiding werktuigbouwkunde, een commerciële opleiding gevolgd, NIVIE I en II, dat specifiek op de inkoopactiviteiten is gericht. Zijn werkervaring heeft Hans gedurende dertien jaar opgedaan bij een machinefabriek in Aalten waar hij als inkoper werkte. Terugkijkend op zijn eerste ervaringen bij Grolsch vertelt Hans: 'De introductie in Groenlo en Enschede heb ik als zeer professioneel ervaren. Er werden vorig jaar veertien dagen voor uitgetrokken om kennis te maken met diverse afdelingen, zoals export, marketing enzovoort. De opvang binnen het inkoopteam van *Henk Smelt* was zeer plezierig; je voelt je snel opgenomen op basis van wederzijds respect'.



Op korte termijn is Hans in Groenlo binnen het inkoopteam bezig met een aantal boeiende zaken. 'Wij zijn druk bezig om onze inkoopactiviteiten in Groenlo en in Enschede volledig op één lijn te krijgen. Je moet dan denken aan zaken, die te maken hebben met het optimaliseren van het aantal leveranciers, het verkrijgen van betere kortingscondities en het beheersen van een lager voorraad-niveau van alle artikelen. De milieu-aspecten van onze verpakkingsmaterialen worden steeds belangrijker. Je zoekt steeds meer naar alternatieve papiersoorten, het inzetten van recycle-materialen en de optimale beheersing van de afvalstromen'. Hans blijkt zijn draai binnen het bedrijf zeer snel gevonden te hebben. Hij blijft enthousiast wanneer hij vertelt over zijn hobby. 'Ik ben al ruim twaalf jaar actief lid van duikvereniging *Silent World,* een vereniging van ruim 60 leden, in Aalten'.
Hoewel we in Oost-Nederland geografisch gezien niet de mooiste en grootste wateren hebben, is Hans regelmatig te vinden bij de grote zandafgravingsplassen in Borculo (Hambroek) en Bredevoort (Sluigeplas). Zijn favoriete omgeving in Nederland zijn de Zeeuwse wateren, waar zijn duiksport goed beoefend kan worden. De duiksport in Nederland begint steeds meer bekendheid te krijgen. Veel Nederlanders komen ermee in aanraking tijdens vakanties in het buitenland. Daar deze hobby zeer veel tijd vergt, is Hans de laatste jaren zijn aandacht aan het verleggen naar toertochten op de fiets waarmee hij met een vaste groep vrienden en kennissen zijn conditie op peil houdt. We wensen Hans Heinen bij Grolsch zowel zakelijk als privé al het goede.

J. Analbers

Activiteitenoverzicht

× = Datum nog niet bekend * = onder voorbehoud ° = in combinatie met Groenlo

AKTIVITEITEN	jan.	feb.	mrt.	apr.	mei	juni	juli	aug.	sept.	okt.	nov.	dec.
*Zeilen - A. de Groen						×						
Kaarten - H.G. Bakker	10	07	07							×	×	×
Kruisjassen Groenlo - H.G. Bakker			28									
Bingo - B. Kienhuis				15			01					09
Volleybal - K. de Wals											05	
Skieën/Langlaufen - T. Wopereis		°05										
Voetbal - R. de Vos	×	×			×	×			×	×	×	
Tennis Enschede - L. Wevers									24			
Tennis Amsterdam - L. Wevers		×										
Klootschieten - J. Hofmeijer					28	18		20	10/24			
Vissen - H. Olijslager					×	×						
Het Beugeltje - J. Westendorp												
Fietspuzzeltocht - H.G. Bakker					×							
°Playbackshow - G. Krabbenbos				°23								
Sint Nicolaas - A. v.d. Horst												03
°Toertocht Motorrijders - A. de Groen					°08				°11			
°Wadlopen - H.G. Bakker						°×						
Seniorenconvent - H.G. Bakker	28	25	25	29	27	24	29	26	30	28	25	16
Zeskamp Groenlo - T. Wopereis						×						
Seniorenreisje - H.G. Bakker									01			

Actuele onderwerpen, zoals *Carpool* en de *Pinkelpaal* werden uitbundig tot uitdrukking gebracht.





Carnaval in Rio

(Achterhoek)

Het brouwerijterrein in Groenlo is elk jaar het startpunt van de carnavalsoptocht door Groenlo, die jaarlijks ook steeds langer wordt. Dit jaar vertrokken ruim tachtig wagens en groepen voor een bonte tocht door de oude vestingstad.
Dat het carnaval in Groenlo een fantastische ontwikkeling doormaakt, bleek ook uit de activiteiten op maandag 14 februari 1994. Toen werd er massaal feestgevierd en was het in de cafés en discotheken een geweldige drukte. Met gezelligheid en plezier maken hebben wij in Groenlo nóóit problemen gehad.

J. Analbers





Ondanks de snerpende koude kon iedereen zich in de optocht best vermaken.

'…Met gezelligheid en plezier maken hebben wij in Groenlo nóóit problemen gehad…'

Excursieleiders in training bij de KLM

Eendagscursus *Effectief omgaan met klantengedrag*

Na een simpel telefoontje op een maandagmorgen in oktober, afkomstig van afdeling P&O, mochten de eerste twee excursieleiders zich nog diezelfde week, op vrijdagmorgen vóór negen uur, om precies te zijn, melden bij het *Cabin Crew Training Center* van KLM. Wat moet een excursieleider in vredesnaam bij een stewardessen-opleiding, zult u zich afvragen en, om eerlijk te zijn, deze vraag stelden *Bertus Speelman* en ondergetekende zichzelf ook.

