

Vernieuwen vanuit vakmanschap

De ondernemers in deze editie van OVR Nieuws hebben één ding gemeen: ze blijven vernieuwen vanuit hun eigen vakmanschap. Van de technische innovaties bij Van Liere Engineering en duurzame oplossingen bij Lamb Weston tot de internationale mosselhandel van Barbé Schepen – overal draait het om slimmer werken, kwaliteit en toekomstgericht ondernemen.

Ook dienstverleners zoals Visser & Visser en WEA Accountants en Adviseurs bewegen mee met de tijd. Niet alleen cijfers staan centraal, maar juist ook leiderschap, groei en personeelsvraagstukken. Wat daarnaast opvalt: vrijwel iedere ondernemer noemt het belang van goede vakmensen. Praktijkkennis en ondernemerschap blijven hard nodig.

Deze nieuwsbrief laat wederom zien hoeveel ambitie en innovatiekracht er in Reimerswaal aanwezig is – in de bouw, techniek, dienstverlening én maritieme sector.

Een fijne zomer toegewenst!



Voorwoord 2
 Gemeente Reimerswaal 3
 Barbé Schepen 4
 Bijdevaate Verzekeringen 5
 BioEcologie 6
 Bouwbedrijf Schrijver 7
 Van Liere engineering 8
 Visser & Visser 9
 Wouw Agro 10
 WEA Accountants & Adviseurs 11
 Lamb Weston 12



OVR Nieuws is een uitgave van Ondernemersvereniging Reimerswaal. Deze nieuwsbrief verschijnt twee keer per jaar.

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 van Leeuwen, Middelburg
Foto's: AM Creatie | graphic design, Kruijningen
Druk: Drukkerij Van Velzen, Krabbendijkje
Productie: AM Creatie | graphic design, Kruijningen

OVR Nieuws wordt mede mogelijk gemaakt door:



Samen vooruit



Als deze nieuwsbrief op de mat valt, ligt de eerste helft van 2026 alweer achter ons. In de gesprekken die ik de afgelopen maanden heb gevoerd, zie ik vooral een bedrijfsleven dat volop in beweging is. Ondernemers investeren, ontwikkelen nieuwe producten en diensten en zoeken voortdurend naar manieren om hun bedrijven verder te versterken.

Tegelijkertijd blijven er uitdagingen. De beschikbaarheid van goed personeel wordt in vrijwel iedere sector genoemd. Zeker in Zeeland blijft het vinden van vakmensen een aandachtspunt. Dat vraagt van ondernemers dat zij blijven investeren in opleiding, begeleiding en de ontwikkeling van nieuwe medewerkers. Juist daarin ligt een belangrijke basis voor verdere groei.

Ook binnen de OVR stond de eerste helft van het jaar in het teken van ontmoeting en kennisdeling. Zo combineerden we onze jaarvergadering met een bedrijfsbezoek aan Floor-Foods en Pak Aanhangwagens. Eind juni reisden we met een grote groep leden af naar IJmuiden en bezochten we Tata Steel en Forbo. Twee totaal verschillende bedrijven, maar beide inspirerende voorbeelden van innovatie, techniek en ondernemerschap. Zulke bedrijfsbezoeken bieden niet alleen een kijkje achter de

schermen, maar leveren vaak ook nieuwe inzichten op die ondernemers in hun eigen praktijk kunnen gebruiken.

Na de zomer staan er opnieuw diverse activiteiten op het programma. De data zijn inmiddels bekend en achter de schermen wordt gewerkt aan de verdere invulling. Ik kijk ernaar uit om veel leden daarbij weer te ontmoeten. Juist het contact met elkaar, het delen van ervaringen en het leren van elkaars praktijk maken onze vereniging waardevol.

Voor nu wens ik iedereen een goede zomer toe. Voor sommigen betekent dat een periode van vakantie, voor anderen juist een drukke tijd. Hoe de zomer er ook uitziet, ik hoop dat er ruimte is om nieuwe energie op te doen voor een mooi vervolg van het jaar.

Johan Witte
 Voorzitter OVR



“Ons bedrijfsleven is innovatief, sterk en wil vooruit”

Na opnieuw met veel voorkeursstemmen te zijn verkozen, begint wethouder Martien van Overloop aan zijn zesde termijn als wethouder van de gemeente Reimerswaal. In zijn portefeuille zitten onder meer economie, havens, sport, cultuur en evenementen. Terugkijkend op de afgelopen vier jaar is hij vooral trots op één belangrijke ontwikkeling: de uitbreidingsmogelijkheden voor bedrijventerreinen in de gemeente.

