



LEADER

OOST-GRONINGEN

Landbouwspecial



19 projecten uit de periode 2016-2021



Europees Landbouwfonds voor Plattelandsontwikkeling:
Europe investeert in zijn platteland



LEADER
OOST-GRONINGEN

INHOUDSOPGAVE

ALGEMEEN

Gezonde landbouw heeft groot effect op de leefbaarheid	5
Uniek Oost-Gronings systeem	6
Colofon	66



LAMPEN VAN
AARDAPPELZETMEEL
pg. 56



AIROGROUP IN
STADSKANAAL
pg. 30



WIEKE DISTILLERS IN
OMMELANDERWIJK
pg. 15



DOLLARD-
KEEZE
pg. 38

PROJECTEN

	pagina:
De Graanrepubliek: een coöperatie van boeren en makers	8
Productie en verkoop van compostwormen	12
Wieke Distillers	15
Educatieboerderij in Midwolda	20
Varkensconcept Hamletz	25
Airogroup Stadskanaal	30
Lily-cakes	34
Kaasmakerij van der Meijden	38
Wormenkwekerij in een boerderij in Oostwold	41
VanDinter SEMO	44
Akkerbouwbedrijf Pentenga - Smant	48
De Zuivelmand Blijham	51
Springt design	56
Lumbriculus B.V.	60
Meinardi	63
Camperplaats Loosterstee	69
Opschalen Prefab Strobouw Zuidbroek	72
Louwerhoff Bellingwolde	76
Brouwerij Westerwolde	79

”

De agrarische sector zorgt voor *levendigheid*, een *gebiedsidentiteit*, *bewoning* en *sociale cohesie* in de buitengebieden.



Economische vooruitgang door toekomstbestendige landbouw.

GEZONDE LANDBOUW HEEFT EEN GROOT EFFECT OP LEEFBAARHEID

Deze uitgave geeft een beeld van de agrarische ondernemerszin in de regio Oost-Groningen. Daarvoor maakten wij een overzicht van alle agrarische projecten uit de afgelopen LEADER-periode van 2016 tot 2021. De regio Oost-Groningen bestrijkt het gebied van de gemeenten Oldambt, Midden-Groningen, Veendam, Pekela, Westerwolde en Stadskanaal.

Economie

Elke LEADER-periode kent zijn eigen nadruk op bepaalde speerpunten voor Oost-Groningen. In het geval van de periode 2016-2020 heeft de LEADER-commissie van Oost-Groningen de nadruk gelegd op economische vooruitgang. Dit betekent niet dat de aspecten toerisme en sociale cohesie niet zijn meegenomen, maar wel dat de provincie inziet dat economische vooruitgang een substantiële invloed heeft op het bestedingspatroon, de werkgelegenheid, de bevolkingssamenstelling en daarmee uiteindelijk óók op de sociale cohesie en leefbaarheid van het gebied. Een win-win-situatie dus. Het oosten van Groningen is met name een landbouwgebied. Aandacht voor economische ontwikkeling is in dit gebied dan ook in een aanzienlijk deel van de projecten gekoppeld aan deze sector. Daarbij geldt ook: de leefbaarheid van het platteland staat of valt met de landbouwsector. Deze beroepsgroep zorgt voor levendigheid, een gebiedsidentiteit, bewoning en sociale cohesie in de buitengebieden.

2,3 miljoen agrarische investering

In de genoemde periode heeft de agrarische sector in Oost-Groningen ruim 2 miljoen geïnvesteerd in het gebied.



Door het unieke systeem dat LEADER Oost-Groningen hanteert (zie kader), is hiervan slechts ca € 732.000,- subsidie van LEADER, betrokken gemeenten en de provincie Groningen. Van de totale hoeveelheid gesubsidieerde projecten had 8 % een agrarisch karakter of een link met de agrarische sector. Qua bedrag loopt dit gelijk op. 9% van de totale investeringen in Oost-Groningen was agrarisch gericht. Een bedrag van 2,3 miljoen agrarische investeringen bij een totaal via LEADER-projecten geïnvesteerd bedrag van 26,25 miljoen.

Samenwerking

De invloed van deze agrarische projecten verschilt per ingediend plan. Er zijn bedrijfsplannen gesubsidieerd met invloed op een wijde omgeving en ook projecten die gericht zijn op de versterking van één bedrijf. Daarbij zien we zonder uitzondering dat de bedrijven altijd samenwerking zoeken met andere bedrijven in de regio en daarbuiten. Hetzij met winkelbedrijven, hetzij met andere agrarisch ondernemers.



LEADER financiert 40%, de rest komt uit eigen middelen en andere financiers. Zo krijgt het gebied meer slagkracht en een stevige basis.

UNIEK OOST-GRONINGS SYSTEEM

Het doel van de LEADER-subsidie is dat er meer in het gebied wordt geïnvesteerd dan alleen het subsidiebedrag. Daarom is één van de eisen voor financiering dat de LEADER-bijdrage **MAXIMAAL 40 % VAN DE GEHELE PROJECTKOSTEN** dekt. Dat ook andere financiers of eigen middelen moeten worden ingezet, zorgt voor een bredere, meer zekere basis. Het geeft de garantie dat er uiteindelijk fors meer in het gebied wordt geïnvesteerd dan enkel de LEADER-bijdrage. Oost-Groningen voert deze doelstelling iets verder door dan de meeste LEADER gebieden. **BIJZONDER AAN OOST-GRONINGEN** is dat de betrokken gemeenten én de provincie Groningen elk **HET BEDRAG VAN DE EUROPESE LEADER BIJDRAGE VERDUBBELEN**.



GEMEENTEN EN PROVINCIE BETALEN MEE

Over de gehele periode van 2015 tot en met 2020 was voor Oost-Groningen vanuit LEADER **3,5 MILJOEN EURO BESCHIKBAAR**. Zoals gezegd doen zowel de provincie als de gezamenlijke gemeenten uit Oost-Groningen, hier elk 3,5 miljoen euro bij. Met de **EXTRA BIJDAGEN** van de gemeenten en provincie komt de regio hierdoor op een subsidiebedrag van 10,5 miljoen over de genoemde 5 jaar. **DRIE KEER ZOVEEL DUS**. Het totale geïnvesteerde bedrag in de regionale ontwikkeling is vanwege de 40% regeling uiteraard nog groter, namelijk **RUIM 26 MILJOEN**.

DE GRAANREPUBLIEK: EEN COÖPERATIE VAN BOEREN EN MAKERS



2016, 2018 & 2020



“Hier krijgt alles vorm.
Hier kraakt, borrelt
en bruist het.”

Niels Grootenboer, directeur coöperatie
De Graanrepubliek



NIELS GROOTENBOER

directeur De Graanrepubliek

BIODIVERSITEIT EN LANDBOUW KRIJGEN EEN BOOST DOOR PRODUCTONTWIKKELING

Een innovatiekeuken in een oude Tramremise, daar moet het gebeuren: de ontwikkeling van smakelijke producten op basis van landbouwproducten uit het noorden van Nederland. Coöperatie De Graanrepubliek zet met deze innovatiekeuken in op natuurvriendelijke landbouw en een beter verdienmodel voor boeren en verwerkers door korte ketens, kwaliteit en onderscheidende smaak.

Juist de landelijke nadruk op kringlooplandbouw past goed bij dit initiatief. Korte ketens, speciale (graan)rassen en uitgekende producten zorgen tegelijkertijd voor een goed verdienmodel voor de boer en een boost van de biodiversiteit. Een ruim assortiment van graansoorten en -rassen geeft variatie in het landschap en daar heeft de natuur baat bij. De coöperatie biedt de Noordelijke boeren een voorsprong door onder meer onderzoek naar de smaak van graan bij verschillende rassen en grondsoorten en de ontwikkeling van eindproducten. Denk hierbij aan pasta, vleesvervangers, haverdrank etc. Directeur Niels Grootenboer: “De aard van onze coöperatie en de insteek van de innovatiekeuken passen precies bij het doel van LEADER. De sociale betrokkenheid is groot en onze innovatie zorgt voor een betere basis voor de noordelijke landbouwers én bijbehorende verwerkers.” Grootenboer beschrijft een dichtgetimmerd plan met onderdelen

BAD NIEUWESCHANS
en akkerland verspreid
door Oost-Groningen

HET BEDRIJF

De graanrepubliek is een coöperatie van boeren en makers, gevestigd in Bad Nieuweschkans. De graanrepubliek zet in op nieuwe- en oude toepassingen van Gronings graan in bijvoorbeeld **BIER, Jenever en Brood**. De coöperatie timmert al enige jaren aan de weg en werkt aan de teelt van meer verschillende **(OUDE) GRAANRASSEN** en de ontwikkeling van nieuwe vermarktbaar toepassingen hiervan. Deze **PROEFKEUKEN** fungeert als motor en katalysator van de activiteiten van de coöperatie.

graanrepubliek

die elkaar aanvullen: “Vaak vinden de ontwikkelingen die we in de innovatiekeuken onderzoeken en ontwikkelen, vanuit start-ups plaats. Naast de ontwikkelingskosten zijn deze kleine bedrijven ook veel tijd en geld kwijt aan het bereiken van de markt. Wij hebben grote merken aan onze coöperatie gekoppeld. Merken die verder willen met Nederlands product en kwalitatieve Nederlandse voedselcomponenten.” Deze grote merken bieden gelijk een grotere afzetmarkt en testruimte maar ook toegang tot hun bedrijfsmiddelen en personeel. Denk bijvoorbeeld aan marketingcapaciteit en koks. Enkele verbonden merken zijn Hooghoudt en cateraar Vermaat-groep.

Het historische pand bevat straks een maalderij, een mouterij, een bakkerij, een pastamakerij, een brouwerij, een distilleerderij, een lageringschuur, een gezellig terras, proeflokaal, exclusieve slijterij, educatiecentrum, smaaklaboratorium en proefkeuken. Grootenboer: “Een mooi compleet geheel dus. Met onze innovatiekeuken komen alle onderdelen samen en werken we aan datgene waarvoor we dit geheel hebben opgezet: ontwikkeling en vermarkting van milieuvriendelijk geteeld noordelijk graan en graanproducten.” ■



www.graanrepubliek.nl



LEADER

De eerste activiteiten zijn in 2016 opgestart met behulp van LEADER-subsidie. Dit betrof de teelt van oude graanrassen en de eerste aanzet van de ontwikkeling van nieuwe verkmarktbaar toepassingen hiervan. In 2018 subsidieerde LEADER de marketingcampagne rondom dit biologisch graan uit het Oldambt en het neerzetten van de Coöperatie als

herkenbaar, solide bedrijf via een stevige marketing van de door haar ontwikkelde producten, een consistente huisstijl en sprekende website. In 2020 droeg LEADER bij aan de inrichting van een professionele proefkeuken in het hoofdkwartier van de coöperatie.