Opleiding

In het holst van de nacht, om twee minuten over zes, zette de trein zich in beweging die ons ruim tweeënhalf uur later bij Schiphol-centrum zou afzetten. Na een overstap op de bus konden we om enkele minuten voor negenen uitstappen voor de deur van het Training Center op Schiphol-Oost. Daar begon, na een ijlings verorberde kop koffie, de eendags-cursus *Effectief omgaan met klantengedrag*. Acht, later tien cursisten van diverse bedrijven en een duopresenterende docentes zaten wildvreemd bij elkaar. Het ijs werd al snel gebroken dankzij een kennismakingsspel in de vorm van een interview. Vervolgens kregen wij een, met voorbeelden verluchtigd, theoretisch verhaal over verschillende communicatievormen voorgeschoteld. Alras kwam de praktijk aan bod, want een videopresentatie liet driemaal dezelfde situatie zien, met drie verschillende soorten klantengedrag. Zo werd een steward vertoond die een mededeling deed over een vertraging van het reisschema, waarop de 'klant', een passagier, op drie geheel verschillende wijzen reageerde. Later op de dag zouden we deze vormen van gedrag als 'dominant', 'afstandelijk' en 'sociaal' definiëren en bovendien zou de klant uit de videoband stappen en zich in levende lijve aan ons vertonen. Eerst was er echter een voortreffelijke en zeer uitgebreide lunch, waaruit nog eens de gastvrijheid van KLM bleek. Na deze smakelijke onderbreking mochten enkele cursisten de theoretische kennis van de ochtend omzetten in praktische omgang met de klant in de middagsessie.

Een acteur speelde drie rollen, als teleurgestelde vader met een kapotte camera-flitser, als woedende zakenman die zijn hotelreservering onbevestigd ziet en als pas verhuisd persoon die tevergeefs wacht op een telefoonaansluiting. Niet alleen de tegenspeler had een taak, namelijk effectief deze klant tevreden stellen, ook de overige cursisten werden ingeschakeld en moesten scherp observeren. De discussies die loskwamen bij het nabespreken waren zeer leerzaam te noemen: we ontdekten niet alleen iets van andermans gedrag, heel direct konden we dit ook aan onszelf spiegelen. Na het invullen van een vragenlijst, die ons eigen type gedrag onthulde en een korte schriftelijke evaluatie was de dag even na vier uur beëindigd en konden mijn collega en ik dezelfde reis van die ochtend in omgekeerde volgorde gaan aanvangen.

'…Een acteur speelde drie rollen: als teleurgestelde vader, als woedende zakenman en als pas verhuisd persoon…'

Na ons zouden er nog een kleine twintig Grolsch-collegae volgen, intussen waren wij het er onderweg al over eens, dat de cursusdag goed georganiseerd was en dat we er ruim voldoende van hadden opgestoken om een en ander regelmatig in praktijk te kunnen brengen, ook al noemen excursieleiders hun 'klanten' doorgaans 'gasten'.