“Dat was echt een fantastische overwinning,” zegt wethouder Van Overloop. “We hebben hard gewerkt om ruimte te krijgen voor uitbreiding van onze bedrijventerreinen. Daar zijn we ontzettend blij mee.” Volgens hem is die uitbreiding hard nodig. “Ons bedrijfsleven is innovatief, sterk en enorm gezond. Ondernemers willen vooruit en groeien. Dan moet je als gemeente zorgen dat de randvoorwaarden op orde zijn.”

Ruimte voor ondernemers
 De komende periode staan vooral de bestemmingsplanprocedures centraal. “De gronden hebben nu nog een agrarische bestemming,” legt hij uit. “Die moeten worden omgezet. Dat

vraagt inspraakprocedures, onderzoeken en overleg met allerlei partijen.” Ondanks uitdagingen zoals stikstofregels en veranderende wetgeving blijft wethouder Van Overloop positief over de economische kracht van Reimerswaal. “Als de economie van Reimerswaal de Nederlandse economie zou zijn, dan konden we concurreren met Amerika,” zegt hij lachend. “Zo sterk is ons bedrijfsleven.”

Tegelijk ziet hij ook bedreigingen, bijvoorbeeld rond Natura 2000-gebieden en de plannen van Rijkswaterstaat voor de Oosterschelde en Westerschelde. “Daar moeten we als gemeente heel alert op zijn, zeker voor sectoren zoals de visserij.”

Niet alleen economie
 Volgens wethouder Van Overloop draait een sterke gemeente niet alleen om bedrijven. “Het gaat ook om de mensen die hier wonen, werken en recreëren,” benadrukt hij. Daarom blijft de gemeente investeren in sportverenigingen, dorpshuizen en culturele voorzieningen. “We zien gelukkig dat het aantal vrijwilligers weer groeit. Dat is ontzettend belangrijk voor de leefbaarheid van onze dorpen.” Ook projecten zoals de renovatie van het sluiscomplex in Hansweert krijgen de komende jaren aandacht. “Dat wordt echt een impuls voor het dorp. Daar werken we samen met bewoners hard aan.”

Wat hem na al die jaren nog motiveert? “Ik praat graag met mensen en haal graag signalen op uit de samenleving. Ik zit het liefst tussen de bevolking in plaats van op het gemeentehuis.” Over de toekomst is hij duidelijk: “Geef ondernemers de ruimte en duidelijke randvoorwaarden. Dan lossen ze veel problemen zelf op.”



“De natuur bepaalt uiteindelijk hoeveel mosselen we kunnen kweken”

De familie Barbé uit Yerseke is al meer dan honderd jaar actief in de mosselsector. Wat ooit begon als een traditioneel mosselkweekbedrijf groeide uit tot een grote onderneming met meerdere kwekerijen, schepen en internationale partners. Julien Barbé is samen met zijn neef directeur van het familiebedrijf en betrokken bij de gezamenlijke handels- en verwerkingsorganisatie AquamosseL-Triton.

“Van oorsprong zijn we puur mosselkweker,” vertelt hij. “Onze opa is in 1948 begonnen met het zelf verwerken en verhandelen van mosselen. Daarna is het bedrijf steeds verder uitgebreid.” Dankzij overnames werkt de onderneming inmiddels met meerdere aangesloten kwekerijen en tientallen medewerkers. “Op onze vier Nederlandse schepen varen twaalf mensen en binnen AquamosseL-Triton werken ongeveer tachtig medewerkers.”

Samenwerking in de sector

Een belangrijke stap kwam in 2019, toen Barbé ging samenwerken met de grootste mosselkweker van Duitsland. Een jaar later sloot ook mosselbedrijf Triton zich aan. “Sindsdien verwerken en verhandelen we samen mosselen uit onze kwekerijen,” vervolgt Julien. De samenwerking zorgt voor schaalgrootheid en continuïteit. Mosselen van de kwekerijen worden verwerkt en verkocht aan horeca en retail in binnen- en buitenland. Vooral België blijft een belangrijke afzet-

markt. “Nog steeds gaat ongeveer twee derde van de totale mosselproductie naar België.”