Eerste LEADER-bijdrage

Totale kosten: € 90.000,-
LEADER gemeenten: € 17.500,-
LEADER provincie: € 17.500,-

Tweede LEADER-bijdrage

Totale kosten: € 100.000,-
LEADER gemeenten: € 12.500,-
LEADER provincie: € 12.500,-

Derde LEADER-bijdrage

Totale kosten: € 255.500,-
LEADER EU: € 50.000,-
LEADER gemeenten: € 25.000,-
LEADER provincie: € 25.000,-

PRODUCTIE EN VERKOOP VAN COMPOSTWORMEN



2017



THEMA'S: Economie, leefbaarheid

GERBEN MEKELenkAMP

eigenaar Dutchworms

COMPOST- WORMEN ALS OPKOMENDE MARKT

Gerben Mekelenkamp kreeg de ins en outs van de wormenteelt met de papelepel ingegoten. Het was dan ook geen verrassing dat hij een eigen bedrijf startte in de teelt van wormen. Zijn voorkeur gaat uit naar de compostworm. Zoals Gerben zegt: 'een handige verwerker van GFT-afval en andere biologische afvalstromen.' Gerben verkoopt zelfgekweekte compostwormen en bijbehorende producten zoals composteringsvaten en andere gerelateerde producten. De wormen zijn uiteraard te gebruiken bij het vissen, maar zijn voornaamste afzetmarkt bestaat uit instellingen, middelgrote bedrijven en particulieren die hun gft-afval zelf willen composteren. Naast wormen verkoopt Gerben Mekelenkamp ook advies over de werking en voeding van compostwormen.

Reststromen

Internationalworms gebruikt geen fossiele turf voor de wormenkweek zoals bij veel kwekers gebruikelijk is. Mekelenkamp voert reststromen aan als voeding. Denk aan GFT-compost, paardenmest, eigen stro en afgekeurde fruit en groente.



OOSTWOLD

HET BEDRIJF

Dutchworms verkoopt **COMPOSTWORMEN** aan particulieren en bedrijven die van hun reststromen compost willen maken. Klanten kunnen hier terecht voor advies over het **MEEST PASSENDE COMPOSTERINGSSYSTEEM, SOORTEN COMPOSTBAKKEN OF -OPSTELLINGEN** en uiteraard voor de **AANSCHAF VAN DE WORMEN** zelf. Dutchworms kweekt de compostwormen zelf in een boerderij in Oostwold.

Dutchworms



Wat overblijft na de kweek van de wormen is een vruchtbare compost met de naam vermicompost. Gerben Mekelenkamp: 'Dat is waardevol compostmateriaal, gemaakt uit afval.' Deze vermicompost is de laatste pijler van het bedrijf. Jaarlijks verkoopt men 200 tot 300 ton als vruchtbare aarde of bodemverbeteraar. De komende jaren breidt Dutchworms uit naar meer vloeroppervlak aan kweekbakken.

Kweekruimte en zeven

LEADER heeft bijgedragen aan het opzetten van de eerste kweekruimte met kweekinstallatie. Kweekbakken, verpakkingsmethode, zeefmachine etc. Vanwege de teelt met reststromen, is een ander kweekstelsel nodig dan wanneer de wormen worden gekweekt met turf en krachtvoer.



Dit systeem zorgt voor financiële input via 3 stromen. De afname van afval, de verkoop van compost en de verkoop van wormen. Een website met shop komt binnenkort online waarbij onder de naam 'Dutchworms.nl' een breed assortiment via internet wordt verkocht. Denk aan pakketjes met wormen en bijbehorende composteerbenodigdheden voor de thuiscomposteerder. ■

‘Wormen: je stopt er afval in en je krijgt er een waardevol product voor terug.’

Gerben Mekelenkamp, eigenaar Dutchworms

Totale kosten: € 71.412,-
Bijdrage LEADER provincie: € 12.500
Bijdrage LEADER gemeenten: € 12.500



WIEKE DISTILLERS >

THEMA: Economie

 2020



HET BEDRIJF

Wieke Distillers is de neventak van akkerbouwer Jaap Nieboer uit Ommelanderswijk. Een neventak die hij samen runt met schoonvader Arend van Nieuwland Sr en zwager Arend van Nieuwland Jr. Het **AKKERBOUWBEDRIJF** beslaat 40 ha waarop hij voornamelijk graan, aardappelen en suikerbieten verbouwt. Een deel van de eigen **GERST-OOGST** wordt gebruikt voor het maken van **WHISKY, GIN** en **ANDER DISTILLAAT**. De distilleerderij is gestart in 2020, de eerste lichten whisky en gin zijn in de loop van 2020 en begin 2021 gestookt. In de loop van 2021 zal geregeld whisky worden gestookt, alsook alcohol van andere (**EIGEN**) **LANDBOUWGEWASSEN**. De komende jaren moet de whisky rijpen en vanaf 2024 kan Wieke Distillers beginnen met de verkoop ervan. Gin van Wieke Distillers is al in 2021 te koop.

JAAP NIEBOER

Mede-eigenaar Wieke Distillers

AKKERBOUWER OPENT AMBACHTELIJKE BOER-DERIJ-DISTILLEERDERIJ

De distilleerderij waarin grondstoffen van eigen land worden verwerkt, zorgt voor een meerwaarde op een deel van de oogst. Mede-eigenaar Nieboer is tegenwoordig gecertificeerd distillateur en zet in op whisky, gin en jenever van eigen gerst, wodka uit aardappelen en (een soort) rum van suikerbieten. Er wordt ook gewerkt aan likeuren. Nieboer richt zijn bedrijf en bedrijfsplan in voor de productie van hoogkwalitatieve dranken. Hij heeft al contacten met verkooppunten en werkt aan een website voor online verkoop.

13 vaten

De reden van deze bedrijfsstap? Daar kan Jaap heel helder over zijn: "Het geeft een meerwaarde aan een heel klein gedeelte van mijn areaal. Dat is natuurlijk prettig, maar evenzo belangrijk vind ik de betrokkenheid die ik op deze manier bij mijn eigen producten heb. De oogst die ik niet zelf verwerk gaat weg en dat was het dan." Nieboer spreekt enthousiast over het contact met whisky liefhebbers en -deskundigen die de –nog niet gerijpte– whisky al hebben geproefd. "Ze noemden de kwaliteit goed en zijn benieuwd naar het eindresultaat. Dat zijn leuke contacten met afnemers en maakt de afzet toch een stuk minder anoniem." In eerste instantie laat de Wieke Distillers 1 hectare brouwergerst vermouten. Dit levert genoeg distillaat om 13 vaten te vullen.



De drie eigenaren bij het vullen van de eerste twee vaten whisky.

Bedrijfskringloop

De bedrijfsvoering past bij de transitie naar steviger bedrijfskringen in de landbouw. Mest komt uit de buurt, de elektrische ketels lopen op zonne-energie en het transport van de grondstof is in dit geval natuurlijk te verwaarlozen. Het schroot dat overblijft na het stoken gaat weg als veevoer voor veehouders in de buurt. LEADER heeft bijgedragen aan de aanschaf van de twee automatische distilleerketels. Nieboer: "De hele bedrijfsaanpak behelst natuurlijk meer dan dat. Naast de ketels hebben we nog geïnvesteerd in de verbouwing zelf, installatiewerk en een ontvangstruimte. Straks als de whisky klaar is beginnen we ook met proeverijen en rondleidingen." ■

Totale kosten: € 83.750,-
LEADER gemeenten: € 12.500,-
LEADER provincie: € 12.500,-



‘Distilleren maakt mijn oogst minder anoniem.’

Jaap Nieboer, mede-eigenaar
Wieke Distillers

”



EDUCATIEBOERDERIJ IN MIDWOLDA



2018

THEMA: Economie



LIANNE VERMUE

Eigenaar Nieuwlandse Akker

APART LESLOKAAL VOOR PROFESSIONALISERING

Al enige tijd voordat de LEADER-subsidie werd aangevraagd, begon Lianne Vermue op haar boerderijlocatie met les aan schoolkinderen. Vanaf dat moment komen uit de basisschool, kinderopvang en zelfs vanuit middelbare scholen leraren met hun klassen naar Midwolda om te leren over akkerbouw. Ook volwassenen komen langs, met een fietsclub bijvoorbeeld. Het opzetten en afbreken van de afschermdes lesruimte in de schuur kost in die beginperiode veel tijd. Met LEADER-subsidie is bij De Nieuwlandse akker op een andere plek op het bedrijf een ruim klaslokaal gebouwd en ingericht, voorzien van keukenblok en toiletgelegenheid. Het lokaal is bovenin de machineschuur gebouwd en heeft een weids uitzicht over de akkers.

Meerdere doelen

Voordeel hiervan is dat de ruimte en de materialen altijd beschikbaar zijn. Doordat Vermue het leslokaal compleet heeft ingericht kan de ruimte probleemloos worden ingezet voor meerdere doelen. Zo biedt Vermue ook vergadermogelijkheid, organiseert zij hier kinderfeestjes en verhuurt ze de ruimte voor andere bijeenkomsten. Dat LEADER een bijdrage leverde aan deze noodzakelijke verbouwing maakt dat het in één keer compleet is aangepakt en het bedrijf



‘Deze uitgebreide les- en ontvangstruimte vergroot mijn mogelijkheden enorm.’

*Lianne Vermue, eigenaar
Educatieboerderij*



MIDWOLDA



HET BEDRIJF

Educatieboerderij Nieuwlandse akker is de tweede tak van akkerbouwbedrijf Van Rulo-Vermue. Het richt zich op **SCHOOLKINDEREN, KINDEROPVANG, VERENIGINGEN** en **KINDERFEESTJES**. Het doel? De kinderen een leuke dag bezorgen en hen tegelijkertijd iets leren over de landbouw. Ze mogen kijken op bepaalde delen van de boerderij, doen verschillende opdrachten waarbij **BELEVING** centraal staat (proeven, ruiken, voelen), kunnen koken of bakken met landbouwproducten en de boerderijdieren aaien. Zo **ONTDEKKEN** kinderen waar hun **DAGELIJKE ETEN** vandaan komt en hoe het wordt gemaakt. Naast de kindereducatie verhuurt Nieuwlandse akker de ontvangstruimte voor **VERGADERINGEN** en **BIJENKOMSTEN**. De Nieuwlandse Akker is aangesloten bij 'De boer op Noord' die op zijn beurt weer is aangesloten bij de landelijke organisatie 'Boerderijeducatie Nederland'. Voor schoolklassen van groep 3 tot en met 8 zijn de boerderijlessen gratis. 'De boer op Noord' betaalt deze bezoeken. Lianne heeft een groot deel van haar lesmateriaal overgenomen van een collega-boerin en ontwikkelde de rest zelf in samenwerking met een basisschoolleerares. Het lesmateriaal past ze aan bij de bezoekende groepen.

voortvarend verder kon in de 'flow' van toenemende vraag. Lianne Vermue: "Door de extra financiële armslag is de stap kleiner naar net sanitair, een goede keuken en een complete aankleding. De eerste twee jaar na de verbouwing liepen de boekingen mede dankzij deze accommodatie, gestaag op. Ik had hier een goed gevulde werkweek aan."

