

170



Royal Polak
Spices

jaar





jaar

VOORWOORD / PREFACE

Betrokkenheid

De lange geschiedenis van Royal Polak Spices is een verhaal van ondernemende mensen met de moed om risico te nemen en de wil om te vernieuwen en opnieuw te beginnen. Zo kwam een borstelmaker in Steenwijk terecht, begon zijn zoon een winkel en is 170 jaar later deze zaak een internationaal opererend specialistisch bedrijf in kaneel geworden. Izak Polak, Bernard Polak, Frits Polak, Joop Draaisma en Jac Sars zijn opeenvolgende eigenaren van Royal Polak Spices. Ze zijn drijvende krachten geweest achter de groei en ontwikkeling van het bedrijf; uniek in zijn soort op het noordelijk halfrond.

Maar eigenaren kunnen het niet alleen. Medewerkers zijn ook bepalend voor het succes van een bedrijf. De binding met medewerkers is sterk, zoals blijkt uit veel lange dienstverbanden. Dit geldt ook voor de klanten waarvan velen al decennialang de producten van Royal Polak Spices afnemen. Daarnaast onderhoudt Polak sinds lange tijd nauwe relaties met exporteurs van kaneel in origine, de landen van oorsprong. De start van een herplanting-project van kaneelbomen ter plekke laat zien dat Royal Polak Spices belang hecht aan duurzame relaties.

Sinds 2020 is onze onderneming onderdeel geworden van Barentz International samen met zusterbedrijf De Weerd Specerijen. Een nieuwe eigenaar leidt wederom tot nieuwe mogelijkheden en kansen. Alleen door voortdurend te vernieuwen, blijft een bedrijf vitaal en is het mogelijk om relevant te blijven in een constant veranderende wereld.

Dit netwerk van mensen in verleden en heden, die bepalend en vormend waren en zijn, willen we graag eren met deze kleine geschiedenis: 170 jaar Royal Polak Spices is een verhaal van betrokken mensen.

Hielke H. van Dijken
Algemeen Directeur

Involvement

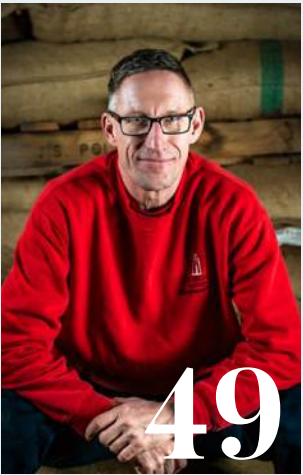
The long history of Royal Polak Spices is one of entrepreneurial people with the courage to take risks and the will to innovate and start afresh. It begins with a brush maker arriving in Steenwijk. His son opens a shop, and 170 years later it has become an international company specialising in cinnamon. Its succession of owners, Izak Polak, Bernard Polak, Frits Polak, Joop Draaisma, and Jac Sars, have been the driving force behind the growth of the company, the only one of its kind in the northern hemisphere.

But it's not just about the owners: employees also play a major part in the success of a business. We have strong relationships with our workers, many of whom have been with us for a long time. Many of our customers have been buying Royal Polak Spices products for decades, and we also maintain long and close ties with cinnamon exporters in the countries of origin. Our local cinnamon replanting project is another reflection of our commitment to lasting relationships.

Since 2020, we and our sister company De Weerd Spices have been part of Barentz International. Having a new owner creates new opportunities, and only by continually innovating can we remain dynamic and relevant in a constantly changing world.

This book is a homage to the network of people, past and present, who have helped to build the business. The 170-year history of Royal Polak Spices is a story about individuals and their commitment.

Hielke H. van Dijken
Managing Director



INHOUD / CONTENT

H HISTORY	170 jaar Royal Polak Spices <i>170 years of Royal Polak Spices</i>	4
C CUSTOMERS	Hellema Coppenrath Plaizier Nollen Elsinga Bolletje	18 28 32 36 56 60
S STORIES	Het verhaal <i>The story</i> Wat is kaneel? <i>What is cinnamon?</i> Een kwestie van smaak <i>A question of flavour</i> Duurzaamheid <i>Sustainability</i> Sommeliers van kaneel <i>Cinnamon's sommeliers</i> Van boom tot bord <i>From tree to plate</i>	22 30 34 40 52 58
P PEOPLE	Marjan Malin Hans Bert Richard Jan Fred	43 44 45 46 47 48 49

170 JAAR ROYAL POLAK SPICES

170 YEARS OF ROYAL POLAK SPICES

De rijkste avonturen verlopen nooit voorspelbaar. Royal Polak Spices kende een bescheiden begin met een kleine winkel in Steenwijk. De zaak groeide uit tot Europa's toonaangevende kaneelspecialist voor professionals, met een uitstekende reputatie voor smaak en kwaliteit.

The greatest adventures often happen when you least expect them. From its modest beginnings as a small shop in the Dutch town of Steenwijk, Royal Polak Spices grew into Europe's leading supplier of cinnamon to the food industry, with an outstanding reputation for flavour and quality.

"De ware zin van het leven is om bomen te planten, onder wiens schaduw je niet verwacht te zitten."
- Nelson Henderson, schrijver

"The true meaning of life is to plant trees under whose shade you do not expect to sit."
- Nelson Henderson, writer

1834

Wortels van een werelds merk
The roots of a global brand

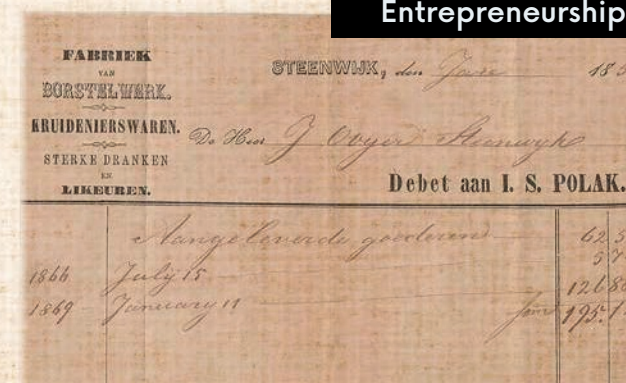


Markt Steenwijk en toren met houten kapje.

Steenwijk market square and tower with wooden canopy.

1854

Ondernemerschap
Entrepreneurship



Grootse verhalen beginnen soms op eenvoudige plekken. Salomon en Leentje Polak woonden in de jaren 30 van de negentiende eeuw in de Oosterstraat in het Overijsselse Steenwijk. Samen krijgen zij acht kinderen, waaronder in 1834 Izak Polak.

Big stories sometimes begin in small places. Salomon and Leentje Polak lived on Oosterstraat in Steenwijk, in the Dutch province of Overijssel, in the 1830s. They had eight children, including Izak, who was born in 1834.

Ondernemer word je niet, ondernemer ben je. Dat geldt zeker voor Izak Polak die op zijn twintigste besluit een winkel te openen. In die tijd verkoopt hij nog van alles. Het aanbod bestaat onder meer uit borstels, boenders, kruidenierswaren, sterke dranken en likeuren. Een bijzondere combinatie van huishoudwinkel, supermarkt en slijterij ineens dus.

They say entrepreneurs are born, not made, and this was certainly true of Izak Polak. At the age of 20, he decided to open a shop selling a variety of daily necessities, from brushes to alcohol and spices. It was a combination of a hardware store, a supermarket, and a liquor store

1870

Uitbreiding assortiment
Expanding the product range



1856

De eerste generatie
The first generation



Zakelijk gaat het Izak Polak voor de wind en ook op persoonlijk vlak gebeurt er veel. Hij trouwt in 1856 met Lotje Keijzer en zij krijgen samen twaalf kinderen. Verdrietig genoeg sterven vier van de kinderen op jonge leeftijd. Het gezin woont in de Oosterstraat, tegenover het ouderlijk huis van Izak in Steenwijk.

Things were going well for Izak, both in his business and his personal life. He married Lotje Keijzer in 1856, and the couple had twelve children, four of whom sadly died at a young age. The family lived in Oosterstraat, opposite Izak's parental home.

Niet alleen het gezin groeit, ook de handel neemt toe. De winkel van Izak komt ruimte tekort voor alle artikelen. En dat is ook wel logisch: het assortiment breidt in de loop der jaren alleen maar uit. Uit advertenties blijkt dat hij boekweit, rogge, geurige koffie, lijnmeel, reuzel, vet en een partij petroleum in de verkoop heeft.

As the family grew, so did the business. Izak's shop was running out of space as his product range expanded over the years. Advertisements from the time show that he sold buckwheat, rye, coffee, flax flour, lard, grease, and even petroleum.

1894

Specerijen van Polak
Spices from Polak

hetzelfde voor bare oranje-snippen en eeders in natura, of wel geconfijt tot sucade. Ongeveer dezelfde diensten, welke de gedroogde eieren kunnen bewijzen, nl. het bevorderen van het gemak en het besparen van tijd en geld, bewees de heer J. S. Polak te Steenwijk, die door zijne koekkraiden voor den koekbakker te verwerven zijn. Het eenvoudige uitstallinkje van den heer Polak — een tafeltje met een half dozijn trommels er op — staat vooraan in de groote zaal tegen den rechter wand, achter den reuzentropot van Thomson. Het mélange voor speculaas van den heer Polak bestaat uit zestien verschillende specerijen en maakt dus heel wat gezocht en gemeng overbodig.

Verslag van bakkerijtentoonstelling in Opregte Haarlemsche Courant 10-08-1894.

Report of bakery exhibition in Opregte Haarlemsche Courant 10-08-1894.

In 1894 haalt Polak de Opregte Haarlemse Courant met het product waar het bedrijf inmiddels groot in is geworden: specerijen. De krant roemt het gemak van de melange voor speculaas, die bestaat uit zestien specerijen. "Het mélange voor speculaas van den heer J.S. Polak (...) maakt dus heel wat gezocht en gemeng overbodig."

In 1894, a Haarlem newspaper reported on the product that made the company what it is today: spices. It praised the convenience of a sixteen-ingredient blend developed specifically for speculatis, the famous spiced shortcrust biscuits. "Mr J.S. Polak's spice mix ... renders a great deal of searching and mixing unnecessary."

1894

Opvolging
The next generation



Bernard Polak (1871 – 1942) volgt in 1894 zijn vader Izak op. Het bedrijf raakt in een stroomversnelling dankzij de focus op specerijen. De melanges voor koek- en speculaaskruiden vallen op nationale en internationale bakkerstentoonstellingen telkens in de prijzen.

In 1894, Izak's son Bernard Polak (1871-1942) took over the business. It went from strength to strength as it began to focus on spices, and its biscuit and speculatis mixes won many awards at national and international baking trade fairs.

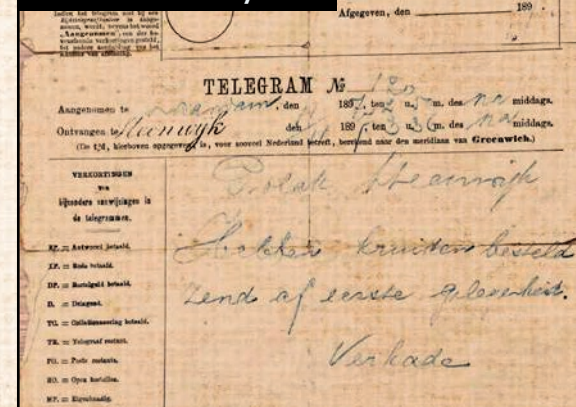
1902

Nieuwbouw
New building



1897

Al 130 jaar klant
It's almost 130 years



Uit een orderbon uit 1897 blijkt de jarenlange samenwerking tussen Polak en Verkade, een toonaangevende Nederlandse fabrikant van koek en chocolade.

An 1897 order from the leading Dutch biscuit and chocolate manufacturer Verkade. Polak still does business with the company today.

Onder leiding van Bernard Polak worden in 1902 nieuwe fabriekshallen gebouwd aan de Scholestraat in Steenwijk. De bestaande opslagruimte is niet langer groot genoeg en het nieuwe pakhuis moet de groeiende onderneming voorbereiden op een mooie toekomst. De driejarige dochter van Bernard, Charlotte Polak, mag de gedenksteen metselen.

In 1902, Bernard Polak built new factory spaces on Scholestraat in Steenwijk. The existing storage area was no longer big enough, and the new one was intended to prepare the growing company for a great future. The foundation stone was laid by Bernard's three-year-old daughter, Charlotte Polak.

1905

Een nieuw thuis
A new home



*Aan de spits staat ... tot 1913 géén spits
... Bernard is gemeenteraadslid als de
kerktoren weer een spits krijgt.*

*The spire will have... no spire until 1913...
Bernard is a municipal councillor when the
church tower receives a spire again.*



1924

De firmanaam verandert
A change of name

Als de nieuwe fabriek aan de Scholestraat in Steenwijk klaar is, wil Bernard een nieuw huis laten bouwen voor zijn gezin: Villa Zonnehoek. Hij vindt een mooie locatie, tussen de stadsgracht en de Steenwijker Aa, op loopafstand van het station, de kruidenfabriek en de stad. Bijna veertig jaar zullen ze hier wonen. Vanuit Zonnehoek heeft Bernard zicht op de Grote Kerk. Hij is lid van de gemeenteraad als deze het besluit neemt om de spits weer op de toren te laten zetten. Bernard kan vanuit zijn woonkamer de bouwwerkzaamheden volgen. Binnen de familie Polak gaat het verhaal, dat de nieuwe, hoge spits Bernard geïnspireerd heeft tot het bedenken van de slogan: 'Aan de spits staat Polak's fabriek.' Deze slogan siert samen met de toren van Steenwijk op elke brief en poster van Polak.

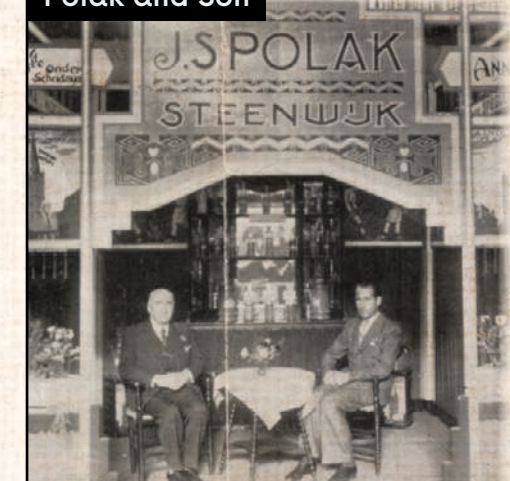
Once the new factory on Scholestraat was complete, Bernard decided to build a new house for his family. He called it Villa Zonnehoek and found a beautiful location between the town's canal and the River Aa, within walking distance of the train station, his factory, and the town centre. They lived here for nearly forty years. The villa overlooked the town's main church, and when the town council decided to reinstall the spire, Bernard was able to watch the construction work from his living room. There was a family story that the tall new spire inspired Bernard to come up with a slogan, *Aan de spits staat Polak's fabriek*, Polak's products are the tops. This was a play on spits, which means both 'top' and 'spire'. From now on, the slogan and the spire appeared on Polak's letterheading and all its posters.

Dit jaar verandert de
firmanaam van J.S. Polak in
N.V. Handelsmaatschappij
J.S. Polak. Hiermee is de
familiennaam voorgoed
verbonden aan het
bloeiende bedrijf.