Naast mosselen levert AquamosseL-Triton ook andere schelpdieren, zoals oesters, kreeften, kokkels en venusschelpen. Toch blijft mosselcultuur de kern van het bedrijf. “Daar draait uiteindelijk alles om.”

Uitdagingen en kansen

De mosselsector blijft sterk afhankelijk van de natuur. Julien: “Het verschilt enorm van jaar tot jaar hoeveel we kunnen oogsten. Vorig seizoen hebben we ruim drie miljoen kilo mosselen geleverd en dit jaar verwachten we dat te overtreffen. Maar twee jaar eerder hadden we door grote sterfte in de Oosterschelde veel minder productie.” Groeien binnen Nederland is lastig, omdat de beschikbare kweekgebieden grotendeels verdeeld zijn. Daarom kijkt het bedrijf voorzichtig naar nieuwe mogelijkheden. “We onderzoeken of er kansen liggen op de Noordzee. Maar dat zit nog echt in de pilotfase.”

Ook internationaal blijft het bedrijf actief. Barbé heeft naast Nederlandse kwekerijen ook activiteiten in Ierland, al wordt daar momenteel afgeschaald vanwege tegenvallende resultaten. Ondanks de uitdagingen kijkt Julien positief vooruit. “Mosselen blijven een prachtig natuurproduct,” besluit hij. “En juist dat maakt dit werk zo bijzonder.”

Julien Barbé op hun eigen schip.



“Persoonlijk, betrokken en dichtbij”

Daniël van der Vliet is sinds april vorig jaar mede-eigenaar en algemeen directeur van Bijdevaate Verzekeringen. De onderneming heeft vestigingen in Zierikzee, Middelharnis en Zevenbergen. Met een team van ruim twintig medewerkers bedient het bedrijf ondernemers en particulieren in heel Zeeland en daarbuiten. De afgelopen jaren is de organisatie in beweging, met groei in zowel klanten als dienstverlening.



Daniël van der Vliet

“Wij groeien rustig en gestaag,” vertelt Daniël. “We hebben ons aanbod verbreed en investeren in kwaliteit en bereikbaarheid. Niet om zo groot mogelijk te worden, maar om onze klanten nog beter te kunnen bedienen.”

Breed aanbod

Bijdevaate Verzekeringen biedt een breed scala aan verzekeringen. Daniël: “Voor particulieren gaat het van autoverzekeringen tot woon- en overlijdensrisicoverzekeringen. Zakelijk is het nog breder: van de zzp'er die zijn materieel wil verzekeren tot internationale transporten en complexe risico's.”

Juist die veelzijdigheid maakt het werk interessant. “We zitten aan tafel bij zzp'ers en mkb ondernemers, maar ook bij grotere internationaal opererende bedrijven. In Zeeland zijn we sterk vertegenwoordigd in de horeca, bouw, (zakelijke) dienstverlening en agrarische sector. Dat vraagt om maatwerk en kennis van de regio.” Een belangrijk verschil met direct afsluiten bij een verzekeraar is de onafhankelijkheid. “Wij vergelijken meerdere verzekeraars en kijken niet alleen naar de prijs, maar ook naar de voorwaarden. Soms is iets wellicht wat duurder, maar ben je veel beter verzekerd. Die afweging maken we samen met de klant.”

Persoonlijk contact en snelle service

Volgens Daniël zit de kracht van Bijdevaate vooral in het persoonlijke contact en de lokale betrokkenheid. “We kennen onze klanten en je kunt gewoon bij ons binnenlopen. We hebben geen callcenters of chatbots – je krijgt direct iemand aan de lijn die je helpt.” Dat persoonlijke karakter zie je ook terug in de manier van werken. “We kennen veel klanten al jaren, soms generaties lang. Daardoor weten we wat er speelt en kunnen we snel schakelen.”

Daarnaast investeert het bedrijf in snelle afhandeling van schades. “We mogen namens verzekeraars veel schades zelf afhandelen, waardoor de doorlooptijd kort is. Gemiddeld zitten we rond de zes werkdagen, van melding tot uitkering, en daar zijn we trots op.” De ambitie is duidelijk: we willen dichtbij, persoonlijk en betrokken zijn en blijven. Groei mag niet te koste gaan van onze dienstverlening. “We willen groot genoeg zijn om alles in huis te hebben, maar klein genoeg blijven om iedereen te kennen,” besluit Daniël.

