

Vink Fruitboerderij gaat voor smaak

„De consument wil zien waar het voedsel vandaan komt”



Vink Fruitboerderij teelt 22 hectare fruit, deels voor de handel en deels voor de rechtstreekse verkoop. Waar de handel zich vooral bekommert om het uiterlijk en de houdbaarheid, hoort Cees Vink van de klanten in zijn winkel dat zij vooral verwachten dat fruit lekker is.

De grondleggers van Vink Fruitboerderij aan de Zuiderringweg bij Kraggenburg waren Cees Vink's grootvader en overgrootvader. Zij kwamen in de beginjaren '50 vanuit de Betuwe naar de Noordoostpolder. Met de teelt, startte ook de verkoop aan huis en die ging een steeds belangrijker plaats innemen. Toen Cees voor de keuze stond om in het bedrijf te stappen, zocht hij verbreding in verwerking van fruit. Hij liet sappen persen en ging daarmee naar de horeca en speciaalzaken, maar de markt was er nog niet rijp voor. „Ze kochten frisdrank bij één groothandel en waren daar tevreden mee.” Er was een omslag in denken nodig. „Als ik winkeliers nú vertel dat onze producten geen toevoegingen bevatten en alleen bij ons te koop zijn, dan willen ze het meteen hebben, zonder zelfs maar te proeven.”

Die verschuiving komt volgens Vink vanuit de consument. „Mensen hebben een onveilig gevoel over hun voedsel en willen daarom met eigen ogen zien waar het vandaan komt.” Vink Fruitboerderij speelt daar op in met een open bedrijfsvoering. Van eind augustus tot en met oktober is de Pluktuin open en kunnen mensen onder begeleiding zelf fruit plukken. In de ambachtelijke keuken, waar Vink jam en sauzen maakt voor derden en voor de eigen labels Boerenjam en Lekker Puur, mag het publiek vrij binnenlopen. Daarnaast is er de verkoop van oude fruitbomen. Dat zijn echter gezonde, volwassen bomen waar de consument nog jaren vruchten van kan plukken. „Zo'n boom

leeft! Mensen kunnen zelf ervaren dat niet alle vruchten even gaaf zijn en dat er wel eens vreterij in zit of ziekte.” De fruitteler zou willen dat hij meer tijd had voor voorlichting. „Ik nodig wel eens scholen uit in de boomgaard. Dan kan ik jongeren laten zien dat plekken en beschadigingen aan fruit normaal zijn en niets afdoen aan de smaak.” Fruit echter dat voor de handel weggaat en in de supermarkten komt te liggen, moet gaaf zijn. „En hard, omdat dat goed hanteerbaar is. Of het lekker is, wordt me nooit gevraagd.” Pruimen bijvoorbeeld zijn daardoor bij veel jongeren niet meer bekend, weet Vink. „Pruimen horen een beetje zacht te zijn, dus rijp geplukt te worden, maar dat is voor de handel minder aantrekkelijk.”

Hoe een pruim smaakt kan de consument wel ervaren door van de specialist te kopen of rechtstreeks van de teler. „Noordoostpolder heeft van oudsher een naam wat betreft boerderijverkoop. Vanuit de wijde omtrek komen mensen hier naartoe om streekproducten bij de boer te kopen.” Vink waardeert de aandacht die er vanuit de gemeente is voor streekproducten. De producenten versterken elkaar bovendien door producten van elkaar aan te bieden. „De handel met manden in streekproducten heeft een vlucht genomen. Eerst maakten we nu en dan eens een mand in de loze uurtjes, maar nu is het een substantieel onderdeel van onze verkoop.”

www.vinkfruitboerderij.nl; www.oudefruitbomen.nl



◆ Sneller internet in buitengebied dan in dorpen

Het hele buitengebied van Noordoostpolder en Urk is eind 2017 voorzien van glasvezel. De bedrijventerreinen bij de dorpen blijven er echter van verstoken, tenzij ondernemers zich alsnog aanmelden.