In 1924, the company's
name was changed
from J.S. Polak to N.V.
Handelsmaatschappij
J.S. Polak, so that the
family name would always
be associated with the
company's successes.

1939

Polak & Zn
Polak and Son



*Vader Bernard en zoon Frits Polak
samen op de beurs.*

*Father Bernard and son Frits Polak
together at the fair.*

Bernard's zoon Frits werkt
al vroeg mee in het bedrijf
en het is de bedoeling dat
hij na verloop van tijd het
bedrijf van zijn vader over zal
nemen. 1939 is ook het jaar
dat Frits trouwt met Rijka
Beekman. De toekomst ziet er
zowel zakelijk als privé goed
uit voor de familie.

Bernard's son Frits began
working for the company at
an early age, and the plan
was that he would eventually
take over. In 1939, he married
Rijka Beekman. Things were
looking bright for the family
and the business.

1940

Onteigening door de Duitse bezetter
Confiscated by German occupying forces

**AAN DE SPITS STAAT
POLAK'S FABRIKAAT.**

Van harte wensen wij U geluk met de bevrijding.

Onze heer POLAK is na 3 jaar weer aanwezig, doch verschillende trouwe medewerkers hebben wij helaas verloren. Met nieuwe moed gaan wij voort en wij hopen U later weer onze bekende fabrikaten te kunnen leveren.

**N.V. HANDEL-MIJ. J. S. POLAK
STEENWIJK.**

Polak is een van de meest gangbare Joodse achternamen. Frits Polak moet dan ook snel na de bezetting onderduiken om aan vervolging te ontkomen. Het bedrijf krijgt in 1940 direct een zogenoemde Verwalter aangesteld door de nazi's. In de praktijk komt dit neer op onteigening van het bedrijf en roof van de eigendommen van de familie. Directeur Bernard Polak wordt opzij geschoven door de bezetter en zit geïsoleerd thuis. Hij overlijdt in april 1942, onzeker over de toekomst van zijn familie en zijn levenswerk.

Polak is a very common Jewish surname, and after the Germans marched into the Netherlands, Frits hurriedly went into hiding to escape persecution. In 1940, the Nazis appointed an administrator to the company, which in practice meant that it was taken away from the family and their property seized. The Germans replaced Bernard as the director, and he ended up isolated at home. He died in April 1942, not knowing what would happen to his family and his life's work.

'40-'45

De oorlogsjaren
The war years



1945

Bevrijding en wederopbouw
Liberation and reconstruction



Dankzij een vooruitziende blik, heeft Frits Polak samen met het personeel in het begin van de oorlog verschillende machines uit elkaar gehaald en de onderdelen verstopt. Hetzelfde gebeurt met een flink deel van de voorraad grondstoffen. Eén complete molen is door het personeel achterovergedrukt. Het bedrijf is weliswaar overgenomen en leeggeroofd, door de moed van de medewerkers blijven essentiële onderdelen in handen van de familie Polak. Naast het verdrietige overlijden van Bernard Polak, is er ook goed nieuws in de familie: Frits en Rijka krijgen in 1943 een dochter die ze Maryszka noemen.

When war broke out, Frits and his employees very sensibly dismantled and hid some of the machines, including a complete mill, and a large quantity of raw materials. Although the company was confiscated and plundered, the courageous workforce enabled key parts of it to remain in the Polak family's hands. Alongside the sadness of Bernard Polak's death, there was one piece of good news for the family: in 1943, Frits and Rijka had a daughter, whom they named Maryszka.

Frits Polak heeft de onderduik overleefd en vanaf dag één na de bevrijding kan er weer gewerkt worden. Na het overlijden van zijn vader en na de ongewenste pauze tijdens de bezetting, breekt voor Frits nu het tijdperk aan als directeur van Polak. De eerste jaren na de oorlog staan, net als voor de rest van de Nederlandse economie, in het teken van wederopbouw.

Frits survived his period in hiding, and the company returned to work on the day after liberation. After the death of his father and the shutdown of the business during the occupation, Frits became its director. As in the rest of the Dutch economy, the first few years after the war were a time for rebuilding.

1955

Groei en uitbreiding
Further expansion



Opening fabriek J.S. Polak op het Groot Verlaat. Alle personeelsleden met hun partners.
Opening of the J.S. Polak factory on Groot Verlaat. All staff together with their partners.

In 1955 neemt Frits het jonge talent Joop Draaisma aan, aanvankelijk als boekhouder, maar later als spil in de internationale expansie. Frits vertrouwt Joop zodanig, dat hij Polak over de grens mag brengen. Na een cursus Duits trekt Joop er met een atlas en een stratenboek op uit om bakkersfabrieken te bezoeken in Duitsland en Zwitserland. Op 1 februari 1967 treedt Joop officieel toe tot de directie.

In 1955, Frits took on a talented young employee, Joop Draaisma, initially as a bookkeeper. Later on, he entrusted him with the task of managing the company's international expansion. Joop took a course in German, and then set off with an atlas and a streetmap to visit bakery factories in Germany and Switzerland. He was appointed to the board on 1 February 1967.

De Scholestraat wordt te klein en Frits krijgt toestemming om met het bedrijf naar het nieuwe industrieterrein Groot Verlaat in Steenwijk te verhuizen. Polak is het eerste bedrijf op het bedrijvenpark, dat nog voornamelijk een groot groen weiland is.

The business had outgrown its Scholestraat premises, so Frits relocated it to a new industrial estate, Groot Verlaat, in Steenwijk. Polak was the first company to arrive, and initially the rest of the site consisted mainly of a large grassland.

1972

Verhuizing naar Groot Verlaat
The move to Groot Verlaat

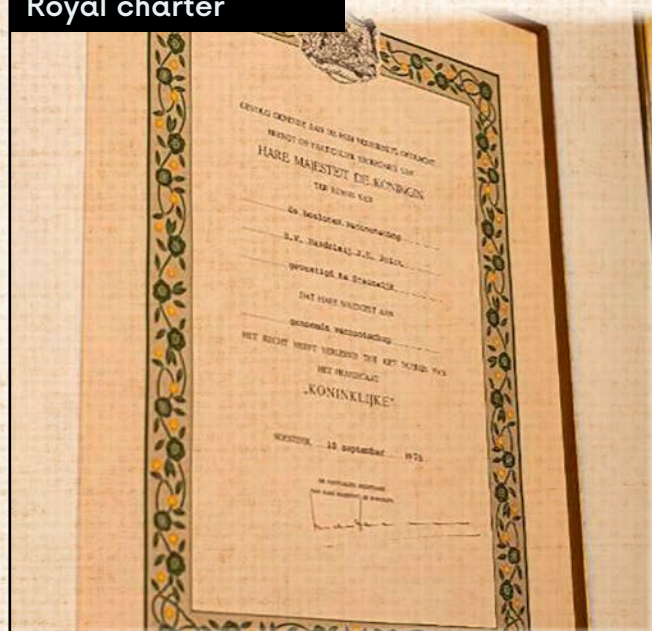
jaren 70

Overnames en uitbreidingen
Acquisitions and expansions

Rond 1970 neemt Joop Draaisma het besluit om de levering van noten en Zuidvruchten af te bouwen, voor verdere specialisatie in specerijen. Ook in de jaren 70 neemt Polak het merk Van Amstel Visser & Co. over. Hierdoor krijgt Polak verschillende Bourbon-vanilleproducten in het assortiment en sorteert het bedrijf voor op een centrale positie in de specerijenmarkt.

Around 1970, Joop Draaisma decided to wind down the company's nuts and exotic fruits business and specialise in spices. During the decade that followed, Polak acquired the Van Amstel Visser & Co. brand, which included various bourbon vanilla products and gave it a central position in the spice sector.

1979

Predikaat 'Koninklijk'
Royal charter

Koningin Juliana verleent J.S. Polak het recht tot het voeren van het predikaat 'Koninklijk'. Precies op tijd voor het 125-jarig bestaan. Joop Draaisma deed er vier jaar over om aan alle voorwaarden te voldoen, want het Predikaat Koninklijk krijgt een bedrijf niet zomaar. J.S. Polak heet vanaf nu J.S. Polak Koninklijke Specerijenmaaldery. Deze eer krijgt een vertaling in een nieuw beeldmerk: het logo van Polak krijgt een kroontje op de toren als teken van koninklijke allure.

Just in time for the company's 125th anniversary, Queen Juliana allowed the company to include the word 'royal' in its name. This distinction is not awarded lightly, and it took Joop Draaisma four years to comply with all the conditions attached. J.S. Polak became J.S. Polak Koninklijke Specerijenmaaldery, meaning Royal Polak Spices, and its logo was changed to include a crown on the church spire.

1989

Internationale specialisatie,
aanhoudende groei
International specialisation,
continued growth

Polak groeit tijdens de jaren tachtig uit tot dé specerijenspecialist van de bakkerijbranche in Nederland, België, Duitsland en Zwitserland. Tien jaar na de vorige uitbreiding, is opnieuw meer ruimte nodig om de onstuimige groei bij te benen.

Er zijn meer veranderingen: In 1989 ontstaat een samenwerking tussen De Weerd Specerijen en Polak. De Weerd Specerijen wordt een zusterbedrijf van Polak. Jac neemt drie van zijn vijf medewerkers mee naar Steenwijk. In de periode 1991-1993 zijn Jac en Joop samen directeur.

During the 1980s, Polak became the leading specialist spice supplier to the bakery sector in the Netherlands, Belgium, Germany, and Switzerland. Ten years after its previous expansion, it now needed more room to keep pace with its rapid growth.

More changes followed. In 1989, Polak began working closely with De Weerd Spices, and the two became sister companies. De Weerd's owner, Jac Sars, took three of his five workers with him to Steenwijk, and from 1991 to 1993 he and Joop were joint directors.

1993

Directeur Jac Sars
Jac Sars becomes director

Het aantreden van Jac markeert een tijdperk van groei en vernieuwing, met als doel de meest betrouwbare specerijenspecialist voor de koek- en banketindustrie in Europa te worden. En dat is gelukt, nergens in de wereld is een vergelijkbaar bedrijf als Polak. Sindsdien werd regelmatig gereisd naar de landen van oorsprong.

Jac's arrival marked the beginning of a period of growth and innovation, with the aim of becoming Europe's most trusted specialist spice supplier to the biscuit and patisserie industry.

It succeeded in this objective, and became the only one of its kind in the world. Its staff also began making regular visits to the spices' countries of origin.

1999

Innovaties en
vooruitgang
Progress and
innovation



Onder leiding van Jac blijft Polak bouwen. Vanaf 1999 worden er een nieuw lab, meerdere opslagfaciliteiten en een moderne fabriek gebouwd. De maalcapaciteit wordt groter. Innovatieve apparatuur wordt in gebruik genomen en processen worden geoptimaliseerd.

Under Jac's leadership, Polak continued to expand. From 1999 onwards it built a new laboratory, several storage facilities, a modern factory, and expanded its milling capacity. It also acquired state-of-the-art machinery, and improved its processes.

2008

Sloop en nieuwbouw
Demolition and construction



2017

Nieuwe algemeen directeur
New managing director



De oude fabriek wordt gesloopt en maakt ruimte voor nieuwe kantoren. Ook krijgt Polak onder andere een proefbakkerij, 624 zonnepanelen, moderne kleedruimtes en er komen grote geluiddempers op de fabriek. Met de investeringen in duurzaamheid, medewerkers, capaciteit en kwaliteit, zet Polak opnieuw belangrijke stappen voor een gezonde toekomst.

The old factory was demolished and replaced by new offices. The company also installed a test bakery, 624 solar panels, modern changing areas, and sound insulation for the factory. Its investments in sustainability, people, capacity, and quality were further important steps towards a healthy future.

Hielke van Dijken komt in 2017 in dienst als de nieuwe algemeen directeur van Royal Polak Spices en De Weerd Specerijen en neemt daarbij de bestuurdersrol over van Jac Sars, die wel eigenaar blijft en zijn meerderheidsbelang houdt.

In 2017, Hielke van Dijken became the new managing director of Royal Polak Spices and De Weerd Spices, taking over from Jac Sars, who remained the owner and majority shareholder.

2020

Nieuwe breeklijn
New milling line



Dit jaar krijgt de fabriek een nieuwe, innovatieve breeklijn. Een belangrijke stap om de productiecapaciteit significant te verhogen: waar men vroeger 2 ton specerijen per dag kon malen, schiet de productie opeens omhoog naar 2,5 ton per uur.

In this year, the factory gets a new, innovative crushing line. A major step towards significantly increasing production capacity: where previously they could grind 2 tonnes of spices per day, production suddenly skyrocketed to 2.5 tonnes per hour.

2020

Nieuwe eigenaar
New owner

Barentz.
Always a better solution.

In 2020 wordt de bedrijfsnaam aangepast naar Royal Polak Spices. In oktober van hetzelfde jaar, wordt Royal Polak Spices door Jac Sars verkocht aan Barentz International. Barentz International is een wereldwijde distributeur van life science-ingrediënten. Het bedrijf is gespecialiseerd in menselijke voeding, farmaceutische producten, persoonlijke verzorging, hoogwaardige materialen en diervoeding. Als dé mondiale kaneelspecialist is Polak een belangrijke aanwinst voor Barentz International die het merk een krachtige positie geeft in de dynamische markt van specerijen.

In 2020, the company's name was changed to Royal Polak Spices. And in October of that year, Jac Sars sold it to Barentz International, a worldwide distributor of life science ingredients specialising in human and animal nutrition, pharmaceuticals, personal care, and high-quality materials. As the world's leading cinnamon specialist, Polak was an important acquisition for Barentz, giving it a strong position in the fast-growing spice market.

ROYAL POLAK SPICES VERDIEPT EN VERSTERKT ONS AANBOD

Barentz-Executive Board Member Kees Schepers trots op geschiedenis en vol vertrouwen over toekomst

In 2020 nam Barentz International het bedrijf Royal Polak Spices over. Barentz International is een wereldwijde distributeur op het gebied van ingrediënten voor de farmaceutische, personal care en voedingsindustrie, met een sterke focus op kwaliteit, kennis van ingrediënten, toepassingen voor onze klanten en duurzaamheid. Dat streven naar excellentie maakt de bedrijfscultuur een natuurlijke match met Royal Polak Spices. Barentz-Executive Board Member Kees Schepers is dan ook blij met het merk, de kennis en de mensen. “Met de overname van Royal Polak Spices haalde Barentz de allerbeste kaneel in het assortiment én een bijzonder sterk team.”

“Barentz heeft verschillende activiteiten, maar food is de meest omvangrijke”, vertelt Barentz-Executive Board Member Kees Schepers als hem wordt gevraagd naar het belang van Royal Polak Spices voor het bedrijf. “De bakkerijwereld is voor ons een grote markt waarin we een belangrijke rol spelen. Op het gebied van kaneel is dan geen betere



partij denkbaar dan Royal Polak Spices waar al generaties lang de allerbeste kaneel ter wereld wordt gemalen. Door het samengaan met Royal Polak Spices is onze positie in deze markt sterker en is ons team verrijkt met generaties aan kennis en ervaring.