Hernieuwde kennismaking

In 2020 gooide Corona qua educatie roet in het eten. Voor een groot deel van 2020 en de eerste helft van 2021 zijn veel schoolafspraken geannuleerd en er worden zolang de onzekerheid voortduurt over de mogelijkheden, ook amper nieuwe boekingen door scholen gedaan. Op de nieuwlandse akker is men echter voorbereid voor als alles weer open kan. Lianne houdt rekening met een reeks bezoeken aan scholen voor hernieuwde kennismaking: "Willen we voor het komende schooljaar de klassen hier weer ontvangen, dan zal ik eerst weer op uitgebreide schaal moeten laten weten dat we net als voorheen, een mooi programma voor hen hebben. Daarvoor werkt een bezoekje aan een school het beste." De andere groepen blijven de boerderij gelukkig vinden: "De meeste bezoeken van particulieren, gastouders, verenigingen en feestjes gaan wel gewoon door."



Tussen april en oktober is het mogelijk om met de BSO op de boerderij een kijkje te komen nemen.

Pompoenen

Voor een goede verbinding met bewoners uit de buurt en een variatie in het activiteiten aanbod is het bedrijf gestart met een hectare pompoenen dicht bij het dorp. De er omheen gezaaide bloemranden mogen gewoon geplukt worden tijdens het seizoen. De pompoenen worden in september op twee speciale zelf-plukdagen verkocht. Lianne: "Vanwege de anderhalve meter afstand-regel, hebben we hier een drive-in mogelijkheid aan toe gevoegd voor wie dat prettiger vindt." ■

Totale kosten: € 31.231,76

Bijdrage LEADER provincie: € 6.246,35

Bijdrage LEADER gemeenten: € 6.246,35

www.nieuwlandseakker.nl



VARKENSCONCEPT HAMLETZ



2020



THEMA: Economie



BEERTA

HET BEDRIJF

Akkerbouwbedrijf en varkenshouderij Ten Have-Mellema richt zich op de bedrijfskringloop en een hoog dierwelzijn. Onder de naam Hamletz brengt het familiebedrijf als enige in Nederland varkensvlees op de markt met het **TWEE STERREN BETER LEVEN KEURMERK** van de dierenbescherming. De varkensmest wordt op de akkers van het akkerbouwbedrijf gebruikt en de varkens liggen in het stro van eigen graan. In plaats van soja krijgen de vleesvarkens lupine te eten. Uiteraard ook van eigen teelt of uit de regio. De varkensmest en reststromen van andere bedrijven verdwijnen in de **BIOGASINSTALLATIE** op het erf. Hiermee produceert het bedrijf **ELEKTRICITEIT** dat op het eigen bedrijf wordt gebruikt. Wat overblijft levert het bedrijf aan het elektriciteitsnet. Met de **RESTWARMTE** van de vergister worden de stallen en bedrijfswoningen verwarmd, het uitgegiste restproduct wordt op het land uitgereden als **VOEDING** voor de planten.

ANNECHIE TEN HAVE-MELLEMA

Mede-eigenaar familiebedrijf Ten Have-Mellema

HAMLETZ INVESTEERT IN WEBSITE, -SHOP EN OPTIMALISATIE VAN HET ASSORTIMENT

Akkerbouw-, biogas- en varkensbedrijf Ten Have-Mellema wordt in maatschap gerund door zoon Detmer ten Have en ouders Menno ten Have en Annechien ten Have-Mellema. Dochter Lizeth participeert in de verkoop van de Hamletz varkens. De drie bedrijfsonderdelen staan in nauw verband met elkaar. De akkerbouwtek verbouwt tarwe en lupine als varkensvoer, het stro wordt gebruikt als lig- en wroetbed voor de varkens. De varkensmest verdwijnt in de biovergister en wordt vergist.

Unieke eigenschappen promoten

Vleesvarianten van Hamletz zijn al te vinden in filialen van verschillende landelijke supermarkten als Albert Heijn en Deka markt. Het is de afgelopen jaren echter lastig gebleken om als relatief kleine producent een goede plek bij de retailers te verwerven. Daarom is het tijd om het bedrijf verder te positioneren en de unieke eigenschappen van het vlees bij meer consumenten goed voor het voetlicht te brengen

en zelf meer rendement uit het product te verkrijgen. Hiervoor investeerde Hamletz in 2020/2021 in een nieuwe website met webshop en in de optimalisatie van de online vindbaarheid van www.hamletz.nl. Ook is de verpakkingsrange aangepast en het assortiment vergroot.

Vrije uitloop

Met Hamletz varkensvlees is een uniek stukje varkensvlees op de markt gekomen. Ideaal voor wie vlees met een hoge welzijnsstandaard wenst. Het concept voorziet in de belangrijkste behoeften van het varken: wroeten, scharrelen, ruimte en stro. De Hamletz-vleesvarkens hebben een ruime vrije uitloop en extra materiaal om mee te spelen. Annechien ten Have: “De consument blijkt langzaam maar meer oog voor het twee-sterrenvlees te krijgen. Het is duidelijk dat aandacht, communicatie en samenwerking effect heeft. Juist op de locaties waar wij meer communiceren gaat de verkoop omhoog.” Met deze gegevens bij de hand, besloot het bedrijf de marketingactiviteiten op te schalen en zo meer consumenten te verleiden Hamletz eens te proberen.



‘Meer omzet en werk-gelegenheid door aandacht, communicatie en samenwerking.’

*Annechien ten Have-Mellema,
mede-eigenaar familiebedrijf
Ten Have-Mellema*



Scharrelvlees van Annechien
in supermarktverpakking.



Hierbij moeten ook een breder assortiment effect hebben. Annechien: "Daarnaast zetten we in op een volwaardige verwaarding van alle onderdelen van het varken door samenwerking met andere partijen. Denk hierbij aan de hammen en onderdelen voor diervoeding."

Extra FTE

Een deel van het Hamletz-assortiment is straks te koop via de webshop. De LEADER-bijdrage wordt met name gebruikt voor het upgraden van de website, marketing, doelgroep-onderzoek, opzetten en inrichten van de webshop. Dit behelst ook verpakkingen en verzendmethode en het voorzien in goede productfoto's voor alle communicatie-uitingen. Het bedrijf verwacht met de webshop een arbeidsplaats te creëren voor een extra FTE. Hiermee komt de werkgelegenheid (buiten de ondernemers gerekend) binnen Ten Have -Mellema op 8 FTE. ■



www.hamletz.nl

Totale kosten: € 41.250,-
LEADER gemeenten: € 8.260,-
LEADER provincie: € 8.260,-



AIROGROUP STADSKANAAL



2019

THEMA: Economie

Airogroup BV

“
‘Door volume krijgen we slagkracht
tegen de concurrentie.’

Goedhart Borgesius, mede-grondlegger Airogroup

GOEDHART EN JOHN BORGESIOUS

Grondleggers van Airogroup

PLANTAARDIGE BASIS VOOR SMEER- EN REINIGINGSMIDDELEN

Airogroup uit Stadskanaal is de ontwikkelaar van plantaardige smeer- en reinigingsmiddelen. Met behulp van een LEADER-subsidie bouwde het bedrijf in 2019 een bedrijfspand voor de productie van deze middelen op basis van regionaal geteeld koolzaad. Ondertussen heeft het bedrijf 13 mensen aan het werk.

De broers John en Goedhart Borgesius hebben dit bedrijf opgericht vanwege de wereldwijde, grotere behoefte aan duurzame smeer- en reinigingsmiddelen en de interesse voor regionaal geproduceerde producten. De groei van hun bedrijf is aansprekend bewijs van de juistheid van deze theorie.

Veilig en duurzaam

Goedhart: “Nagenoeg alle smeer- en reinigingsmiddelen zijn nog grotendeels op minerale oliën gebaseerd. Dit is niet alleen slecht voor het milieu maar ook ongezond voor degenen die hier dagelijks mee werken. Denk bijvoorbeeld aan monteurs in garagebedrijven, schoonmakers en fietsenmakers. Het triggerde ons om een plantaardig middel van regionale teelt te maken dat zowel veilig, als duurzaam en biologisch afbreekbaar zou zijn. Dát is ons gelukt en hiervoor zijn de drie speciale productlijnen gelanceerd.”

STADSKANAAL

HET BEDRIJF

Airogroup maakt **SMEERMIDDELEN**, **DESINFECTANS** en **SCHOONMAAKMIDDELEN** voor industrie, sport en huishouden. Het bijzondere hieraan? De oorsprong van de zelf geproduceerde producten is **PLANTAARDIG, BIOLOGISCH AFBREEKBAAR** en wordt veelal door akkerbouwbedrijven in Noord Nederland geteeld. Het **CO2-NEUTRALE BEDRIJFSGEBOUW** in Stadskanaal is voorzien van een productielijn en een eigen laboratorium voor productontwikkeling.



Onderlinge betrokkenheid

Het bedrijfspand in Stadskanaal is twee jaar na de bouw alweer iets aan de kleine kant. Er is meer ruimte nodig voor een extra productie- en afvullijn en een pilot-lijn voor testproductie. Het bedrijf is daarom gestart met uitbreidingsplannen voor een tweede hal. Bij de bouw van de eerste hal is al rekening gehouden met deze schaalvergroting.

Concurrentiekracht en werkgelegenheid

De kracht van het bedrijf zit in de ruime mogelijkheden van de productielijn en het bedrijfsgebouw met eigen laboratorium. Goedhart: “Door onze eigen onderzoeksfaciliteiten hebben we snel kunnen uitbreiden qua assortiment en aandachtsgebieden. Hoe completer ons aanbod, hoe beter. Bedrijven en consumenten kopen dergelijke producten vaak in combinatie-aanschaf.” Hij benadrukt dat de stevige concurrentie met de grote bedrijven die fossiele middelen maken, alleen gewonnen kan worden door volume te produceren. “Dat is één van de belangrijke functies van LEADER-subsidie. We zien hier dat dat echt effect heeft op

concurrentiekracht en werkgelegenheid.” De geplande uitbreiding zal ook weer een toename betekenen van het aantal benodigde FTE.

Eigen laboratorium

John: “We kunnen dankzij ons laboratorium in overleg met andere bedrijven ook specifieke producten ontwikkelen voor private labels, producten analyseren en verdere duurzame producten ontwikkelen. Alles op plantaardige basis natuurlijk.” Naast koolzaad gebruikt het bedrijf zowel restproducten van de productie van biobrandstoffen als van de suikerindustrie. Een groot deel van de productie vindt zijn weg naar de markt via groothandels, de rest verkoopt airogroup via de eigen webshop. ■

www.airogroup.com
www.airolube.nl
www.airomedics.nl



LEADER

LEADER heeft bijgedragen aan de kosten voor de bouw van het bedrijfspand. Met dit pand voorziet Airogroup in de benodigde voorzieningen voor productie in eigen beheer. Sinds de LEADER-bijdrage is de werkgelegenheid bij dit bedrijf gegroeid met 10 FTE, naar een totaal van 13 FTE.