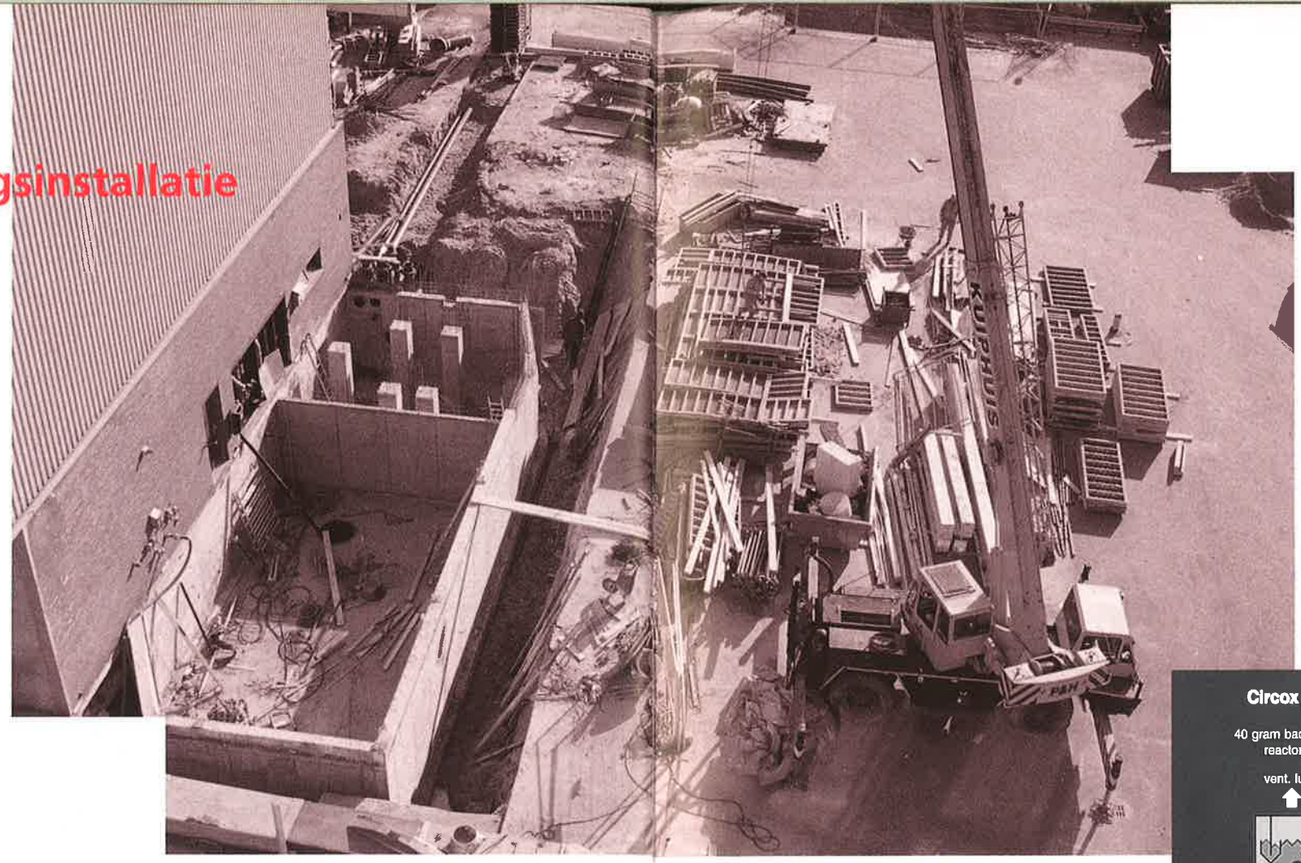
Koen Edeling

Bouw afvalwaterzuiveringsinstallatie in Enschede begonnen

Midden vorig jaar heeft Grolsch definitief besloten om een eigen zuiveringsinstallatie voor afvalwater te bouwen in Enschede. De afvalwaterkosten zijn nu al hoog, worden dit jaar hoger en over een vijftal jaren zullen ze naar verwachting met ruim 60% zijn toegenomen. Deze ontwikkeling is al een aantal jaren geleden gesignaleerd. Reden genoeg om toen uitvoerig na te gaan hoe in de toekomst deze zuiveringslasten beheersbaar konden blijven. Uiteindelijk is na zorgvuldig onderzoek en selectie gekozen voor de zuiveringsinstallatie, die thans in aanbouw is.

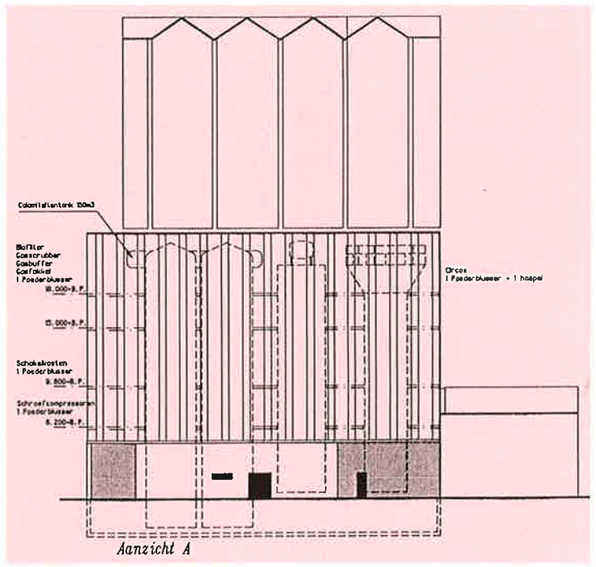
Milieu

'...De installatie die nu in aanbouw is, haalt ruwweg zo'n 85% van het vuil eruit...'



Afvalwater

Een brouwerij gebruikt dag in dag uit veel water. Water om te brouwen, water om te koelen, water om te transporteren, water om te spoelen, water om te reinigen, etcetera. Al het gebruikte water wordt geloosd op de riolering van de gemeente. Omdat dat water verontreinigd is, worden ons *zuiveringslasten* in rekening gebracht. Hoe vuiler het water, hoe hoger de lasten. Als we dus kans zien om het water dat we lozen zo min mogelijk vervuild af te staan, worden de kosten lager. Het vuil moet er dus uit.
Welk vuil ? Nou, van alles. Glasresten, papierresten, stukken verpakkingsmateriaal, allerlei vast afval zoals ringetjes, stukjes hout, metaal, maar ook reinigingsmiddelen uit de spoelmachines, uit de tanks, filterresten zoals kiezelgoer. Maar ook bierresten, bostelresten, etcetera. De zuiveringsinstallatie die nu in aanbouw is, haalt ruwweg zo'n 85% van dat vuil eruit.



De inrichting van de bouwplaats.

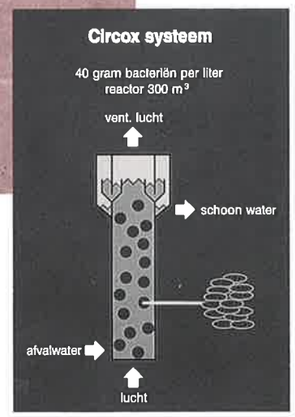
Bouwplaats

Veel ruimte voor een dergelijke installatie is er niet in Enschede. In feite kwam er slechts één plek in aanmerking: helemaal aan de westkant van het hoge gebouw met de lagertanks, dus bij het bostelstation. Om zo min mogelijk ruimte te gebruiken is gekozen voor een hoge, compacte opbouw. De gehele installatie wordt inpandig gemaakt, waardoor alle vorm van overlast vermeden wordt.

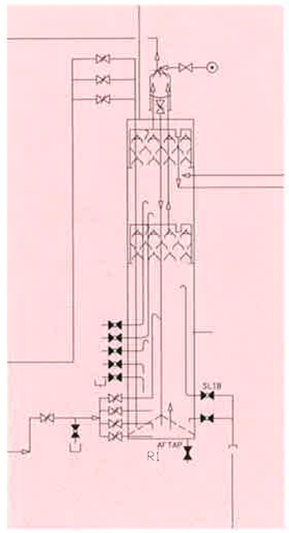
Werking

Om niet te ver in details te treden, zijn er drie fases bij deze waterzuivering te onderscheiden.