Gedeeld DNA

Met de honger naar kennis en de focus op service en constante kwaliteit past Royal Polak Spices volgens Kees Schepers naadloos binnen Barentz International. “Meneer Barentz, onze oprichter

die Barentz International ruim zeventig jaar geleden begon, zei altijd: ‘Kennis is het enige dat nooit van je kan worden afgepakt.’ Daarmee bedoelde hij dat je niet kunt kopiëren of uit de markt drukken wat je als bedrijf meedraagt aan expertise, passie en ervaring. En dat is juist waarin ook Royal Polak Spices zich al die jaren heeft onderscheiden. De kennis en kunde binnen het bedrijf, het uitgebreide netwerk en de onvermoeibare zucht naar kwaliteit voor professionals in de bakkerswereld is onvervangbaar. Ik ben er ontzettend trots op dat we een merk met zo’n mooie geschiedenis mogen voortzetten en uitbreiden en zie in de toekomst alleen maar boeiende nieuwe kansen om samen te verdiepen, groeien en inspireren.”

ROYAL POLAK SPICES EXTENDS AND STRENGTHENS OUR OFFERING

Barentz-Executive Board Member Kees Schepers proud of history and full of confidence for the future

In 2020, Barentz International acquired Royal Polak Spices. Barentz International is a global distributor of ingredients for the pharmaceutical, personal care and food industries with a strong focus on quality, ingredient knowledge, client-specific applications and sustainability. A shared drive for excellence meant that the business cultures of both companies were a natural match. Barentz-Executive Board Member Kees Schepers is very happy with the brand, the knowledge and the people. “The acquisition of Royal Polak Spices got Barentz the very best cinnamon as well as bringing an exceptional team on board.”

“Barentz focuses on a range of activities, but food is our largest branch,” says Barentz-Executive Board Member Kees Schepers when asked about the importance of Royal Polak Spices to the business. “The bakery world is one of our major sales markets. In matters of cinnamon, you can’t imagine a better company than Royal Polak Spices which has been grinding the best cinnamon in the world for generations. Our merger with Royal Polak Spices has strengthened our position in this market and our team has been enriched with generations of knowledge and experience.”

Shared DNA

Its thirst for knowledge and focus on service and consistent quality mean that Royal Polak Spices fits seamlessly into the DNA of Barentz International, according to Kees Schepers. “Mr Barentz, our founder who set up Barentz International about seventy years ago, always said: ‘Knowledge is the one thing that can never be taken from you.’ What he meant by that is that what you as a business bring to the table in terms of expertise, passion and experience cannot be copied or surpassed. And that is exactly where Royal Polak Spices has proven itself over the years. The company’s knowledge and expertise, its extensive network, and its tireless drive for quality have made it inimitable for professionals within the bakery world. I am extremely proud that we can continue to expand a brand with such an amazing history, and I only see exciting new opportunities for the future for us to deepen, grow and inspire together.”

Blikvanger Eyecatcher

De rijke historie van ons iconische rode blik

Misschien wel het meest herkenbare symbool van Royal Polak Spices staat gewoon op de plank in de bakkerij, het rode blik waar onze specerijen in zitten. De opvallende en onderscheidende verpakking is al lang bij ons, maar heeft door de jaren heen subtiele veranderingen ondergaan.



Tot ongeveer 1945 zag het blik er nog niet uit zoals nu. Sterker nog: het was toen zelfs helemaal van karton. Na verloop van tijd kreeg de kartonnen verpakking een boven- en onderkant van blik om de kaneel goed mee te kunnen afdekken. Vanaf 1945, in de tijd dat Frits Polak directeur was, werd het karton vervangen door een compleet blik, donkerrood van kleur met daarop een wit logo. Twintig jaar later besloot directeur Joop Draaisma dat het tijd was voor een visuele versterking van het merk: sinds de jaren 60 is het blik opvallend felrood van kleur, waardoor het logo nog beter tot zijn recht komt.

Felrood, dat zijn onze blikken nog steeds. En daarmee zijn ze een markant item voor onze klanten en een teken van kwaliteit voor vele bakkers. De opvallende verpakking staat voor hoogwaardige kwaliteit kaneel van Royal Polak Spices. Het stemt ons iedere keer weer trots dit blik op zoveel plekken in Nederland terug te zien. Het blik wordt (her)gebruikt als winkeldecoratie bij bakkerijen, als verpakking voor andere ingrediënten of zelfs als bloempot.

The rich history of our iconic red tin

Perhaps the most recognisable symbol of Royal Polak Spices is on the bakery shelf: our red spice tin. We’ve used this striking and unmistakable packaging for a long time, but it’s undergone subtle changes over the years.

Until about 1945, the container looked quite different to the way it is now: most importantly, it was made entirely of cardboard. The top and bottom were later replaced with tinplate to provide better protection for the cinnamon. In 1945, when Frits Polak was director, the cardboard gave way to a dark red, all-metal tin with a white logo. And twenty years later, Joop Draaisma decided it was time for a visual upgrade: since then, it has been a striking bright red, making the logo stand out even more.

Our tins are still a vivid red today, making them instantly recognisable to our customers and a mark of quality for the many bakers who use them. We’re proud that they can be seen in so many places in the Netherlands, and we’ve also seen them being recycled as store decoration for bakeries, containers for other ingredients, and even flower pots.

CONTINU LEKKER

CONSISTENTLY FLAVOURFUL

Continuïteit is wat Gerrit Hellema drijft. Met zijn broer Hille en samen met zijn andere zes broers en zussen, stuurt hij op stabiliteit binnen familiebedrijf Hellema. Dat proef je in de lekkerste koeken en biscuits en ervaar je in duurzame relaties. Al zo lang Gerrit zich kan herinneren, is Royal Polak Spices de kruidenleverancier van Hellema. Hoe dat zit? Iets met hetzelfde DNA en een vleugje brutaliteit.



Er was eens...

Wat in 1861 begon bij de jonge enthousiaste banketbakker Andele Hellema die zelfgebakken luxeproducten ventte met paard en wagen, is anno 2024 een internationale speler in koek, biscuits en speculaas.

“Denk je aan speculaas, dan denk je aan kaneel en daarmee aan Polak.” Maar hoe en wanneer de samenwerking is ontstaan, durft Gerrit niet te zeggen. Dus dook zijn vader en oud-directeur Jan Hellema voor ons in de geschiedenis. “Uit de archieven blijkt dat we in 1934 al kaneel van Polak gebruikten. Dus een lange samenwerking is het zeker.”

*“De wereld moet vergaan willen
wij onze afspraken niet nakomen.
Dat verwachten we ook van leveranciers.”*

Gerrit Hellema, his brother Hille, and six other brothers and sisters are the owners of Hellema, which makes delicious cookies and biscuits. As a family business, they're driven by continuity, both in terms of quality and relationships. Royal Polak Spices has been their spice supplier for as long as Gerrit can remember, and the two companies share a similar DNA.

Small beginnings

It all began in 1861 when a young, enthusiastic pastry maker, Andele Hellema, began distributing homemade luxury products with a horse and cart. Today, Hellema is an international player specialising in cookies and biscuits, including the popular spiced biscuit speculatis. “When you think of speculatis, you think cinnamon, and when you think cinnamon you think Polak,” Gerrit says. He's unsure how and when the relationship began, so his father Jan Hellema, the company's former director, checks its archives for us. “We know that we were using Polak cinnamon in 1934, so we've been doing business for a long time.”

*“If we don't keep our promises,
we're done for.”*



Makkelijk te herkennen, moeilijk te kopiëren

Koek- en biscuitfabrikant Hellema in het Friese Hallum is bekend geworden met ‘de vrolijkste koekjes van het land’. Het unieke speculaaskoekjesmerk Smoeltjes bestaat inmiddels alweer 25 jaar en is uitgegroeid tot een populair kinderfenomeen met een breed assortiment tussendoortjes.

Andere bekende producten en merken van Hellema zijn de fruitbiscuits van Sun Best, de voedzame repen van Nature Bakes en het oer-Hollandse koekje Original Dutch. Daarnaast richt Hellema zich op de ontwikkeling van nieuwe en interessante private label-producten voor de retailmarkt in Nederland en over de grens. “Met trots kunnen wij zeggen dat wij met onze kennis, technieken en processen nagenoeg elk type koekje of reep kunnen maken én rechtstreeks leveren. Van Australië tot Amerika. Dat is bijzonder en ook lastig. Een kenmerk van Hellema: ‘alles wat een beetje lastig is, doen we graag’. Dat maakt ons ook moeilijker te kopiëren.”

Zakendoen zonder wijzen

Zo vanzelfsprekend als de samenwerking tussen Hellema en Polak klinkt, is het niet. “Wij zijn kritisch op onze leveranciers. Hellema is geen eendagsvlieg, maar een toekomstbestendig familiebedrijf. ‘De klant is koning bij Hellema’, stond lange tijd op onze verpakkingen. De wereld moet vergaan willen wij onze afspraken niet nakomen. Dat DNA zie ik ook bij Polak. Een samenwerking staat of valt bij vertrouwen. De prijs moet goed zijn, maar is niet leidend. Kwaliteit en relatie zijn belangrijker. Ik zoek leveranciers die meer doen dan alleen leveren. En dat is niet altijd rozengeur en maneschijn. Want ook met Polak is er weleens een issue. Maar dan zijn de lijnen kort. We weten elkaar te vinden en lossen het zonder vingerwijzen op. Dat is zakendoen.”

No finger pointing

Polak and Hellema never take their relationship for granted. “We keep a critical eye on our suppliers,” Gerrit says. “It’s not like we’re here today, gone tomorrow – we’re a family company, and we’re in it for the long haul. For a long time, our packaging used to say ‘The customer is king’. If we don’t keep our promises, we’re done for. Polak has this same DNA. Cooperation must be based on trust, and while the price needs to be right, it’s not the key factor. Quality and relationships are more important, and I need suppliers who do more than just supply. It’s not all sunshine and roses, and even with Polak we have the occasional issue, but we have a close relationship and we solve the problem without pointing the finger. That’s the way to do business.”

Lekker als must

De afgelopen jaren hebben gezondere tussendoortjes een enorme vlucht genomen. Dat is ook Gerrit niet ontgaan. Hij houdt de markt nauwlettend in de gaten, luistert goed naar klanten en speelt in op trends. Echter schiet hij het belangrijkste doel nooit voorbij. “Een koekje kan nog zo gezond zijn, als het niet smaakt, koopt de consument het niet. Wij zitten in het segment verwennerij. Dat betekent dat onze producten lekker moeten zijn. Zo simpel is het.”

Gelukkig gaan lekker en voedzaam prima hand in hand. Dat bewijst Hellema met de recente ontwikkeling van de *Fibre Boost Bars*. “Een zachte cake-achtige reep met veel vezels en een snufje Polak. Niet alleen hun kruiden, maar ook de kennis voegt wat toe. Polak is meer dan een leverancier. Ze zijn soms ook brutaal”, knipoogt Gerrit, “met ongevraagde adviezen. Maar hun kennis en enthousiasme zijn meer dan welkom. Ieder zijn expertise. Soms is iets anders voorstellen vergeven moeite, maar als één op de tien ontwikkelingen slaagt, doe je het heel goed. Dat geldt voor ons allebei. Uiteindelijk beslist Hellema of onze klant zelf, maar we blijven graag innoveren. Niet alleen op productniveau, maar ook als mens.”

Flavour is everything

Gerrit is aware that healthier snacks have become much more popular in recent years. He watches the market closely, listens carefully to customers, keeps up with changing trends, and never forgets his most important goal. “It doesn’t matter how healthy a biscuit is: if it doesn’t taste good, consumers won’t buy it. We’re in the indulgence business, so our products must be delicious. It’s that simple.”

Fortunately, flavour and nutritiousness are eminently compatible, as Hellema’s new *Fibre Boost* bar shows. “It’s a soft, cake-like bar with lots of fibre and a pinch of Polak. It’s not just their spices, it’s their know-how that adds value. Polak isn’t just a supplier. Sometimes they don’t pull their punches, and give us advice we didn’t ask for, but their knowledge and enthusiasm are more than welcome. They have their expertise, and we have ours.”

“Sometimes doing something differently doesn’t work, but if one innovation in ten is successful, you’re doing very well. That applies to both of us. Ultimately it’s us and our customers who make the decisions, but we still like to innovate. Not just in product terms, but as human beings.”

Easy to recognise, hard to copy

Hellema, based in the town of Hallum in Friesland, is best known for making the country’s happiest biscuits. Smoeltjes, a unique brand of speculatis imprinted with smiley faces, was created 25 years ago. Today, it is hugely popular with children and includes a wide range of snack products.

Its other well-known products and brands include Sun Best fruit biscuits, Nature Bakes snack bars, and original Dutch cookies. Hellema also develops new and attractive private-label products for the Dutch and international retail markets. “We’re proud that our know-how, technology and processes allow us to make just about any kind of biscuit or bar and supply it direct, anywhere from Australia to America. That’s quite unusual, and challenging, but we enjoy doing things that are a bit difficult. It also makes us harder to copy.”

Er was eens, in een land hier ver vandaan...

Once upon a time, in a
land far away...

Het verhaal van Royal Polak Spices, is een verhaal over herkomst, kwaliteit, smaak en ervaring. Alles draait om de beste kaneel. In zes kaneelverhalen nemen we je mee van de oogst in verre landen tot de lekkere producten uit de gehele koek- en banketbranche. Te beginnen met het oorsprongsverhaal van het verleden tot het heden.

The story of Royal Polak Spices is all about quality, flavour, experience, and sourcing the very best cinnamon. In the six stories that follow, we trace how this product is harvested in far-off lands and ends up in delicious biscuits and pastries. We'll start by looking at how people have used cinnamon from ancient times to the present day.

De rijke historie van kaneel

Kaneel is een van de oudste bekende en beschreven specerijen in de geschiedenis. De Chinezen maakten melding van kaneel in een van de keizerlijke geschriften van rond 2.800 v.Chr. Het wordt ook al sinds 2.000 v.Chr. in het oude Egypte gebruikt, voornamelijk voor het balsemen, als parfum en als medicijn. Het was in die tijd zelfs meer waard dan goud. In de middeleeuwen was kaneel in Europa een statussymbool, een teken van rijkdom en welvaart.

De Romeinen kenden de kruidige specerij ook en noemden het 'canella'. Dit Latijnse woord betekent 'stokje' en zou later in onze woordenboeken terechtkomen als 'kaneel' in het Nederlands, 'cannelle' in het Frans, 'cannella' in het Italiaans en 'canela' in het Spaans. De naam verwijst naar de manier waarop de bast zich tijdens het droogproces oprolt tot een hol stokje. In het Engels heet kaneel 'cinnamon', afgeleid van het Griekse 'kinnamon', wat 'zoet hout' betekent.

