



## Hoge prijzen...

**We hebben allemaal met stijgende prijzen te maken: door hoge energiekosten, dure grondstoffen en toenemende inflatie. Hoe gaan ondernemers daar in hun bedrijfsvoering mee om? In deze editie van OVR Nieuws delen een aantal leden hun aanpak. Tot slot staan achterop tips hoe je als bedrijf energie kunt besparen.**

Ook hebben we in deze uitgave een nieuwe rubriek: leden die onlangs lid geworden zijn van onze ondernemersvereniging stellen zich aan u voor. Maak kennis met een fotograaf uit Hansweert, een makelaar/taxateur uit Rilland en een specialist in projectvloeren uit Yerseke. Welkom bij onze club!

*Wij wensen u een fijne zomer(vakantie)!*



### IN DIT NUMMER:

|                             |   |                        |   |                                |   |
|-----------------------------|---|------------------------|---|--------------------------------|---|
| ■ Voorwoord.....            | 2 | ■ Kotra Logistics..... | 4 | ■ Handelsonderneming Kaan..... | 6 |
| ■ Gemeente Reimerswaal..... | 3 | ■ C. Sinke.....        | 5 | ■ Nieuwe leden.....            | 7 |
|                             |   |                        |   | ■ Rabobank Oosterschelde.....  | 8 |



# Dure tijden

“Bij de keuze van het thema van deze OVR Nieuws, rezen vooral de brandstofprijzen de pan uit. Inmiddels kampen we met stijgende prijzen op alle fronten, wat weer zorgt voor inflatie, stijgende lonen, hogere pensioenpremies en dito rente. Dat vergt heel wat van bedrijven en ondernemers.

De stijgende brandstofprijzen zijn wel een impuls voor de energietransitie. Maar kies je voor zonnepanelen op je dak, dan kun je de overvloedige energie op zonnige dagen niet meer terugleveren aan het net, want dat is inmiddels overbelast. Ook bij Sinkegroep hebben we 3.000 panelen op onze daken liggen, om zelfvoorzienend te zijn in het energiegebruik. Voor elektrisch transport is echter nog geen keuze gemaakt. Een vrachtwagen is ruim drie keer zo duur als een fossiele-variant en daar komen uitdagingen

als actieradius en laadoplossingen nog bij.

Toch komt er nu wet- en regelgeving aan die ons als ondernemers verplicht om (nog) meer te verduurzamen. Aan de ene kant goed en daarnaast broodnodig voor onze planeet. Maar ook deze ontwikkeling zal leiden tot een stijging van kosten: alles moet immers geregistreerd en gecontroleerd worden. Daarom zie ik daar ook een rol voor de gemeente. Zorg dat ondernemers snel en

adequaat geholpen worden, zodat bijvoorbeeld vertragingen in vergunningstrajecten niet tot nog meer kostenverhogingen leiden.

Fijn dat ik veel leden mocht ontmoeten op onze vergadering van 8 juli en graag tot ziens bij onze activiteiten in het najaar. Maar nu eerst een mooie zomer toegewenst!”

**Wilco Sinke**

Voorzitter OVR



## Leuk weerzien op de algemene jaarvergadering 8 juni jl.



## 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](http://www.ovreimerswaal.nl) of neem contact op via [info@ovreimerswaal.nl](mailto:info@ovreimerswaal.nl).

**Heeft u suggesties voor de redactie?**  
Mail dan naar [info@ovreimerswaal.nl](mailto:info@ovreimerswaal.nl)

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

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



**Rabobank  
Oosterschelde**

**LambWeston**  
SEEING POSSIBILITIES IN POTATOES

## Bedrijfscontactfunctionaris: Schakel tussen ondernemers en gemeente

**Dit voorjaar is Juli Ridderbos als Bedrijfscontactfunctionaris gestart bij de gemeente Reimerswaal. Juli werkte al bij de gemeente en door haar vorige functie kende ze al een aantal ondernemers. “Ik kan niet wachten om vaker op pad te gaan, want er zijn in de gemeente zoveel bijzondere bedrijven gevestigd. Daarom wil ik snel ontdekken wat er in die panden allemaal voor moois gebeurt.”**

De belangrijkste taak die Juli heeft is het onderhouden van contacten met ondernemers. “Dat ben ik nu aan het opbouwen. Daarvoor ga ik op bedrijfsbezoeken of ik ontmoet ondernemers op netwerkbijeenkomsten. Zo was ik laatst bij een bijeenkomst voor mkb'ers, georganiseerd door de klankbordgroep in Rilland, die samenviel met de opening van de Hoofdweg. Dan spreek je veel mensen en hoor je wat er leeft en welke vraagstukken er zijn. Mijn rol is

om een soort schakel te zijn tussen bedrijven en de gemeente. Ik probeer ondernemers te helpen en doe dit waar nodig met de juiste collega(s) op kantoor, zodat ze snel worden geholpen.”

