

OVR Nieuws

OVR Nieuws is een uitgave van Ondernemersvereniging Reimerswaal ■ 16e jaargang, no. 36, december 2020



De coronapandemie raakt ons allemaal. Zowel zakelijk als privé was dit een jaar vol uitdagingen. De een moest opeens vanuit huis werken of z'n zaak verplicht sluiten, de ander had het drukker dan ooit. In deze OVR Nieuws vertellen ondernemers uit Reimerswaal over hun onderneming en hoe hun het afgelopen jaar verging.

Ondernemen in crisistijd

Zo liep het op het nieuwe terras van Landwinkel de Plantage afgelopen zomer storm, terwijl cateringbedrijf Taste Culinaire uit Yerseke noodgedwongen moest overschakelen op afhaalmaaltijden. Bij Rabobank Oosterschelde en Pekaar & Partners hadden ze hun handen vol aan het ondersteunen van hun klanten en bij de gemeente probeerden ze creatieve oplossingen te bedenken voor onverwachte knelpunten.

Een ding is wel duidelijk: ondernemen vraagt een hoop creativiteit en flexibiliteit in tijden van crisis. We duimen voor betere tijden in 2021!



In dit nummer:

- | | | | | | |
|--------------------------------|---|--------------------------------|---|-----------------------------------|---|
| ■ Voorwoord | 2 | ■ Landwinkel De Plantage | 4 | ■ Profiel Pekaar & Partners | 7 |
| ■ Rabobank Oosterschelde | 2 | ■ Taste Culinaire | 5 | ■ Update Zanddijk | 7 |
| ■ Gemeente Reimerswaal | 3 | ■ Bouwgroep Schrijver | 6 | ■ LWM / Wiskerke Onions | 8 |

Positieve vooruitzichten

In de week dat ik dit voorwoord schrijf, zijn er gunstige berichten in de media over de Nederlandse economie. Na een forse daling in de eerste twee kwartalen is de groei dit najaar ongekend groot: maar liefst 7,7 procent. Ook heeft de Nederlandse economie het ten opzichte van veel andere landen in Europa goed gedaan.

Dit zijn ook de geluiden die ik hoor van ondernemers in de regio. Natuurlijk, sommige sectoren zijn heel zwaar getroffen, maar over het algemeen loopt alles redelijk door. Bovendien behoort een flexibele opstelling bij het ondernemerschap: vroeg of laat heeft iedereen weleens een tegenslag of krijgt te maken met nieuwe uitdagingen. Een moment om toch weer extra de schouders eronder te zetten en kijken waar er nieuwe kansen liggen. Aan de andere kant is dit ook hét moment om weer eens kritisch naar je bedrijfsvoering te kijken. Waar moeten we processen bijschaven en zaken aanpassen? Je zou bijna kunnen zeggen dat, in tijden van crisis, de echte ondernemers boven komen drijven. Fysieke bijeenkomsten zullen er voorlopig nog niet inzitten en elkaar digitaal ontmoeten vinden we als bestuur geen geschikt alternatief. Daarom vanaf deze plek voor iedereen goede en gezellige feestdagen toegewenst en hopelijk snel tot ziens in het nieuwe jaar.

Tot die tijd: blijf positief, optimistisch en gezond!

Wilco Sinke
Voorzitter OVR



Het MKB-team van Rabobank Oosterschelde.

“Digitaal is vaak sneller en efficiënter”

Door de corona-uitbraak werd online contact opeens de norm. Dat ondervond ook Tim Nouwen, accountmanager MKB bij Rabobank Oosterschelde: “Die transformatie was natuurlijk al gaande, maar werd door corona versneld. We spreken onze klanten nog even vaak, al is het nu vooral via een videocall of telefonisch – soms wel zo efficiënt. Ook financieringsaanvragen kunnen digitaal. Binnen vijftien minuten weten klanten dan of hun aanvraag haalbaar is. Al wil ik bij een forse financiering een ondernemer graag nog persoonlijk in de ogen kijken.”