Totale kosten: € 375.000,-
LEADER gemeenten: € 25.000,-
LEADER provincie: € 25.000,-
LEADER EU: € 50.000,-

AIRGROUP

LILY-CAKES



2020

THEMA: Economie



“De volgende stap is samenwerking met boerderijwinkels, supermarkten en instellingen”

Lyliane van Wijnbergen, eigenaar Lily-cakes

LYLIANE VAN WIJNBERGEN

Eigenaar Lily-cakes

MEER DOEN MET EIGEN MELK

Gelegenheidstaarten, meel, kinderfeestjes, high-tea's en workshops met volwassenen en middelbare schoolkinderen: bij Lily-cakes loopt het sinds de start in 2019 gestaag door met bestellingen en boekingen. De locatie? Een ruime skybox met goed toegeruste keuken en uitzicht op de melkkoeien van het eigen melkbedrijf. Na het eerste jaar met workshops en de verkoop van taart, cupcakes en de online verkoop van enkele bakproducten, vond de eigenaar het in het voorjaar van 2020 tijd voor een toevoeging in de vorm van een kindvriendelijk terras en de verkoop van zelfgemaakt ijs en pannenkoeken. Een concept dat in dit Coronajaar bijzonder goed in trek bleek. De investeringen hiervoor deed Lyliane van Wijnbergen met behulp van LEADER-subsidie.

Lyliane: “Ik heb in februari 2019 mijn baan opgezegd en ben toen echt begonnen. De skybox in de koeienstal was op dat moment net klaar en de agenda liep vrij snel steeds voller. Het was een kwestie van in het begin overal ‘ja’ op zeggen en alle publiciteit met beide handen aangrijpen. Binnen een jaar hebben we besloten om uit te breiden. Dit is deels ingegeven door Corona.” Lyliane zag dat mensen graag iets willen doen, maar bij voorkeur buiten. Ook zijn workshops en high-tea's in de sky-box niet mogelijk met voldoende onderlinge afstand. “Een groot terras met speelmogelijkheid daarentegen, past perfect bij ons bedrijf. Dat het pannenkoeken



OUDESCHANS

HET BEDRIJF

Melkveebedrijf Koudehoek wordt gecombineerd met de bedrijfstak Lily-cakes. Men kan hier **WORKSHOPS** of een **HIGH-TEA** boeken, **CUPCAKES** of **TAART** bestellen en **ONLINE BAKPRODUCTEN** bestellen. De ontvangstruimte is in een skybox met **UITZICHT OP DE KOEIEN**. 's Zomers heeft Lily-cakes een terras met uitgebreide speelmogelijkheid. De ondernemers verkopen daarbij **PANNENKOEKEN** en **IJS** van melk van eigen koeien.





Lyliane van Wijnbergen
tussen de koeien.

moesten worden was meteen duidelijk, maar ik wilde meer met onze eigen melk doen. Dat werd ijs, ik maakte in de zomer van 2020 wekelijks een beperkte voorraad van drie smaken. Op zaterdag verkochten wij dat en waren we meestal aan het eind van de dag uitverkocht. Er zijn vaste klanten en mensen die speciaal uit Groningen komen aanfietsen voor een ijsje. Dat is bést ver! Telkens als ik ijs klaar heb, maak ik een evenement aan op facebook met de naam 'Cakes & kalfjes knuffelen'. Het geeft de bezoekers echt het gevoel van een dagje uit."

Het eerste seizoen was een succes en Lily laat de onderneming hierna verder groeien. Een tweede financiering van LEADER draagt in 2021 bij aan de aanschaf van meer picknickbanken, een tuinhuis dat dienst kan doen als keuken en een ijsmachine met ruimere capaciteit.

Het grote terras trekt veel mensen die de hele middag met de kinderen blijven plakken. De ouders lezen en kletsen wat, er zijn spelletjes en kleurpotloden en de kinderen rijden onvermoeibaar met de vrij beschikbare skelters en traptrekkers. Lyliane ziet een sterke wisselwerking met toeristische accommodaties en attracties in de omgeving en werkt alweer aan uitbreiding. Dit in de vorm van samenwerking met boerderijwinkels, verzorgingshuizen en lokale supermarkten. Hiervoor is zij bezig met een milieuvriendelijke verpakking en contacten met wederverkopers: "Deze carrière-omslag doet veel voor ons bedrijf en voegt iets toe aan de voorzieningen in de omgeving. Ik vind het geweldig dat we op deze manier meer kunnen doen met onze eigen melk." ■

www.lilycakes.nl



Eerste LEADER-bijdrage

Totale kosten: € 6.299,41
LEADER gemeenten: € 1.259,76
LEADER provincie: € 1.259,76

Tweede LEADER-bijdrage

Totale kosten: € 20.685,96
LEADER gemeenten: € 4.137,19
LEADER provincie: € 4.137,19

KAASMAKERIJ VAN DER MEIJDEN



2020

THEMA: Economie

”

‘Kleinschalig en met gevoel:
het geheim van goede kwaliteit.’

Maarten van der Meijden, eigenaar Kaasmakerij Dollardkeeze



MAARTEN VAN DER MEIJDEN

Eigenaar Kaasmakerij Dollardkeeze

OPZETTEN KAASMAKERIJ “DOLLARDKEEZE”

Vanwege de stijgende interesse voor regionaal geproduceerd voedsel en ambachtelijke producten, ziet Maarten van der Meijden een mooie bedrijfskans in een eigen kaasmakerij. Van der Meijden deed voor hij subsidie aanvroeg, zelf al een substantiële investering in de benodigheden voor de kaasmakerij. De LEADER-bijdrage maakte het mogelijk de kaasmakerij te voorzien van professionele apparatuur met ruime capaciteit.

Boerderijwinkels en aan de weg

Een eigen winkel op het erf is net een stap te ver voor Van der Meijden maar hij heeft de verkoop op een andere manier ingericht: “Waarom nóg een winkel erbij inrichten als we de verkoop van producten kunnen bundelen? Dat is voor onze klanten ook makkelijker. Op dit moment maak ik om de week een ruime hoeveelheid kaas die ik lever aan 5 à 6 boerderijwinkels, een supermarkt en een slagerij. Daarnaast verkoop ik mijn kaas op het erf van een collegaboer, hier een paar kilometer vandaan. Daarvoor huur ik een verkoop-automaat. Ook verstuur ik pakketjes met kaas naar een vaste klantenlijst met mensen die mij laten weten wat en hoeveel zij nodig hebben.”

Rustig groeien

Van der Meijden is tevreden met de verkoopcijfers en streeft naar geleidelijke groei zodat het bedrijf qua arbeid rustig in de nieuwe tak kan groeien. Hij gelooft in de Italiaanse manier van werken: “Met aandacht en rust bereide producten zijn doorgaans goed van smaak. Kleinschaligheid en werken met gevoel, aandacht en hygiëne: dat is het geheim van goede kwaliteit.”



NIEUWOLDA

HET BEDRIJF

De familie van der Meijden melkt op hun melkveebedrijf in Nieuwolda 330 melkkoeien. Het bijbehorende jongvee loopt 's zomers in de kwelders achter de dijk van de Dollard. Een kaasmakerij als **TWEDE BEDRIJFSTAK** maakt dat het bedrijf op termijn een **HOGER RENDEMENT PER LITER** melk behaalt en ruimte krijgt voor 1 à 2 arbeidsplaatsen extra. Ook voegt een kaasmakerij iets toe aan de **VOORZIENINGEN IN DE BUURT** en werkt het in op het gevoel van **IDENTITEIT IN DE REGIO** als men bij verschillende winkels producten uit de eigen regio kan kopen.



Omega 3 en 6

Vanwege de kaas heeft van Der Meijden enkele aanpassingen gedaan aan zijn bedrijfsvoering. Hij heeft bijvoorbeeld veel aandacht voor de verhouding omega 3 en 6 vetten in het voerantsoen van de melkkoeien. Met die reden krijgen ze geen maïskuil. Maar ook extra aandacht voor bacteriegehalte is heel belangrijk. "Met name de belegen en oude kaas, daar kom je jezelf tegen als het qua koeien niet klopt. Kaasmaken is méér dan alleen het kaasproces. De aanvraag via LEADER deed Van der Meijden via een apart bureau maar over de afwikkeling is hij erg tevreden. Alles ging snel, netjes en soepel. ■

www.dollardkeeze.nl

Totale kosten: € 59.000,-
LEADER gemeenten: € 11.800,-
LEADER provincie: € 11.800,-



Het project behelst de aanschaf van de benodigde apparatuur en materialen om professioneel de kaasmakerij op te zetten.



WORMENKWEKERIJ IN EEN BOERDERIJ IN OOSTWOLD



2017



THEMA'S: Economie, leefbaarheid

HET BEDRIJF

WormsSystems bouwt en ontwikkelt **KWEEKSYSTEMEN** voor de teelt van uiteenlopende wormen. Dit combineert WormsSystems met advisering van kwekers en optimalisatie van bestaande systemen. Het overlappende doel van al deze systemen? Het **VERWERKEN VAN RESTSTROMEN** tot compost en het kweken van zoveel mogelijk goede en gezonde wormen. Decennialang opgedane kennis in de sector komt hierbij samen. WormsSystems is gevestigd in Oostwold en werkt door heel Nederland. Daarnaast ontwikkelt het bedrijf **EIGEN SYSTEMEN VOOR DE VERWERKING VAN RESTPRODUCTEN** als bijvoorbeeld digistaat, wat overblijft na vergisting van organisch materiaal in vergisters.

BERNARD MEKELenkAMP
eigenaar WormsSystems

WORMKWEK-SYSTEMEN OP MAAT

Bernard Mekelenkamp werkte in 2017 aan de ontwikkeling van een gesloten systeem om waterwormen te kweken. Zijn bedrijf WormsSystems zag goede kansen voor het inzetten van deze wormen op industriële bedrijven met veel slibrijk afvalwater. Denk daarbij aan bierbrouwers, groenteverwerkers etc. Dit afvalwater bevat nog veel voedingsstoffen waar de wormen goed op zouden kunnen leven terwijl zij tegelijkertijd het water zouden zuiveren. Via de wormen zou het slib kunnen worden afgebroken tot een meststof en een eiwitrijk wormproduct. WormsSystems werkte aan een mobiel systeem dat ter plekke bij de bedrijven kon worden geplaatst. LEADER heeft bijgedragen aan de ontwikkeling van dit mobiele systeem voor waterwormen.

Verkocht en uitbouwen

De ontwikkeling van het systeem verliep voorspoedig en de verwerking van het slib functioneerde. De interesse bij de genoemde grote bedrijven bleek na doorontwikkeling van het systeem echter gering. Bernhard Mekelenkamp: 'De bedrijven met dergelijk afvalwater hebben een dusdanig groot volume slibrijk water, dat zij liever kiezen voor het laten bezinken en vervolgens uitrijden van slib.' Bernhard heeft daarom dit systeem doorverkocht aan het bedrijf Lumbriculus,



ook in Oostwold. Lumbriculus verfijnt momenteel (voorjaar 2021) het kweekstelsel uit 2017 en bouwt het uit tot een volwaardig bedrijfsvolume om de wormen en de meststof af te zetten.