1 Afscheiding en opvang van alle vaste vuilresten ofwel *het grofvuil.* Dit geschiedt door het water over een soort lopende zeefband te leiden. Het water gaat door de band heen terwijl het achterblijvende grofvuil van de band in een container valt. Het water gaat vervolgens naar een buffertank, goed voor zo'n 1000 m³. Van hieruit gaat het water in een gelijkmatige stroom naar de tweede trap.



De Circox (circulation/oxydator).



De IC-reactor (internal circulation).

2 Dan volgt de tweede trap, de zogenaamde. anaërobe zuivering. Het afvalwater wordt gepompt naar de *IC-reactor* (internal circulation). Dat is een staande tank van maar liefst 24 meter hoog. In deze tank – waar géén zuurstof bij kan komen (anaëroob dus) – wordt het werk overgenomen door microorganismen, die het vuil dat in het water zit opgelost, afbreken. Tijdens dit afbreekproces worden de afvalstoffen omgezet in biogas, koolzuurgas en zwavelwaterstof. Deze gassen worden opgevangen.
Het biogas wordt gescheiden van de andere gassen en vervolgens wordt het getransporteerd naar onze stoomketels waar het weer als energiebron gebruikt wordt. De overige gassen die in deze fase ontstaan, worden eveneens opgevangen en verder afgebroken in een bio-filter, waar ze geneutraliseerd worden.

3 De laatste etappe is de gang van het water naar de *Circox* (circulation/oxydator). In deze, eveneens staande tank wordt met grote kracht lucht door het water geblazen om de nog aanwezige agressieve stoffen weg te nemen (oxyderen). Het aldus gezuiverde water is dan geschikt om te lozen op het riool. Vóór deze lozing loopt het water nog langs de meetput, waar om de zoveel kubieke meter watermonsters worden genomen om precies de dan nog aanwezige (geringe) vervuiling te meten. Dit dient natuurlijk als een eindcontrole.

Deze installatie geeft, kort samengevat, de volgende besparingen:

- **energie-opbrengst uit de produktie van biogas;**
- **verlaging van de zuiveringslasten;**
- **vermindering van de onderhoudskosten van de gemeentelijke riolering;**
- **indirecte besparing bij de gemeentelijke zuiveringsinstallaties.**

Wij verwachten deze nieuwe afvalwaterzuiveringsinstallatie tegen de zomer in gebruik te nemen.

P. Könings

Koken met Aafje

Kookrecepten met ons bier

Koken is voor velen een leuke, smakelijk hobby. Vrouwen, maar tegenwoordig ook steeds meer mannen, verzamelen altijd recepten, lezen er veel over en proberen het vaak uit. Maar recepten, waarbij bier verwerkt wordt, zijn nog niet zo sterk in zwang.
Doch daarin komt nu verandering. *Aafje Gommers* uit Helvoirt kent er een heleboel en wil nu graag haar recepten bij de lezers en lezeressen van de Grolsch Kroniek introduceren. Hieronder staan de eerste drie recepten. Met het oog op het seizoen zijn het recepten, waarin Grolsch Meibok als ingrediënt is opgenomen. Dus gauw aan de slag, veel succes en smakelijk eten.

Culinair

Voorgerecht of tussendoortje
Toast met kaas en Grolsch Meibok *(4 personen)*

4 sneden brood, 4 plakken ham, 1 flesje Grolsch Meibok, 200 gr. kaas (roquefort, gruyère), 2 tomaten, bieslook en peper.

Brood eerst roosteren en beleggen met ham en de tomaten. Het Meibok-bier in de pan gieten, opwarmen en licht laten inkoken. De in stukjes gesneden kaas kunnen toegevoegd worden. Zachtjes laten smelten en voortdurend roeren, totdat je een gladde saus hebt. Kruidt de saus met wat peper en bieslook. Verdeel de saus over de toast en laat het circa 5 minuten in een voorverwarmde oven (175°C) gratineren. Dien de toast op met wat salade. Heerlijk met een glas Grolsch Meibok.

Hoofdgerecht
Kippebouten met champignons en Grolsch Meibok *(2 personen)*

2 kippebouten, 200 gr. champignons, verse room, boter en olie, 1 of 2 sjalotjes, tijm, laurierblad, peper en zout, mosterd en 1 flesje Grolsch Meibok, verse room (60 gr.)
(Voor 4 personen gebruikt u 1,5 flesje Grolsch Meibok; de rest van de ingrediënten kunt u verdubbelen)

De boter en olie verwarmen en de kippebouten daarin laten kleuren. Voeg wat peper en zout toe. Haal de kippebouten uit de pan en giet het overige braadvet weg. Snipper de sjalotjes fijn en laat het in een pan met boter zacht worden. De kippebouten insmeren met mosterd en op de sjalotjes leggen. Voeg wat tijm en laurierblaadjes toe en leng het geheel aan met Grolsch Meibok. Goed afdekken en laat het 20 minuten zachtjes sudderen. Vervolgens de champignons toevoegen en nog eens 20 minuten laten sudderen. De kip en champignons uit de pan halen en goed warm houden. De saus laten inkoken op hoog vuur en binden met wat verse room. Breng de saus op smaak met peper en zout. De kip en champignons met de saus opdienen. Ook hier past een glas Meibok bij.

Nagerecht
Ananas met ijs in Grolsch Meibok en gekarameliseerde amandelen *(4 personen)*

4 schijven ananas (verse), 1 citroen. Voor de karamel: 150 gr. suiker, 2 eetl. honing, 5 eetl. Grolsch Meibok, 50 gr. amandelschilfers, 4 bolletjes vanille-ijs.