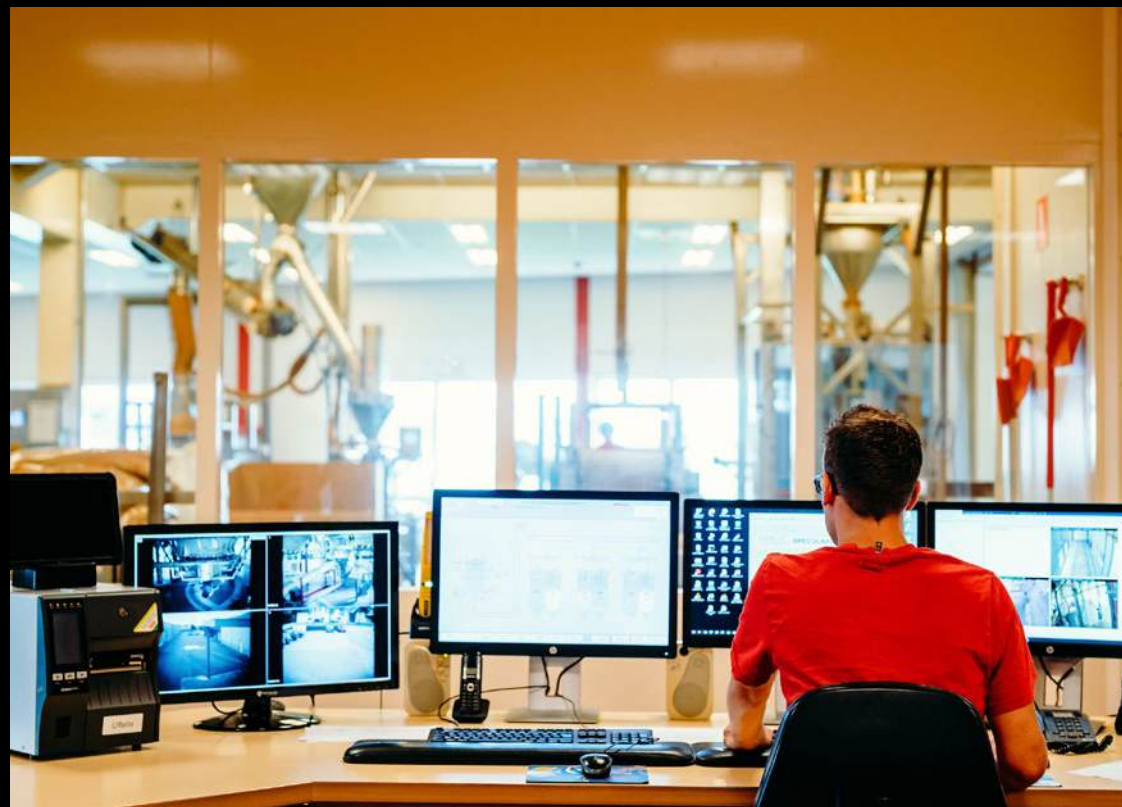
De Portugezen hadden een tijdlang een monopolie op de handel van kaneel richting Europa, maar dat werd later overgenomen door de Nederlanders die hen uit Ceylon (het huidige Sri Lanka) verdreven. Uiteindelijk veroverden de Engelsen Ceylon en namen zij op hun beurt de plek in van de Nederlanders. Nederlandse handelaren bleven wel in kaneel handelen, maar werden gedwongen te kiezen voor een andere soort: cassia. De VOC specialiseerde zich uiteindelijk in de productie en handel in specerijen uit met name het huidige Sumatra, Indonesië.

Cinnamon's rich history

Cinnamon has one of the longest written histories of any spice. It's mentioned in imperial Chinese documents dating from around 2800 BCE, and was used in ancient Egypt from about 2000 BCE, mainly for embalming, as a fragrance, and as medicine. At that time, cinnamon was more valuable than gold and even in medieval Europe it was a status symbol.

The Romans called cinnamon canella, meaning 'little stick', because the dried inner bark of the tree is rolled up into a hollow cylinder. This has survived as kaneel in Dutch, cannelle in French, and canela in Spanish. The English word comes from the Greek kinnamon, or 'sweet wood'.

The Portuguese had a monopoly on imports to Europe for a time, but this was later taken over by the Dutch, who drove them out of Ceylon, now Sri Lanka. Later still, the country was colonised by the British. Dutch merchants continued to trade in cinnamon, but were forced to choose another variety, cassia. The Dutch East India Company eventually specialised in spice production and trading in what is now Sumatra.



Kroon op het werk

Crowning glory

Het logo van Royal Polak Spices staat voor trots, dankbaarheid en historie

Sinds 1854 heeft Royal Polak Spices vele verschillende logo's gekend. In de beginjaren stond het logo alleen op het briefpapier en in advertenties van de krant, later groeide het uit tot een markant teken van kwaliteit en trots.

Drie achtereenvolgende directeuren droegen elk hun steentje bij aan de totstandkoming van het logo. Dat begint al rond 1913. De slogan *Aan de spits staat Polak's fabriek* komt uit de koker van Bernard Polak, die vanuit zijn Villa Zonnehoeck de bouw van de nieuwe spits op de Steenwijker kerktoeren heeft kunnen volgen. Niet alleen de slogan, ook het logo krijgt vorm: een tekening van de toren van Steenwijk wordt gekozen als een trots en herkenbaar beeldmerk voor het bedrijf. De slogan en het logo van Bernard komen terug in vrijwel alle advertenties van het trotse bedrijf J.S. Polak.



Dankzij de creatieve inbreng van zijn zoon en opvolger Frits Polak ondergaat het logo langzaam verandering. Hij experimenteert rond 1935 op verschillende manieren met de afbeelding van de toren. Aan de slogan van zijn vader verandert hij niets, maar de toren wordt wat meer gestileerd, of als randversiering gebruikt. Uiteindelijk komt hij uit op een eenvoudig ontwerp dat een aantal jaren later op de blikken komt te staan.

Joop Draaisma, de directeur die Frits Polak opvolgt, verandert niks aan de stiling van de toren in het ontwerp. Wat goed is, moet volgens Joop goed blijven en het logo is goed. De torenspits staat symbool voor Steenwijk en geeft de trots van Royal Polak Spices weer, de geschiedenis, het topfabrikaat en de consistente specerijenmelanges.

Er is nog één laatste verandering die het bedrijf nog altijd met trots vervult: in 1979 komt er een kroontje bij, als Polak het Predikaat Koninklijk. De naam verandert van N.V. Handelsmaatschappij J.S. Polak naar J.S. Polak Koninklijke Specerijenmaaldery b.v. In 2020 verandert de naam in het meer internationale Royal Polak Spices, maar het logo blijft.



The Royal Polak Spices logo is a symbol of pride, gratitude, and historical tradition

The Royal Polak Spices logo has changed many times since the business was founded in 1854. In the early years it was used only on the company's letterheading and in newspaper advertisements, but later it evolved into a distinctive symbol of quality and pride.

Three successive directors each played a part in the development of the logo. It began in around 1913, when Bernard Polak dreamed up the slogan *Aan de spits staat Polak's fabriek*, Polak's products are the tops, in a punning reference to the church tower he could see from his living room. The logo featured a drawing of the tower, chosen as a proud and

easily recognisable symbol of the company, and the slogan and logo appeared in nearly all of its advertisements.

The logo gradually evolved, thanks to the creative input of Bernard's son and successor Frits Polak, who experimented with different versions of the tower in about 1935. He left his father's slogan unchanged, but the tower became slightly more stylised, and was also used as decoration. Eventually, he lighted on a simple design which appeared on the tins several years later.

Joop Draaisma, who succeeded Frits as director, left the stylised tower unchanged, on the basis of if it ain't broke, don't fix it. The tower symbolises Steenwijk, and expresses the company's pride in its history, premium quality, and consistent spice mixes.

One last change still fills the company with pride: a crown was added in 1979 when Polak was awarded a royal predicate and changed its name from N.V. Handelsmaatschappij J.S. Polak to J.S. Polak Koninklijke Specerijenmaaldery. This changed again in 2020, to the more international Royal Polak Spices, but the logo remained.



TROTS OP TRADITIE, OOG VOOR INNOVATIE

PROUD TRADITIONS AND AN EYE FOR INNOVATION



Met een erfgoed dat teruggaat tot 1825, heeft Coppenrath Feingebäck een rijke geschiedenis van vakmanschap en toewijding. **Andreas Coppenrath** is de zesde generatie aan het roer. Zijn vader, Franz Coppenrath, werkte na 1945 in meerdere Nederlandse bakkerijen. In die tijd kwam hij voor het eerst in aanraking met speculaas. Die kennis nam hij mee naar Duitsland

en zo begon hij met het eerste 'Feingebäck', ofwel kleine koekjes. In die periode is het zaadje geplant voor een bijzonder samenwerking met Royal Polak Spices.

The Coppenrath Feingebäck bakery's rich history of dedicated craftsmanship dates back to 1825. Today, five generations later, **Andreas Coppenrath** is at the helm. His father, Franz Coppenrath, worked in various Dutch bakeries from 1945 onwards. During this time, he first came into contact with speculatis. He took this knowledge to Germany and began making Feingebäck, fine biscuits. During this time, he planted the seeds of a very special relationship with Royal Polak Spices.



Ambacht over de grens

"Coppenrath Feingebäck staat vandaag de dag synoniem voor heerlijke lekkernijen die geliefd zijn bij velen. Dat begon allemaal met mijn vader die zich toelagde op speculaas, spritsringen en koffiekranjes voor de Duitse markt", vertelt trotse Andreas Coppenrath, erfgenaam en eigenaar van de bakkerij. "De overgang van kleine bakkerij naar industriële productie in 1960 markeerde een nieuw tijdperk van groei en mogelijkheden, waardoor Coppenrath Feingebäck zich kon uitbreiden naar nieuwe markten binnen en buiten Duitsland.

In goede en slechte tijden

De relatie tussen Coppenrath en Polak is diepgeworteld in traditie en vertrouwen. "Het persoonlijke contact kenmerkt onze band", benadrukt Andreas. "Het gaat niet alleen om zakendoen. We investeren in langdurige relaties gebaseerd op wederzijds respect en betrokkenheid. Deze sterke band heeft Coppenrath geholpen in moeilijke tijden, zoals de hevige brand in 1978. In dat jaar brandde een groot deel van de bakkerij af. Grondstoffen en ovens gingen verloren. Mede door het op korte termijn beschikbaar stellen van speculaaskruiden door Polak, kon Coppenrath haar klanten snel weer beleveren en bleef de schade enigszins beperkt."

Een belofte voor de toekomst

"We kiezen voor Polak vanwege de ongeëvenaarde smaak, kwaliteit en consistentie die ze bieden", verklaart Andreas. "Hun kruiden zorgen mede voor het eindresultaat van onze onderscheidende - en inmiddels beroemde - speculaas. Een prestatie waar we beiden trots op mogen zijn. Hoewel de kaneel slechts een klein onderdeel is van het uiteindelijke product, vormt onze relatie met Polak de kern van onze zakelijke aanpak. We blijven samen innoveren maar wel met het behoud van traditionele recepten, zodat de heerlijke smaak van Coppenrath Feingebäck nog generaties lang behouden blijft."

Cross-border craftsmanship

"Today, Coppenrath Feingebäck is synonymous with hugely popular sweet treats," says Andreas Coppenrath, the bakery's current owner. "It started with my father, who began making speculatis, spritz cookies, and coffee biscuits for the German market. The transition from a small bakery to mass production in 1960 marked a new era of growth and opportunity, and the company expanded into new markets in Germany and abroad."

Good times and bad

Coppenrath's relationship with Polak is deeply rooted in tradition and trust. "It's a personal connection," Andreas emphasises. "It's not just about doing business: we invest in long-term relationships based on mutual respect and involvement. These strong ties have helped us in difficult times, such as a serious fire in 1978 that destroyed a large part of the bakery. We lost our raw materials and the ovens, but we were soon able to resume supplies to customers, partly because Polak was quick to provide us with new speculatis spices. This helped to limit the damage."

A promise for the future

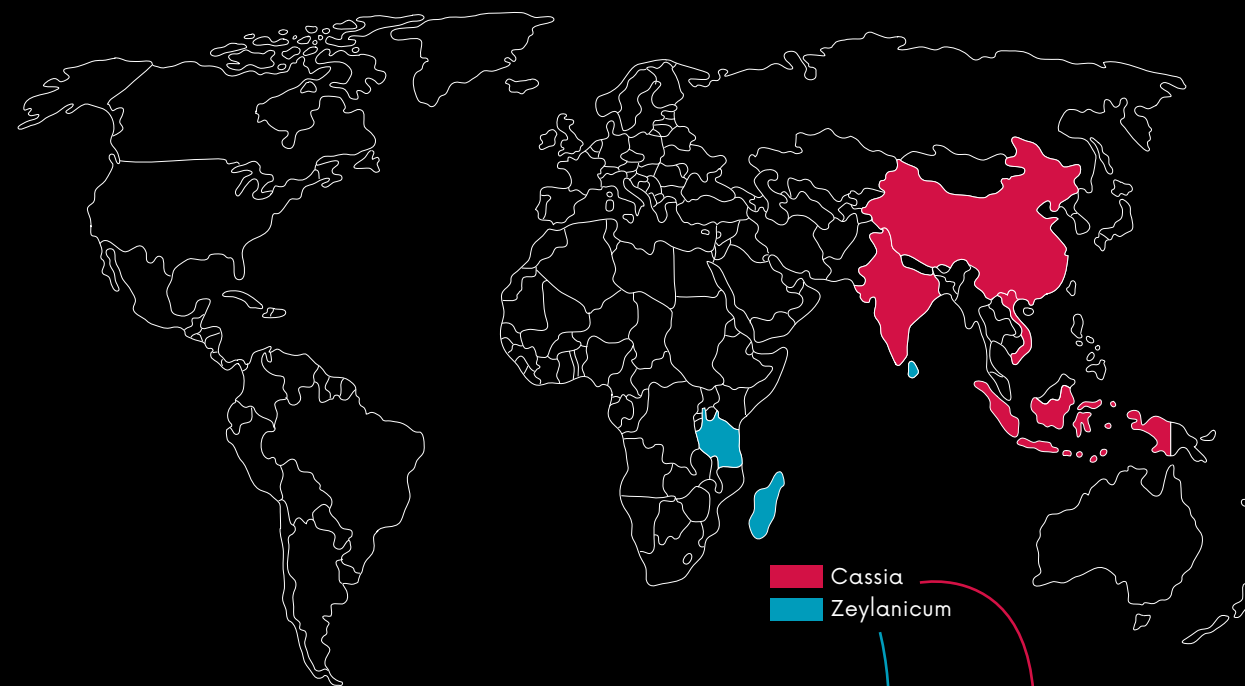
"We choose Polak for their unrivalled flavour, quality, and consistency," Andreas continues. "Their spices are a part of the reason why our speculatis is so different, and so well known. We're both proud of what we've achieved together. Although cinnamon is only a small part of the end product, our relationship with Polak forms the core of our approach to business. We continue to innovate together, but use traditional recipes to maintain the wonderful flavour of Coppenrath Feingebäck products for generations to come."

Wat is kaneel?

What is cinnamon?

Kaneel behoort tot een van de meest gebruikte specerijen wereldwijd. Alle soorten kaneel behoren tot het plantengeslacht *Cinnamomum*. De twee hoofdsoorten kaneel zijn: *Cinnamomum Cassia*, de binnenbast van de kaneelboom, en *Cinnamomum Zeylanicum*, de bast van de scheuten van een struik.

Cinnamon is one of the most commonly used spices worldwide. The *Cinnamomum* genus comprises many species, but the two main ones for our purposes are *Cinnamomum Cassia*, a tree whose inner bark is used as a spice, and *Cinnamomum Zeylanicum*, a shrub, the inner bark of whose side shoots is used.



Waar komen de verschillende soorten kaneel vandaan?

Cassiakaneel (*Cinnamomum Cassia*) Deze botanische boomsoort vindt zijn oorsprong in landen als Indonesië, Vietnam, India en China. In deze landen groeit kaneel als een 'wild crop', dat wil zeggen dat er geen specifieke plantages zijn met kaneelbomen. De bomen staan vaak samen met andere bomen in het regenwoud of op het perceel van lokale boeren.