### Verduurzamen en uitbreiden

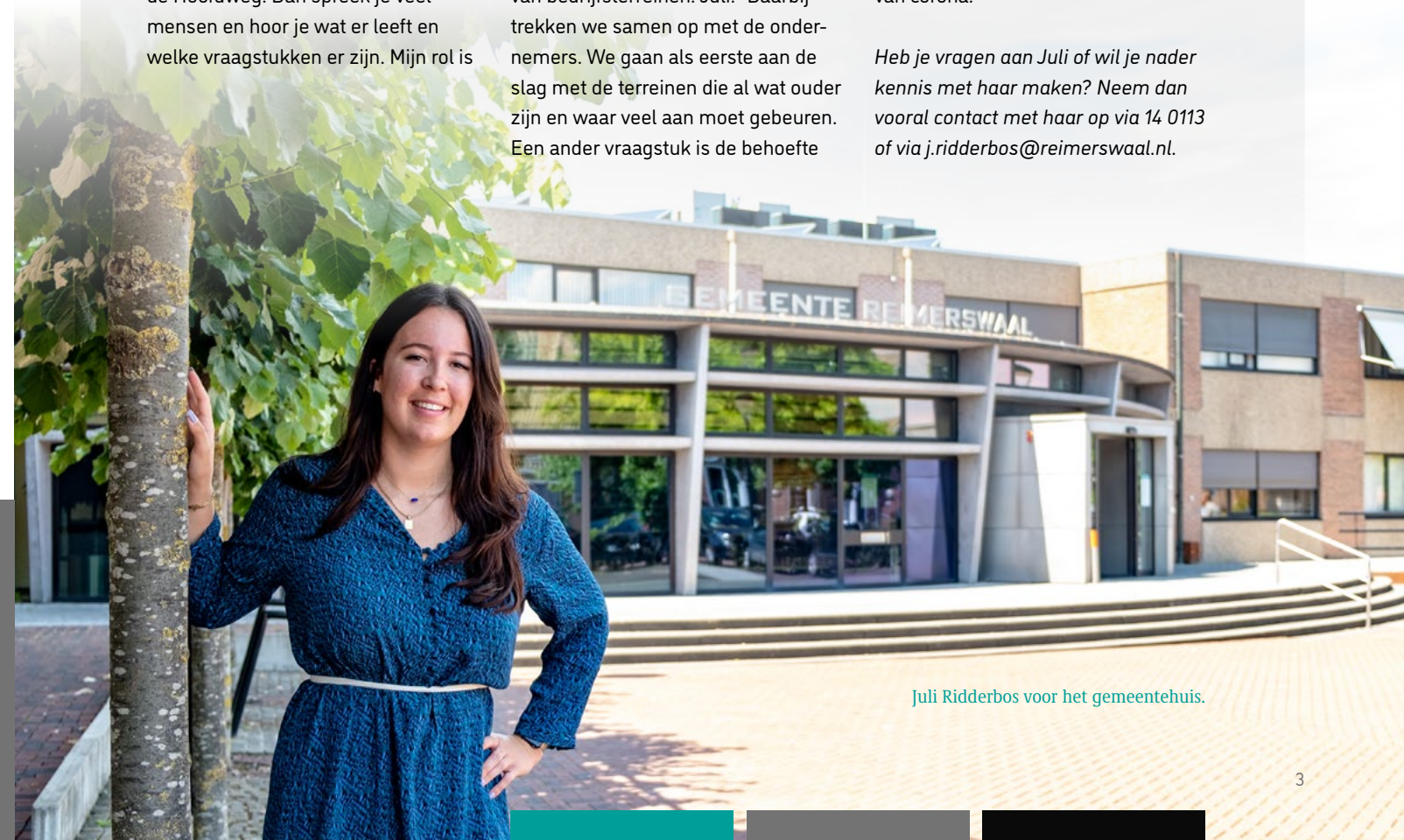
Een belangrijk onderwerp dat nu wordt opgestart is de verduurzaming van bedrijfsterreinen. Juli: “Daarbij trekken we samen op met de ondernemers. We gaan als eerste aan de slag met de terreinen die al wat ouder zijn en waar veel aan moet gebeuren. Een ander vraagstuk is de behoefte