Besprenkel de ananasschijven met wat citroensap en leg dit op een bordje. Doe de suiker met de honing en 3 eetlepels meibok in een pan. Al roerend verwarmt u dit om de suiker te laten smelten. Als de stroop een lichte karamelkleur heeft, kunt u de amandelen met 2 eetlepels Meibok toevoegen. Verdeel de karamelsaus over de ananas en doe daarop een bolletje ijs. Eventueel versieren met wat verse muntblaadjes.



Benny Abbink mocht als eerste uit de grote koperen pan een reuze spareribs op zijn bord leggen.

Abraham is gek op spareribs

***Benny Abbink* is één van de oudste medewerkers op de blikcolonne in Groenlo. Hij is in 1965 bij Grolsch Groenlo gekomen en heeft eerst een korte tijd in de 'kelders' gewerkt. Begin jaren '70 werd hij overgeplaatst naar de blikkijn waar hij nu alweer met de derde vuller 'aan de gang is'.**
Op 12 oktober 1943 is hij geboren en heeft dus op 12 oktober 1993 Abraham gezien. Daarom dachten wij als collega's, dat we wat moesten regelen met in ons achterhoofd dat één van zijn hobby's ribbetjes-eten is. Wij hebben de afdeling versierd met een Abraham.
Op 13 oktober, na 9 uren werken, hebben wij eerst een lekker pilsje gedronken met de collega's. Er kwamen er al gauw zo'n 25 man terwijl hij er maar tien verwachtte. Na anderhalf uur gebabbeld en gebierelierd te hebben, trok Benny z'n jas aan en zette z'n pet op om, na een bedankje voor de gezelligheid, naar huis te gaan waar het eten op hem wachtte... Eerst nog even naar de wc. In die tussentijd hebben wij snel opgeruimd en zijn we naar de kantine gegaan. Domingo Jans wachtte Benny op om hem over te halen nog even naar de kantine te gaan om een verrassing in ontvangst te nemen. Benny moest de deksel van een grote pan halen en daar lagen ze: een hele pan vol met spareribs van wel 35 centimeter lang! 'Benny eet smakelijk' en voor iedereen was er een spareribe waarvan we lekker, onder het genot van een pilsje, konden smikkelen.

De blikboys

Senioren nieuwjaarsbijeenkomst

Enschede



In Enschede traden *de Hofzangers* uit Groenlo op.

Senioren

Vrijdagmiddag was het weer zo ver: de traditionele senioren-nieuwjaarsbijeenkomst werd onder zeer grote belangstelling gehouden. De heer *Troch* hield de nieuwjaarstoespraak die met grote aandacht door de oud-medewerkers werd gevolgd en die in het teken stond van de recente ontwikkelingen. Na de toespraak, was het tijd voor een (Grolsch) drankje, een hapje en uiteraard een goed gesprek. Dit alles ondersteund door gezellige muziek uit de oude doos door *de Hofzangers* uit Groenlo. De muziek sloeg zo goed aan dat er gedanst werd. Tussendoor werd volop gebruik gemaakt van de gelegenheid om de video te bekijken van het seniorenreisje van september. Rond vijf uur werd beëindigd met koffie en broodjes en werd er een presentje uitgereikt namens het bedrijf.

Erik Bakker



J. Troch sprak de oud-medewerkers in Enschede toe.

Nieuwjaarsbijeenkomst Senioren

Groenlo

In Groenlo sprak de heer *Van der Stappen* de nieuwjaarsboodschap uit.



Door droevige omstandigheden werd de nieuwjaarsbijeenkomst te Groenlo verschoven naar 18 februari. Ruim 120 gepensioneerden en vutters waren precies om vier uur aanwezig om de nieuwjaarstoespraak van de heer *Van der Stappen* te beluisteren. Daarna werd het opnieuw een geanimeerd samenzijn, niet in het minst door het optreden van *de Deerns* uit Winterswijk die met hun sketches en liedjes de hele zaal amuseerden. Ook in Groenlo werd het uitgereikte geschenkje op prijs gesteld.



De Deerns uit Winterswijk.





Aan alle tafels werd in Groenlo geanimeerd nagepraat.

Vierde kwartaalverslag

Ideeënbus Groenlo1993

In de vergadering van de ideeënbuscommissie, gehouden op 16 december 1993, zijn de volgende ideeën afgehandeld:



B.F.M. Abbink

B.F.M. Abbink ontving een beloning van f 250,– voor zijn voorstel voor kolonne 4. Het betrof het kleiner maken van de sproeiers bij de rinser waar de lege blikken worden gespoeld, waardoor water werd bespaard. Bovendien ontving hij een aanmoedigingspremie van f 75,– voor zijn voorstel betreffende het plaatsen van vier fotocellen op de afruimer ter beveiliging tijdens het pakken van het raamwerk. De investering die voor dit idee nodig is, weegt namelijk niet op tegen de (geringe) besparing die het voorstel oplevert.



B.J.C. Laarveld

B.J.C. Laarveld ontving een beloning van f 150,– voor zijn voorstel betreffende een wijziging bij kolonne 6. Hij stelde voor om een handbediening te maken op de inloop van de spoelmachine met herstelknop en startknop op één blok. Dit versnelt het herstel van de storingsprocedure.

Mevrouw *M. Floors-Postma* ontving een beloning van f 150,– voor het voorstel om de rolgeleiding voor de losmaakmachine te vervangen, zodat de omgevallen flessen in vangbakken kunnen worden opgevangen, net als bij de vuller. Dit voorstel zal worden uitgevoerd.



N.H.A.M. Ressing

H.J.B. Groot Bruinderink ontving een beloning van f 1.500,–. Zijn voorstel: door een andere opstelling van de dozensluiters en/of bedieningspanelen in kolonne 6, kunnen de beide machines door één persoon bediend worden. Dit voorstel bleek tot nu toe alleen uitvoerbaar bij de two-pack verpakkingen.