Zeylanicumkaneel (*Cinnamomum Zeylanicum*) Deze kaneelstruik wordt geteeld op plantages en komt oorspronkelijk uit Sri Lanka. Tegenwoordig groeit zeylanicumkaneel ook in Afrikaanse landen als Tanzania en Madagaskar. Alleen zeylanicumkaneel uit Sri Lanka mag Ceylon kaneel worden genoemd.

Where do the different species come from?

Cassia cinnamon (*Cinnamomum Cassia*) This tree grows in countries such as Indonesia, Vietnam, India, and China. It is a wild crop, meaning that it is grown not on plantations, but rather with other trees in the rainforest or on local farmers' land.

True or Ceylon cinnamon (*Cinnamomum Zeylanicum*) This shrub, which is grown on plantations, originally comes from Sri Lanka. It is now also cultivated in Tanzania, Madagascar, and other African countries. Only *C. zeylanicum* from Sri Lanka may be called Ceylon cinnamon.

HET NEUSJE VAN DE BAKKER THE CREAM OF THE BAKER

“Kort nadat mijn moeder van mij was bevallen, kocht mijn vader de bakkerij. Zij doen dit vak dus al 33 jaar”, vertelt de 33-jarige **Bas Plaizier**, die nu als tweede generatie het bedrijf leidt. “Ik was eigenlijk van plan de horeca in te gaan, maar die werktijden zijn niks voor mij. ‘Kom eerst eens bij ons kijken’, zei mijn vader. Zo gezegd, zo gedaan. En vervolgens niet meer weggegaan. Saai is het hier nog nooit geweest. Het werk is veelzijdig, er is altijd wat te doen of te leren. Over een paar jaar hoop ik Bakkerij Plaizier en de twee winkels volledig van mijn ouders over te nemen.”



Bas Plazier en Walter Jansen van Royal Polak Spices.

Bas Plazier and Walter Jansen of Royal Polak Spices.

‘My father bought the bakery shortly after my mother had me,’ says Bas Plaizier, of Bakkerij Plaizier. “I’m 33, so that’s how long they’ve been in the business. I actually planned to go into hospitality, but I didn’t like the working hours. Then my father said before you do that, come and have a look

at us, so I did, and I’ve been here ever since. It’s never boring: it’s a multifaceted job, and there’s always something to do or learn. I hope to take over the bakery and the two shops from my parents in a couple of years.”

“Als ik vroeger met mijn ouders door Steenwijk reed, draaiden we altijd het raam open. Neusje eruit en gewoon ruiken.”

“When my parents and I used to drive through Steenwijk, we would open the window and sniff the cinnamon.”

Van de oude stempel

“Mijn vader komt uit een bakkersfamilie. Zijn vader en moeder hadden vroeger een grote brood- en banketbakker met zeven busjes waar ze het dorp mee rondgingen. De liefde voor het vak gaat van generatie op generatie. Mijn oudere broer heeft een webshop in chocoladegeschenken en mijn jongste broer helpt met onze webshop. Lekker eten staat bij de hele familie op nummer 1. Mijn vriendin wordt er soms wel een beetje gek van. Ik ben echt van de oude stempel. Mijn kaas haal ik bij de kaasboer, biefstuk bij de slager en vis bij de visboer. Alles moet zo vers en lokaal mogelijk. We eten nog geregeld met het hele gezin. Dan geven we voor de gein mijn moeders kookkunsten altijd een cijfer. Lekker kritisch zijn we wel.”

De lekkerste

“Ik weet zeker dat als je in Hoogeveen aan een willekeurig persoon vraagt: ‘Waar haal je de lekkerste slagroomtaarten?’, dat 9 op de 10 personen ‘Bakkerij Plaizier’ noemt. Wij maken 95% vers. Dat onderscheidt ons van de industrie. Pure ambacht, net zoals vroeger. Zelfs de gele room koken we nog zelf, dat gebeurt bijna nergens meer. Dat wil niet zeggen dat onze eigen producten standaard een 10 krijgen. We zijn ook streng op onszelf. Is het niet goed, dan gaat het terug. Klanten mogen ook terugkomen met het product, wel handig als ze het dan niet helemaal opeten”, knipoogt Bas.

Geurexplosie

“Als ik vroeger met mijn ouders door Steenwijk reed, draaiden we altijd het raam open. Neusje eruit en gewoon ruiken. De geur van kaneel is zo lekker. Ik herinner me als kind ook goed dat mijn vader het rode blik opentrok en dat er echt in één keer een explosie aan geur vrijkwam. Mijn opa gebruikte de kruiden van Polak ook al. Als er blikken over waren, gebruikte ik ze voor het carbidshieten. Tegenwoordig staan ze in de bakkerij ter decoratie. Dat rode blik kenmerkt Polak, maar ook Bakkerij Plaizier. Uniek, authentiek en eigen.”

Traditionalist

“My father comes from a family of bakers. His parents used to have a big bread and pastry bakery, with seven vans doing the rounds of the village. The love of the business is being passed from generation to generation. My older brother runs a chocolate gifts website, and my youngest brother helps with our webshop. Good food is the number one priority for the whole family. It sometimes drives my girlfriend up the wall, but I’m a traditionalist. I get my cheese from the cheese shop, my steaks from the butcher, and my fish from the fishmonger. Everything has to be as fresh and local as possible. We still regularly eat together as a family, and we always jokingly give my mother’s cooking a mark out of ten. We can be quite critical sometimes.”

The best in town

‘If you ask ten random people in Hoogeveen where to get the best whipped cream pie, I guarantee nine will say Bakkerij Plaizier. Ninety-five percent of the ingredients we use are fresh ingredients, unlike the industry as a whole. It’s still about pure, traditional craftsmanship as it always has been, and we even make our own custard, which very few other people do. But that doesn’t mean our products are always a 10 out of 10: we’re very strict with ourselves, and if it’s not good, we reject it.’

Explosion

“When my parents and I used to drive through Steenwijk, we would open the window and sniff the cinnamon. It’s such a wonderful smell. I still clearly remember when I was a kid and my father would open a red tin of Polak spices, there was an instant explosion of fragrance. My grandfather used them too. If there were any tins left over, I used them for the traditional pastime of *carbidschieten*, filling them with calcium carbide and using them as fireworks. We now use them in the bakery for decoration. The red tin instantly says Polak, but it also says Bakkerij Plaizier. It’s unique, authentic, and personal.”

Een kwestie van smaak

A question of flavour

Natuurlijk maakt het uit waar de kaneel groeit. Bodem, temperatuur, plaatselijke kaneelsoort en klimaat bepalen het karakter van kaneel.

The character of cinnamon depends on the variety, the soil, and the climate in which it is grown.

 Korintje	 Saigon	 Ceylon
Deze cassiakaneel komt uit Sumatra, Indonesië. Het heeft een zoete en scherpe smaak.	Dit is cassiakaneel uit Vietnam en deze kaneelsoort heeft een scherpe smaak en bevat wat frisse tonen van munt.	Deze zylanicumkaneel wordt vaak aangeduid als ‘echte kaneel’ en komt oorspronkelijk uit Sri Lanka. Het heeft een milde en zoete smaak.
This cassia cinnamon comes from Sumatra, in Indonesia. It has a sweet, sharp taste.	This is cassia cinnamon from Vietnam, which has a sharp taste and fresh, minty tones.	This Ceylon or true cinnamon originates from Sri Lanka, and has a mild, sweet flavour.

De oogst

Cassiakaneel wordt geoogst van volwassen kaneelbomen. Deze zijn dan acht tot tien jaar oud en voldoende ontwikkeld om kaneel van de hoogste kwaliteit te produceren. De boombast wordt met de hand geoogst. De bast wordt met een speciaal mes voorzichtig losgesneden. De dunne buitenkant van de bast wordt verwijderd met een speciaal gereedschap: pengikis. De binnenste bast bevat de meeste smaak en etherische oliën die de cassia zijn karakteristieke aroma geven. Hierna wordt de binnenbast voor enkele uren tot een halve dag in de zon te drogen gelegd. Het drogingsproces maakt de bast geschikt voor langdurige opslag en vervoer. Vervolgens wordt de cassiakaneel vervoerd naar lokale distributeurs en exporteurs.

Bij de oogst van de cassiaboom worden alle delen gebruikt. Naast dat de bast wordt gebruikt voor de kaneelpoeder, worden de bladeren gebruikt voor het maken van kaneelolie. De stam van de kaneelboom, die is ontdaan van de bast, wordt gebruikt voor het maken van meubels of voor productie van houtskool om op te koken.

Zeylanicumkaneel komt van bladerige struiken, die met een leeftijd van twee tot drie jaar geoogst worden. De buitenbast wordt meteen na de oogst afgeschraapt. De binnenbast wordt opgerold op dezelfde manier als sigaren. De opgerolde schors wordt vervolgens enkele uren tot een dag te drogen gelegd. Net als bij de cassiakaneel, wordt de zeylanicumkaneel vervolgens vervoerd naar lokale distributeurs en exporteurs.



The harvest

Cassia cinnamon is harvested from adult trees that are eight to ten years old and mature enough to produce top-quality cinnamon. The bark is harvested by hand, carefully cutting it away with a special knife, and the thin outer bark is removed using a scraper. The inner bark has the best flavour, and contains etheric oils that give cassia its characteristic aroma. It is dried in the sun for up to half a day, making it suitable for long-term storage and transport, and then taken to local distributors and exporters.

All parts of the cassia tree are used in the harvest. The bark is used to make powdered cinnamon, and cinnamon oil is extracted from the leaves. The trunk, minus the bark, is used to make furniture, or charcoal for cooking.

Ceylon cinnamon comes from leafy shrubs harvested when they are two or three years old. The outer bark is immediately scraped off, and the inner bark rolled like a cigar. It is then dried for up to 24 hours and, as with cassia cinnamon, transported to nearby distributors and exporters.



Vertrouwde partners

Royal Polak Spices werkt samen met een netwerk van distributeurs en exporteurs. Zij onderhouden het directe contact met de boeren in het land van oorsprong en zorgen ervoor dat de producten voldoen aan de wensen en kwaliteitseisen van Royal Polak Spices. We gaan onze relaties met exporteurs aan voor de lange termijn. Dat partnerschap is gebaseerd op wederzijds vertrouwen en respect. Als zij erop kunnen vertrouwen dat wij hun producten altijd in voldoende hoeveelheden afnemen, kunnen zij investeren in kennis en een groot netwerk aan boeren. Met veel exporteurs werken we al meer dan vijftig jaar samen.

Trusted partners

Royal Polak Spices deals with a network of distributors and exporters who maintain direct contact with farmers in the country of origin and ensure that the products meet our quality requirements. We build long-term partnerships with exporters, based on mutual trust and respect. If they can be sure that we'll buy sufficient quantities of their products, they can invest in knowledge and in developing their ties with farmers. Many of our exporters have been working with us for more than fifty years.



EEN KLEINE GROTE BAKKER

A LITTLE BIG BAKERY



Eigenlijk wilde hij geen bakker worden. "Ik hou te veel van pionieren." Maar op zijn 19e stapt Vincent Nollen, als derde generatie, toch in het familiebedrijf. Een goede keuze blijkt. "Er is juist heel veel ruimte voor vernieuwing en innovatie. Ik zie overal kansen en we werken met hele goede mensen." Zo is de bakkerij en kruidenierswinkel uit 1921 uitgegroeid tot een regionale bakker met 18 winkels in Overijssel en een grote bakkerij in Hengevelde waarmee ze brood, chocolade en banket aan zo'n 25 supermarkten en lokale horeca leveren.

Vincent Nollen didn't actually plan to be a baker. "I wanted to be more of a trailblazer", he says. But he joined the third generation of his family business, Bakkerij Nollen, at the age of 19, and it turned out to be a good choice. "There's a lot of scope for innovation, I see opportunities everywhere, and we work with really good people." What started out as a bakery and grocery in 1921 is now a regional baker with eighteen stores in the province of Overijssel, and a big factory in Hengevelde supplying bread, chocolate and patisserie to some twenty-five supermarkets and local hospitality outlets.



Temperatuur, tijd, toewijding én grondstoffen

“We zijn misschien een regionale bakker, maar ik zie ons meer als 18 keer een kleine bakker”, vertelt Vincent gepassioneerd. Samen met zijn vrouw Antoinette is hij sinds 2020 verantwoordelijk voor Bakkerij Nollen. De bakkerij bestaat inmiddels 103 jaar, maar werkt nog steeds volgens de aloude bakkersformule: temperatuur, tijd en toewijding. Daar hebben oprichters Theo en Johanna in 1921 zelf de ‘g’ van grondstoffen aan toegevoegd. “Als je de beste kwaliteit wilt, is werken met de beste ingrediënten een voorwaarde. Ons ambacht en vakmanschap doen de rest. Het assortiment is over de jaren heen flink gegroeid, maar onze nuchterheid en passie voor het vak is onveranderd.”

Time, temperature, tenacity – and ingredients

“We may be a regional bakery chain, but I see us more as eighteen individual small bakeries.” Vincent says. He and his wife Antoinette have run Bakkerij Nollen since 2020. Established 103 years ago, it still follows the age-old ‘three Ts’ baking formula: time, temperature, tenacity. Back in 1921, founders Theo and Johanna added an ‘I’ to the mix: ingredients. “If you want the best quality, you need the best raw materials, and expertise and craftsmanship do the rest. Our product range has grown a lot over the years, but we still have the same clear-headed and passionate attachment to the business.”

*“We zijn misschien een regionale bakker, maar ik zie ons meer als 18 keer een kleine bakker”
“We may be a regional bakery chain, but I see us more as eighteen individual small bakeries.”*



Saaie samenwerking

“De samenwerking met Royal Polak Spices is ver voor mijn tijd ontstaan. Toen ik op mijn twaalfde wel eens meehielp in de bakkerij gebruikten we hun kruiden ook al. Ik weet niet beter. Eigenlijk is Polak gewoon met ons meegegroeid. Ik heb er ook nooit over getwijfeld om dezelfde producten bij een ander te bestellen. De kruiden zijn heel goed. Ze bestaan niet voor niks 170 jaar. Het is natuurlijk niet ons grootste afnameproduct, dus ik wil er ook niet al te veel mee bezig zijn. Het moet gewoon heel goed, consistent en betrouwbaar zijn. Dat klinkt saai, maar het is in de basis wat iedere bakker wil.”

Close cooperation

“Our relationship with Royal Polak Spices began long before my time. I used to help out in the bakery sometimes when I was 12, and we were already using their spices. That’s all I know. In fact, Polak has grown with us. I’ve never even thought of buying the same products from a different company, and their prices are really good. It’s not surprising they’ve been around for 170 years. Of course it’s not the biggest product we buy, so I don’t want it taking up too much of my time. It simply needs to be very good, consistent, and reliable. That might sound trite, but it’s basically what every baker wants.”

De een zijn dood...

