

De bouwdrift op het bedrijventerrein neemt ook toe

VERVOLG VAN PAGINA 3

van een nieuwe rechtstreekse lijn tussen de Faeröer eilanden en de Bijleveldhaven in Vlissingen-Oost. We dachten die vrachten goed te kunnen combineren met de mosselen en oesters.” Het bleek een gouden greep: „Soms kwamen er wel twintig tot dertig vrachtauto's met vis uit zo'n schip.”

Niet veel later vroegen Franse klanten of De Koeijer ook Noorse zalm bij hen kon afleveren. „Het was een kwestie van maanden of we hadden een lijndienst van Noorwegen naar hier opgezet.”

Halverwege de jaren 90 kwam er via nieuwe eigenaar Transport Vooruit uit Breskens ook een lijn met vis uit Denemarken bij. „Door de zalm uit Noorwegen, de Deense vis en de Faeröer-lijn werden wij in Yerseke een steeds belangrijker cluster voor verse vis. Die visboeren in België, Duitsland en Frankrijk vonden dat natuurlijk wel handig. We kwamen daar toch al voor de mosselen en nu konden ze makkelijk ook vis via ons bestellen.”

Ook in Yerseke bleven de nieuwe lijnen van De Koeijer niet onopgemerkt. Voor handelaren in mossels en oesters was het opeens interessant om zich te specialiseren in zalm en witvis; voorheen was het onrendabel om kleine hoeveelheden verse vis naar Yerseke te laten komen. Ook nieuwbakken ondernemers roken kansen. „Een aantal van onze chauffeurs stopte met rijden en ging zelf in de vis. De grondleggers van bedrijven als G&B en W&A waren ooit allemaal bij ons in dienst. Zelfs Adri Bruijnooge senior, de oprichter van Adri&Zoon, begon hier als chauffeur.”

Garagebox

Marnix Boone, van Vis- en Vleeshandel G&B, begon twintig jaar geleden met buurman Peter Goegebeure een handeltje vanuit een garagebox. „De eerste jaren konden we daar nog niet van leven en reden we inderdaad nog een paar dagen per week voor De Koeijer”, bevestigt hij. Volgens hem is Kotra enorm belangrijk voor het ontstaan en de groei van visgroothandels zoals de zijne. „Dankzij Kotra komt hier alles samen. Je bestelt 's morgens vis op de afslag in IJmuiden, Scheveningen of Urk. De Koeijer laadt daar elke middag en 's avonds staat het bij ons in de koelcel en kunnen ze er in de productie mee aan de slag”, legt hij het proces uit.

Dankzij die 'korte lijntjes' maakte G&B een onstuimige groei door. Nadat zeventien jaar geleden de garagebox werd verruild voor een loods, is het bedrijf twee gloednieuwe gebouwen verder. „Elke dag zijn er veertig auto's op de weg, een heel wagenpark. We rijden zes dagen in de week en hebben zo'n zestig chauffeurs in dienst. Die komen dagelijks ieder op zo'n 25 adresjes, vooral in Zuid-

En hoe verder met de Zanddijk?

De bedrijvigheid in Yerseke is de afgelopen decennia enorm toegenomen, maar de enige toegangsweg is niet meegegroeid. De Zanddijk/Molendijk is veel te smal om dagelijks honderden vrachtauto's aan te kunnen. „De Yersekse chauffeurs weten dat en rijden rustig in de bochten. Doe je dat niet, dan raak je met de spiegels elkaar”, zegt Jeroen van der Jagt van Adri&Zoon. Zijn collega Sjaak van der Jagt vindt het jammer dat de provincie vorig jaar het plan in de koelkast heeft gezet om de Olzendorpolder direct via een extra weg met de Zanddijk te verbinden. „We moeten nu niet maar gauw die bruine route door Kaasgat aanleggen om maar wat gedaan te hebben. Dat levert een hoop narigheid op voor mensen die er wonen, en je hebt nog steeds slingers in de weg. Als je daar zoveel geld in wilt stoppen, trek de weg dan meteen door de polder naar de snelweg.” Voor Marnix Boone van G&B zou

die oplossing 'prachtig' zijn. „Al onze klanten zitten buiten de provincie. Met een poldertracé zit je zó op de snelweg.” Als tussenoplossing pleit hij ook voor een rechtstreekse verbinding van de Olzendorpolder met de Zanddijk. „Dan is het gevaarlijkste stuk - de Molendijk - eruit en zijn de twee bedrijventerrein met elkaar verbonden. Als je later nog eens geld hebt, doe je de rest.”

Ook Erik de Koeijer van Kotra is voorstander van een poldertracé. „Dat zou voor de continuïteit van de bedrijfsvoering heel prettig zijn. Er is nu maar één weg, dat maakt je héél kwetsbaar wanneer daar een ongeluk gebeurt. Maar wanneer het geld er simpelweg niet is, is het belangrijk dat de nieuwe ontsluiting wordt gerealiseerd. Want in de hele discussie lijkt het dat dit - de ontsluiting van Yerseke door twee toegangswegen - als belangrijkste uitgangspunt ondergesneeuwd raakt.”



Bak met vis bij G&B.

Nederland. Allemaal horecazaken, uiteenlopend van cafetaria tot sterrenzaak.”

Hoofdmoot

Behalve Kotra heeft ook Adri&Zoon - van oudsher een mosselbedrijf - volgens Boone bijgedragen aan de explosieve groei van vishandel in Yerseke. „Kabeljauw en zalm zijn nu de hoofdmoot. Mosselen zijn minder belangrijk geworden”, zegt Jeroen van der Jagt, verantwoordelijk voor interne logistiek bij Adri&Zoon. Ook dit bedrijf had baat bij het succes van De Koeijer.