BioEcologie: schakel tussen natuur en bouw

De kans is groot dat veel ondernemers BioEcologie uit Yerseke nog niet kennen. Toch speelt het bedrijf een steeds belangrijkere rol bij bouw- en ontwikkelprojecten. Met specialistische kennis van flora en fauna helpt BioEcologie opdrachtgevers om plannen mogelijk te maken binnen de steeds strengere natuurwetgeving.

BioEcologie ontstond als interne adviesafdeling binnen een ander bedrijf. Door toenemende vraag van buitenaf groeide het uit tot een zelfstandige onderneming. Marianne de Koster, die van projectleider doorgroeide naar de rol van junior-bedrijfsleider, blikt terug: "We werden steeds vaker gebeld met de vraag of we zulke adviezen ook voor anderen konden uitvoeren. Toen is het eigenlijk vanzelf gaan groeien. Het vakgebied is nog relatief onbekend, maar de vraag groeit snel, omdat bedrijven steeds vaker tegen regels aanlopen rondom beschermde diersoorten."

Begeleiding bij bouwprojecten

Sinds 2025 is BioEcologie gevestigd op een eigen locatie in Yerseke. Het team bestaat inmiddels uit meerdere ecologen en ondersteunend personeel. De werkzaamheden van de



Samen met de klant in gesprek.

onderneming zijn nauw verbonden met de bouwsector. "Voor 99 procent werken we voor partijen die willen bouwen, slopen of ontwikkelen," legt Marianne uit. "Zij willen weten wat ze moeten regelen op het gebied van flora en fauna – en dat nemen wij uit handen."

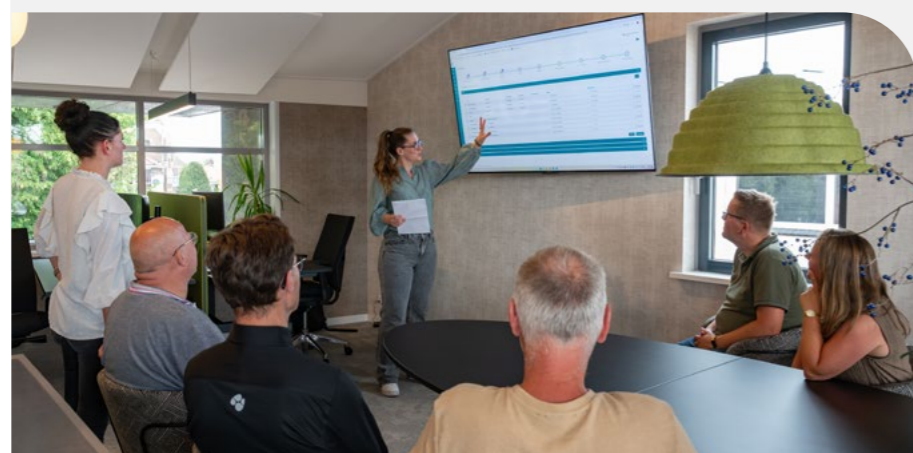
Het werk begint met onderzoek op locatie. Ecologen beoordelen of beschermde diersoorten aanwezig kunnen zijn, zoals vleermuizen, huismussen of gierwaluwen. "Soms is aanvullend onderzoek nodig, bijvoorbeeld vleermuisonderzoek in de avond of nacht. Dat vormt een groot deel van ons werk."

Van onderzoek naar oplossing

Na het veldwerk volgt het advies. "Als er niets wordt aangetroffen, kan een project vaak direct doorgaan. Maar als er wel soorten aanwezig zijn, zoeken we naar oplossingen." Die oplossingen kunnen praktisch zijn – zoals het aanpassen van de planning – of technisch, zoals het plaatsen van alternatieve verblijfplaatsen. BioEcologie begeleidt ook de vergunningaanvragen en het contact met de overheid. "We ontzorgen onze klanten in het hele traject, van onderzoek tot vergunning."

Naast advies zet het bedrijf ook in op bewustwording. Zo organiseert BioEcologie regelmatig een gratis vogelsafari door de Yerseke Moer. "We zitten hier aan de rand van een Natura 2000-gebied. Dan is het mooi om onze kennis ook te delen met mensen uit de omgeving."

Presenteren van een plan met de voor- en nadelen.



“Samen bouwen aan kwaliteit én werkplezier”

Met bijna driehonderd medewerkers verdeeld over meerdere vestigingen is Bouwgroep Schrijver een gevestigde naam in het zuidwesten en midden van Nederland. Binnen de groep vormt Bouwbedrijf Schrijver in 's-Gravenpolder een belangrijke pijler. Artwin Otte, bedrijfsleider van Bouwbedrijf Schrijver, en Arno de Ridder, manager techniek en uitvoering binnen de bouwgroep, vertellen over een bedrijf waar traditie en innovatie hand in hand gaan.