“Het bakkersvak is uitdagend. Enerzijds is het heel traditioneel, anderzijds vliegen de trends je om de oren. Bakkerij Nollen is groot geworden door de middenweg. We zijn geen trendsetter, maar voldoen wel aan de vraag vanuit de markt. Ik houd van innoveren, maar denk ook aan de lange termijn en onze capaciteit. Groeien kun je door jezelf te ontwikkelen maar ook door andere bedrijven en kennis over te nemen. Aan ons om de juiste keuzes te maken. Ik denk dat de ambachtelijke bakkerij zoals-ie nu bekend staat, niet toekomstbestendig is. Los van alle stijgende prijzen, hebben bakkers het zwaar. Je moet ‘s nachts vroeg beginnen en lang doorwerken. Door het personeelstekort moeten sommige bakkers zowel bakken als ondernemen. Dat valt niet mee. Sommige bakkers stoppen ermee en vinden vervolgens hun weg naar ons. Dat biedt nieuwe kansen, voor hen en voor ons. Ik geloof heilig in de toekomst van de bakkerijsector. De vraag is even in welke vorm, maar er blijft altijd vraag naar echt goed brood.”

Making the right choices

“Being a baker is a challenge. It’s a very traditional business, but you have to keep your eye on changing trends. We’ve grown big by occupying the middle ground: we’re not trendsetters, but we do respond to market demand. I love innovating, but I also think about our long-term future and our capacity. You can grow organically, but you can also acquire other businesses and know-how, and it’s up to us to make the right choices. I don’t think that traditional bakery as we know it today is sustainable. Even without all the rising prices, bakers are having a hard time of it. You have to start at the crack of dawn and work long hours, and there’s a staff shortage, so some people have to bake and run their businesses at the same time, which is not easy. Some bakers have had enough of this, so they find their way to us, which offers new opportunities for them and us. I really do believe the bakery sector has a future. The question is what form will it take, but there’ll always be a demand for really good bread.”

Duurzaamheid

Sustainability

Een duurzaam verhaal

Samen met onze partners in de regio investeert Royal Polak Spices in duurzaamheidsinitiatieven. Het is onze doelstelling ieder jaar net zoveel cassiabomen te planten als er worden gekapt om in onze kaneelbehoefte te voorzien. Het initiatief en de ontwikkelingen ervan worden geleid door Alfred Drenthen, inkoopdirecteur van Royal Polak Spices.

Samen met de partners in de landen van oorsprong wordt dit opgezet. Het doel is om zaailingen te ontwikkelen bij boomkwekerijen en de boeren te voorzien van stekjes die ze kunnen planten in hun omgeving. Door actief nieuwe bomen aan te planten zorgen we er niet alleen voor dat we de komende generaties nog kunnen genieten van kaneel, we dragen ook bij aan een betere CO₂-huishouding en het behoud van het tropisch regenwoud.

Building a longterm future

We work with partners in the countries of origin investing in sustainability projects. We aim to plant the same number of cassia trees as we fell each year to meet our cinnamon needs. This project is managed by our purchasing director, Alfred Drenthen.

The intention is to grow seedlings in tree nurseries and provide farmers with seedlings they can plant on their land. By actively planting new trees, we're ensuring that future generations can enjoy cinnamon, and we're also helping to reduce CO₂ emissions and preserve tropical rainforests.



Vervoer

De gedroogde kaneel wordt in grote containerschepen naar Nederland gebracht. Vanuit de haven van Rotterdam gaat de kaneel naar het ontvangstmagazijn van Royal Polak Spices in Steenwijk.

Transport

The dried cinnamon is transported to Rotterdam in large container ships, and from there to our warehouse in Steenwijk.

Kwaliteit- en ingangscontrole

Iedere container met grondstoffen wordt gecontroleerd en beoordeeld. Onze kwaliteitsafdeling let daarbij onder meer op oliegehalte, smaak, kleur en geur en legt tot in detail vast welke eigenschappen een specifieke partij kaneel heeft. Iedere partij moet voldoen aan de strenge standaarden van Royal Polak Spices.

Quality controls

Each container of raw materials is evaluated by our quality department, which checks their oil content, flavour, colour, aroma and other criteria, and records the characteristics of each batch, which must meet our strict standards.



Opslag

Zodra de batch is goedgekeurd, wordt deze verplaatst naar ons lokale magazijn en vrijgegeven voor gebruik.

Storage

As soon as the batch has been approved, it is taken to our local warehouse and released for use.

SMAAKMAKERS IN DE SCHIJNWERPERS SPOTLIGHT ON THE FLAVOUR MAKERS

Aanpakkers, pioniers en ambachtslieden. Royal Polak Spices barst van de gepassioneerde mensen die dagelijks vol overgave voor de allerbeste en -lekkerste kruiden zorgen. In deze rubriek zetten we zeven onmisbare krachten in de schijnwerpers.

Go-getters, pioneers, artisans: Royal Polack Spices is full of passionate people who work hard every day to ensure that our spices are the best. In this section, we focus on seven of them.



Marjan Klaster is productiemedewerker en werkt sinds maart 2008 bij Royal Polak Spices. Haar roots liggen in Steenwijk én haar vader was bakker, dus de keuze voelde direct goed. Nog steeds trouwens.

“Ik ben de enige vrouw in de productie. Maar ik sta mijn mannetje. Mijn carrière startte in de horeca, dus ik kan wel wat hebben. Het is een leuk team waar veel wordt gelachen. We zijn heel open en ‘corrigeren’ elkaar waar nodig. Soms moet ik die jongens een beetje opvoeden hè? Als bakker sprak mijn vader regelmatig over de kruiden en specerijen van Polak. Dus toen daar een baan vrij kwam, leek dat me wel wat. Na jarenlang onregelmatige werktijden had ik behoefte aan structuur en regelmaat. Zestien jaar later hobbeld ik nog lekker door. Polak is een stabiele en fijne werkgever. Met mijn heftruckcertificaat kan ik alle kanten op. Letterlijk én figuurlijk.”

Marjan Klaster is a production worker who's been with us since March 2008. Her roots are in Steenwijk, and her father was a baker, so joining Royal Polak Spices seemed an obvious choice. She's glad she made the move.

“I'm the only woman in production, but I can handle it. I began my career in hospitality, so I am quite resilient. It's a great team, we have a lot of laughs, and we're very open. We point out each other's mistakes when necessary. Sometimes I have to mother them a bit. As a baker, my father often talked about Polak's herbs and spices, and when a job became available there, I jumped at the chance. After years of irregular hours, I needed structure and regularity. Sixteen years later, I'm still doing fine. Polak is a really good, stable employer, and my forklift certificate has taken me places, literally and figuratively.”

Marjan



Malin Morin werkt sinds 2020 bij Royal Polak Spices. Als commercieel directeur is zij verantwoordelijk voor alle commerciële activiteiten. Malin is trots op het verleden en ziet de toekomst met vertrouwen en enthousiasme tegemoet.

“We zijn misschien niet het grootste specerijenbedrijf ter wereld, maar wel een van de weinigen die gespecialiseerd zijn in één specerij. Dankzij onze sterke focus op kaneel hebben we in de loop der jaren een uitstekende expertise en diepgaande kennis ontwikkeld. Van de inkoop van grondstoffen tot de ontwikkeling van specifieke producten om kaneel en gerelateerde blends optimaal te verwerken. Alles om aan de verwachtingen van onze klanten te voldoen. Die klantgerichtheid en can-do mentaliteit voel je in de hele organisatie.”

“Door de mogelijkheden van kaneel in nieuwe markten te verkennen en door ons productassortiment uit te breiden, streven we naar ontwikkeling en groei. Polak is continu op zoek naar innovatie rondom kaneel. Dat zien klanten binnenkort terug in de nieuwste productontwikkelingen. Met onze gedeelde passie voor smaak, kijken we uit naar nog vele decennia van prettige zakenrelaties met onze huidige en toekomstige klanten.”

Malin Morin has worked at Royal Polak Spices since 2020. As our commercial director, she's proud of the company's past and looks forward to the future with confidence and enthusiasm.

“We may not be the world's biggest spice company, but we're one of the few that specialise in a single spice. Because of our strong focus on cinnamon, we've developed outstanding know-how and expertise over the years, from buying raw materials to developing specific products to process cinnamon and related blends and meeting customer expectations. You can feel this customer-focused, can-do mentality everywhere in the company.

“We strive to achieve growth by exploring the potential of cinnamon in new markets and expanding our product range. Polak is always innovating where cinnamon is concerned, and our customers will soon see this in our latest new products. With our shared passion for flavour, we look forward to many decades of great business relationships with our current and future customers.”

Malin



Hans Boxem werkt maar liefst 25 jaar bij Royal Polak Spices. Hij startte in 1999 als productiemedewerker, groeide door naar productie leider, de technische dienst en werkt nu als technisch projectmanager.

“Wat als Hans Boxem morgen niet meer komt? Dan gaat alles gewoon door. Ik ben niet onmisbaar. Maar je mist wel een brok ervaring. Ik ben vanaf 2007 bij alle verbouwingen betrokken geweest. Dus je kunt wel stellen dat ik een hoop uitdagingen heb gehad. Ik heb de mengerij in de oude fabriek zelf nog in elkaar gelast met Boelie Huisman.”

“Als ik langer dan drie weken zonder plezier naar mijn werk ga, ben ik weg. Dat is altijd mijn strategie geweest. En nog steeds. Dus dat ik hier - 25 jaar later - nog ben, zegt genoeg. Ik heb de ruimte en creativiteit kunnen pakken om mezelf op te werken tot waar ik nu ben. Polak is een levensstijl. Ik kan hier echt mijn ei kwijt. Sterker nog: als ik nog tijdens mijn werkzame leven kom te overlijden, wil ik hier mijn uitvaart.”

Hans Boxem has been with Royal Polak Spices for twenty-five years. He started out as a production worker in 1999, and was promoted first to production manager and then to the technology department. He now works as a technical project manager.

“If Hans Boxem stopped coming in to work tomorrow, the world wouldn't come to a standstill. They could manage fine without me, but they would lose a certain amount of experience. I've been involved in all the rebuildings since 2007, so you can imagine I've had a whole heap of challenges. I even welded together the blender in the old factory with Boelie Huisman.

“If I ever go to work for three weeks without enjoying myself, it'll be time to leave. That's always been my strategy, and still is. But it says something that I'm still here 25 years later. I've been given the creative freedom to work my way up to where I am now. Polak is a way of life. I really can express myself here. In fact, if I die while I'm still working, I want my funeral to be here.”

Hans

Bert Munsterman en Richard Rozendal zijn beiden begonnen in de productie en maakten na een paar jaar de overstap naar de afdeling logistiek. Bert vierde in januari zijn 25-jarig jubileum, Richard hoopt dat over twee jaar te vieren. De heren zijn elkaar na al die jaren nog steeds niet zat.

Bert: “In 2006 zijn we allebei naar de nieuwe fabriek gekomen. Daar heb ik nog een paar jaar in de productie gewerkt om de nieuwe afvulmachine te leren kennen en te optimaliseren. Na twee jaar ging ik terug naar de logistiek waar ik van 2000 tot en met 2005 ook werkte. Richard en ik werken al twintig jaar samen. Dus we kennen elkaar wel redelijk... Of ik hem al zat ben? Nee hoor!”

Richard: “Bert en ik zijn twee verschillende persoonlijkheden, maar kunnen goed met elkaar overweg. We werken in een leuk team van allemaal zo’n beetje dezelfde leeftijd. Met sommigen werk ik al meer dan 15 of 20 jaar. Mijn collega’s betekenen veel voor me.”

Bert: “Ieder heeft zijn eigen werkwijze. We vullen elkaar aan. Samenwerken is ook accepteren en respecteren. Ik kan natuurlijk niet voor Richard spreken, maar ik ga nog altijd met plezier naar mijn werk.”

Richard: “Het werk is heel afwisselend. We rouleren elke week. De ene keer doe je administratieve taken, de andere keer ben je aan het orderpicken in het magazijn.”

Bert: “Zo houden we onszelf en elkaar scherp. En natuurlijk is er in de afgelopen jaren veel geautomatiseerd. Maar dat moet ook. Er zijn meer klanten bijgekomen die ook steeds meer bestellen. Het werk was lichamelijk best zwaar, dat had ik geen 25 jaar volgehouden. De veranderingen zijn goed geweest. Het is hier nog steeds leuk. Dat moet ook, want ik zie mijn collega’s vaker dan mijn vrouw. Ik hoop het hier nog wel 17 jaar vol te houden.”

Richard: “Dan ben ik al met pensioen hoor. Nog 12 of 13 jaar te gaan.”

Bert: “Klinkt lang, maar de tijd vliegt voorbij. Net zoals de eerste 25 jaar. Ik weet nog goed dat ik hier net kwam. We hadden nog papieren zakken die we handmatig stempelden met een datum. En dan stond er 1999 en ik weet nog dat ik dacht: ‘over een jaar is het al 2000’. Nu zitten we al in 2024!”

Bert

Bert Munsterman and Richard Rozendal both started out in production and moved to the logistics department after a couple of years. Bert celebrated his 25th anniversary with the company in January, and Richard hopes to do the same in two years time. The pair still get on well after all this time.

Bert: “We both came to the new factory in 2006. I spent a couple more years in production there to get to know the new filling machine and ensure it was working well. After two years, I went back to logistics, where I worked from 2000 to 2005. Richard and I have been working together for twenty years, so we know each other pretty well... Have I had enough of him? No way!”

Richard: “Bert and I are two different personalities, but we get on well. We work in a great team, all about the same age. Some of them I’ve been working with for 15 or 20 years. My colleagues mean a lot to me.”

Bert: “Each of us has our own way of working, so we complement each other. Working together is also about mutual respect and acceptance. I obviously can’t speak for Richard, but I still enjoy going to work.”

Richard: “The work is very varied. We trade places each week, so one week you’ll be doing admin and the next week you’re order picking in the warehouse.”

Bert: “It helps us to keep ourselves and each other on our toes. Of course, a lot of things have been automated over the years, but that’s how it has to be. We’ve got more customers, and they’re ordering more all the time. The work was quite physically difficult, and I couldn’t have lasted twenty-five years. The changes have been good. I still like it here, which is just as well, because I see my colleagues more often than my wife. I hope I’ll still be working here in seventeen years’ time.”

Richard: “I’ll be retired then. I’ve got twelve or thirteen years to go.”

Bert: “It sounds a long time, but time flies when you’re enjoying yourself. The first twenty-five years certainly have. I remember when I arrived we still had paper bags that we date-stamped by hand. It was 1999 and I remember thinking it will be 2000 next year. Now it’s 2024!”

Richard



Jan

Jan Huisman is als sales & strategic accountmanager al 20 jaar een echte verbinder binnen Royal Polak Spices. Zowel intern als bij klanten door heel Europa. De tijden zijn veranderd, maar de uitdagingen niet.

“De Benelux-landen waren in mijn begintijd min of meer onze thuismarkt. De Duitse, Oostenrijkse en Zwitserse markt was deels ontdekt, maar er was nog veel te winnen. Daarnaast lag mijn focus op het ontwikkelen van afzet in landen waar Polak nog niet actief was. Ik heb veel gepioneerd in Centraal- en Oost-Europa en Scandinavië. Dat deed ik meestal met de auto omdat potentiële klanten erg verspreid over het land waren. GPS was er nog niet en vooraf een overnachting boeken was niet altijd mogelijk, dus ik ben echt op unieke plekken terechtgekomen.”