H.J.B. Groot Bruinderink



J. Beking

J. Beking ontving een beloning van f 150,–. Zijn voorstel betrof het laten zakken (in de winter) van de fotocellen bij de inloop van de spoelmachine. Daardoor gaat de machine niet steeds stilstaan door het condens van de fotocellen.

A.H. Stoverinck stelde voor om één witte jas per dag, per persoon te gebruiken in de bottelarij. Hiervoor zouden dan vaste kapstokken gemaakt moeten worden met namen erboven. Dot bespaart het wassen van jassen en sorteerwerk in het magazijn. Het voorstel werd niet uitgevoerd omdat het teveel praktische problemen geeft. Echter een aanmoedigingspremie van f 75,– werd wel toegekend.

N.H.A.M. Ressing ontving een beloning van f 150,–. Hij stelde voor om bij kolonne 6 de schakelaars aan de two-pack-machine tweezijdig te laten werken en de voelsprieten te verlengen, zodat de machine automatisch afslaat als er een opeenhoping van papier of flessen voor de geleidingsstangen komt. Het voorstel werd uitgevoerd en gaf het beoogde resultaat.

Mevrouw *M.J.M. Schenk* diende een voorstel in om een dunne ijzeren plaat te monteren om zoveel mogelijk flessen naar de tweede flessenopmaakmachine te leiden teneinde meer tijd te hebben om de flessen die van de tapmachine terug komen op de baan te zetten zodat er minder uitval van flessen is. Het idee zal niet worden uitgevoerd omdat de huidige situatie wordt veranderd. De maximale aanmoedigingspremie van f 75,– wordt uitgereikt.

B.A. Hodes stelde voor om een zogeheten brandstof-modificator toe te passen op dieselmotoren, om de motoren zuiniger en milieuvriendelijker te krijgen. Het advies over deze modificatoren was negatief. Het resultaat van testen (bijvoorbeeld DAF Nederland) gaf een zodanig beeld, dat er niet werd overgegaan tot het plaatsen van dergelijk apparaten. Derhalve werd het voorstel afgewezen. De heer Hodes ontving een aanmoedigingspremie van f 50,–.

ideeënbus

H.T.M. Goossens en *H.J.G.M. Hartman* en de dames *M.E.B. Boners* en *G.B.M. Luttikholt* ontvingen ieder een aanmoedigingspremie van f 25,–. Hun voorstel betrof de situatie bij de plakmachine op kolonne 6: het veranderen van de banen door plaatsing van een fotocel en verhoging van de uitloop van de baan om de druk bij een volle baan te verminderen. Het idee werd niet uitgevoerd omdat de investering (f 25.000,–) die voor dit idee nodig is, niet opweegt tegen de besparing die het oplevert.



S.J.M. Konings

S.J.M. Konings ontving een beloning van f 100,–. Zijn voorstel had betrekking op verbetering van de communicatie tussen de mensen op de heftruck boven in de bottelarij en de mensen beneden op de heftruck. Wanneer er een pallet van boven naar beneden wordt gebracht, dan kan degene die boven de lift bedient door middel van een zwaailicht een teken geven aan de heftrucker beneden dat de pallet uit de lift gehaald kan worden. Dit voorstel is uitgevoerd.

T.J.M. Stoverink stelde voor om de klein plankjes die onderaan de pallet zitten vast te lijmen aan een bovenplank (in plaats van vastspijkeren). Hierdoor laten deze plankjes niet meer los en zijn er minder storingen op o.a. banen, in liften en bij de stapelaars. Dit voorstel is niet uitgevoerd omdat de gezamenlijke brouwerijen binnenkort overgaan naar een pallet-beheersysteem (in een zogeheten palletpool). De pallets zijn dan niet meer in eigendom van Grolsch. De heer Stoverink ontving een aanmoedigingspremie van f 75,–.

'...De Fotocel... Het Zwaailicht... De Bedieningsschakelaar...'

J.G.M. Stöteler ontving een beloning van f 150,–. Naar aanleiding van zijn voorstel werd de schakelrol bij de ingang van de lift boven het biermagazijn vervangen door een fotocel. Hierdoor ontstond meer ruimte, waardoor er minder risico is dat een pallet te laat de lift inloopt.



J.G.M. Stöteler



F.A. Hesselink

F.A. Hesselink ontving een beloning van f 650,–. Zijn voorstel betreft de situatie bij de blikafruimer van kolonne 4: het maken van een noodstop bij de inloop van de machine, zodat bij indrukken van de noodstop de machine en de palletkettingen stoppen. Hierdoor voorkom je dat het raamwerk de pallet omdrukt.



H.C.F. Laarveld

H.C.F. Laarveld ontving een beloning van f 150,–. Zijn voorstel betrof een wijziging bij de automatische CIP-installatie filterkelder Groenlo ten behoeve van de helderbierkelder. Hij stelde voor een bedieningsschakelaar te plaatsen bij de doseerpomp en voor de pompen HY0016 en HY0016 kan in de nieuwe doseertank worden gehangen. Op de pomp zit een overdrukbeveiliging, HY0013 en 14 is een terugslagklep. Het idee is eenvoudig uitvoerbaar.