“In het begin van de pandemie kon elke klant de financieringsaflossing opschorten voor een half jaar. Nu bekijken we iedere casus individueel. Een bedrijf moet immers wel levensvatbaar zijn. We zien dat de NOW- en TVL-regeling ondernemers helpen en ook maken we veel gebruik van staatsgegarandeerde leningen. De horeca en recreatie hadden het aanvankelijk zwaar. Gelukkig heeft de mooie zomer een hoop

goed gemaakt – veel Nederlanders kwamen immers naar Zeeland op vakantie. Ook ondernemers die bijvoorbeeld terrasoverkappingen maken of keukens en badkamers verkopen, zagen hun omzet flink stijgen. De impact van de tweede golf kunnen we nu nog niet overzien. Doordat alle acht accountmanagers MKB hier in de regio wonen, blijven dichtbij en betrokken. Dat waarderen onze klanten.”

Colofon

OVR Nieuws is een uitgave van Ondernemersvereniging Reimerswaal. De periodiek komt twee maal per jaar uit.

Wilt u meer informatie over de OVR?

Kijk op www.ovreimerswaal.nl of neem contact op via info@ovreimerswaal.nl.

Heeft u suggesties voor de redactie?
Mail dan naar info@ovreimerswaal.nl

Redactie: Adriaan Meeuwssen
Tekst: Marjolijn Bergmann-van Leeuwen, Middelburg
Foto's: AM Creatie | graphic design, Kruijningen
Druk: Drukkerij Van Velzen, Krabbendijke
Productie: AM Creatie | graphic design, Kruijningen

OVR Nieuws is mede mogelijk gemaakt door:
LambWeston / Meijer en Rabobank Oosterschelde



**Rabobank
Oosterschelde**

LambWeston
SEEING POSSIBILITIES IN POTATOES

Creatief meedenken in crisistijd

Allemaal thuiswerken en tegelijkertijd overspoeld worden met vragen. Dat was de impact van corona voor de gemeente Reimerswaal. “Ook de ict-afdeling draaide in het begin overuren, want dat thuiswerken moest allemaal geregeld worden”, blikt wethouder Kees Verburg terug. “Gelukkig is iedereen inmiddels gewend aan digitaal vergaderen en overleggen, want voorlopig blijft het nog wel even zo.”

In Zeeland trokken de dertien gemeenten gezamenlijk op bij het ondersteunen van ondernemers. “Daarvoor konden en kunnen bedrijven terecht bij Impuls Zeeland. En uiteraard bij onze bedrijfscontactfunctionaris Arjen Meeuwse. Er waren vooral veel vragen van winkeliers, supermarkten en de horeca. Ook bij andere ondernemers hebben we een vinger aan de pols gehouden: waar zitten knelpunten en hoe kunnen we als gemeente helpen? Want het was en is voor veel bedrijven een heftige periode.”

Hulp op maat

De gemeente kon concreet een aantal dingen doen. “Ondernemers konden uitstel aanvragen voor het betalen van de gemeentelijke belastingen. En in de periode van de lockdown hebben we sportclubs de huur voor hun accommodaties kwijtgescholden. Voor een supermarkt met een klein magazijn hebben we bijvoorbeeld gekeken of het bevoorraden van de winkel op een ander tijdstip mogelijk was, zodat het vullen van de vakken corona-proof kon gebeuren. En we kregen veel aanvragen voor het uitbreiden van terrassen. Daarbij hebben we echt geprobeerd te denken in mogelijkheden: wat kan wel? Al kun je nooit aan honderd procent van alle wensen voldoen.”

Mosseldag werd Mosselboulevard

Ook veel evenementen moesten worden afgelast. Kees noemt als voorbeeld de Mosseldag in Yerseke. “We zijn met de ondernemers gaan nadenken over een alternatief en zo is de Mosselboulevard op woensdag ontstaan. Eigenlijk een bundeling van alle initiatieven die er al zijn: van een demonstratie oestersteken, mossels koken en proeven tot de rondvaart. Door samen op te trekken in de promotie, was het beduidend drukker dan anders. Ook zagen we dat veel ondernemers creatieve oplossingen bedachten, zoals afhalen of thuisbezorgen door de horeca. Die ondernemersgeest, daar heb ik echt respect voor!”