“Mijn werk werd steeds strategischer van aard. Als je zoekt naar klanten die je voor langere tijd aan je wilt binden, stelt dat andere eisen aan je organisatie. Dat ik deel uit mocht maken van deze ontwikkelingen heeft mij meer en meer gebonden aan het bedrijf. In mijn functie verbind ik verschillende disciplines en mensen aan elkaar. In de afgelopen jaren is er veel veranderd en gemoderniseerd, maar in de basis spelen we nog hetzelfde spel. Kansen zijn er genoeg. Maar je moet ze zien en durven aanpakken.”

Jan Huisman is Polak's sales & strategic account manager. For twenty years, he's been a true connector for Royal Polak Spices, dealing with customers all over Europe. The times may have changed, but the challenges haven't.

“When I started, the Benelux countries were more or less our home market. We had a presence in Germany, Austria, and Switzerland, but there was still a long way to go, and my focus was on growing in countries where Polak wasn't yet represented. I did a lot of business development in central and eastern Europe and Scandinavia. “I mostly did this in my car, because potential customers were spread all over the country. We didn't have GPS in those days, and you couldn't always book accommodation in advance, so I really did end up in some unique places.”

“My work became increasingly strategic in nature. If you're looking for customers who will stick with you for a long time, you need to be organised. Being a part of this process made me feel more and more bound up with the company. My job involves bringing different disciplines and people together. A lot has changed and been modernised over recent years, but we're basically still playing the same game. There are plenty of opportunities, but you have to see them and be bold enough to take advantage of them.”



Fred

Fred – ook wel Freddie – Bijdevaate is in juli 1996 gestart bij Royal Polak Spices. Hij begon als productiemedewerker en werkt nu, bijna 28 jaar later, als meewerkend voorman productie. Als zijn gezondheid het toelaat, blijft Fred met alle liefde tot aan zijn pensioen bij Polak.

“Ik was aan het vissen toen ik gebeld werd voor een baan bij Polak. Dat klonk zo goed dat ik mijn hengel heb neergelegd en diezelfde middag op gesprek ging. De volgende dag mocht ik direct starten. Ik sta overal voor open, dus heb in de afgelopen jaren van alles gedaan. Van het ouderwets afvullen en dichtnaaien van zakken tot aan orderpicken. Tegenwoordig ben ik verantwoordelijk voor het productieproces en controleer ik of alles goed verloopt. Het is hier nog steeds leuk. Dat komt mede door de collega's. Ons team is divers en hecht. We zijn recht voor z'n raap en kunnen van elkaar op aan.”

“Stilstand is achteruitgang. Ik ben trots op alle ontwikkelingen binnen Polak. Natuurlijk moet je soms wat water bij de wijn doen. Maar ik zie ook wat automatisering oplevert qua efficiëntie. Ons werk verveelt nooit. Het blijft elke dag weer een uitdaging om alles vlekkeloos te laten verlopen. Ik hoop mijn veertigjarige jubileum hier zeker te vieren.”

Fred, aka Freddie, started work at Royal Polak Spices in July 1996. He began as a production worker, and now, nearly 28 years later, is a production foreman. Health permitting, Fred would love to stay with Polak until he retires.

“I was out fishing when they called and said there was a job at Polak. It sounded so good that I put down my rod, went for an interview that same afternoon, and started the next day. I'm open to everything, so I've done all sorts of things over the years, from old-fashioned filling and sewing bags to order picking. I'm currently responsible for checking that everything is going OK with the production process. I still like it here, which is partly down to my colleagues: we're a diverse and close-knit team, we speak our minds, and we can rely on one another.”

“If you stand still, you go backwards. I'm proud of all the things that have happened at Polak. Of course you sometimes have to make compromises, but I can see that automation has improved our efficiency. Our work is never boring, and every day is a challenge to keep things ticking over. I'm hoping to celebrate my 40th anniversary of working here.”

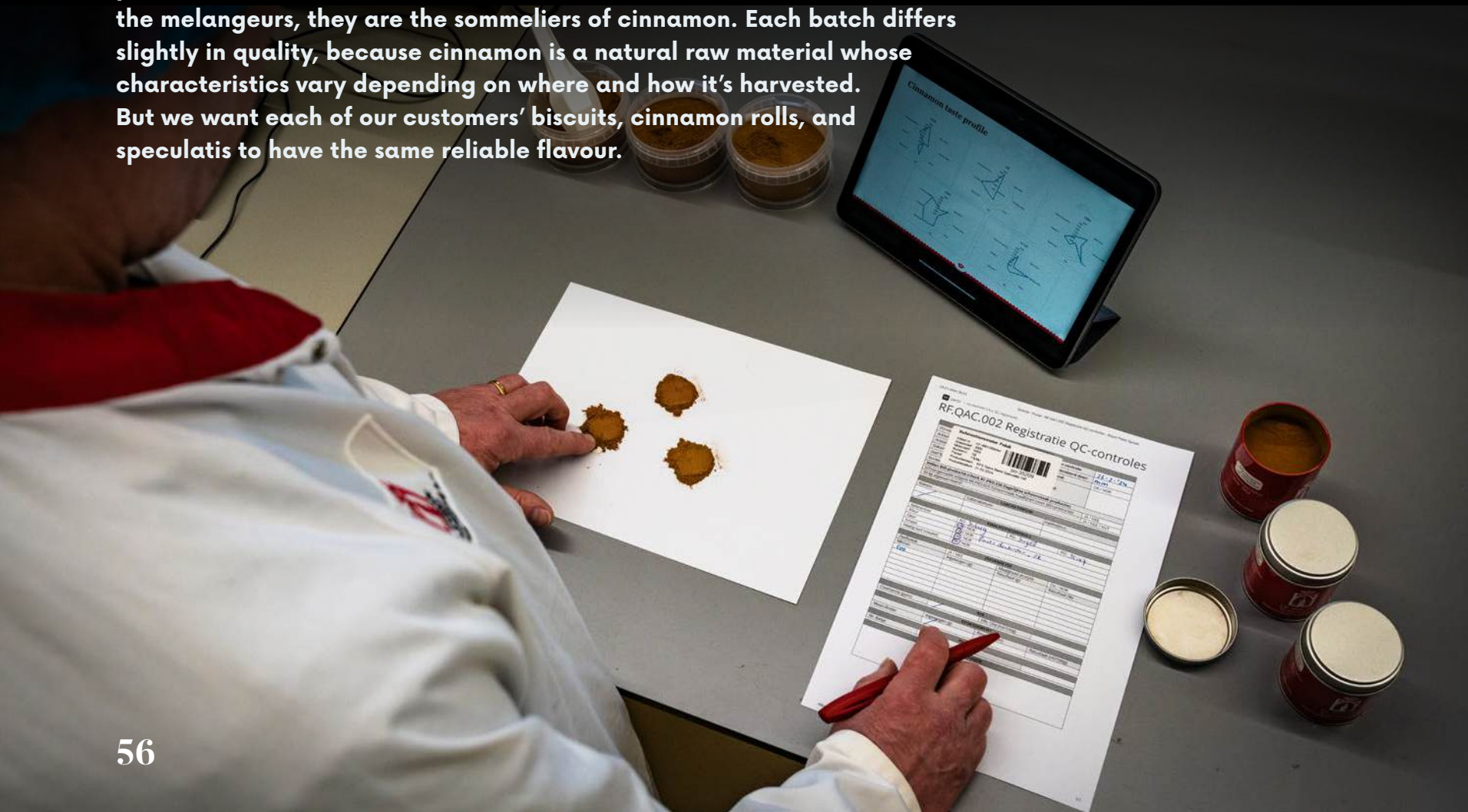


Sommeliers van kaneel

Cinnamon's sommeliers

De belangrijkste onderscheidende factor van Royal Polak Spices is de constante kwaliteit van onze producten op het gebied van smaak, geur en kleur. Het geheim hiervoor ligt bij de melangeurs - zij zijn de sommeliers van kaneel. Elke partij kaneel verschilt wel iets in kwaliteit omdat kaneel een natuurlijke grondstof is die kan verschillen in smaak, kleur en geur, afhankelijk van de oogst en herkomst. Toch willen we dat elk koekje, kaneelbroodje, speculaasje en kruidnootje van de klant altijd dezelfde vertrouwde smaak heeft.

The key differentiator of Royal Polak Spices is the consistent quality of our products in terms of taste, smell, and colour. And the secret of this lies with the melangeurs, they are the sommeliers of cinnamon. Each batch differs slightly in quality, because cinnamon is a natural raw material whose characteristics vary depending on where and how it's harvested. But we want each of our customers' biscuits, cinnamon rolls, and speculatis to have the same reliable flavour.



Wat is melangeren?

Voor elke productierun selecteren de melangeurs de verschillende batches met grondstoffen. Dat gebeurt met de hand en op basis van producteigenschappen. Dit mengsel kan puur kaneel zijn, maar het kan ook gaan om de perfecte samenstelling voor koekkruiden of speculaaskruiden: samengestelde specerijenmelanges dus. Elk product heeft een eigen unieke smaak en de melangeurs weten precies hoe ze altijd de vertrouwde smaken van de allerhoogste kwaliteit kunnen behalen. Zij zorgen ervoor dat onze klanten altijd met hun vertrouwde topkwaliteit specerijen kunnen werken.

What is blending?

The melangeurs manually select the different batches of raw materials for each production run, based on product characteristics. A batch may be pure cinnamon, or it may be a mix of spices for speculatis or other biscuits. Each product has its own unique flavour, and the melangeurs know how to achieve exactly the right one and maintain the very finest standards of quality for our customers.

Productie

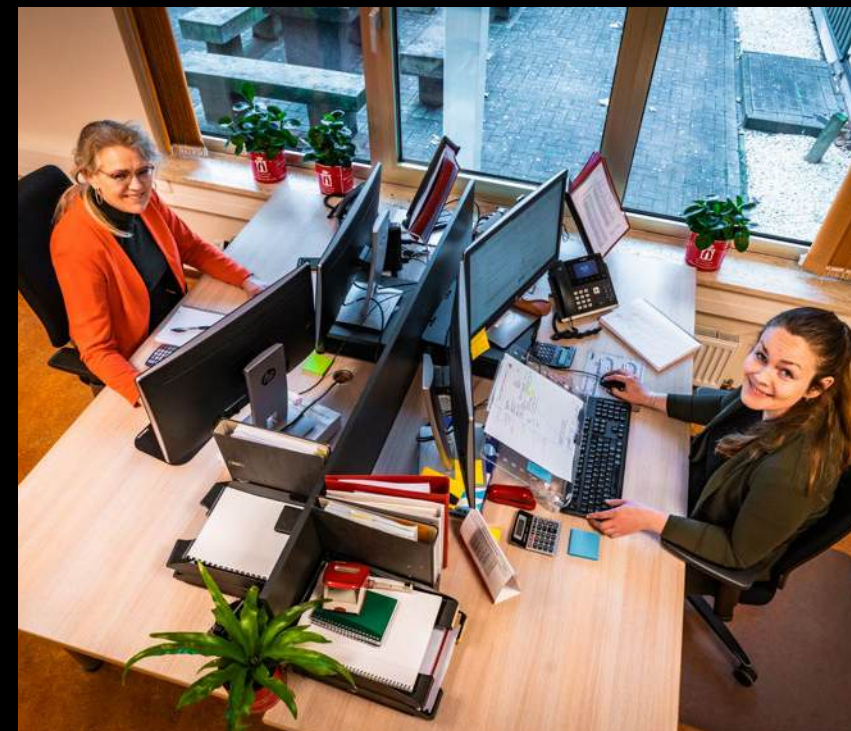
De kaneel en kaneelgerelateerde melanges worden gemengd en gemalen in onze moderne productiefabriek en gereed gemaakt voor transport naar klanten over de hele wereld. Het productieproces bestaat uit drie fases, namelijk breken, fijnmalen en verpakken. Het breken van de specerijen gebeurt op een speciaal daarvoor ontworpen breeklijn. Vervolgens wordt het mengsel gehomogeniseerd in de menger en getransporteerd naar de fijnmaalmolens. Hier worden de mengsels op basis van klantspecificaties fijngemalen.

Doordat we beschikken over drie maalmolens en twee afvulmachines kunnen tegelijkertijd meerdere mengsels of eenvoudige producten worden fijngemalen en verpakt. Vanuit de eindproductbunker wordt het mengsel verpakt op een volledig geautomatiseerde verpakkingslijn. Het gehele productieproces vindt plaats onder een nauwkeurige procescontrole, zodat het voldoet aan de strenge eisen van Royal Polak Spices. Op afstand kan het proces gecontroleerd en aangestuurd worden. Bij Royal Polak Spices blijven we continu bezig om de processen te optimaliseren en efficiënter te maken.

Production

Cinnamon and spice blends are mixed and ground in our state-of-the-art factory and prepared for shipping to customers all over the world. The production process consists of three stages: breaking, milling, and packaging. Spices are broken on a specially designed production line, and blends are then homogenised in the blender and transported to mills and ground to customer specifications.

We have three grinding mills and two filling machines, so we can mill and pack several different products or blends at a time. Blends are removed from the finished products storage and packed on a fully automated line. The whole production process is subject to detailed process controls, so that it meets our strict requirements. The process can be monitored and controlled remotely, and we work constantly to optimise our processes and make them more efficient.



Van klant tot order

Het Royal Polak Spices team staat altijd klaar voor de klant. De klantgerichtheid staat hoog in het vaandel. Er is nauw contact met onze afnemers en we werken samen om de beste kaneel te vinden voor hun toepassingen en specifieke behoeften. Want naast ons standaard productportfolio ontwikkelen wij ook klantspecifieke mengsels.

Before you order

We're very customer focused, and our team is always happy to provide advice. We maintain close contact with customers to find the best cinnamon for their specific needs, and have also developed customer-specific blends alongside our standard product portfolio.

Toepassingen van kaneel

Kaneel is een onmisbare specerij in ontzettend veel lekkernijen en gerechten, zoals bij speculaas, speculoos, kaneelbroodjes, lebkuchen, pepparkakor en appeltaarten. Daarnaast is het een veelgebruikt ingrediënt in zuivelgerechten en -dranken, thee, curry's, ontbijtgranen en snackrepen.

Uses of cinnamon

Cinnamon is an essential ingredient of a huge number of snacks and dishes, such as speculatis, speculoos, cinnamon rolls, lebkuchen, pepparkakor and apple pies. It is also widely used in milk-based desserts and drinks, tea, curries, breakfast cereals, and snack bars.



DAT RUKT NAAR MEER

MAKING MOUTHS WATER

‘Wat staat er nou weer voor lekkers in de oven?’, hoort bakker Jan Bijlsma van Bakkerij Elsinga in Harlingen regelmatig. “Alles wat we maken is vers en wordt dagelijks afgebakken. Die geur trekt mensen de winkel in. Veel klanten kopen wat ze ruiken. Dat streelt mijn ziel, daar doe ik het voor. Het bakkersvak is het mooiste wat er is. Je kunt van niets iets maken. Het is aan mijn generatie om die passie over te dragen en het vak toekomstbestendig te maken.”