aan nieuwe kavels. Er zijn bedrijven die willen uitbreiden, ondernemers die een nieuw bedrijf willen starten en er zijn bedrijven van buiten de gemeente die zich in Reimerswaal willen vestigen. De Bevelandse gemeenten hebben onlangs een plan ingediend bij de provincie. We hopen uiteraard dat daar snel duidelijkheid over komt, zodat we kunnen kijken naar nieuwe uitbreiding.”

### Inspirerende ontmoetingen

Juli heeft al diverse ondernemers ontmoet. “Bij Meeuwssen Trade & Metal Services kreeg ik bijvoorbeeld een rondleiding en kon ik diverse vragen mee terugnemen naar het gemeentehuis en bij Kotra was ik vanwege de bouw van een nieuw pand. Het is inspirerend om te zien hoe ondernemers altijd vol plannen zitten en ik kijk hoe we vanuit de gemeente kunnen helpen. Soms willen ze bijvoorbeeld uitbreiden op hun eigen perceel. Dan zoek ik uit welke regels er zijn en wat er wel of niet mag. Ook andere vragen komen mijn kant op: hoe het zit met de openingstijden, vergunningen of bepaalde steunmaatregelen ten tijde van corona.”

*Heb je vragen aan Juli of wil je nader kennis met haar maken? Neem dan vooral contact met haar op via 14 0113 of via [j.ridderbos@reimerswaal.nl](mailto:j.ridderbos@reimerswaal.nl).*



Juli Ridderbos voor het gemeentehuis.





## Van paard en wagen tot 185 vrachtauto's

Erik de Koeijer bij één van de 185 vrachtauto's.

Bij een transportonderneming die met 185 vrachtauto's door heel Europa rijdt, zou je denken dat de huidige dieselprijzen een enorme impact hebben. Toch blijkt dat mee te vallen: al dertig jaar geleden heeft het bedrijf een zogenaamde dieseltolslag geïntroduceerd. Zo betaalt de klant altijd zelf mee aan stijgende brandstofprijzen. "Dit systeem is eerlijk en iedereen accepteert het ook."

Erik de Koeijer vertelt dat er inmiddels een toeslag geldt van 23%. "We moeten die prijsstijgingen wel doorberekenen, anders overleven we het niet. En andere transporteurs doen het ook. We zouden het liefst overstappen op elektrische vrachtwagens of op waterstof, maar dat is nu nog niet realistisch. Zodra onze leverancier Skania dat gaat aanbieden, kiezen we daar uiteraard voor." Die technologische ontwikkelingen staan in schril contrast met hoe het bedrijf ooit begon. Erik wijst naar een foto aan de muur: "De oprichters begonnen indertijd met paard en wagen. Wij zijn nu de vijfde generatie. In eerste instantie nam ik het bedrijf met mijn broer en twee neven over, maar sinds 2009 ben ik de enige eigenaar."

### Vracht ophalen en hergroeperen

De familie bouwde het bedrijf uit Yerseke, dat gespecialiseerd is in transport van vis en mosselen, uit tot een onderneming met honderd miljoen omzet en zeshonderd man personeel in dienst. "We hebben veel transportbedrijven overgenomen en daarom zeven vestigingen door heel Nederland. Hier zit ons hoofdkantoor. We werken heel efficiënt, omdat we met pendelwagens de

vracht bij onze klanten ophalen en hier hergroeperen voor transport binnen Nederland of elders in Europa. We hebben sinds anderhalf jaar ook onze eigen werkplaats, waar we onze vrachtwagens zelf keuren en onderhouden. Zo kunnen we ze optimaal inzetten en makkelijk spoedklussen inplannen."