Ontwikkeling en onderzoek

WormsSystems is het ingeslagen pad van ontwikkeling van kweeksystemen verder ingeslagen. Het bedrijf werkt samen met onder meer Lumbriculus en Wageningen Universiteit aan diverse proeven en wordt ingehuurd voor het bouwen en verfijnen van kweeksystemen bij startende en bestaande kwekers van uiteenlopende wormsoorten. Ook ontwikkelt WormsSystems nog steeds systemen voor de verwerking van restproducten uit de industrie door wormen. Dit in combinatie met het produceren van voldoende goede en gezonde wormen: 'Een win-win situatie.' Bernhard Mekelenkamp: 'De bewustwording van het belang van restverwerking lag de afgelopen jaren met name bij particulieren. Nu komen de scholen, kleine horeca, instellingen etc. De volgende stap verwacht ik over enkele jaren en dat is de interesse van grotere bedrijven. Ook dáár helpen de systemen van WormsSystems!' ■

'Decennia kennis en ervaring gebruiken voor ontwikkeling kweeksystemen bij wormentelers.'

*Bernard Mekelenkamp,
eigenaar WormsSystems*

Totale kosten: € 76.227,-
Bijdrage LEADER provincie: € 12.500
Bijdrage LEADER gemeenten: € 12.500



VANDINTER SEMO



2020



BERT-JAN VAN DINTER

Directeur vanDinter Semo

VERBOUWING ZAAD- VEREDELINGSBEDRIJF: MEER FTE EN RUIMERE TEELTMOGELIJKHEDEN AKKERBOUWERS

VanDinter Semo investeerde in 2020 in een nieuw laboratorium en ruimere werkplekken voor haar medewerkers. De verbouwing heeft gezorgd voor betere werkomstandigheden en verbeterde bedrijfsmogelijkheden. Het nieuwe, uitgebreidere laboratorium past bij de wensen uit de markt ten aanzien van snelheid, protocollen en hoeveelheid. Dankzij de aanpassing in ruimte en apparatuur is de verwerkingssnelheid en -capaciteit hoger dan voorheen.

Zelf certificeren

De ruimere capaciteit is nodig vanwege een wereldwijd beduidend grotere vraag naar NAK-gecertificeerd zaaizaad en de daaraan verbonden uitbreiding met andere rassen in het gewas-assortiment van het bedrijf. Bert-Jan van Dinter: "Wij hebben ontheffing om zelf te certificeren, onder meer daarvoor is laboratorium-capaciteit nodig. Simpel gezegd betekenen meer hectares



SCHEEMDA

HET BEDRIJF

VanDinter Semo **KWEEKT**, **VERHANDELT** en **VEREDELT ZAAIZAAD** voor verschillende soorten **GRASSEN** en **AKKERBOUWGEWASSEN**. Eén van de specialiteiten is het veredelen van zaaizaad voor glutenvrije haver. Het bedrijf is één van de grootste Nederlandse bedrijven in productie, veredeling en verwerking van zaaizaad. Zij doet dit voor een groot aantal opdrachtgevers in **HEEL EUROPA**. Voor de teelt van zaaizaad sluit het bedrijf contracten met akkerbouwers. Dit gebeurt vanwege de afstand bij voorkeur met akkerbouwbedrijven in Groningen, Drenthe en Friesland. Hoewel een groot deel van de omzet wordt gerealiseerd door de handel in zaad en het in opdracht telen van zaad, zet het bedrijf sterk in op de veredeling van **AALTJES-RESISTENTE GROENBEMESTERS**.



zaaizaad meer werk en meer benodigde ruimte en FTE.” VanDinter Semo teelt en veredelt onder meer verschillende rassen maïs, gras, klaver, tarwe, gerst, haver, vezelhennep, bladrap en groenbemesters.

Extra teeltmogelijkheden

De bijdrage van LEADER heeft niet alleen effect op de werkgelegenheid binnen VanDinter Semo. Het biedt vanwege vergroting van capaciteit ook extra teeltmogelijkheden voor noordelijke akkerbouwers. Daarnaast verbetert de extra ruimte het werkklimaat binnen het bedrijf. Van Dinter: “Bijkomend voordeel van deze aanpassing is dat we nu coronaproof hebben kunnen werken. Dat had in de oude situatie ingrijpende maatregelen gevraagd.” ■

www.vandintersemo.nl

‘Goede investering met groot effect op capaciteit.’

Bert-Jan van Dinter, directeur VanDinter SEMO



Totale kosten: € 104.069,40
LEADER gemeenten: € 12.500,-
LEADER provincie: € 12.500,-

AKKERBOUWBEDRIJF PENTENGA - SMANT



2020



LUDY EN JANNEKE SMANT

Eigenaren akkerbouwbedrijf

MEELWORMEN- KWEKERIJ HOUDT FAMILIEBEDRIJF VITAAL

In eerste instantie waren de akkerbouwers niet op zoek naar tweede tak maar juist op zoek naar een nieuwe schuur voor het bestaande bedrijf. Janneke Smant-Pentenga: “Eén van de adviseurs die we hierover raadpleegden hield ons een spiegel voor. Hij vroeg hoe we zelf ons bedrijf voor ons zagen over 20 jaar. De enige juiste conclusie was dat we tegen die tijd met onze 62 hectare niet meer levensvatbaar zouden zijn. Omdat we niet wilden investeren in grond, zijn we verder gaan kijken naar andere mogelijkheden.” Het stel was er al snel over uit dat het geen nieuwe schuur maar meelwormen moesten worden.

Meteen goed aanpakken

Ludy: “Het is natuurlijk te zot voor woorden dat je met 62 hectare geen volwaardig inkomen kunt genereren maar dat is nu eenmaal een gegeven. Met deze stap brengen we meer toekomst voor beide kinderen op ons bedrijf. Dat is ook de reden dat we meteen inzetten op voldoende volume voor een volwaardig inkomen uit meelwormen. Daarbij vind ik dat als je het doet, je



VEENDAM

HET BEDRIJF

Akkerbouwbedrijf Pentenga - Smant is met ruim 60 hectare akkerbouw een te klein bedrijf om ook voor de komende generatie levensvatbaar te zijn. De familie breidt het bedrijf daarom uit met een tak voor de **PRODUCTIE VAN MEELWORMEN**. Meelwormen worden ingezet als **EIWITBRON** in zowel **DIERVOEDING** als **HUMANE CONSUMPTIE**.



het ook góed moet doen. Dan kom je als bedrijf én als regio goed naar voren. Dankzij de LEADER-subsidie kunnen we dat ook doen: groter inzetten dan anders het geval zou zijn. Ik denk ook dat we ons gebied hier moeten neerzetten als gebied waar we serieus bezig zijn met innovatieve groene zaken.”

Kinderen ook enthousiast

Als voorbereiding hebben Ludy en Janneke Smant een middag meegelopen bij de leverancier van het opweekmateriaal en de kweeksystemen. Daar hebben zij allerlei werkzaamheden verricht rond de verzorging en het hanteren van de meelwormen. Puur om te zien hoe dat zou bevalen. Janneke: “Ik was eerst bang dat ik het maar vieze beesten zou vinden maar dat viel reuze mee!” Ook beide kinderen zijn enthousiast over de nieuwe bedrijfstak. Dochter Janniek (20): “De boerderij is belangrijk voor me en ik denk dat de kweek van meelwormen een goede zet is. Het is goed je te specialiseren in iets nieuws dat nog niet wijdverbreid is.” Luc (17) was in het begin minder enthousiast. “Ik vond het eerst maar rare beesten, maar onderhand ben ik ook om. Het idee moest even groeien denk ik, nu zie ik dat het een mooie bedrijfstoevoeging is.”

Toch een nieuwe schuur

De meelwormenkwekerij komt uiteindelijk toch in een nieuwe schuur. De ruimte waarin dit in eerste instantie was gepland is totaal loss geraakt bij een windhoos tijdens een supercell die in juni 2020 over het bedrijf trok. Als de kwekerij straks is geïnstalleerd volgt een korte leerperiode waarin de familie de ins & outs in de vingers krijgen. ■



LEADER subsidieerde de aanpassing van de landbouwschuur, de aanschaf van het kweekstelsel en klimaatapparatuur.

Totale kosten: € 232.669,-
LEADER gemeenten: € 12.500,-
LEADER provincie: € 12.500,-

‘Dit gebied neerzetten als groene regio en inzetten op alternatieve energie- en eiwitbronnen.’

Ludy en Janneke Smant, eigenaren
akkerbouwbedrijf Pentenga - Smant



DE ZUIVELMAND BLIJHAM



2019 & 2020

THEMA: Economie



BLIJHAM

HET BEDRIJF

Melkveebedrijf Tielemans verwerkt een deel van de melk tot **BOERDERIJZUIVEL**. Hiervoor heeft het bedrijf in 2019 met LEADER-subsidie een **PROFESSIELE ZUIVELRUIMTE** ingericht en geïnvesteerd in een verpakkingslijn. In 2020 diende de ondernemer nog eens een subsidieverzoek in. Nu voor het opzetten van een **BEZORGDIENT, UITBREIDING VAN DE PRODUCTIECAPACITEIT** en de ontwikkeling van een **WEBWINKEL**. De ondernemers mikken qua verkoop op meer wederkerige samenwerking met andere boeren en winkels uit de regio.



JANNEKE TIELEMANS

Mede-eigenaar melkveehouderij Tielemans

ONGEKENDE GROEI VRAAGT OM EXTRA INVESTERING

Zuivelbedrijf De Zuivelmand is in 2019 gestart en maakte de eerste twee jaar meteen een ongekende groei door. Hiervoor hebben de ondernemers meerdere keren flink moeten investeren en zijn samenwerkingen met andere ondernemers gestart. Janneke Tielemans: “Een groter productievolume en samenwerking met andere boeren, daarin zit de meerwaarde. Mensen gaan niet voor 1 ding naar de boer. Die combinatie is de extra kracht.” Door de subsidiebijdrage van LEADER heeft De Zuivelmand ruim kunnen inzetten op de sterk groeiende vraag. Het bedrijf heeft door de investeringen en de omzetgroei een grotere vraag naar werknemers. Men gaat uit van 3 extra FTE op termijn.

Stormloop in lockdown

Janneke vertelt over deze mooie bedrijfsstart: “In 2019 hebben we besloten de zuiveltak van ons melkveebedrijf professioneel op te zetten. We hebben een aparte ruimte ingericht met een 100 liter pasteur. Een op dat moment ruime productiecapaciteit. Deze ruimte was kort voor

Janneke Tielemans in de zuivelruimte op de boerderij.



de eerste Corona-lockdown van maart 2020 klaar voor gebruik. Direct daarna begon een soort stormloop op onze producten. Thuiswerkende vaste klanten bestelden ineens een dubbele hoeveelheid kwark en yoghurt aangezien het hele gezin de hele dag thuis was en ons verkoopautomaat aan de weg werd een soort uitje. Er stond op zaterdag geregeld een rij en we bléven maar bijvullen. En omdat je geen ‘nee’ wilt verkopen, maak je steeds meer.”