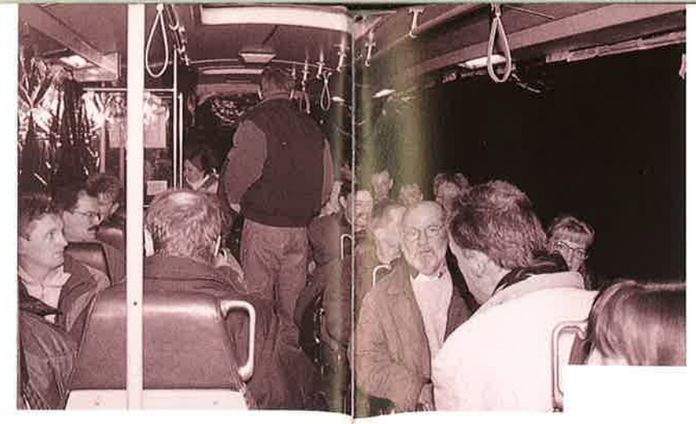
H.T.M. Goossens ontving een beloning van f 150,–. Hij stelde voor de onveilige situatie te verbeteren die ontstaat tijdens het aandrukken van de flessen bij de inpakker vakverdeling op kolonne 6. Het idee betreft het aanbrengen van een rooster tussen de aanvoerbanen van de inpakker en de two-packs. Het voorstel is inmiddels uitgevoerd en werkt naar behoren.



H.T.M. Goossens

M.G.J.M. Overbekking ontving een beloning van f 150,–. Het betreft de reiniging van de opleggers. Hij stelde voor om de waterkranen in een bepaalde stand vast te zetten, waardoor er geen water meer wordt verspild en er geen roestvorming ontstaat door rondspattend water. Ook zullen er door het teveel aan water geen storingen meer optreden. De commissie sprak af er caliberplaatjes tussen te zetten volgens de oorspronkelijke opdracht.

Dropping in Groenlo



Met de geblindeerde bus op weg naar de droppingsplaats.

De personeelsvereniging in Groenlo organiseerde op 21 januari de jaarlijkse dropping. Het werd een geweldige avond. Dankzij een uitstekende reclamecampagne op alle afdelingen in Groenlo werden er ruim 200 (!) deelnemers geteld. Vanuit het verzamelpunt, de kantine in Groenlo, werden de verschillende teams met geblindeerde bussen op verschillende plaatsen in de buurtschap Rekken uitgezet. De tocht naar het eindpunt, de feestzaal van Camping *de Goede Hoop*, duurde ongeveer een uur tot anderhalf uur. Tijdens de dropping moesten diverse vragen en puzzels opgelost worden. Op het eindpunt werd door alle deelnemers een warme maaltijd (erwtensoep) genuttigd, waarna een geweldig feest ontstond. Een van de hoogtepunten was een optreden van de *Achterhoekse Chippendales* uit Winterswijk. Nadat de resultaten van alle deelnemende teams waren geteld, bleek de afdeling Evenementen Service als beste gescoord te hebben. De dropping van 1994 in Groenlo was een groot succes, zoals u op bijgaande foto's kunt zien.

J. Analbers

Alle aanwezige dames mochten naar voren komen om zo dicht mogelijk bij *de Achterhoekse Chippendales* te zitten.



'…Een van de hoogtepunten was een optreden van de Achterhoekse Chippendales…'



Na zo'n droppingsavontuur liet men zich de erwtensoep best smaken.

Muizenissen

Zo omstreeks deze tijd van het jaar, wanneer de eerste stralen van de lentezon ons noden naar buiten te gaan, komen ook zij weer uit hun holletjes gekropen: de veldmuisjes. Leuke, grijze beestjes met een lange staart en guitige oogjes. Intelligent schijnen ze ook nog te zijn, want vroeger op school leerden we al dat liedje van die veldmuis, die in het beukebos een lege notedop vond.

Verhaal

Je zou denken, dat ie liever een volle had gevonden, want dan had ie lekker wat te knabbelen, maar nee, deze was in zijn sas met een lege. Hij deed daar namelijk het volgende mee: hij poetste die met vochtig mos en zand een beetje op. Vervolgens maakte hij er twee wieltjes aan en zei: 'Mijn fiets is klaar, nu rijd ik van de heuvel af zonder het minste gevaar'. Nu vind ik dit laatste wel een beetje naïef gedacht, maar vooruit, laat hem. Ook als ie uit de koers raakt en rakelings langs mij heen over ons terras spurt, met of zonder fiets, dat viel in de gauwigheid niet te zien.
Ik schrik me een ongeluk, maar eenmaal bekomen van de schrik bedenk ik, dat ik toch niet bang hoef te zijn voor zo'n klein, grijs muisje. Het omgekeerde zal eerder het geval zijn. Nee, ik heb niets tegen veldmuisjes.

Tot ik op een nacht wakker word van zachte trippelpasjes boven mijn hoofd. Eén muis? Een muis! Ik maak mijn rustig slapende echtgenoot wakker. 'Klaas, we hebben een muis op zolder!' 'Hè, wat is er?'. 'Een muis op zolder!', antwoord ik dringend. 'Ach, wat muis, dat is geen muis, dat zijn vogels in de dakgoot'. Vogels in de dakgoot? Zou ook kunnen. Maar lopen vogels dan 's nachts door dakgoten? Ik dacht van niet. Enfin, ik hoor niets meer en probeer ook weer in te slapen. Dat lukt, maar ik droom van muizen, die in mijn mandje met overgebleven kluwentjes breiwol zitten. Ik wil een kluwentje pakken, maar deins achterover: wel drie, vier muizen springen over mijn handen heen de zolder op. Dan schrik ik wakker. Het is inmiddels bijna tijd om op te staan. Gelukkig!
Als man en kroost naar werk en school zijn vertrokken, ga ik manmoedig de zolder op. Ik speur rond, maar zie niets – zeker geen muis. Wat had ik dan verwacht? Dat ie me bovenaan de trap zou staan opwachten? Desondanks blijf ik verre van het mandje breiwol. Voor alle zekerheid koop ik een muizeval.