"De bouwgroep bestaat uit meerdere bouwbedrijven," legt Artwin uit. "Bouwbedrijf Schrijver is van oorsprong het bouwbedrijf waaruit de groep is ontstaan. In totaal werken er binnen de groep bijna driehonderd mensen, waarvan ongeveer zeventig bij Bouwbedrijf Schrijver."

Breed actief in Zeeland

De werkzaamheden zijn breed. "We doen veel voor woningcorporaties, overheden en scholen," vertelt Artwin. "Van dagelijks onderhoud en verduurzaming tot nieuwbouwprojecten." In Reimerswaal realiseerde het bedrijf onder meer de Julianaschool in Krabbedijkje en uitbreidingen van scholen en maatschappelijke gebouwen. Daarnaast werkt Bouwbedrijf Schrijver aan restauratieprojecten, zoals het Oosterscheldemuseum in Yerseke. "Dat soort projecten zijn echt bijzonder," vult Artwin aan. "Je werkt met oude constructies die je in dezelfde stijl moet terugbrengen. Dat vraagt vakmanschap en specialistische kennis."

Volgens Arno kiezen opdrachtgevers bewust voor Schrijver vanwege de betrokkenheid in het voortraject. "Onze projectleiders en planontwikkelaars denken vanaf het begin mee. We werken veel in bouwteamverband en brengen echt onze expertise in."

Op locatie worden de prefab onderdelen in elkaar gezet.



Arno de Ridder en Artwin Otte in de prefab-showroom

Prefab en duurzaam bouwen

Een belangrijke ontwikkeling binnen de bouwgroep is prefab houtbouw. "Vier jaar geleden zijn we daar actief mee gestart," vervolgt Arno. "Je ziet dat de vraag naar prefab steeds groter wordt, onder andere vanwege bouwsnelheid, kwaliteit en duurzaamheid." De prefab onderdelen worden binnen de eigen organisatie geproduceerd. "Doordat we dat zelf doen, kunnen we sneller schakelen en de kwaliteit beter bewaken. Daarnaast is hout een duurzaam materiaal: het slaat CO₂ op en past goed bij de groeiende vraag naar duurzaam bouwen." Ook circulair bouwen krijgt meer aandacht. "We ontwerpen gebouwen steeds vaker zo dat onderdelen later opnieuw gebruikt kunnen worden," vult Artwin aan.

Samenwerken met plezier

Naast techniek staat samenwerking centraal binnen het bedrijf. "Het moet leuk zijn om samen iets te maken," zegt Artwin. "Iedereen brengt zijn eigen expertise in en er is ruimte om te leren en te groeien." Die gedachte zit ook in de slogan van het bedrijf: Samen met en voor een glimlach. Arno: "Dat gaat over collega's, opdrachtgevers én eindgebruikers. Of we nu een school bouwen of een zorggebouw: uiteindelijk doe je het voor de mensen die er gebruik van gaan maken."

“Wij willen niet alleen tekenen, maar ook verbeteren”



Wat begon als een eenmanszaak in engineering groeide in enkele jaren uit tot een veelzijdig technisch bedrijf. Vanuit Kruiningen werkt Van Liere Engineering aan uiteenlopende projecten in machinebouw, woningbouw en industrie. Oprichter Chris van Liere begon in 2017 voor zichzelf en ziet nog volop kansen. “Ik wilde niet alleen capaciteit leveren, maar echt meerwaarde bieden,” vertelt hij.

In de beginjaren werkte Chris vooral als engineer voor andere machinebouwers. “Soms hadden bedrijven tijdelijk extra capaciteit nodig, soms hadden ze helemaal geen engineer in dienst. Dan sprongen wij in.” Inmiddels bestaat het team uit ongeveer vijf mensen en is de dienstverlening breder geworden.

Van engineering tot eigen producten

Nog altijd bestaat een groot deel van het werk uit engineering voor andere bedrijven. “We proberen vooral klanten te kiezen waar we echt iets kunnen toevoegen,” zegt Chris. “Niet alleen uitvoeren wat iemand vraagt, maar ook processen slimmer maken.” Hij noemt een voorbeeld uit de machinebouw. “Een klant tekende al vijftien jaar iedere transportband volledig opnieuw. Toen hebben we een configurator ontwikkeld met standaard bouwstenen, zodat ze veel sneller konden werken.”