Collega Sjaak van der Jagt: „Vroeger waren de volumes nog te klein om zelf rendabel te rijden, maar nu gaan we zelf naar de visafslagen. We hebben momenteel twaalf vrachtauto's.” Voordeel is dat het tijdswinst van een paar uur oplevert, zodat de fileerderij weer een paar uur eerder kan beginnen. „Zo kan de vis binnen 24 uur op het bord van de klanten liggen.” Volgens Jeroen van der Jagt nam de handel zeven jaar geleden opnieuw een grote vlucht toen Adri&Zoon een eigen fileerderij begon. „Vanaf dat moment zijn we zelf gaan produceren. Voor die tijd



Bas de Koeijer plakt een sticker op de verpakkingen die klaarstaan voor transport.



Marnix Boone, mede-eigenaar G&B, temidden van de bedrijvigheid.



Jeroen van der Jagt van Adri&Zoon.

draaide het om de handel en deden we geen bewerkingen.” In de fileerderij is net een nieuwe lijn geïnstalleerd: „Een technisch hoogstandje waarmee zalm in mooie filets wordt gefileerd en aan het einde van de lijn wordt bijgesneden door gespecialiseerde fileerders. Hier werkt zo'n zestig man. De eerste ploeg begint al om 04.00 uur. Op drukke dagen gaan ze tot 17.00 uur door.” In tegenstelling tot buurman G&B levert Adri&Zoon niet direct aan restaurants. „Wij bevoorraden vooral viswinkels, marktman en groothandels. Die willen allemaal

hun spullen vlak voor het weekend hebben. Van donderdag tot zaterdag zijn daarom de drukste dagen bij ons.”

Inmiddels heeft het bedrijf vrijwel alle denkbare vissoorten op voorraad. Sjaak van der Jagt: „Dat is ideaal voor de groothandels hier in de buurt, op deze manier kunnen zij snel schakelen.” Boone van G&B schat in dat in Yerseke zo'n vijftien bedrijven actief zijn die horeca bevoorraden. Daarnaast zijn er nog heel wat eenpitters. „Die hebben geen loods, alleen maar een busje. Daarmee kun je op Yerseke perfect je handel bij el-

Foto rechts: Planner Sjaak van der Jagt van Adri&Zoon: „Tegenwoordig rijden we zelf naar de visafslagen.”





Foto links: Schaaldieren als oesters blijven een belangrijk product voor Kotra.



‘Eenpitters hebben geen loods, maar met een busje kun je op Yerseke prima je handel bij elkaar sprokkelen’

kaar sprokkelen en bezorgen.” Jeroen van der Jagt beaamt dat. „Als eenmansbedrijf kun je makkelijk gebruik maken van grote bedrijven in Yerseke. De lijnen lopen al.”

Illustratief voor de groei van de vishandel is de bouwdrift op bedrijventerrein Olzendepolder. Het nieuwe pand van FishXL is bijna klaar en de uitbreiding van Adri&Zoon is net achter de rug. Jeroen van der Jagt: „We waren echt uit ons jasje gegroeid. Vorig jaar gebruikten we noodgedwongen onze eigen auto's met de koelwagen om de voorraad kwijt te

kunnen.” Het pand is nu twee keer zo groot. „Iedereen dacht: nu kunnen we vooruit, maar het staat al meteen weer vol. Het is wel veel beter werkbaar: de interne routing is enorm verbeterd.” Bij G&B wordt het pand dat drie jaar terug is gebouwd vanaf februari in omvang verdubbeld. „We probeerden het rustig aan te doen, zodat we het nog even konden uitzingen. Maar dat lukt gewoon niet”, zegt Boone. „In de nieuwbouw komt ook een winkel. Volgend jaar rond deze tijd kunnen ook particulieren onze vis- en vleesproducten kopen.”

Zalmfileerlijn bij Adri&Zoon.

FOTO'S JOHAN VAN DER HEIJDEN

Ook Kotra zit niet stil. Sinds Erik de Koeijer tien jaar geleden het bedrijf weer overnam, zag hij de omzet stijgen van 45 naar 65 miljoen. Alleen al in Yerseke werken 260 mensen. In 2014 bouwde Kotra een groot vrieshuis. „De diepgevroren producten zijn goed voor een kwart van de omzet. Dankzij een flexibele wand kunnen onze vrachtwagens zowel producten op plus 2 en min 20

graden vervoeren.” In 2021 start de bouw van een pand waar gekoelde, niet-visgerelateerde goederen kunnen worden overgeslagen. „Met verse vis kun je weinig andere goederen combineren omdat het dan al snel naar vis ruikt.”

Houdbaarheid

Ondanks de uitstapjes naar andere verse, gekoelde producten, blijven het de schelpdieren die Yersekse handelaren een grote voorsprong op de concurrentie geven, weet Boone. „De moeilijkste producten komen uit Yerseke: dat zijn de schelpdieren, met de

kortste houdbaarheidsdatum. Op gerookte zalm plak je een datum van drie weken; een kilo kokkels is overmorgen niet meer goed. Verse producten zijn zó in opkomst en als je daarin wilt meedoen, moet je gewoon hier zitten. Dat is de kracht van Yerseke. Nee bestaat niet en het is altijd vers.”

Erik de Koeijer heeft het allemaal zien gebeuren. „Wij zijn gegroeid, maar de groothandels nog veel meer. Daarmee is een behoorlijke stroom in gang gezet. Op het moment komt nergens in Nederland zoveel vis vandaan als van Yerseke.”