### Kom bij ons werken!

Het bedrijf transporteert inmiddels ook diepvriesvis en andere voedingsmiddelen. Erik: "Daarom staat hier nu ook een droogloods, waar we verpakte goederen als vlees, groenten en brood opslaan om later te vervoeren. Het transport van vis en mosselen is een kleine wereld, omdat die producten ruiken: ze zijn daarom lastig te combineren met andere voedingsmiddelen." Door al die overnames en investeringen heeft het bedrijf altijd behoefte aan personeel. "We zijn een prachtige onderneming om voor te werken: we zijn groot, maar kennen iedereen bij naam en er is veel persoonlijk contact. Voor onze mensen zijn er goede faciliteiten en een mooie kantine en relaxruimte. Zoek je een baan als chauffeur, voor in de planning of onze bedrijfshal, kijk dan op [werkenbijkotra.nl](http://werkenbijkotra.nl)."

## Specialist in de verhuur van machines

"De prijzen vliegen omhoog", ervaart Chris Sinke uit Kruiningen. Zijn onderneming is gespecialiseerd in de verhuur van machines en materialen voor in de bouw en tuinaanleg. "Daar komt nog bij dat je soms een maand of langer moet wachten voor bestelde materialen in huis zijn. Dat is weer een ramp voor onze planning. En het doorberekenen van de stijgende prijzen is lastig, zeker bij onze particuliere klanten."

Chris is vooral bang dat particuliere klanten hun klussen gaan uitstellen. "Als alles duurder wordt, bezuinigen ze als eerste op het aanpassen van de tuin of grote klussen in en om het huis. Bij ons komen ze bijvoorbeeld kamersteigers, gipsplatenliften of trappen huren. Of ze schakelen ons in om een gat in hun tuin te graven voor een zwembad of trampoline. Dat soort klussen kunnen wij voor ze doen, want particulier besturen een graafmachine meestal niet zelf. Hoveniers wel. Die huren machines

bij ons die ze maar een paar keer per jaar gebruiken. Neem bijvoorbeeld onze grote hakselaar. Die kun je elders in de omgeving niet vinden, maar zit wel in ons assortiment. Dat geldt bijvoorbeeld ook voor een mollenvergasser of sleuvenfrees."

### Flink gegroeid

Twaalf jaar geleden startte Chris zijn onderneming. "Ik ben tussen de machines opgegroeid en mijn oudere broers namen het bedrijf van mijn vader over. Eerst ben ik ander

werk gaan doen, maar het begon toch te kriebelen: het is een mooi vak. Inmiddels heb ik vijftien medewerkers in dienst en nog een flexibele schil van soms wel twintig mensen. Overigens kunnen we altijd wel nieuwe medewerkers gebruiken: om bij ons in dienst te komen en zzp'ers voor losse klussen. Vacatures vind je op onze website."

### Verhuur en verkoop

Naast verhuur kun je bij C. Sinke ook terecht om bepaalde machines te kopen. "We hebben een aantal tractoren in ons assortiment, maar ook grijpers, sloophamers en zaagbladen. Ook leveren we zand, grond en grind. Maar verhuur is toch het voornaamste. Je kunt het zo gek niet bedenken: van bouwketen, steigers en aanhangers tot bestratingsmaterialen en containers. Reserveren kan heel makkelijk via onze website, maar je kunt ook altijd even bellen of mailen."



Chris Sinke



# Slim inspelen op de behoeften van de klant

Handelsonderneming Kaan uit Yerseke wordt gerund door Huib Kaan en zijn zoon Alexander. Vrouw en moeder Sylvia is verantwoordelijk voor de boekhouding. Het bedrijf ontstond toen Huib in 2001 een onderdeel kon overnemen van een bestaande onderneming. Het bedrijf is gespecialiseerd in smeerolie en vetten, maar Alexander heeft één assortiment flink uitgebreid: hygiëneproducten voor de voedingsindustrie.