„We hadden verwacht dat meer bedrijven zich aan zou melden, want snel internet staat al jaren op de agenda’s van de ondernemersverenigingen”, zegt Hayley Osinga van FiberFlevo. Een verklaring ligt volgens haar in het feit dat bedrijventerreinen tegen de dorpskernen aan liggen waar kabelinternet is. „Die ondernemers hebben nu een redelijke tot goede ontvangst en zien daarom de noodzaak van glasvezel niet direct in.” Er zijn ook ondernemers die pas willen beslissen als het netwerk er ligt. Maar ‘als’ gebeurt niet, wanneer er niet genoeg aanmeldingen zijn. „Zou je het niet zozeer voor jezelf doen, dan misschien voor je buurman. Die drempel van 60 procent is namelijk niet voor niets gesteld. Met minder aansluitingen is de aanleg financieel niet haalbaar.”

FiberFlevo bekijkt nu samen met de aan- nemer nog wel per bedrijventerrein wat er mogelijk is. „Sommige terreinen grenzen aan een buitenweg, waardoor het misschien mogelijk is bedrijven aan de rand mee te nemen met het netwerk van het buitengebied. Een andere mogelijkheid is dat er andere bedragen op het betreffende bedrijventerrein gaan gelden, maar het kan ook zijn dat het helemaal niet door kan gaan.”

Zeker is wel dat er in oktober van dit jaar begonnen wordt met de aanleg van glasvezel langs de buitenwegen van Noordoostpolder en Urk. FiberFlevo verwacht eind 2017 het netwerk langs alle buitenwegen te hebben uitgerold. Ook bij wie zich niet heeft aangemeld wordt de glasvezelkabel tot aan de meterkast aangelegd. Particulieren en ondernemingen langs de buitenwegen kunnen dus altijd ‘instappen’. Als het netwerk er eenmaal ligt moet wel rekening worden gehouden met extra aansluitkosten van 350 euro. Zolang de werkzaamheden in het



In oktober gaat de schop de grond in (foto: FiberFlevo)

gebied nog lopen, worden deze kosten niet in rekening gebracht.

De vereiste 60 procent aanmeldingen werd ook in het buitengebied niet gehaald, maar de provincie heeft zich garant gesteld in de veronderstelling dat het resterende percentage nog wel over de brug komt. „Qua geld zitten er niet grote verschillen in met wat mensen betalen voor hun huidige verbinding en met wat ze voor glasvezel gaan betalen. Veel mensen laten zich afschrikken door die 20 euro vast recht. Maar in andere gebieden betaalt men per maand ook een vastrecht van 10 tot 15 euro. Hier is dat vanwege het vele aantal kilometers op 20 euro per maand vastgesteld. Zet nu alle kosten van je huidige aansluiting en die van glasvezel eens op een rijtje en kijk wat je onder de streep per maand gaat betalen. Dan blijkt het mee te vallen, de één gaat wat meer betalen, maar de ander wat minder.”

Het vastrecht kan ineens worden afgekocht, niet in termijnen. „Die éénmalige afkoop bieden we aan, omdat we iets terug willen doen voor dit gebied.” Wie zijn onroerend goed vervolgens wil verkopen, heeft met een glasvezelaansluiting een plus, stelt Osinga. „Het verhoogt de waarde van je woning of je bedrijfspand.”

Samenwerken, met Hart-voor-Emmeloord

“ *Het stadshart van Emmeloord is in goede conditie, maar kan wel een stevige impuls gebruiken. Daaraan is het afgelopen jaar hard gewerkt met het Open Plan Proces voor ons stadshart. Projectontwikkelaars, scholieren, ondernemers, ‘gewone’ inwoners met een leuk idee: iedereen kon het afgelopen jaar zijn of haar zegje doen. En veel, heel veel mensen hebben die kans aangegrepen om hun voorkeuren uit te spreken.*

Uit al die wensen en inzichten hebben we drie scenario’s voor het stadshart opgebouwd. Een meerderheid heeft uiteindelijk gekozen voor scenario 3 als beste plan voor het stadshart: een compact centrum met op De Deel vooral een gezellige ruimte, met bijvoorbeeld horeca en terrasjes. Een plan dat kan rekenen op draagvlak in de samenleving!

Het scenario Compact Centrum moet nu worden uitgewerkt. Dat gebeurt met een Programma Hart voor Emmeloord. Dat programma kent drie stappen: kaders vaststellen, uitwerken en besluiten nemen. Vanzelfsprekend doen we dat als gemeente weer niet alleen. Daarbij hebben we u, als ondernemer in het centrumgebied, hard nodig. Vanuit een constructieve samenwerking in de geest van het Open Plan Proces kunnen we met elkaar mooie resultaten neerzetten.