Daarnaast ontwikkelt Van Liere Engineering steeds vaker eigen producten en machines. In de modulaire woningbouw ontwierp het bedrijf bijvoorbeeld slimme houders voor elektrische inbouwdozen, zodat deze tijdens het storten van beton perfect op hun plaats blijven. Ook ontwikkelde Chris een machine voor de luxe jachtbouw om plamuur automatisch te mengen. “Dat vind ik het mooie,” vertelt hij. “De ene keer werk je aan een klein onderdeel, de andere keer aan een complete machine.”

Innovatie en techniek

Innovatie speelt een belangrijke rol binnen het bedrijf. Momenteel werkt Van Liere Engineering aan een machine voor de groentesector, bedoeld om arbeidskrachten te besparen bij het verpakken van onder andere witlof en puntpaprika's. “Met minder mensen toch dezelfde of zelfs een hogere output halen – daar is veel vraag naar.” Chris ziet de vraag naar technische kennis alleen maar toenemen. “Want goede technische mensen blijven schaars.”

Naast ondernemer staat hij af en toe ook voor de klas om tekenlessen te geven. “Het is mooi om jonge mensen enthousiast te maken voor techniek. Vanuit de praktijk kun je leerlingen vaak nét iets extra's meegeven.” De ambitie voor de komende jaren is duidelijk: gecontroleerd groeien met een vaste kern van specialisten. “We hoeven geen bedrijf van vijftig man te worden,” besluit Chris. “Maar wel een sterk team dat samen mooie technische oplossingen ontwikkelt.”



Volautomatische draadconfectie machine

“We kijken naar de onderneming én naar de ondernemer”

Wat in 2014 begon met één medewerker, groeide in elf jaar uit tot een vestiging met 64 collega's in Goes. Hans Everse is partner bij Visser & Visser en zag de Zeeuwse vestiging snel groeien. “We zijn ooit begonnen als traditioneel accountantskantoor”, vertelt hij. “Maar tegenwoordig doen we veel meer dan alleen cijfers en jaarrekeningen.”

Visser & Visser heeft inmiddels vijftien vestigingen in Nederland, waarvan Goes de enige in Zeeland is. De organisatie richt zich vooral op het mkb. “Van een ondernemer met één medewerker tot bedrijven met tweehonderd man personeel”, zegt Hans. “Juist snelgroeiende en uitdagende ondernemingen vinden wij interessant.”

Van harde cijfers naar soft skills

Volgens Hans is de rol van accountant de afgelopen jaren sterk veranderd. “Vroeger keken we vooral naar de onderneming: cijfers, jaarrekeningen en belastingaangiften”, legt hij uit. “Nu richten we onze blik op 360 graden rond de ondernemer.” Dat betekent dat Visser & Visser ondernemers niet alleen ondersteunt met financiële vraagstukken, maar ook met leiderschap, strategie en personeelsvraagstukken. Dat gebeurt allemaal op het platform voor ondernemerschap. “Je kunt als ondernemer wel horen dat de cijfers niet goed zijn, maar daarna komt vaak de vraag: ‘Wat nu?’ Daar helpen wij ook bij.”

Een voorbeeld is bedrijfsopvolging binnen familiebedrijven. “Vaak denkt een ondernemer van rond de zestig dat zijn zoon of dochter een kopie van hemzelf moet zijn”, vertelt Hans.

Hans Everse op de leenfiets voor het kantoor in Goes.

Voorzichtig optimisme

Hans ziet dat ondernemers op dit moment wat terughoudender zijn geworden. “Je merkt dat geopolitieke ontwikkelingen, hogere kosten en onzekerheid invloed hebben”, zegt hij. “Bedrijven kijken kritischer naar investeringen en het aannemen van personeel.” Al blijft personeelstekort volgens hem één van de grootste uitdagingen. “Goed vakbekwaam personeel vinden is nog altijd lastig. Dat horen we eigenlijk overal terug.” Ook kunstmatige intelligentie speelt steeds vaker een rol in gesprekken met klanten. Toch verwacht Hans niet dat AI het persoonlijke contact gaat vervangen. “AI kan helpen bij simpele vragen, maar juist bij complexe vraagstukken blijft de menselijke maat ontzettend belangrijk.”