Stijgen de prijzen van die smeerolie en vetten net zo hard als die van brandstof? Huib legt uit: "Er zit in smeerolie maar een klein percentage ruwe olie. Die markt fluctueert daarom minder. Maar we zien de prijzen wel stijgen, in meerdere productgroepen. Op enig moment moet je dat toch doorberekenen aan de klant. We leveren onze producten aan bijvoorbeeld de scheepvaart, landbouw, (voedings)industrie en automotive. We merken dat duurzaamheid steeds belangrijker wordt, daarom hebben we voor garagehouders een slimme oplossing in ons assortiment: bag-in-box. Dat is een rek waar wel twaalf verschillende soorten olie via een kraantje afgetapt kunnen worden. Alles is te recycleren. Zo heeft men weinig afval, veel keus en hoog gebruiksgemak. Olie wordt trouwens steeds geavanceerder: met langere verversingsintervallen die onder andere het brandstofverbruik verminderen. Hierdoor zijn er ook steeds meer soorten oliën nodig."

## paperKlean

Toen Alexander acht jaar geleden in de zaak kwam, besloten ze de productlijn hygiëneproducten uit te breiden. "We leveren poetsdoeken, poetspapier, handzeep, reinigingsproducten en disposables zoals haarnetjes

en handschoenen voor met name de voedingsindustrie. Daarvoor hebben we ook onze eigen lijn ontwikkeld: paperKlean. Daarmee kunnen we goed inspelen op de behoeften van onze klanten. We selecteren de juiste kwaliteit en bieden dat aan tegen de beste prijs. Naast ons eigen merk leveren we producten van merken als Kimberly-Clark en Tork. We komen dus veel bij onze klanten over de vloer, kennen de situatie en stemmen daar ons advies op af. Zo kunnen we altijd een advies op maat geven." In het assortiment zit uiteraard ook gerecycled papier. Maar volgens Alexander is dat niet altijd de meest duurzame keuze. "Als je van dat soort papier vier meter nodig hebt om iets schoon te maken, terwijl je van hoog-absorberend papier maar een meter nodig hebt, dan verbruik je daarvan minder, ben je goedkoper uit en heb je minder afval."

Hoe het de onderneming gelukt is in twintig jaar zo'n trouwe klantenkring op te bouwen? Huib: "Je merkt dat zij onze persoonlijke aanpak waarderen. Door deze manier van werken bouwen we een band op met onze klanten. Daarom zijn we ook voornamelijk actief in Zeeland. Op die manier kunnen we altijd snel leveren, ook omdat we flinke voorraden hebben."

Sylvia, Huib en Alexander Kaan voor hun pand.



F. Vermeulen - makelaardij & taxatie

## "Ik zet graag net die stap extra"

Fauve Vermeulen van F. Vermeulen makelaardij & taxatie uit Rilland werd twee jaar geleden lid van de OVR: "Na acht jaar ervaring elders startte ik in 2016 als zelfstandig makelaar en werd ook taxateur. Daarbij richt ik me op mensen die goed begeleid willen worden in het hele proces en een persoonlijke aanpak op prijs stellen. Bij de taxaties ben ik gespecialiseerd in woningen in verhuurde staat. Dat zijn vrij ingewikkelde taxaties, die ook nodig zijn bij herfinanciering. Dit komt steeds vaker voor, want investeren in vastgoed is populair. Mijn werkgebied omvat de gemeenten Reimerswaal, Tholen, Bergen op Zoom en Woensdrecht. Veel klanten met een niet-standaard dossier kloppen bij mij aan, omdat ik net die stap extra zet."

Projectservice Zuidwest

## Specialist in projectinrichting

Projectservice Zuidwest uit Yerseke werkt door heel Nederland, maar is in de regio minder bekend. Reden voor eigenaar Johan Dek om lid te worden van OVR! Johan vertelt: "Mijn ervaring als projectleider in de stof-fering heb ik in 2010 naar mijn eigen onderneming meegenomen. We stofferen zowel grote als kleine projecten: van goedkoop basic bij bijvoorbeeld studentenhuus-vesting tot projecten onder architectuur met bijzonder design, zoals bij de Flora Bloemenveiling. Daar hebben we geprint tapijt met bloemmotief gelegd, marmoleum decibel en bamboe parket. De ramen mochten we voorzien van zon- en warmtewerende rolgordijnen. Juist door ons brede en complete assortiment – van gietvloeren en parket tot raambekleding en zonwering – weten klanten ons te vinden. Ook denken we altijd actief mee over de beste keus voor een bepaalde toepassing."

