

# 30 miljoen voor koffiemagazijn

| Koffietrader Efico opent hypermodern distributiecentrum Seabridge in Zeebrugge

MARC DE ROO, ZEEBRUGGE

Het Antwerpse Efico, een van de tien grootste koffiehandelshuizen in Europa, heeft gisteren in de haven van Zeebrugge zijn hoogtechnologisch distributiecentrum voor groene koffie Seabridge geopend. Het centrum kostte 30 miljoen euro, drie keer meer dan een 'normaal koffiemagazijn'.

De koffietrader ontvangt, bemonstert, mengt, droogt, sorteert en herverzakt er koffie uit alle delen van de wereld. Elke koffiezak is elektronisch traceerbaar, de klimaatregeling garandeert bacterievrije magazijnen, de vorkliften rijden geurloos elektrisch en de 60 kg zware koffiebalen worden met robots op paletten geladen. 20.000 m<sup>2</sup> dakzonnepanelen genereren energie, en binnenkort komt er ook een windmolen.

Bijna alle koffie wordt via het spoor aangevoerd, het gros vanuit de Antwerpse haven. Die is met 7 miljoen zakken de Europese koffieopslaghaven bij uitstek, waar de meeste koffiecontainers toekomen.

Efico, dat jaarlijks circa 1 miljoen zakken koffie verhandelt (evenveel als de Belgische consumptie) verhuisde bijna zijn vol-

ledige koffieopslag van Antwerpen naar Zeebrugge.

'Als oer-Antwerps bedrijf hebben we niet in Antwerpen geïnvesteerd omdat het Antwerpse havenbestuur niet geïnteresseerd was toen we twee jaar geleden ons concept voorstelden', vertelt gedelegeerd bestuurder en grootaandeelhouder Patrick Installé van Efico. 'Er was geen plaats in de haven. Men bood ons zelfs minder ruimte aan dan we huurden, en er was geen spooraansluiting. Nu smeekt Antwerpen om moderne breakbulkterminals.'

Installé is trots op zijn unieke distributiecentrum - 'het bestaat nergens ter wereld' - en prijst de samenwerking met het havenbestuur en de NMBS. 'Wat we hier in acht maanden hebben gedaan, is een huzarenstuk. Het bewijst dat we iets kunnen verwezenlijken als we ervoor gaan.'

## IPAD

Levert het moderne concept nieuwe klanten op? Installé: 'Vergelijk het met de iPad. Dat is kwaliteit, technologisch sterk en hij levert goede service. Mensen willen hem omdat hij aan de moderne vraag voldoet. De prijs is van ondergeschikt belang. Dat geldt ook voor ons concept. We bieden iets nieuws. Alles met voeding



Efico-topman Patrick Installé: 'We kunnen onze capaciteit verdubbelen.' © BELGA

moet strenger en gecertificeerd worden. We volgen onze klanten. Met ons magazijn zijn we een trendsetter in veiligheid, traceerbaarheid, luchtzuiverheid en duurzaamheid. We zitten hier vijf straten verder dan in Antwerpen. De Antwerpse koffieopslagbedrijven moeten zeker volgen.'

Installé denkt al aan uitbreiden. 'We hebben capaciteit voor 450.000 zakken. Willen we operationeel efficiënt blijven, dan is 330.000 een maximum. Nu zitten we aan 150.000. Groeien we in dat

tempo voort, dan hebben we over anderhalf jaar bijkomende capaciteit nodig. We hebben een concessie van 10 ha, met een optie op nog eens 10 ha. We kunnen dus gerust verdubbelen. Hoeveel we bouwen is nog niet beslist.'

Installé is niet gelukkig met het onevenwicht op de koffiemarkt. De productie volgt de stijgende vraag niet. Voorraden zijn er niet. 'Dat doet de prijzen fluctueren. Noch de handelaars, noch de koffieboeren of branderijen zijn daar gelukkig mee.'