'…Tetteretet, tetteretet, danst de muis over de zolder…'

Zodra Klaas thuis is, duw ik hem de val plus een lekker stukje kaas in de hand. 'Wil jij die even voor mij opzetten op zolder?' Hij kijkt mij meewarig aan en ook een beetje spottend, maar doet wel wat er van hem gevraagd wordt.
Die nacht hoor ik niets en ik droom ook niet over muizen. De volgende dag ga ik de trap weer op. En wat zie ik? De val staat nog op, maar de kaas is er uit!
Tja, een muis , die een fiets kan bouwen van een lege notedop, kan natuurlijk ook wel de kaas uit de val eten, zonder dat ie de daarbij behorende genadeslag krijgt.
Als ik het verhaal 's avonds aan Klaas vertel, kan hij dat niet geloven. De kaas uit de val en de muis er niet in?
Hij gaat de zolder op, voorzien van een tweede stukje kaas. Beneden geeft hij toe, dat er sprake is van een muis. Dan word ik 's nachts weer wakker, maar nu niet van getrippel, maar van een luid tetteretet, tetteretet. Klaas hoort niets voor ik hem wakker gemaakt heb. 'Volgens mij danst die muis over de zolder met zijn staart in de val', zeg ik. Klaas vindt, dat ik wel eens gelijk kon hebben. Omdat het tetteretet aanhoudt, gaat hij het bed uit. Ik hoor hem de trap afstrompelen en even later weer naar boven komen. 'Wat ga je doen?', vraag ik. 'Dat beest een lel met de schop geven!', is het antwoord. Tetteretet, tetteretet, danst de muis over de zolder. Dan hoor ik een doffe klap en een klaaglijk piepje – daarna stilte: de veldmuis is niet meer. In mijn warme bed voel ik me schuldig aan zijn gewelddadige dood. Maar zet dat toch weer uit mijn hoofd, want waarom ging die verdraaide veldmuis dan ook mijn zolder op in plaats van te blijven, waar ie krachtens zijn naam thuishoort: in het veld!

Amber

Hans Wiegel **was tot voor kort Commissaris van de Koningin in Friesland. Dat weet natuurlijk iedereen. Maar wist u ook dat het *Orakel van Ljouwert* (Fries voor Leeuwarden) voorzitter is van het CBK (Centraal Brouwerij Kantoor), een belangenorganisatie van alle Nederlandse brouwerijen?
In die hoedanigheid moet voorzitter Wiegel natuurlijk een strikt onpartijdige opstelling innemen. Daarin slaagt hij, zoals van hem verwacht mag worden, altijd wonderwel.
Of toch niet...? Want kijk eens goed naar die uitgestoken hand met dat wijsvingertje!
Hans Wiegel is ook maar een mens en dus een fan van Grolsch.**



Grolsch-puzzel 1.94

Evenals bij de puzzel uit de vorige Kroniek moet u ook hier het goede woord bij de omschrijving vinden. Hierdoor vormen de eerste letters weer een begrip. Zowel de woorden als het begrip moeten goed zijn. Uw oplossing kunt u, vóór 13 mei, opsturen aan:

Redactie Grolsch Kroniek
Postbus 55
7500 AB Enschede

Veel puzzelplezier!

Onze zuiderburen

Paars/blauw-achtige kleur

Insekten-eter

Neerslag

Geloode huid van een dier

Land dat omringd is door water

Wintersport-activiteit

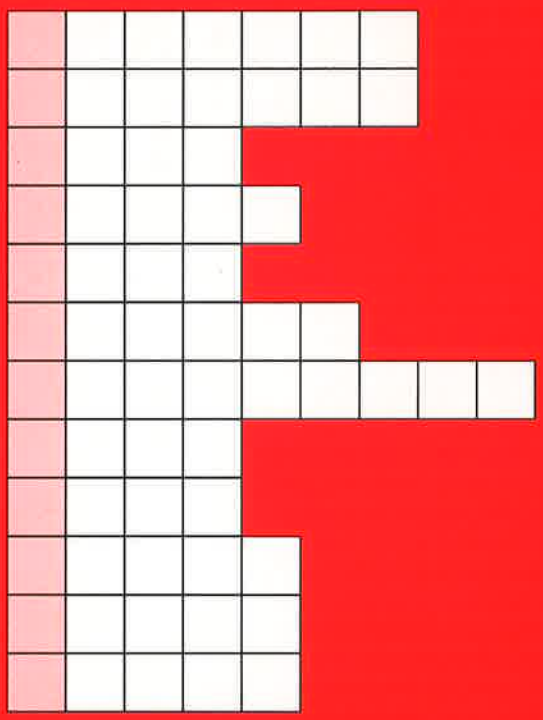
Warme drank

Vaartuig

Ander woord voor glad

Harde wind

Openbaar vervoer



Uitslag puzzel 4.93

Uit de vele inzendingen kunnen wij drie prijzen verloten aan:

- Mevrouw *W. ten Have* uit Ziewent,
- *M.J. Visser* uit Ulft en
- *H. Mensink* uit Groenlo.

Winnaars kleurplaat

- *Marije ten Thij* (4 jaar),
- *Roy de Vos* (5 jaar) en
- *Esther Slomp* (7 jaar)

hebben voor hun mooie kleurplaat een leuk prijsje ontvangen.

Ook in deze Kroniek kunnen jullie weer een kleurplaat inkleuren. Laat je pap of mam jouw tekening vóór 13 mei insturen en misschien maak je dan kans op een leuke prijs. Het adres luidt:

Redactie Grolsch Kroniek
t.a.v. Paula
Postbus 55
7500 AB Enschede

Veel kleurplezier!