Binnenkort gaan we daarom samen met de ondernemers in het centrum aan de slag om verder uit te werken hoe een compact, gezellig centrum eruit ziet. Daarvoor organiseren we een zogeheten werkatelier, waarin we ons samen buigen over de beste manieren om een compact en gezellig centrum vorm te geven.

Overigens, zijn de eerste positieve veranderingen in het centrumgebied al dit jaar zichtbaar. En de komende jaren blijven we samen actief om ons stadshart een plezierige en bruisende plek te laten zijn. Daarmee houden we ons stadshart niet alleen aantrekkelijk voor onze ondernemers en inwoners. Ook bezoekers van buiten de Noordoostpolder kunnen hier prima (fun) shoppen en er met elkaar een gezellige dag beleven! je samen aan een vitale en leefbare gemeente.”



Henk Suelmann
Wethouder Wonen en
Stads- en dorpsvernieuwing

Wascontainer AW Materieel verovert Europa

„Advies en erkenning Kennispoort opent deuren”



„Meeliften op de hausse van ondergrondse containers.” Zo verklaart Denise van Wieren de ontwikkeling en het succes van de wascontainer van AW Materieel uit Emmeloord. Het bedrijf heeft er de X-over Innovation Award 2016 van Kennispoort mee gewonnen en er gaat letterlijk een wereld open.

AW Materieel startte elf jaar geleden vanuit 'een kamer aan huis' aan de Espelerlaan in Emmeloord met de verhuur van drie vuilniswagens, nu rijden er 27 rond met het groengrijze logo. Gert-Jan van Wieren heeft zich bewust gespecialiseerd in voertuigen gericht op reiniging en recycling. Mede reden waarom het zich uitdijende bedrijf zes jaar geleden neerstreek op het Ecopark in Emmeloord. „Op een gegeven moment loop je tegen een fase aan dat je de klanten iets wilt laten zien”, licht Denise van Wieren toe, „bovendien deden we naast reparaties van onze eigen wagens ook steeds meer reparaties voor derden, dus hadden we behoefte aan bedrijfsruimte. Dat we ons hier op het Ecopark konden vestigen, past prima bij onze visie op duurzaamheid”.

Naast verhuur en reparatie van reinigingswagens ontwikkelt en bouwt AW Materieel (reinigings)machines. Dat vereist vaak maatwerk. De door het bedrijf ontwikkelde en door Kennispoort bekroonde wascontainer past in principe op een standaard kraanhaakwagen, maar niet iedere opdracht is standaard. „In de binnenstad van Amsterdam bijvoorbeeld kunnen ze alleen maar met een smalspoor vrachtwagen terecht, dus hebben we daar een smalle wascontainer voor ontwikkeld.”

AW Materieel sprong drie jaar geleden in op de vraag naar een machine voor het reinigen van ondergrondse vuilcontainers. De ontwikkeling van de machine had alles in zich voor de winst van de crossover innovation award. Zo werkt AW Materieel nauw samen met

vervolg op pagina 2



bedrijven uit andere sectoren uit de omgeving en met het onderwijs. „Jan Jaap kwam hier binnen als student van Windesheim. Samen met Gert-Jan ontwierp en tekende hij de wascontainer en hij is nu een vaste medewerker van ons.” Ook voor verkennen van de markt doet AW Materieel een beroep op studenten. Inmiddels zijn er wascontainers geleverd aan Scandinavië en zijn er contacten gelegd in Frankrijk. „Best mogelijk dat er meer landen in Europa of in Azië zijn met ondergrondse vuilcontainers. Dat willen we laten uitzoeken.”

Dat de innovatie buitenlandpotentie heeft, speelde tevens mee voor de winst van de trofee. „Juist omdat we de buitenlandse markt op wilden, maar niet wisten hoe dat aan te pakken, kwamen wij bij Kennispoort terecht. Kennispoort heeft aangesloten adviseurs op diverse terreinen

met veel praktijkervaring. Onze buitenlandadviseur komt eens in de twee maanden langs en dan sparren we over welke stappen we kunnen zetten. Hij beschikt bovendien over een gigantisch netwerk, wat ons ook weer directe contacten heeft opgeleverd.”