Bedrijventerreinen uitbreiden

Er is veel onzekerheid over de toekomst. “Toch hebben we via een enquête de ondernemers gepolst welke wensen ze hebben als het gaat om hun huidige bedrijfslocatie: willen ze uitbreiden of zijn er verhuisplannen? En welke behoeften en wensen zijn er dan? Want in 2021 willen we onderzoeken waar we onze bedrijventerreinen kunnen uitbreiden en met hoeveel m2. In een volgende editie van OVR Nieuws vertel ik daar graag meer over.”

*Wethouder Kees
Verburg bij de
mosselhaven in
Yerseke.*



High tea in de zomer, kerstpakket in de winter

Wat in 1980 begon als een fruitteeltbedrijf met appel- en perenbomen in 't Kaasgat, groeide door twee ondernemende dochters uit tot een landwinkel, een gloednieuw terras en een camperplaats tussen de fruitbomen. "De Plantage is een echt familiebedrijf, dat willen we graag zo houden!"

Miriam Bruijnzeel vertelt enthousiast hoe zij, haar ouders en haar zus, de onderneming hebben uitgebreid: "De fruitteeltsector heeft het lastig: van de Ruslandboycot en een prijzenoorlog, tot droogte of hagel – er is altijd wel wat. Mijn zus en ik zijn echte ondernemers, dus zijn we in 2013 gestart met de Landwinkel, samen met onze moeder Miranda. We hebben ons aangesloten bij een netwerk van boerderijwinkels, zodat we een breed assortiment kunnen voeren. We hebben veel vaste klanten, die heel gericht naar onze zaak komen. Ze hechten aan een praatje, een bakje koffie en goed advies. Wij zorgen dat ze zich welkom voelen, want voor hun is het echt een uitje. Toen corona uit-

brak, heb ik de hele zondag besteed aan het bouwen van een webshop en zijn we bestellingen thuis gaan bezorgen. Dat ging als een speer!"

Kerst met een Zeeuws tintje

In oktober druppelen altijd de eerste bestellingen binnen voor de kerstpakketten. "Veel bedrijven willen iets anders dan zo'n standaardpakket. Wij geven er een persoonlijke en lokale touch aan, traditionele kerstpakket-producten gecombineerd met Zeeuwse lekkernijen, vers fruit, kaas of worst. Elk pakket is uniek en dat wordt gewaardeerd. We hebben een speciale ruimte, waar de ondernemer zelf het pakket kan komen samenstellen. Ook leveren we aan bedrijven

en kinderdagverblijven in de buurt wekelijks kratjes vol met fruit voor in de kantine. Onze klantenkring is dus veel breder dan alleen particulieren."

Verse soepen en smoothies

De Plantage heeft dit jaar geïnvesteerd in het terras, met nieuw meubilair en een uitgebreide kaart. Miriam: "En druk dat het was! Je merkt toch dat mensen vanwege corona uitjes maakten in de buurt. Onze high tea was heel populair, net als onze boeren-lunchplanken en verse soepen en smoothies. Allemaal zelfgemaakt, dus we stonden afgelopen zomer vaak tot 's avonds laat te werken." Het terras is niet alleen populair bij de lokale bevolking, ook de gasten van hun camperplaats zitten er graag. "De vier pijlers van het bedrijf, fruit-camping-landwinkel-terras, versterken elkaar enorm. Het fruitteeltbedrijf is het hart van ons bedrijf, maar we kunnen inmiddels niet meer zonder de andere drie. We hebben ons bedrijf echt toekomstbestendig gemaakt en zitten nog vol met ideeën."

Miriam Bruijnzeel en haar zus in de speciale kerstshop.
Foto: De Plantage



Bas Sinke in zijn
nieuwe culinaire
foodtruck



Denken in kansen en snel omschakelen

Creative oplossingen bedenken. Dat probeerde Bas Sinke, eigenaar van Taste Culinaire uit Yerseke, toen door de lockdown in één klap al zijn opdrachten werden geannuleerd. Nu we middenin de tweede coronagolf zitten, zijn het wederom heftige tijden voor de horeca en evenementenbranche.