De Meester Fotografie

## Beeld met een boodschap

Begin dit jaar werd Jan-Kees de Meester uit Hansweert lid van de OVR. Hij werkt nu vooral in Brabant en wil zijn netwerk in Zeeland graag uitbreiden, vertelt hij. "Van oorsprong ben ik communicatieadviseur en fotograaf. Door de jaren heen specialiseerde ik mij in reportages op locatie, portretten en productfotografie in de studio. Wanneer dat efficiënter is, richt ik een studio op locatie in. Ik word voornamelijk door bedrijven ingehuurd en heb veel vaste klanten. Ze komen bij me terug omdat ik kwaliteit lever en ze blij zijn met het resultaat. Communicatie is daarbij heel belangrijk: de klant wil een boodschap overbrengen en met mijn inzicht en vakkennis probeer ik dat te realiseren. Mijn motto? Iedereen kan foto's nemen, maar niet iedereen kan fotograferen."

[www.demeesterfoto.nl](http://www.demeesterfoto.nl)





# “Anticiperen op de toekomst begint vandaag”

Door de stijgende energieprijzen zijn steeds meer ondernemers op zoek naar alternatieven voor fossiele brandstoffen en mogelijkheden om energie te besparen. Bij Rabobank heeft Johan de Winter de energietransitie in Zuidwest-Nederland in zijn portefeuille. Hij legt uit hoe de bank haar klanten probeert te ondersteunen en adviseren.

“We zien dat veel factoren van invloed zijn”, vertelt Johan. “Er is schaarste aan fossiele brandstoffen, de markt fluctueert enorm en dan is er door het Klimaatakkoord ook nog eens veel aanvullende wet- en regelgeving. Zo moeten alle kantoorpanden op 1 januari 2023 voldoen aan energielabel-C en komen er in 2025 in diverse steden emissievrije zones. Dat heeft enorme impact op de bevoorrading en logistiek. We zien dat veel ondernemers nu inzetten op besparing: ledlampen, goede isolatie, zonnepanelen en warmtepompen. Ook zien we dat reststromen worden benut, bijvoorbeeld door het overschot van warmte bij het ene bedrijf in te zetten voor bijvoorbeeld het drogen van uien of verwarmen van kassen bij een buur-onderneming.”

## Duurzaam steeds belangrijker

Volgens Johan is het belangrijk dat bedrijven toekomstgericht ondernemen. “Het beste is als ze investeren in duurzaamheid vanuit eigen overtuiging. Juist omdat consumenten en andere afnemers dat belangrijk vinden. Maar financieel wordt het ook steeds aantrekkelijker: de terugverdientijd is korter, zeker met snel stijgende energieprijzen. Bovendien zullen regels alleen maar stringenter worden. Waar nu label C gaat gelden, wordt dat straks ongetwijfeld B of A. Dan kun je daarop wachten, of er alvast op anticiperen. Heb je bijvoorbeeld een groot wagenpark, vervang dan elk jaar een deel van de auto's of vrachtwagens door schonere alternatieven.”

## Meedenken en adviseren

Rabobank ondersteunt bedrijven bij al deze uitdagingen en stimuleert ze hierbij samen op te trekken. Johan: “We hebben een hele mooie tool, om ondernemers van een bedrijventerrein samen tot een ‘Green Deal’ te laten komen op het gebied van energieopwekking, -besparing, circulariteit en biodiversiteit. Dat laatste is ook van belang, omdat uit onderzoek blijkt dat personeel dat in een fijne omgeving werkt minder vaak ziek is en meer werkgeluk ervaart. Als het gaat om slim inzetten van reststromen, dan werken we met Circo TRACK: een opleidingsprogramma dat ondernemers helpt om circulair ondernemen waarde te laten toevoegen aan hun bedrijf.”

Johan heeft bij bedrijventerrein Majoppeveld in Roosendaal gezien wat die transformatie kan betekenen. “Dat is echt een inspirerend voorbeeld voor andere ondernemers. Wil je hier meer over weten, neem dan vooral contact met me op ([johan.de.winter@rabobank.nl](mailto:johan.de.winter@rabobank.nl)) of met je accountmanager bij Rabobank. We snappen dat veel ondernemers druk zijn met hun dagelijkse besommingen, maar anticiperen op de toekomst begint vandaag!”

Johan de Winter tussen de zonnepanelen en windmolens nabij Rilland.