Akkerbouwbedrijf groeit uit tot full-servicepartner

Wat begon als een akkerbouwbedrijf groeide in de afgelopen jaren uit tot een veelzijdige onderneming die zich toelegt op teelt, verwerking, op- en overslag, en ook op het sorteren, wassen, verpakken en transport van akkerbouwproducten. Zo ontwikkelt Wouw Agro uit Kruijningen zich stap voor stap tot een full-servicebedrijf voor aardappelen, uien en zoete aardappelen.

“Eigenlijk komt er steeds weer iets bij,” vertelt eigenaar Ronald van de Wouw. “We zeggen eigenlijk altijd ‘ja’ als iemand met een vraag komt.” Ronald nam het oorspronkelijke akkerbouwbedrijf over van zijn ouders. Sinds 2010 bouwt hij verder aan Wouw Agro zoals het nu bekendstaat. “We telen zelf vooral aardappelen, uien en tarwe, maar we doen dus veel meer dan alleen dat.”

Van drogen tot transport

De uitbreiding begon eigenlijk vanuit praktische problemen. “Soms waren uien te nat en moesten ze gedroogd worden. Toen hebben we droogruimtes gebouwd. Vervolgens klopten andere bedrijven met dezelfde vraag bij ons aan.” Daarna volgden het opslaan, sorteren en wassen van aardappelen. “We wilden aardappelen netto verkopen, dus zonder overtollige klei of grond. Daarom hebben we een wasserij gebouwd.” Inmiddels verwerkt Wouw Agro ook producten voor andere telers, frietfabrieken en verwerkers. Het nieuwste project is een volledig optische-sorteerlijn voor uien. “Wij zitten echt tussen de teler en de verwerker in,” legt Ronald uit. “Als een partij niet helemaal voldoet aan de gewenste kwaliteit, proberen wij die op te waarderen.”



Ronald van der Wouw

Zelfs transport werd onderdeel van het bedrijf. “Op een gegeven moment dacht ik: als ik toch een transporteur moet bellen, kan ik het net zo goed zelf doen.” Inmiddels rijden er meerdere vrachtwagens met het logo van Wouw Agro.

Jong team met veel energie

Wouw Agro werkt met een jong team uit de regio. “De gemiddelde leeftijd ligt tussen de zestien en vijftien jaar,” vertelt Ronald. “Het zijn echt fanatieke jongens. Zonder hen is Wouw Agro niks.” Juist de afwisseling maakt het werk aantrekkelijk. “De ene dag sta je aardappelen te wassen, de volgende dag zit je op de trekker of help je met verpakken. Dat maakt het leuk.”

Ondertussen blijft het bedrijf doorgroeien. Twee jaar geleden kwam er een tweede locatie bij aan de Ooms-hoekseweg in Kruijningen, waar nu onder meer de verpakingsafdeling zit. Ronald kijkt positief vooruit: “We willen blijven professionaliseren en meegroeien met onze klanten.” Daarvoor zoekt Wouw Agro nieuwe collega's. Vooral een monteur, voorman en versterking op kantoor zijn welkom. Ronald besluit: “Een goede kracht kan hier altijd terecht. Openstaande vacatures zijn te vinden op onze website.”



“Korte lijnen en nuchter advies – daar draait het bij ons om”

WEA Accountants en Adviseurs is al meer dan honderd jaar actief en heeft zich ontwikkeld tot een brede organisatie voor ondernemers in Zeeland. Begin 2026 is er een nieuwe stap gezet met de vorming van WEA Zuidwest, waarin vijf kantoren samenwerken. “We zijn per 1 januari samengegaan met WEA Zeeland,” vertellen vennoten Jan Pieter Bevelander en Michel Janssen. “Daardoor hebben we nu vijf kantoren in Zeeland: Goes, Zierikzee, Middelburg, Oostburg en Hulst met in totaal zo'n 140 medewerkers.”

WEA richt zich vooral op het midden- en kleinbedrijf. Michel: “Onze klanten lopen uiteen van zzp'ers tot grote bedrijven met honderden medewerkers. We hebben accountants, fiscalisten, juristen en loonadviseurs in huis, dus we kunnen ondernemers op veel vlakken ondersteunen.” De meeste klanten zitten in Zeeland, maar ook daarbuiten zijn er relaties. “Onze focus ligt echt in deze regio,” vult Jan Pieter aan. “Ook in Reimerswaal zijn we sterk vertegenwoordigd.”