‘What have you got in the oven? It smells amazing.’ Jan Bijlsma, of Bakkerij Elsinga in Harlingen, gets asked this question all the time. “Everything we make is fresh and baked daily,’ he says. “The fragrance lures people into the shop, and a lot of customers buy the things they smell. Baking is the best job there is, because you can make something out of nothing, so my generation needs to pass on its passion and secure the industry’s long-term future.”

fotografie Joachim de Ruijter



Gemoedelijk

“Ik ben als jongetje begonnen bij mijn vader in de bakkerij. Dankzij hem heb ik al heel vroeg kennis mogen maken met dit prachtige ambacht. Bakkerij Elsinga was voorheen een grote bakkerij met meerdere vestigingen. Omdat mijn vader op jonge leeftijd een dwarslaesie opliep, moest hij leren delegeren. Zo ben ik al jong in het vak gerold. Ik vond het op mijn dertiende wel heel bijzonder om soms ‘s nachts te mogen werken. Uiteindelijk zijn mijn zus en ik, als derde generatie, in 1991 verder gegaan met deze locatie en zijn de andere verkocht. Geef mij het kleine en gemoedelijke maar. Groot betekent niet altijd beter, het betekent ook meer zorgen. Dit is nog redelijk te behappen. Maar voor hoe lang?”

Lange dagen, korte nachten

“Ik begin om 2 uur ‘s nachts en werk door tot alles klaar is. Ondernemerschap kent geen negen-tot vijfdagen. Het zijn lange dagen en korte nachten. Ik lig om 20 uur in mijn bed. Dat kan haast niet anders. Natuurlijk heeft het impact op mijn gezin, maar dat is het op dit moment nog waard. Al houd ik dit werk niet tot in de eeuwigheid vol. De toekomst vind ik spannend. Personeel waait je niet aan. We proberen het werk hier wel aantrekkelijker te maken, door de productie naar de dag te verplaatsen en te innoveren met het assortiment. Al zal het aanbod in de toekomst wel wat minder breed worden. Het gaat hier uiteindelijk om de kwaliteit, niet de kwantiteit.”

Gek van geur

“Een solide bedrijf bouw je met kwaliteitsproducten, door mee te gaan met je tijd en passie voor het vak. Dat zie je bij ons en bij Polak. Zij zijn niet zo groot geworden door gewoon specerijen te ontwikkelen. Polak is speciaal en heeft echt de allerbeste kaneel en kruiden. Dat kost geld. Je kunt wel voor mindere kwaliteit gaan, maar dan heb je weer meer nodig. Wie hou je dan voor de gek? Ik vind het nog steeds een beleving om een blik met koekkruiden of kaneel te openen. Vroeger waren dat nog van die grote kartonnen tonnen. Ik werd gek van die geur, zo lekker. De rode blikken hebben ook iets nostalgisch. Ik zet ze telkens weer in de winkel en ze verdwijnen ook als sneeuw voor de zon. Blijkbaar worden er meer mensen blij van. Ik laat ze”, knipoogt Jan.

Small and friendly

“I began working at my father’s bakery when I was a boy. Thanks to him, I learned a lot about this wonderful profession at a very early age. Bakkerij Elsinga was a big bakery with several branches. My father was paralysed from the waist down when he was young, so he had to learn to delegate, which is how I ended up in the business when I was young myself. I was sometimes working nights at the age of 13. In 1991 my sister and I, the third generation to run the business, expanded this location and sold the other branches. Give me small and friendly any day – bigger isn’t always better. You may be managing reasonably well now, but how long for?”



“Het is aan mijn generatie om de passie over te dragen en het bakkersvak toekomstbestendig te maken.”

“My generation needs to pass on its passion and secure the industry’s long-term future.”

Long days

“I start work at 2 am and don’t stop until everything is done. There are no nine-to-five days when you’re an entrepreneur: they’re long days and short nights. I get to bed about 8 pm, but that’s what it takes to carry out this job. Of course it impacts my family, but it’s still worth it at the moment, and although I don’t want to do this job for all eternity, I’m excited about the future. It can be hard to fill jobs, but we’re trying to make working here more attractive by shifting to daytime production and innovating with our product range, which will probably involve making fewer products. We’re all about quality here, not quantity.”

Nostalgia

“You build a strong company by selling quality products, keeping up with the times, and having a passion for what you do. That’s the case with us, and it’s also true of Polak. They didn’t get so big simply by making

spices. They’re special, and they really do sell the very best cinnamon and other spices, and they cost money. You can opt for lower quality, but then you need more of these ingredients. I still love the experience of opening a tin of cinnamon or biscuit spices. They used to be big cardboard drums. I loved that smell, it was so amazing. The red tins also have nostalgic value, and each time I put them in the shop for decoration they fly off the shelves. They clearly make people happy, and that’s fine by me.”



Van boom tot bord

From tree to plate

We hebben de reis die kaneel aflegt al in verschillende verhalen verteld. In dit overzicht tonen we nog eens de stappen die kaneel aflegt om vanuit tropische windstreken te te kunnen worden verwerkt tot fantastische en overheerlijke producten met kaneel van Royal Polak Spices.

So far, we have shared the route of cinnamon, from tree to plate, in various stories. Below, we've summarised the steps that it passes through as it's harvested in the tropics and transformed into delicious food products.



1.

De oogst In de tropische gebieden wordt de boombast van de kaneelbomen gestript. Met een speciaal mes snijden de ervaren kaneelboeren de bast voorzichtig los.

The harvest Skilled farmers strip the bark from the tree or bush with special knives.

Het drogen De bast wordt enkele uren tot een halve dag in de zon gedroogd. Zo is de kaneel geschikt voor opslag en transport naar de distributeurs en exporteurs.

Drying The bark is dried in the sun for up to half a day, to prepare it for storage and transport to distributors and exporters.



2.



3.

Het vervoer In grote zeecontainers wordt de gedroogde kaneel naar Nederland gebracht. Vanuit de haven van Rotterdam gaat de kaneel naar de ontvangstmagazijnen van Royal Polak Spices in Steenwijk.

Shipping The dried cinnamon is transported in sea containers to the Dutch port of Rotterdam, and from there to our warehouses in Steenwijk.



De kwaliteitscontrole

Voordat de kaneel in opslag gaat, beoordelen onze specialisten onder meer olie-gehalte, smaak, kleur en geur.

Quality control Before the cinnamon is stored, our specialists assess its oil content, flavour, colour, fragrance, and other characteristics.

4.



5.

Productie De melangeurs selecteren de verschillende batches met grondstoffen voor iedere productierun. De producten worden gemengd en fijngemalen in onze moderne productiefabriek en gereed gemaakt voor transport naar klanten over de hele wereld.

Production Blenders select the different batches of raw materials for each production run. These are mixed and ground in our modern factory and prepared for shipping to customers all over the world.



6.

Het resultaat De professionals die kiezen voor kaneel van Royal Polak Spices, kiezen voor een betrouwbare, consistente en verrukkelijke smaakmaker waar ze altijd op kunnen rekenen voor de lekkerste producten.

The result Professionals who choose Royal Polak Spices cinnamon for their products know that they can rely on our consistent quality and flavourful products.



7.

De opslag Er zijn altijd ruime voorraden aanwezig zodat we precies de melange kunnen leveren die onze klanten wensen.

Storage We ensure we always have plenty of storage space available to supply our customers with the exact blends they need.

NEDERLANDSE NUCHTERHEID

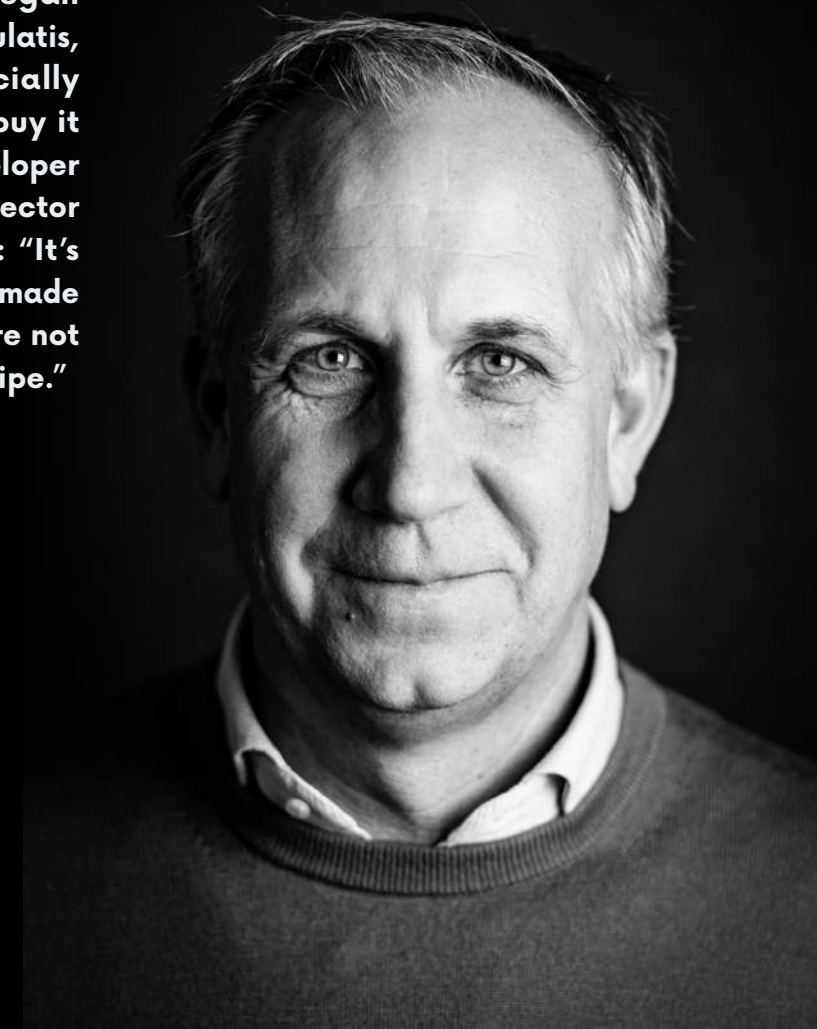


DUTCH DOWN- TO-EARTHNESS



The Bolletje bakery has been working with Royal Polak Spices ever since it began making *kruidnoten*, a form of speculatis, and we developed a blend specially for them. "We've no reason to buy it from anyone else," product developer Tom Helmink says. And sales director Geert-Jan Zandbergen adds: "It's *kruidnoten* and rusks that have made us what we are today, so we're not about to tinker with that recipe."

Al zo lang als Bolletje kruidnoten bakt, werken ze met Royal Polak Spices. Sterker nog: de kruidnotenblend is speciaal voor Bolletje ontwikkeld. "Dus waarom zouden we dat ergens anders halen?", vraagt productontwikkelaar Tom Helmink zich hardop af. "De kruidnoten hebben ons - na beschuit natuurlijk - groot gemaakt. Dus aan dat recept gaan we niet sleutelen", voegt commercieel directeur Geert-Jan Zandbergen toe.



Klein begonnen, groots geworden

“Polak en Bolletje hebben een vergelijkbaar DNA”, vindt Geert-Jan. “Allebei een typisch Nederlands bedrijf. Klein begonnen, groots geworden. Maar niet te groot en al helemaal niet bureaucratisch. De lijntjes tussen ons zijn kort. We zijn allebei vrij nuchter en maken dingen niet onnodig ingewikkeld.”

“We zien elkaar zo’n twee keer per jaar”, vult Tom aan. “Maar als ik tussendoor wat nodig heb, is de afstand klein. De ene keer bel ik met een hele specifieke uitvraag voor een nieuw product. Dan geven ze advies, sturen ze een paar kruidenblends toe en gaan we samen verder. De andere keer komt Polak zelf langs met nieuwe innovaties en maken we er samen een inspiratiesessie van om te kijken of het wat voor ons is. Dat proces van bakken en proeven vind ik het allerleukste aan mijn werk.”

Samen verduurzamen

“Laatst benaderde Polak ons met een duurzaamheidsvraagstuk. Ze zijn bezig met het verder verduurzamen van de kaneelteelt. ‘Wat vinden jullie hierin belangrijk? Wat kunnen we hier eventueel gezamenlijk over communiceren?’, waren vragen die we kregen. Dat is leuk. Dan krijg je een heel ander gesprek. Die proactiviteit waardeer ik enorm.”



Great oaks from little acorns

“Polak and Bolletje have a similar DNA,” says Geert-Jan. “They’re both typically Dutch companies that started small and grew big, but not too big or bureaucratic. We have a close relationship, we’re both quite laid back, and we don’t make things unnecessarily complicated.”

“We see each other about twice a year,” Tom says. “But if I need something in the meantime, I only have to ask. For example, if I call them with a query about a specific new product they’ll give me advice and send a couple of sample blends, and then we’ll go forward together. At other times, Polak might come up with a new product, and we might brainstorm to see if it’s any use to us. I find that process of baking and testing is the nicest thing about my job.”

Working together for sustainability

“Polak recently contacted us with a question. They said they were in the process of making the cinnamon harvest more sustainable and asked what we thought was the most important issue, and how we could work together to communicate this message. That was nice. It was a completely different discussion to the ones we’re used to, and I really value their proactive approach.”

“Het proces van samen bakken en proeven vind ik het allerleukste aan mijn werk.”

“That process of baking and testing is the nicest thing about my job.”



Van crackers tot kruidnoten

De roots van Bolletje liggen in het centrum van Almelo. In 1867 koopt Albertus Antonius ter Beek een bakkerij met winkel voor zijn zoon. Al snel blijkt met name het beschuit een groot succes. Ook onder andere bakkers. Omdat Bakker Janssen natuurlijk niet het beschuit van Bakker Ter Beek in zijn zaak wil, ontstond het merk in Bolletje in 1954. Anno 2024 is Bolletje een bekende producent, van crackers en repen tot ontbijtgranen en natuurlijk kruidnoten.

From crackers to kruidnoten

Bolletje’s roots lie in the centre of Almelo where, in 1867, Albertus Antonius ter Beek bought a bakery and shop for his son. The company’s rusks were a particular success, and were even sold to other bakers. Because these rivals didn’t want to display Ter Beek’s products on their shelves, the Bolletje brand was created in 1954. In 2024, Bolletje is a well known manufacturer of everything from crackers and snack bars to breakfast cereals and, of course, kruidnoten.



COLOFON

170 jaar Royal Polak Spices
is een uitgave van Royal
Polak Spices ter ere van het
170-jarige bestaan.

www.royalpolakspices.com

**Concept, samenstelling en
vormgeving**

Royal Polak Spices: Hielke van
Dijken, Rianne Lenis, Malin Morin
Shoot My Food: Britt Boeijen,
Lisanne Neumann, Joost
Scholten, Oene Sierksma

Fotografie

Nina Slagmolen en Oene
Sierksma

Bijzondere dank aan

Alle medewerkers, klanten,
partners en leveranciers voor
hun tijd en medewerking aan het
jubileumboek. En aan Liesbeth
Hermans voor het uitzoeken van
de geschiedenis van Polak.

Steenwijk, 2024

170 years of Royal Polak Spices
is a publication of Royal Polak
Spices in honour of its 170th
anniversary.

www.royalpolakspices.com

**Concept, composition and
design**

Royal Polak Spices: Hielke van
Dijken, Rianne Lenis, Malin Morin
Shoot My Food: Britt Boeijen,
Lisanne Neumann, Joost
Scholten, Oene Sierksma

Photography

Nina Slagmolen and Oene
Sierksma

Special thanks to

All employees, customers,
partners and suppliers for
their time and cooperation
on the anniversary book.
And to Liesbeth Hermans for
researching the history of Polak.

Steenwijk, 2024



Royal Polak
Spices





Royal Polak
Spices