Minder behoudend

Dit had een sterk effect op de werkverdeling en -druk, iedereen op het bedrijf sprong bij maar de pasteurisatie-capaciteit was een sterke beperking. Binnen twee maanden na de ingebruikname van de eerste, kochten de ondernemers een tweede pasteur van 100 liter en zijn ze gaan inzetten op thuisbezorgen met óók producten van andere boerenbedrijven. Eind 2020 is dit nog eens aangevuld met een derde pasteur, nu van 300 liter. Zonder LEADER waren de ondernemers behoudender geweest in hun investering en zouden zij in dit stadium van de bedrijfs-opstart nog niet voldoende productie kunnen draaien om naast de huisverkoop ook te kunnen bezorgen én alle verkooppunten van zuivel te voorzien.

Samenwerking & wederkerigheid

Janneke: “Voor veel klanten geeft de bezorgdienst een veilig en prettig gevoel. Daarnaast zijn onze producten nu te koop op zo’n 15 verkooppunten in de regio. Dit zijn onder meer supermarkten en boerderijwinkels. Boerderijwinkel Meinardi was het eerste externe verkooppunt van onze producten. Zij gaven ons half 2019 meteen al een kans. Ook verkopen wij in onze automaten producten van deze boerderijwinkels. Het is een wederkerigheid die maakt dat we allemaal een vrij compleet assortiment aan producten kunnen bieden en een grotere markt bereiken. Vooral dat laatste is belangrijk, de vaste afzet moet stabiel blijven.” LEADER beïnvloed met deze subsidiebijdrage meer bedrijven dan alleen De Zuivelmand. Door de samenwerking profiteren ook andere producenten en middenstanders hiervan. ■

www.dezuivelmand.nl

‘Onze producten zijn nu te koop bij zo’n 15 verkooppunten in de regio.’

Janneke Tielemans, mede-eigenaar
melkveehouderij Tielemans



LEADER subsidieerde de aanschaf van apparatuur, aanpassing van een zuivelruimte, de opstartkosten van de webwinkel en de investering die nodig was voor de bezorgdienst.



Eerste LEADER-bijdrage

Totale kosten: € 89.905,-
LEADER gemeenten: € 12.500,-
LEADER provincie: € 12.500,-

Tweede LEADER-bijdrage

Totale kosten: € 44.888,-
LEADER gemeenten: € 8.977,60
LEADER provincie: € 8.977,60





‘Landbouw biedt veel kansen voor natuurvriendelijk materiaal.’

Evelien Kamphuis, eigenaar Springt design

SPRINGT DESIGN



2019

EVELIEN KAMPHUIS

Eigenaar Springt design

COMPOSTEERBARE LAMP VAN AARDAPPELZETMEEL

Omdat er uit Nederlandse landbouwproducten goed en mooi materiaal kan worden gemaakt. Dat is één van de redenen voor Evelien Kamphuis om te investeren in de ontwikkeling van een designproduct, gemaakt van aardappelzetmeel. Kamphuis: “Ik vind het belangrijk dat we laten zien wat er allemaal gemaakt kan worden uit planten die de Nederlandse landbouw ‘gewoon’ voortbrengt. Het is echt niet nodig om voor elk product nieuw plastic uit aardolie te gebruiken. Sterker nog: Dit materiaal van aardappelzetmeel voelt prettiger, zachter aan dan het meeste ‘reguliere plastic’. Het is soms alleen wel even puzzelen hoe dat plantaardige materiaal het beste kan worden verwerkt.”

Prototypes

Het bedrijf heeft in de aanloop enkele jaren geëxperimenteerd met het via 3D-print en andere methoden produceren van onder meer schalen en lampenkappen van aardappelzetmeel. Na onderzoek bleek één bepaalde productiemethode het meest geschikt voor dit materiaal. Samen met Stenden Hogeschool en Wageningen universiteit is op die manier een kleine serie prototypes van lamparmaturen gemaakt. Springt design heeft de productie nu ondergebracht bij een bedrijf in de regio en neemt de lampen onder de naam ‘TOVVEL’ in productie. Met haar bijdrage aan de ontwikkeling van deze



WEDDE

HET BEDRIJF

Springt design maakt **COMPOSTEERBARE LAMPEN** van **AARDAPPELZETMEEL**. De lampen worden ontwikkeld en geproduceerd in **OOST-GRONINGEN**. Springt design verkoopt de producten zowel **ONLINE** als via **REGULIERE RETAILERS**.



lamp, levert LEADER óók een bijdrage aan de ontwikkeling van de omringende industrie. Precies één van de doelen van LEADER.”

Patat-resten

Het aardappelzetmeel voor deze lampen wordt gewonnen uit resten van aardappels uit onder meer de patatindustrie. Maar aardappelzetmeel is ook een product dat de wortels diep heeft verankert in de regio Oost-Groningen. Kamphuis: “Er worden hier veel aardappels geteeld voor hoogwaardig zetmeel dat hier in de regio uit de aardappels wordt gewonnen. De lampen hebben daarom de naam TOVVEL meegekregen. Een Gronings woord voor aardappel.” ■



In 2019 droeg LEADER bij aan het opzetten van deze bedrijfstak. Het betreft investeringen in het opzetten van de productie, de inrichting van de online omgeving en marketing.

www.springtdesign.com



Drie modellen van ‘TOVVEL’ op een rij.



Totale kosten: € 24.357,37
LEADER gemeenten: € 4.871,48
LEADER provincie € 4.871,47

LUMBRICULUS B.V.



2020

THEMA: Economie



JEAN MEEKELENKAMP

Eigenaar Lumbriculus B.V.

WATERWORMEN ALS UNIEK PRODUCT

Het kweken van deze waterwormen, de zogeheten **Blackworms**, gebeurt op dit moment slechts op drie plaatsen in de wereld, vertelt Jean Mekelenkamp: “Twee daarvan zijn gesitueerd in Amerika, een derde in Australië. Deze drie zijn gesitueerd in een bypass van rivieren. Hier wordt stilstaand water gecreëerd dat de poelen nabootst waar deze wormen van nature voorkomen.” De vierde is in het Oldambt, bij Mekelenkamp zelf, in zijn kwekerij met de naam **Lumbriculus**. Naar de Latijnse naam van de worm, **Lumbriculus Variegatus**. Het kweekstelsel dat Jean hiervoor gebruikt, is ontworpen door het bedrijf **Wormsystems**, ook uit Oostwold. Op dit moment is het bedrijf **Lumbriculus** nog in de opbouwende fase. **LEADER** draagt bij aan de bouw van een grootschaliger kweekstelsel en de inrichting van de kweekruimte.

Beweeglijk voer

Wel worden er al op beperkte schaal wormen afgezet als visvoer. Jean: “Ik verwacht aan het eind van het jaar ons hele stelsel compleet te hebben en de ruimte te hebben verbouwd voor de volwaardige productiecapaciteit.” Mekelenkamp zet eerst in op de afzet van de waterwormen als visvoer. Jean: “De crux bij de viskweek van moeilijk te voeren vissen als paling en bepaalde siervissen als de discusvis, is het voeren van de jonge vissen. Die net uitgekomen vissen zijn geprogrammeerd om beweeglijk voer te eten. Het enige dat echter voorhanden is, zijn bewegingsloze brokjes en vlokken.



OOSTWOLD

HET BEDRIJF

Lumbriculus B.V. stapt met **WATERWORMEN** in een unieke niche van de **EIWITPRODUCTIE**. Het product dat dit bedrijf straks levert, de levende waterwormen die kunnen worden gebruikt als **VISVOER** voor **KWEEKVISSEN**. Met name voor jonge kweekvissen kan dit voer het verschil maken tussen leven en dood. In dat licht verwacht eigenaar Jean Mekelenkamp veel vraag van **ZOWEL SIER- ALS CONSUMPTIEVISKWEKERS**.



Met een vissterfte en trage startgroei als gevolg. Lumbriculus' waterwormen gaan levend de visbak in en triggeren het instinct van de babyvissen."

Schone en lichtverteerbare eiwitbron

Bij succes wil hij opschalen en het product verder vermarkten als diervoeder voor andere diersoorten en eventueel inzetten als eiwitbron voor humane consumptie: "Eiwitproductie wordt de komende jaren steeds belangrijker, daarin passen deze wormen goed. Het is een heel schoon product, de wormen leven in zeer zuiver water en eten granen." Voor opschaling van de productie is een voldoende grote geïsoleerde kweekcel nodig met klimaatsturing voor de juiste temperatuur en een systeem waarbij het water volgens optimale condities wordt rondgepompt en gezuiverd. Aan het vaststellen van de juiste parameters en

leefcondities is jaren van onderzoek vooraf gegaan. Mekelenkamp werkt nog aan een automatisch schoonmaaksysteem voor de bakken die na elke ronde moeten worden gereinigd. Ook bouwt Jean een ontvangstruimte in het voorhuis van de boerderij zodat hij te zijner tijd rondleidingen kan geven en bezoekers kan ontvangen. ■

**“Waterwormen
bieden een uitkomst
voor kweekvisteelt.”**

Jean Lumbriculus, eigenaar Lumbriculus B.V.



Totale kosten: € 159.953,15
LEADER gemeenten: € 15.995,31
LEADER provincie: € 15.995,31
LEADER Europa: € 31.990,63



MEINARDI >



2020



THEMA: Economie

NOORDBROEK

HET BEDRIJF

AKKERBOUW-, AARDBEIEN- EN ASPERGE BEDRIJF

Meinardi uit Noordbroek is een begrip in Oost Groningen en ruim daarbuiten. Het bedrijf verkoopt de oogst van asperges en aardbeien samen met een zeer **UITGEBREID ASSORTIMENT** andere producten in twee eigen winkels. Het bedrijf verkoopt hier onder meer jam, siropen, sappen, fruit, brood en kaas. Een deel van die producten koopt het bedrijf in, een deel vervaardigt het bedrijf in **EIGEN VERWERKINGSRUIMTEN** en een deel is afkomstig van **ANDERE (BOERDERIJ) VERWERKERS** in de regio. Ook levert Meinardi versproducten aan geselecteerde wederverkopers. Er werken in de **VERSCHILLENDE VESTIGINGEN** 20 mensen, samen vervullen zij zo'n 15 FTE.

ASTRID MEINARDI

Mede- eigenaar Meinardi

VERPLAATSING EN UITBREIDING LANDBOUWPRODUCTEN-WINKEL

Vanwege uitbreidingsplannen én omdat het bedrijf op de oorspronkelijke locatie in Noordbroek uit de jas is gegroeid, is Meinardi verhuisd naar het vrijgekomen pand van de burens, voorheen wijnkoperij Jos Beeres. Jos Beeres voert een verandering van de bedrijfsvoering door en richt zich meer op online activiteiten en een groothandelsfunctie. Meinardi neemt de bedrijfslocatie over én vestigt hierin de Meinardi winkel met daarin een afdeling met een selectie van Jos Beeres wijnen. De uitbreiding zorgt voor 4 FTE extra bij Meinardi. Eén hiervan is afkomstig van Jos Beeres. In het aspergeseizoen wordt dit aangevuld met ca 10 part-time medewerkers.