Normaal richt Taste Culinaire zich op bedrijven en evenementen. "We verzorgen de catering bij grote partijen, met tussen de honderd en vijfhonderd gasten: van de Four Freedoms Awards in Middelburg tot de Familiedag bij de kerncentrale. Dat ging allemaal niet door. Dus hebben we het roer meteen omgegooid: we bieden nu in het weekend afhaalmenu's aan, wat gelukkig een enorm succes is. Vooral de sushi is ontzettend populair – uit heel Zeeland komen ze daar speciaal voor naar Yerseke. Toch haalt die omzet het niet bij wat we normaal verdienen. Gelukkig kunnen we gebruikmaken van de steunmaatregelen van de overheid."

Bedrijfsvoering

Bas is zijn bedrijf tien jaar geleden begonnen. "Iedere euro die ik tot nu toe heb verdiend, investeer ik weer in de zaak. Daardoor is de basis stevig en ik heb ook een

fantastisch team. Taste Culinaire is uitgegroeid tot een onderneming met vier fulltime medewerkers en een groep oproepkrachten. Toch kijk ik nu kritisch naar de bedrijfsvoering: waar valt te besparen op de vaste lasten, hebben we de bedrijfsbussen wel nodig en moeten we wellicht ons eigen meubilair verkopen? Dat zijn allemaal afwegingen waar we nu voor staan. We hebben afgelopen zomer gezien dat de vraag meteen weer aantrekt als de maatregelen worden versoepeld. Maar is dat over een half jaar ook weer zo? En wat doen we als het nog langer duurt? Dat geeft toch wel stress."

Culinaire foodtruck

Bas heeft echter nog volop ideeën. "Op dit moment wordt een mooie paardentrailer omgebouwd tot foodtruck. Daar kan ik mee naar bedrijven, bijvoorbeeld als die hun medewerkers op een gezellige afhaallunch willen trakteren of op een healthy ontbijt als ze 's ochtends op het werk aankomen. Uiteraard met de kwaliteit die onze klanten van ons gewend zijn en waarmee we ons onderscheiden van andere cateringbedrijven. Want we kiezen altijd voor verse, lokale producten, verwerkt in mooie gerechten en gecombineerd met topservice. Dat is ook de reden dat andere cateraars ons soms inhuren als ze een luxe diner mogen serveren. We hopen dan ook dat deze onzekere periode snel achter ons ligt en we ons weer kunnen richten op het culinair verwennen van onze klanten en hun gasten."

Samenwerken

in de woning- en utiliteitsbouw

Ondanks de coronacrisis blijven bouwen. Aan projecten én aan het familiebedrijf is voor de huidige generatie van Bouwgroep Schrijver de rode draad sinds de oprichting in 1950. "Overigens heeft de coronapandemie ons wel iets 'gebracht': het noodgedwongen meer thuiswerken gaat in de praktijk goed en ook het digitaal vergaderen blijkt efficiënt, want het scheelt een hoop reistijd."

En er moet een hoop gereisd worden, want Bouwgroep Schrijver heeft opdrachten in heel Zuidwest-Nederland. Landré: "Dat heeft te maken met ons groeiende werkgebied. Mijn vader bouwde de eenmanszaak uit tot een onderneming met 25 medewerkers en zes miljoen omzet. Inmiddels hebben we door diverse overnames vestigingen in 's-Gravenpolder, Poortvliet en Puttershoek. Met 110 medewerkers in vaste dienst realiseren we nu 45-50 miljoen omzet. Dat hebben we echt als team gepresteerd. Er heerst een no-nonsenscultuur met korte lijnen, gericht op samenwerken."