Praktisch en persoonlijk

Wat WEA onderscheidt? Volgens Michel zit dat vooral in de manier van werken. “We zijn laagdrempelig en informeel. Ondernemers willen snel duidelijkheid en praktische handvatten.” Jan Pieter knikt: “We houden de lijnen kort en schakelen snel. Het is echt no-nonsense advies. We werken graag samen met ondernemers die net als wij nuchter zijn en gewoon willen doorpakken.”

Volgens beide accountants merken ondernemers de onzekerheid van deze tijd. “Wet- en regelgeving ver-



Jan Pieter Bevelander en Michel Janssen

familiebedrijven. Die laten zich niet snel van de wijs brengen en blijven gewoon ondernemen.”

Meer vraag naar bedrijfsoverdracht

Een duidelijke trend is de toename van bedrijfsoverdrachten. “Waar vroeger bedrijven vaak binnen de familie bleven, zien we nu vaker verkoop aan derden,” aldus Jan Pieter. “Daar begeleiden wij het hele proces in: van waardebeoordeling tot de uiteindelijke overdracht. Dat is een onderdeel van onze dienstverlening dat soms nog wat onderbelicht is, terwijl het juist steeds belangrijker wordt.”

Met de nieuwe samenwerking en een brede groep specialisten kijkt WEA positief vooruit. “We zijn groot genoeg om alles in huis te hebben,” besluit Michel, “maar klein genoeg om persoonlijk te blijven.”

“We laten geen snipper van de aardappel verloren gaan”



Bij Lamb Weston in Kruijningen draait alles om aardappelen – maar niet alleen om friet. Achter de schermen wordt hard gewerkt aan een minder zichtbaar, maar minstens zo belangrijk product: aardappelvlokken. Brecht Rogiers, verantwoordelijk voor deze tak van het bedrijf, legt uit wat deze fabriek zo duurzaam maakt.

In het verleden ging een aanzienlijk deel van de aardappel verloren of werd die verwerkt tot veevoer. “Dat was ongeveer twintig procent van wat er binnenkwam,” vertelt Brecht. “Dankzij onze investering in aardappelvlokken kunnen we die stroom nu grotendeels omzetten naar voeding.” Die investering is fors geweest. “In Kruijningen hebben we een jaar of vijf geleden een fabriek gebouwd,” vertelt hij. “Die stelt ons in staat om op grote schaal en met hoge kwaliteit aardappelvlokken te produceren. Zo kunnen we de aardappel volledig benutten. Alle aardappelen die niet geschikt zijn voor friet – te klein, te groot of niet mooi genoeg – proberen wij alsnog te verwaarden. Zo vermijden we voedselverspilling.”

Duurzame oplossing

In de fabriek worden deze aardappelreststromen verwerkt tot puree en vervolgens gedroogd tot vlokken. “Door die te drogen kunnen we het product veel langer bewaren – soms wel twee jaar – en wereldwijd transporteren naar onze klanten,” legt Brecht uit. “Zo geven we het een nieuwe bestemming, bijvoorbeeld in puree, snacks, broodverbetersaars of gnocchi.”

De rol van aardappelvlokken wordt nog belangrijker in tijden van overschot. “Op dit moment is er een groot aardappeloverschot in Nederland en omliggende landen,” vervolgt Brecht. “Dan is het cruciaal dat we zoveel mogelijk van die aardappelen een bestemming geven.” Volgens hem is dat de kern van het verhaal. “Het gaat puur over het vermijden van

voedselverspilling. We proberen echt het sluitstuk te zijn in de keten: wat overblijft, maken wij weer waardevol.”

Eruit halen wat erin zit

Ook lokaal speelt de fabriek een belangrijke rol. In Kruijningen werken tientallen mensen direct aan de productie en commercialisatie van aardappelvlokken. “De mensen hier vormen het hart van onze activiteit,” benadrukt Brecht. “Zonder hen kunnen we deze kwaliteit en service niet waarmaken.” Ondertussen blijven de ontwikkelingen doorgaan. Nieuwe toepassingen, zoals ‘mash cups’ voor de horeca, laten zien dat aardappelvlokken steeds breder inzetbaar zijn. Brecht besluit: “De aardappel lijkt misschien simpel, maar het is een heel krachtig product. Het zou zonde zijn om daar niet alles uit te halen wat erin zit.”

Brecht Rogiers voor de ingang van locatie Kruijningen.