Meer winkelruimte, meer functies

Het bedrijf verruimt het winkelloppervlak en combineert de eigen winkelwensen met de wijnwinkel. Daarnaast komt er een excursie- en ontvangstruimte die ook geschikt is voor het geven van kookworkshops. LEADER draagt bij aan de verbouwingskosten om het pand geschikt te maken voor de nieuwe functies. Astrid Meinardi: "De maaltijdkeuken en de installaties voor de verwerking tot jam, sappen, siropen en weckproducten

verhuizen we van de huidige hoofdlocatie naar het nieuwe pand. Ook richten we daar een banketbakkerij in zodat we koek, banket en bonbons in eigen beheer kunnen maken."

Verkeersveilig

De afgelopen tien jaar is de bedrijfsomvang van het asperge- en aardbeienbedrijf explosief gegroeid. Op het erf is een aparte in- en uitrit gemaakt en zijn parkeerplaatsen achter de bedrijfsschuur gemaakt. Maar het bleef zowel qua parkeren als in de winkel zelf, zeer krap tijdens de drukke aspergeweken en in de weekenden. De nieuwe locatie biedt enorm veel parkeermogelijkheid en een veiliger verkeerssituatie bij het wegrijden. Astrid Meinardi: "We waren al enige tijd aan het rondkijken naar een geschikte nieuwe locatie. Maar deze mogelijkheid van het pand van de burens, dat is natuurlijk het meest ideale scenario."

Collega-boeren

De ruime loods biedt mogelijkheden voor inrichting volledig naar eigen wens. Ook in Noordbroek komt nu een winkel met een assortiment vergelijkbaar met wat de winkel in Winschoten al heeft. In het assortiment van Meinardi is ook ruimte voor producten van collega-boeren die hun eigen producten verwerken. Zo was Meinardi één van de eerste winkels met zuivel van de -ook door LEADER gesubsidieerde- Zuivelmand uit Blijham in de schappen. ■

www.bijmeinardi.nl

Totale kosten: € 132.204,50
LEADER gemeenten: € 12.500-
LEADER provincie: € 12.500-

“De ruimte van de nieuwe locatie was broodnodig voor verdere bedrijfsontwikkeling in Noordbroek.”

Astrid Meinard, mede-eigenaar Meinardi



DUN AGRO PLANT PRODUCTS B.V.



2017 & 2019



THEMA: Economie

ALBERT DUN

Directeur Dun Agro B.V.

MEER MOGELIJKHEDEN MET VEZELHENNEP

Vezelhennep is een bijzonder gewas. Het groeit als kool, heeft weinig gewasbeschermingsmiddelen nodig en het neemt veel CO2 op uit de atmosfeer. Vezelhennep is een zeer milieuvriendelijk gewas met een verwaarloosbare hoeveelheid THC. Het is dus onmogelijk dit gewas als hallucinerend middel te gebruiken.

Volledige verwaarding van de plant

Was de verwerking voorheen met name gericht op de vezel, Dun Agro zet sinds enige jaren in op verwaarding van de gehele plant. Daarvoor oogst het bedrijf naast de stengel, ook het blad. Dun Agro Plant Products B.V. heeft de afgelopen LEADER-periode ingezet op onderzoeksfaciliteiten en productiemiddelen hiervoor. LEADER subsidieerde in dit kader een droog- en zeefmachine, voor het blad zodat hier thee van kan worden gemaakt, en een bedrijfslaboratorium. Hierin produceert Dun Agro de CBD-olie en controleert het de door het bedrijf gewonnen CBD-olie voor het de markt op gaat. Albert Dun, directeur van Dun Agro: "Wettelijke voorwaarde is een THC-gehalte onder de 0,05 %, een gehalte dat eigenlijk nooit wordt overschreden maar dat uiteraard wel moet worden gecontroleerd." Daarnaast voeren medewerkers onderzoeken uit naar mogelijke nieuwe producten.

Ontstekingsremmend

Dun Agro Plant Products B.V. richt zich met name op de productie van gezondheidsbevorderende producten op basis van hennep, zowel voor mens als dier. Het gaat dan om producten met cannabidiol, een ontstekingsremmend bestanddeel van de hennepplant. Albert Dun: "We testen in ons lab gehalten aan actieve ontstekingsremmende stof en onderzoeken hoe de hennepolie zo nauwkeurig mogelijk kan worden geproduceerd."



OUDE PEKELA

HET BEDRIJF

Dun Agro Plant Products B.V. is een bedrijf van hennepverwerker Dun Agro in Oude Pekela. Het bedrijf **VERWERKT VEZELHENNEP** dat voornamelijk wordt geteeld in Oost-Groningen, Drenthe en een deel van Noord-Duitsland. Dun Agro Plant Products B.V. richt zich op **CBD-OLIE**, **THEE** en de ontwikkeling van **NIEUWE PRODUCTEN** uit de hennepplant.



Landelijk overal verkrijgbaar

De hennepthee wordt verkocht onder de naam 'Dutch Harvest'. LEADER heeft bijgedragen aan de pilot-opzet van de productielijn en nu, vier jaar later, is de thee in heel Nederland en enkele omliggende landen in diverse winkels verkrijgbaar. De thee heeft een milde, frisse smaak met een prikkelende afdronk. Door het hennepblad te mengen met kruiden biedt Dutch Harvest meerdere smaken aan.



Eerste LEADER-bijdrage

Totale kosten: € 116.200,-
LEADER gemeenten: € 12.500,-
LEADER provincie: € 12.500,-

Tweede LEADER-bijdrage

Totale kosten: € 115.500,-
LEADER gemeenten: € 12.500,-
LEADER provincie: € 12.500,-



“
‘Wij vergroten de toepassingen van de vezelhennep.’

Albert Dun, directeur Dun Agro B.V.



**CAMPERPLAATS
LOOSTERSTEE >**



2021

THEMA: Economie en toerisme



VRIESCHELOO

HET BEDRIJF

Akkerbouwbedrijf Baas is gelegen aan de dorpsstraat in Vriescheloo, direct naast **NATUURGEBIED DE LOOSTERPLASSEN**. Naast akkerbouw biedt het bedrijf caravanstalling aan en exploiteert het sinds kort een camperkampeerplaats. De dorpsstraat is een doorlopende weg, waardoor het bedrijf **MAKKELIJK BEREIKBAAR** is. Het bedrijf wordt gerund door Gert en Gerjanne Baas. De **PRACHTIGE LIGGING** van het landbouwbedrijf maakt de extra bedrijfstak in de toeristische sector een logische keuze.



LEADER

LEADER financierde een deel van de aanleg en aankleding van de camperplaats.

GERJANNE BAAS

Eigenaar camperplaats

MET DE CAMPER TUSSEN BLOEMEN EN NATUUR

Gerjanne: ‘Vanuit de caravanstalling merkten we al dat er de laatste jaren veel vraag kwam naar camperstalling. Dit kreeg nog een extra boost door Corona. Mensen houden ervan om op pad te gaan met eigen voorzieningen binnen handbereik. Door het enthousiasme van bezoekers en ook buurtbewoners over het natuurgebied achter hun huis, viel dit najaar ineens alles op z’n plaats: dit is een ideale locatie voor een camperplek!’ Vorig jaar stond er nog een akkerbouwgewas en na de oogst is het nog lang nat geweest. ‘We moesten tussen februari en juni flink aan de slag om het voor het seizoen af te krijgen.’

Natuurlijke aankleding

Twintig camperplekken op een gemoedelijke locatie met goed sanitair, stroomvoorzieningen en verharde paden moest het worden. En dat is gelukt. De bedrijfstak is sinds zomer 2021 in gebruik en wordt vanaf het begin meteen goed gevonden door campergasten. Het camperveld is omzoomd door enerzijds het natuurgebied en anderzijds bloemenranden naast de (eigen) akkers. Om de camperplaats goed op te laten gaan in de omgeving, is het sanitair- en wasgebouw afgewerkt met natuurlijke materialen en is het veld deels omzoomd door heggen en struiken. Lantaarnpalen en stroompunten hebben een natuurlijke kleur en ook die zijn omzoomd door groen. Zo zijn al deze onderdelen nauwelijks te zien en krijgen de campergasten een natuurlijke kampeeromgeving en voorbijgangers een rustig straatbeeld.

Omgeving

De aanwezigheid van de campers heeft een positief effect op de middenstand in de buurt. Er is een theehuis met landwinkel dichtbij, een ijssalon op steenworp afstand, een supermarkt, eetgelegenheid en niet te vergeten Gers Ezelstal waar mensen een ezel kunnen huren voor een bijzondere wandeling. Gerjanne: ‘We horen geregeld dat onze gasten bij één van de buur-bedrijven is geweest voor boodschappen, een uitje of een lekker hapje. Érg leuk dat wat we los van elkaar doen, zo op elkaar inwerkt.’

Wisselwerking

Een camperplaats zo dicht bij het boerenbedrijf biedt kansen voor gasten om eens een kijkje te nemen in de keuken van het boerenleven. Gerjanne: ‘Ik vind het een mooie mogelijkheid om te laten zien wat we als landbouw doen. Hoe is het boerenleven? Wat telen we? Waar houden we allemaal rekening mee?’ ■



www.loosterstee.nl

Totale kosten: € 81.050,-
LEADER gemeenten: € 12.500-
LEADER provincie: € 12.500-



‘Een ideale plek voor campers’

*Gerjanne Baas, eigenaar
camperplaats Loosterstee*



OPSCHALEN PREFAB STROBOUW ZUIDBROEK



2021



THEMA: Economie

NIELS KLOPPENBURG EN KRISTIAN MATERS

Eigenaren Prefab Strobouw

BIOBASED BOUWEN: STEVIGE UITBREIDING PRODUCTIECAPACITEIT

“De vraag naar onze bouwelementen groeit gestaag door. We krijgen geregeld aanvragen voor meerdere huizen tegelijk en moeten dit natuurlijk wel binnen acceptabele tijd kunnen leveren. Daarvoor is uitbreiding nodig.” Aan het woord Kristian Maters, één van de twee eigenaren van Prefab Strobouw. Hij en zijn bedrijfspartner Niels Kloppenburg startten het bedrijf in 2017, de huidige uitbreiding is de tweede substantiële vergroting van de productiecapaciteit.

Gezond bouwen voor iedereen

Waarom bouwen met stro? In 2015 bij de bouw van een eigen huis met stro als isolatiemateriaal, viel het kwartje. Hoe mooi zou het zijn als het bouwen met stro niet alleen voorbehouden zou zijn aan zeer gedreven mensen met twee rechterhanden en veel eigen bouwtijd? Het idee voor een fabriek van prefab bouwpanelen kreeg in die tijd vorm en het duo breidde dit in enkele jaren uit tot het huidige bouwbedrijf. Niels Kloppenburg: “Met onze Prefab Strobouw-elementen kan in principe iedereen natuurlijk, duurzaam en gezond bouwen.” Niels bracht de benodigde bouw kennis in vanuit zijn ruime ervaring als timmerman en stucadoor. Kristian de ervaring rondom processen en management. De stropanelen zijn zo gemaakt dat architecten en aannemers er makkelijk mee kunnen ontwerpen en bouwen.