De ondernemers raden ieder ander bedrijf, dat wil innoveren en de buitenlandse markt op wil, aan om contact te leggen met Kennispoort. „Die award is bovendien mooi meegenomen. Het is een stukje erkenning, je krijgt media-aandacht en het opent deuren. In ons geval hoeven we minder uit te leggen voor het financieren van onze uitbreiding.” Die is nodig, want het bedrijf dat inmiddels werk biedt aan elf mensen kampt met chronisch ruimtegebrek.

www.awmateriaal.nl

Starters 'on tour' naar Urk

Voor startende ondernemers is er voor dinsdagavond 1 november weer een Starterstour georganiseerd. De focus ligt dit keer op bedrijven op Urk.

De Starterstour is er voor mensen die een bedrijf willen starten, mensen die net gestart zijn of mensen die tot vijf jaar geleden gestart zijn en zichzelf verder willen ontwikkelen. Deelnemers kunnen kiezen uit twee verschillende tours. Beide tours starten in het gemeentehuis van Urk. Vervolgens worden er twee locaties bezocht. Op de eerste locatie wordt een praktische workshop gegeven. Daarna wordt een ondernemer bezocht die vertelt over zijn/haar ervaringen bij het starten van een bedrijf. De tours worden met een informeel netwerkmoment afgesloten in het gemeentehuis. Voor meer informatie en aanmelding:

www.noordoostpolder.nl/ondernemen

Magere jaren grondverkoop zijn passé

Het gaat weer goed met de verkoop van bedrijfsgrond in Noordoostpolder. Een teken dat de economie weer in de lift zit, maar het is tevens het resultaat van actief beleid voeren.

Wethouder Wiemer Haagsma zegt hierover: „De gemeente heeft ervoor gekozen om actief grondbeleid te voeren. Dat past beter bij ons dan achteroverleunen. We hebben dan zelf de regie. Het is prachtig dat dit beleid nu na een aantal magere jaren weer resultaat oplevert.” In 2013 en 2014 samen, werd er nog geen 10.000 vierkante meter bedrijfsgrond verkocht. In 2015 echter is er circa 77.000m² verkocht en ook voor 2016 zal de grondverkoop opnieuw fors hoger uitvallen dan het langjarig gemiddelde van 30.000m².

Verkoop van bedrijfsgrond is voor de gemeente geen doel op zich, maar een middel om werkgelegenheid te behouden en te creëren. Om bedrijven aan te trekken

heeft de gemeente zich ingezet om vestiging aantrekkelijker te maken, onder andere door vergunningprocedures te versoepelen. De stijgende verkoop in 2015 en 2016 is echter vooral toe te schrijven aan uitbreiding en nieuwbouw van lokale bedrijven. Zo zijn er grotere percelen verkocht aan Koopman International in Emmeloord en Zuidberg Techniek in Ens.

Er is op dit moment nog bouwrijpe grond beschikbaar in Emmeloord (11,0 ha), Ens (5,2 ha), Marknesse (0,7 ha), Espel (1,3 ha), Creil (1,1 ha) en Rutten (0,2 ha). Bedrijventerrein Marknesse wordt uitgebreid met nieuwe kavels. Voor de overige dorpen staat geen uitbreiding gepland.

MEDEDELING

Na de zomervakantie start het bedrijf Akse Media uit Den Helder met de acquisitie voor de informatiegids Noordoostpolder. De gemeente attendeert ondernemers erop dat deze informatiegids géén uitgave is van gemeente Noordoostpolder en dat er ook geen samenwerking afgesproken is. Uiteraard beslist u zelf of u adverteert in deze informatiegids. Wij vinden het echter belangrijk om u te laten weten dat Akse Media de gids volledig op eigen initiatief maakt. De laatste officiële gemeentegids verscheen in 2014.



Ondernemer Centraal



Werkloos en meteen Hettebouw begonnen

„Slaagt het niet, dan heb je het toch geprobeerd”



Op 26-jarige leeftijd begon Eddie de Lange uit Luttelgeest zijn aannemersbedrijf Hettebouw. Nu, drie jaar later heeft hij elf mensen in vaste dienst en aan het einde van dit jaar opent hij zijn nieuwe bedrijfspand in Marknesse. „Gewoon proberen”, adviseert hij iedere startende ondernemer die nog twijfelt.