Totaalbouw

Bouwgroep Schrijver richt zich zowel op de particuliere als zakelijke markt. "Voor particulieren gaat het zowel om nieuwbouw als verbouw. Maar dat is slechts zo'n vijftien procent van onze opdrachten. We zijn gespecialiseerd in utiliteitsbouw, zowel in eigen beheer als bijvoorbeeld voor woningbouwcorporaties en bedrijven. Mooie recente voorbeelden daarvan zijn het pand van Adri & Zin in Yerseke, appartementen aan de Van Leeuwenhoeklaan in Kruiningen en Zorgappartementen Nieuulande in Krabbendijke. Aanvullend is ook vastgoedbeheer en onderhoud mogelijk. In Reimerwaal doen we dat al ruim 35 jaar voor Beveland

Wonen (voorheen R&B Wonen). Daardoor hebben we met veel van onze klanten langdurige relaties. Banken kijken steeds kritischer naar financieringen bij onze opdrachtgevers, daarom bieden wij nu het huren van te bouwen vastgoed aan. Door slimme financieringsconstructies gaan we dus beduidend verder dan veel collega's. Zo voorzien we steeds meer in een behoefte bij initiatiefnemers van onze bouwprojecten."

Investeren en innoveren

Landré blijft investeren in het verder professionaliseren van zijn bedrijf. "Het opleidingsniveau van onze mensen is erg hoog. Daarnaast hebben we dit jaar ook onze certificeringen uitgebreid met ISO 9001, ISO 14001 en VCA**. Verder richten we ons op duurzaam bouwen, waardoor we nu ook het FSC-keurmerk mogen voeren. Onlangs hebben we in 's-Gravenpolder terrein en panden van bureaus gekocht, waarmee we ons verder gaan richten op het zelf produceren van prefab-onderdelen en houtskeletbouw. Het in eigen beheer doen, komt de snelheid van de bouw ten goede en zo houden we de levertijden meer in eigen handen. Door te innoveren en alle ontwikkelingen op de voet te volgen, blijven we een bruisende onderneming waar iedereen met al zijn bouwvraagstukken bij terecht kan."

Landré Schrijver samen met Jan-Dirk Martijn (planvoorbereider).



“Door nauw contact ontstaat een vertrouwensband”

Bij accountants en belastingadviseurs Pekaar & Partners had de coronapandemie duidelijk effect. “Onze klanten moesten ondernemen in crisistijd en dat raakte onze totale dienstverlening”, vertelt Peter Koeman, lid van het managementteam en werkzaam op de vestiging in Goes. “Van fiscaal advies tot het aanvragen van subsidies en financieringen – we hadden het drukker dan normaal.”

Pekaar & Partners bestaat al bijna honderd jaar en heeft zich in de loop van die eeuw ontwikkeld tot een onderneming met kantoren in Stellendam, Goes en Middelburg. De 35 medewerkers adviseren zowel particulieren als bedrijven in Zeeland en op de Zuid-Hollandse eilanden. “Dat zijn zzp’ers en mkb-ondernemers in de meest uiteenlopende sectoren: van de landbouw en autobranche tot makelaars, aannemers, metaalbewerkers en winkeliers. Zij hebben elk een vaste relatiebeheerder, waar nauw contact mee is en die de klant door en door kent. Zo ontstaat een vertrouwensband

die onze klanten erg waarderen. Bedrijven kunnen bij ons ook terecht voor hun loonadministratie en particuliere klanten weten ons te vinden voor hun belastingaangiften of vermogensadvies. In deze tijd ondersteunen we veel ondernemers pro-actief. Dan attenderen we ze bijvoorbeeld op subsidieregelingen van de overheid. Gelukkig is er nog geen sprake van faillissementen in onze cliëntenkring en we zien zelfs voorzichtig herstel. En fijn dat we iedereen – al was het soms vanuit huis – konden adviseren en ondersteunen.”



Peter Koeman

UPDATE ZANDDIJK

“Verbreden Zanddijk heeft weinig draagvlak”

Ton Verbree, die namens de OVR de vinger aan de pols houdt over de Zanddijk bij Yerseke, vertelt wat de huidige stand van zaken is: “Provinciale Staten hebben besloten dat er een definitieve uitwerking wordt gemaakt van de kosten voor het verbreden van Zanddijk.

Wij zijn heel nieuwsgierig naar dat kostenplaatje. Naar schatting zal dat rond de 65 miljoen euro zijn. Vanuit het Rijk en de gemeente wordt er op een bijdrage van 9,7 miljoen gerekend. Onze voorkeursvariant – een polder-tracé met een aansluiting op de

A58 – kost rond de 70 miljoen euro. Ik kan me gewoon niet voorstellen dat het Rijk en de gemeente bij de poldervariant niet zullen meebetalen. Dat ze dan met zo’n klein verschil toch kiezen voor een variant waar velen op tegen zijn, kan er bij mij niet in.