ZUIDBROEK

HET BEDRIJF

Prefab Strobouw in Zuidbroek maakt natuurlijke prefab **BOUWPANEN OP MAAT**. De bouwpanelen zijn gemaakt van enkel natuurlijke materialen en gevuld met **GEHAKSELD STRO ALS ISOLATIEMATERIAAL**. Het bedrijf is in 2017 gestart met gevels en heeft dit in 2020 uitgebreid naar de productie van daken en vloeren. De eigenaren pakken in 2021 een aanzienlijke **UITBREIDING VAN PRODUCTIE-MOGELIJKHEDEN** aan zodat aan meerdere woningen tegelijk kan worden gebouwd.



LEADER

LEADER financierde een deel van de aanschaf van extra bedrijfsuitrusting en de aanpassing van de website.



Meer biobased bouw

Om de grote vraag naar biobased bouwmaterialen bij te kunnen houden, schafte het bedrijf in 2020 een nieuwe machine aan voor het inblazen van stro. Niels Kloppenburg: “Hiermee waren we de eerste timmerfabriek in Nederland die op deze innovatieve manier stro in panelen kon inbrengen. Het inblazen van stro heeft veel voordelen ten opzichte van de handmatige methode van voorheen. De kwaliteit van het ingebrachte isolatiemateriaal is hoger en het gaat bovendien sneller. De panelen hebben een hogere isolatiewaarde. Alle diktes zijn mogelijk vanaf 100mm en ook afwijkende vormen kunnen we nu maken.” Het ingeblazen stro is onbehandeld en bevat dus geen brand- of schimmelwerende middelen. De gevel-, vloer- en dakelementen zijn damp-open en waterdicht. Prefab Strobouw biedt hiermee een oplossing voor de complete buitenschil van de woning.

Uitbreiding FTE

De huidige uitbreiding (in 2021) vergroot de productiecapaciteit met 50% door een extra werkplek te maken in de werkplaats en bijbehorend materieel aan te schaffen. Denk hierbij aan een timmertafel, handgereedschap en een heftruck. Ook pakt het bedrijf meteen door voor wat betreft de marketing en communicatie. De website krijgt een vernieuwingsslag met nieuwe foto's, inhoud en opzet. Door de gestage groei van de opdrachtenportefeuille en de bovengenoemde aanpassingen komt er ruimte voor 0,4 FTE extra in 2021 en 0,8 FTE in 2022. ■

“
‘Eén hectare graan
biedt gemiddeld stro
voor één heel huis.’

Niels Kloppenburg, eigenaar Prefab Strobouw



Element met stro.

www.prefabstrobouw.nl

”
‘Ons isolatiemateriaal
groeit elk jaar op ‘onze’
Groninger akkers!’

Kristian Mater, eigenaar Prefab Strobouw

Totale kosten: € 62.298,-
LEADER gemeenten: € 12.459,50
LEADER provincie: € 12.459,50



LOUWERHOFF BELLINGWOLDE



2018

THEMA: Economie



KOR EN MARGREET WERKMAN

eigenaren Louwerhoff Bellingwolde

UIEN-SORTEER EN -VERWERKINGSBEDRIJF LOUWERHOFF

In 2017 zijn Kor en Margreet Werkman uit Bellingwolde gestart met het idee om een sorteer- en verwerkingsbedrijf voor uien te beginnen. Werkman: “In Westerwolde en het Oldambt worden steeds meer uien geteeld. Het gros van de uien gaat in bulkhoeveelheden naar verwerkers in het midden en zuiden van Nederland en vervolgens gaan de uien de hele wereld over.”

Beter rendement uien

Het bedrijf Louwerhoff wil de eigen geteelde uien gaan sorteren en verpakken. Door regionale verwerking vermindert het bedrijf de transportbewegingen aanzienlijk. Werkman teelt zelf sinds 2004 uien en hoopt met deze verwerkingstak een beter rendement te halen uit de uienteelt en werkgelegenheid te creëren.

Oldambt Onions

Werkman geeft aan dat de kleigrond rondom Bellingwolde en in het Oldambt uitermate geschikt is voor de teelt van uien: “Deze grond geeft een stevig product met een goede smaak.” Louwerhoff is voornemens de uien uit zijn bedrijf nationaal en internationaal af te zetten als ‘Oldambt Onions’.



BELLINGWOLDE

HET BEDRIJF

Op het **AKKERBOUWBEDRIJF** van de familie Werkman in Bellingwolde worden onder meer uien geteeld. De familie ziet kans in het **ZELF VERMARKTEN** van deze uien om een hogere prijs te genereren. Onder de naam **LOUWERHOFF** wil het bedrijf de uien in de markt gaan zetten.



Zij hopen dat een dergelijk regionaal kwaliteitsmerk ook voor andere boeren uit de regio een extra kans biedt om hun uien te verkopen. Werkman: “Ik heb tot de bouw van deze schuur mijn uien altijd direct vanaf het land geleverd. Nu hebben we de opslag en verwerking onder een dak en hopen hiermee ons rendement te verbeteren.”

Sorteerinstallatie

Om het bedrijf te kunnen starten zijn er vanaf begin 2017 diverse gesprekken geweest met de gemeente Westerwolde en provincie Groningen. Dit heeft er toe geleid dat het bouwblok vergroot is en de opslagloods gebouwd kon worden. In april 2020 is de vergunning verleend door de gemeente Westerwolde, vervolgens is er met de bouw van de loods met koel-, sorteer- en verpakkingsapparatuur gestart. Louwerhoff investeerde met behulp van LEADER in o.a. een heftruck, sorteerinstallatie en stortbunker. Op het dak van de loods liggen zonnepanelen, hiermee kan het bedrijf grotendeels zijn eigen energie opwekken. Kor Werkman: “Tot nu toe heb ik de uienopslag nog beperkt tot onze eigen rode en gele uien. Er is nu ruimte voor 1200 ton product. Dit kan in fases worden uitgebreid naar 3600 ton. ■



LEADER

LEADER heeft bijgedragen aan de bouw van de opslagloods en bijbehorende apparatuur voor het sorteren van uien.

“
‘Ik hoop mijn uien zo met een beter rendement te verkopen’

Kor Werkman, eigenaar Louwerhoff

Totale kosten: € 1.305.894,-
LEADER gemeenten: € 62.500,-
LEADER provincie: € 62.500,-
LEADER EU: € 125.000,-



**BROUWERIJ
WESTERWOLDE >**



2019

THEMA: Economie

HET BEDRIJF

Brouwerij Westerwolde is ontstaan uit de uit de hand gelopen hobby van eigenaar Harm Verweij. Naast brouwer is hij **KWEKER** van enkele hectares bladverliezende hult, Gelderse roos en pioenroos. De brouwerij heeft 1 volledige werknemer voor alle voorkomende werkzaamheden in dienst. Ook zoon Thijs en Harms vrouw Marende werken mee in de brouwerij. Brouwerij Westerwolde biedt een assortiment met **10 TOT 12 VASTE SOORTEN SPECIAALBIER** en **VERSCHILLENDE SOORTEN DIE MET DE SEIZOENEN MEE VERANDEREN.**

HARM VERWEIJ

Eigenaar Brouwerij Westerwolde

PROFESSIONALISERING BROUWERIJ WESTERWOLDE

Waar het brouwen van bier in 2011 begon als hobby, kon Brouwerij Westerwolde al snel de vraag haast niet meer aan. Om qua volume en constante kwaliteit de omslag te kunnen maken naar een professionele brouwerij, heeft het bedrijf geïnvesteerd in professionele apparatuur. vergistingstanks, pompen, een etiketteermachine en een afdopmachine.

Erfverharding

Ook is de brouwerij aangepast met toiletten en erfverharding zodat ontvangst van bezoekers mogelijk wordt. Er is sindsdien ook een proeflokaal zodat het bedrijf proeverijen aan kan bieden voor groepen. Rond die tijd zijn de minst renderende zaken van de kwekerij afgestoten om het werk rond te kunnen krijgen voor zowel kwekerij als brouwerij.

Regionale gerst met andere brouwers

Harm: “De komende jaren wil ik er naar toe dat we samen met andere brouwers werken aan regionaal geteelde gerst. Door de afname met meerdere brouwers tegelijk te regelen bij verschillende akkerbouwers, verspreiden we het risico op misoogst enigszins.” Belangrijk hierbij noemt hij aandacht voor de bodem, het bodemleven en de biodiversiteit. “Alles begint bij de bodem. Duurzaamheid van ons eindproduct maar óók de goede smaak. Goed bodembeheer is de sleutel.”

Regionale karakter

Het bedrijf levert tot en met Drenthe, Friesland en een eindje Duitsland in. “zouden we dat verder weg doen, dan wordt het te duur en een logistieke puzzel. Je mist het regionale karakter dan ook. In Amsterdam zijn zát goede brouwers en hier ook. We kunnen prima voor onszelf zorgen, en zij ook!” Wil iemand van verder wél meer bestellen dan kan dat natuurlijk wel, maar dan moet het per pallet en gaat het transport per vrachtwagen en is er geen persoonlijke levering meer. ■

‘De komende jaren wil ik er naar toe dat we samen met andere brouwers werken aan regionaal geteelde gerst.’

*Harm Verweij, eigenaar
Brouwerij Westerwolde*

”

www.brouwerij-westerwolde.nl

Totale kosten: € 57.106,50
LEADER gemeenten: € 11.421,30
LEADER provincie: € 111.421,30

LEADER

Het bedrijf in Vlagtwedde is in 2019 met behulp van LEADER geprofessionaliseerd en ondergebracht in de voormalige biggenschuur op het oorspronkelijke landbouwbedrijf van de familie. Om qua volume en constante kwaliteit de omslag te kunnen maken naar een professionele brouwerij, heeft het bedrijf geïnvesteerd in vergistingstanks, pompen, een etiketteermachine en een afdopmachine. Ook is de brouwerij aangepast met toiletten en erfverharding zodat ontvangst van bezoekers mogelijk wordt.





Janty Design
grafische vormgeving

Colofon

Uitgave	LEADER Oost-Groningen i.s.m. provincie Groningen, afd. Landelijk gebied en water
Tekst en redactie	Evelien Kamphuis - www.desnellebruinevos.nl
Vormgeving en opmaak	JantyDesign - www.jantydesign.nl
Druk	Provincie Groningen

De foto's in deze LEADER Landbouwspecial komen van Evelien Kamphuis, Janty Heeres, projectaanvragers en uit projectaanvragen en bijbehorende websites.

LEADER OOST-GRONINGEN

POSTADRES

Postbus 610

9700 AP Groningen

WWW.LEADEROOSTGRONINGEN.NL



Europese Landbouwfonds voor Plattelandsontwikkeling:
Europa investeert in zijn platteland



LEADER
OOST-GRONINGEN