De timmerman in loondienst raakte in 2013 vanwege de recessie zijn baan kwijt en begon meteen voor zichzelf. „In mijn achterhoofd had ik die wens wel, maar het is door de omstandigheden versneld. Ik ging er vanuit dat ik toch nergens anders aan de bak zou komen.” De Lange kreeg de gelegenheid zijn bedrijf te starten vanuit een schuur op het agrarische erf van zijn schoonvader aan de Baarloseweg in Marknesse. Samen met oud-collega's, die hij op payroll basis aantrok, begon hij met het bouwen van droogwanden voor de agrarische sector. „Daar kwamen meerdere klussen uit voort, zoals dakrenovaties en dakkapellen plaatsen.”

Zo'n tachtig procent van de opdrachten die Hettebouw verwerft komt uit de Noordoostpolder. De portefeuille is inmiddels heel breed. Daar waar andere bouwbedrijven moeite hadden het hoofd boven water te houden, zag De Lange mogelijkheden. „We zijn al gauw begonnen met het in optie nemen van kavels en het aanbesteden van woningen.” Hettebouw bouwt huizen in meerdere polderdorpen. De vaste inrichting wordt uitbesteed, maar de aannemer biedt wel een compleet pakket aan de koper aan. „Mensen hebben vaak wel geld om de bouw van een woning te financieren, maar lopen dan tegen de kosten van inrichting aan. Als die bij de totale bouwsom zijn inbegrepen, wordt het meegenomen in de financiering.” In de eigen showroom aan de

Ecu in Emmeloord kunnen kopers desgewenst keuzes maken wat betreft bouwmaterialen tot aan hang- en sluitwerk aan toe.

Vanaf begin 2014 nam De Lange personeel in vaste dienst en nu heeft hij wel voor twintig mensen werk. Hij denkt de groei van zijn bedrijf te danken te hebben aan meerdere factoren. „De bouw haalt aan, terwijl het aantal bouwbedrijven in de polder mede door de recessie is uitgedund. We hebben het tij dus mee, maar je moet zelf ook een beetje lef tonen.” De markt bepalen maakte deel uit van van zijn voorbereiding, „maar”, zo laat hij erop volgen, „je weet nooit precies hoe het zal lopen. Er kunnen zich omstandigheden voordoen waardoor je onderneming niet slaagt, maar dan heb je het in ieder geval geprobeerd”.

Zelf is hij nooit terughoudend geweest, „maar dat heeft ook te maken met de capaciteit van de mensen om me heen. Het is me in het begin wel afgeraden om personeel aan te nemen, maar ik heb het toch gedaan en daar heb ik geen spijt van”. De Lange hecht aan korte lijntjes, zowel naar de klant als naar zijn werknemers. „Als je het efficiënt inricht, hoeft je overhead niet veel groter te zijn om je bedrijf te laten groeien. Zorg dat je zelf de structuur van je bedrijf in handen houdt en stuur bij, als je het gevoel hebt dat het je boven je hoofd groeit.”

www.hettebouw.nl



◆ Eigen ondernemers beste ambassadeurs

De beste ambassadeurs van ondernemend Noordoostpolder zijn de gevestigde ondernemers zelf. De gemeente waardeert hun inzet en stimuleert dit door elk jaar een ambassadeursactie te organiseren.



'Dafje-uit in Noordoostpolder' (foto: Pim van der Maden)

Dit jaar organiseerde de gemeente samen met BNI Beaufort Noordoostpolder-Urk een 'Dafje-uit in Noordoostpolder'. Lokale ondernemers traden echt als gastheer op door hun zakenrelaties mee te nemen in een klassieke DAF 33. In totaal werd een bonte stoet van 25 DAF's ingezet!

Slingerend door de polder werd een bezoek gebracht aan bijzondere locaties als

Schokland en Wellerwaard, maar ook aan bedrijventerreinen. Heel bijzonder was het bedrijfsbezoek aan de streng beveiligde Duits-Nederlandse Windtunnel in Marknesse. „Op deze manier komen ondernemers van buiten Noordoostpolder in aanraking met lokale ondernemers en krijgen ze een beeld van de hoogwaardige bedrijvigheid in Noordoostpolder”, aldus Hans Wijnants, wethouder Economische Zaken en Financiën.