Als OVR zullen wij denk ik geen juridische procedures gaan voeren. Maar als definitie berekening van de variant Zanddijk er liggen en het verschil is inderdaad klein, dan gaan we opnieuw actief het gesprek aan.”

Voor Ton blijft het onbegrijpelijk dat er wordt gekozen voor verbreding van de Zanddijk. “Voor mijn gevoel ging het bij de partijen niet meer om de beste oplossing, maar om het halen van het eigen gelijk. Iedereen had de hakken in het zand. Dat is ten koste gegaan van de beste oplossing. Dat is een gemiste kans en voor de ontwikkeling van Yerseke en Kruiningen. Op de lange termijn is dit weggegooid geld.”



De spoorwegovergang waar het viaduct overheen komt en de afslag die verdwijnt.

“We gaan voor volledig lokale, duurzame energie”

In het Zeeuwse Kruiningen trekken uienverwerker Wiskerke Onions en aardappelverwerker Lamb Weston / Meijer samen op in de verduurzaming van hun bedrijven. Zo worden bij Wiskerke de uien gedroogd met restwarmte van buurbedrijf Lamb Weston / Meijer. Momenteel werken ze aan een nog ambitieuzer plan: een zonnepark dat beide bedrijven van lokaal opgewekte groene stroom voorziet en een waterbuffergebied dat gezuiverd proceswater transporteert naar boeren in de omgeving.

Wiskerke Onions is met jaarlijks 185 miljoen kilo uien de grootste verpakker en verwerker van consumptie-uien in Nederland. Het familiebedrijf is in 1933 opgericht naast aardappelproducent Meijer, die sinds 1994 een joint venture vormt met het Amerikaanse Lamb Weston (LWM). “Al een eeuw werken we naast elkaar, maar we hebben nooit eerder aan energie-uitwisseling gedaan”, zegt Chayenne Wiskerke. “Daar kwam verandering in toen we zochten naar alternatieve energiebronnen en er bij de provincie Zeeland een subsidie vrijkwam van 1,5 miljoen euro.”

CO₂ besparing bij aardappel- en uienverwerking



Restwarmte en zonnepark

“De warmte van de bakovens van LWM was zichtbaar voor ons”, zegt Chayenne. “Dus dat leek een logische warmtebron om te onderzoeken. Sinds 2017 gebruikt Wiskerke de restwarmte om de uien mee te drogen en de kantoren mee te verwarmen. Dat levert een besparing op van 500.000 m3 aardgas en het vermindert de uitstoot van CO₂ met 875 ton. Het succes van deze samenwerking smaakte naar meer. Zo ontstond het idee voor een zonnepark. Met een landschapsarchitect is een combinatie bedacht van natuur, zonnepark en waterbuffers. Het perceel van het zonnepark kan na vijftien tot twintig jaar weer landbouwgrond worden.”

Waterbuffer voor zoet water

Rondom het zonnepark krijgen natuur en water de ruimte. In het park

vangen waterbuffers een deel van het gezuiverde proceswater van LWM op. “Jaarlijks lozen wij op deze locatie ongeveer twee miljoen kuub zoet water, dat via de Westerschelde in zee uitkomt en dus zout water wordt. Dat is een gemiste kans, want in de landbouw kampt men juist steeds vaker met ernstige droogte”, zegt Jolanda Soons-Dings, Sustainability Program Manager bij LWM. “Daarom zijn we aangesloten bij het Fresh4Seas project dat onderdeel is van het ‘Interreg 2 zeeën’-programma. Via buizen en sloten aan de rand van het perceel gaan we het water in onder- en bovengrondse waterbuffers opslaan. Boeren in de buurt kunnen daar hun water dan weer uit putten voor irrigatie van hun gewassen. Het voorbereidende traject duurde zo’n twee jaar. Het is fantastisch dat we als burens zo duurzaam kunnen samenwerken!”