◆ 'NOPPEDIA' brengt ondernemers bij elkaar

Welke ondernemingen zijn er in Noordoostpolder en wat doen ze? Omdat veel ondernemers dat niet van elkaar weten, wordt NOPPEDIA opgericht.

Belangrijke doelstellingen van de gemeente zijn werkgelegenheid creëren en behouden. Ondernemers uit Noordoostpolder dragen daar zelf aan bij door werk aan elkaar uit te besteden, maar dan moeten ze wel van elkaars bestaan en kunde weten. Dat kan via het nog te ontwikkelen digitale platform dat de werknaam 'NOPPEDIA' heeft gekregen. Bedrijven in de gemeente Noordoostpolder moeten hierop heel laagdrempelig kunnen laten zien waar ze goed in zijn, wat ze zoeken en wat ze kunnen bieden.

Ondernemersverenigingen BAN en OVG zien meerwaarde in de realisatie van het online portal. Via de stichting NOPPEDIA gaan zij het portal realiseren, onderhouden en in stand houden. Eén van de argumenten

vanuit het bedrijfsleven is de wens om het gemeentelijke aanbestedingsbeleid beter in beeld te krijgen. Daar is ook voor nodig dat bedrijven zichzelf op een goede manier weten te profileren. Daarnaast kunnen ondernemers via het platform hun beschikbare opdrachten kenbaar maken aan andere ondernemers in de gemeente.

Doel van NOPPEDIA is het ontwikkelen van een community van bedrijfsleven en onderwijs. Ook afdeling Economische Zaken van de gemeente gaat gebruik maken van het portal wat betreft gebiedspromotie, interactieve communicatie met ondernemers en (interactieve) informatieverstrekking. Het streven is dat 'NOPPEDIA' in het eerste kwartaal van 2017 operationeel is.

Vergrijzing, kans of bedreiging?

“ *Er is weer een beer op de weg voor de economie: vergaande vergrijzing. Volgens het IMF zwakt de vergrijzing de economische groei af. Door het lage geboortecijfer loopt de beroepsbevolking in Westerse landen al jaren terug. In 2020 zal in Nederland één op de vijf inwoners 65+ zijn, we vallen dan binnen de categorie 'zwaar vergrijsde landen'.*

Vergrijzing is zeker een belangrijk thema voor de economie. Dat moeten we niet onderschatten. Ook op lokaal niveau moeten er strategische besluiten genomen worden om te anticiperen op teruglopende bevolkingsgroei. Werknemers blijven langer werken. Deze mensen zijn zeker geen ballast, straks zijn ze hard nodig om het bedrijfsleven draaiende te houden.

Vergrijzing biedt kansen! Ik moest daar aan denken toen ik op een zomerse zaterdag in Nunspeet was. Wij stuitten daar op het Shantykorenfestival, met diverse podia en een batterij koren die uit volle borst en met veel passie zeemannsliederen zongen. 90% van het publiek voldeed aan de definitie 'zwaar vergrijsd'. Maar bedenk, deze doelgroep heeft over het algemeen veel te besteden, de kinderen zijn het huis uit en de hypotheek is afgelost. Bovendien hebben ze volop tijd om het geld te besteden.

Worden ouderen vooral gezien als afnemers van protheses en rollators? Daar doen we de huidige generatie gezonde 65-plussers echt te kort mee. Tegenwoordig gaan de fitte senioren erop uit met hun nieuwgekochte MPV of elektrische fiets. Het huis is van alle gemakken voorzien en ook het internet kent geen geheimen meer voor de oudere.

Er zijn kansen genoeg om aan te boren binnen de 'silver market'. Ik denk bijvoorbeeld aan het ontwikkelen van technische snuffjes, maar ook aan kansen op recreatief gebied. Met zo'n elektrische fiets hoeven onze lange rechte polderwegen helemaal geen belemmering meer te vormen voor deze doelgroep! Een bezoek aan een leuke galerie, even uitpuffen in de theetuin en daarna de tassen vullen met gezonde producten van de streekboeren. Wie ziet ook kansen en denkt mee? ”



Henk Romkes
Adviseur Economische Zaken
T: 06 - 48 13 46 46
E: h.romkes@noordoostpolder.nl